
En busca del espíritu de empresa. Contextos, contrastes y controversias en los casos de Nuevo León y Yucatán

Tirso Suárez Núñez*

No creo que Joseph Schumpeter tenga razón cuando hace del empresario el deus ex machina. Creo con firmeza que es el movimiento de conjunto el que resulta determinante, y que todo capitalismo está hecho a la medida, en primer lugar, de las economías que le son subyacentes.

F. Braudel

El espíritu de empresa, o esa proclividad de los hombres (y de las mujeres, claro está) a fomentar y crear organizaciones económicas, ha sido una preocupación intelectual de economistas y sociólogos, y más recientemente de psicólogos, quienes continuamente exploran las causas y las condiciones del fenómeno. Inicialmente fueron los trabajos de Max Weber y Werner Sombart, quienes al explicar el capitalismo argumentaron fuerzas culturales y debatieron con el materialismo histórico de Marx. Posteriormente el economista J. Schumpeter describe el papel del empresario innovador en el marco de la teoría económica, hasta llegar al psicólogo D. McLelland, quien propone que la esencia del espíritu de empresa es una fuerte necesidad de logro.

Más tarde el historiador francés Fernand Braudel argumenta que la tesis de Weber —de que fue la Reforma con su ética protestante la razón de la ascensión del capitalismo en los países del norte de Europa— es manifiestamente falsa, sólo que es muy sutil y no resulta fácil desembarazarse de ella; por eso resurge sin cesar. En efecto, la tesis de Weber es recientemente recuperada para explicar el renacimiento del capitalismo en China, al atribuirse a una única configuración cultural de valores llamada posconfucianismo.¹

La explicación alternativa de Braudel parece ser más bien económica, desde el momento en que al desarrollo del capitalismo lo considera resultado del desplazamiento del centro de gravedad de la econo-

mía mundial, que va de Venecia a Amsterdam, de allí a Londres y de Londres a Nueva York; es decir, el capitalismo va emergiendo en la medida en que el núcleo de los intercambios se traslada del Mediterráneo a los mares del norte y de allí, gracias a la ascensión del Atlántico, alcanza al nuevo continente. Todos estos saltos van logrando la expansión de la economía de mercado y sobre ella su forma superior, sofisticada y dominante que es el capitalismo.

Aunque después Braudel aclara que subyace a todo lo anterior la cuestión de las jerarquías sociales, porque el capitalismo, afirma, requiere de jerarquías, y éstas a su vez son sostenidas por familias poderosas en cuyo seno se acumulan y consolidan pacientemente los éxitos individuales. De esta forma la burguesía es la sustentadora del proceso capitalista, la creadora o utilizadora de la sólida jerarquía que se convierte en la espina dorsal del capitalismo.

"Si atendemos a estas largas cadenas familiares y a la lenta acumulación de patrimonios y honores, el paso en Europa del régimen feudal al régimen capitalista se hace casi comprensible", afirma categórico Braudel.²

Finalmente, para Braudel el capitalista está instalado en un nivel de la vida social por el cual la mayor parte de las veces tiene ante sus ojos las soluciones, los consejos, la prudencia de sus semejantes; es decir, su eficacia depende tanto de él mismo como del punto donde se encuentra. Lo anterior se demuestra históricamente en el momento en que de unos pocos comerciantes que controlan el comercio a distancia —posición estratégica por excelencia— son quienes

* Profesor investigador de la Universidad Autónoma de Yucatán y catedrático de la Universidad del Mayab.

disponen del privilegio de la información y de las complicidades del Estado, lo que a su vez les permite incluso evadir las leyes del mercado.³ Por lo tanto no sólo es talento, inclinación al lucro o proclividad al riesgo: es también estar ubicado en la confluencia de los flujos del intercambio y de los centros de decisión.

Apoyado fundamentalmente en el pensamiento de Fernand Braudel, este trabajo pretende analizar las principales decisiones y acciones de los empresarios de dos regiones de México que inician el siglo con niveles de desarrollo similares y ahora distantes: Nuevo León y Yucatán, tratando de hallar una explicación del diferencial finalmente alcanzado y la influencia del espíritu de empresa.⁴

Nuevo León, contextos

De acuerdo con Cerutti,⁵ a principios del siglo XX Nuevo León y su zona circundante empezaban a distinguirse del resto de la República por dos cosas: la presencia de una incipiente clase empresarial y circunstancias económicas que al final lo conducirían a ocupar un lugar destacado a nivel nacional e incluso latinoamericano, siendo éstas las siguientes:

- El mercado externo que se creó al compartir, en sus mejores momentos de expansión, una frontera con el país más rico del orbe. Dicha expansión se basaba en ese tiempo en la exportación de minerales y metales hacia Norteamérica.
- La configuración de un robusto mercado interior facilitado por la red de ferrocarriles que se construyó en el norte.
- La producción y consumo de bienes intermedios, específicamente hierro y acero, auspiciados tanto por la actividad minero-metalúrgica que se daba en la zona, como por las necesidades de la red ferroviaria.

A finales del siglo XIX cuatro productos encabezaban las exportaciones mexicanas: plata, plomo, café y henequén. Si bien los minerales provenían de varias entidades nortañas, era en las plantas de Nuevo León donde se beneficiaban la mayor parte de ellos; adicionalmente surgía una importante actividad económica dirigida al mercado interno: la producción de trigo y algodón, este último originario principalmente de Coahuila, alcanzaba volúmenes tales que a finales de siglo se equiparaban al del henequén.⁶

Por último, las demandas combinadas de materiales y partes de hierro y acero de los centros mineros y agropecuarios, aunadas a las propias de las fundiciones neoleonenses de metales como plata y plomo y las del sistema ferroviario, dieron lugar a la creación en Monterrey, a principios del siglo XX, de

la planta de fundición de hierro y acero más grande que por décadas existió en América Latina.

La clase empresarial neoleonense

La dinámica económica ya señalada fue captada por un grupo de comerciantes, quienes habiendo acumulado un buen capital, perciben la necesidad de fusionarlo para convertirse en empresarios industriales. Las sociedades mercantiles que surgieron fueron fortalecidas mediante los matrimonios entre las familias, y de esta manera llegan a conformar una clase propiamente dicha, sobresaliendo entre 1890 y 1910, de acuerdo con Cerutti,⁷ un núcleo de 10 familias prominentes.⁸

La importancia de estas familias radica no sólo en que aparecían en las principales empresas de la época —en el grupo de las 49 sociedades anónimas más importantes había representantes de por lo menos tres de las diez familias mencionadas—, sino en que estaban en los proyectos más innovadores, como las empresas de acero, carbón y vidrio, en las que aparecen las diez. La diversificación es otro rasgo distintivo de este grupo de empresarios. Sus intereses abarcaban un total de 260 empresas entre 1890 y 1905, incluyendo giros como minería, industria, agropecuario y servicios: banca, comercio y transporte. Sólo la familia Madero era dueña o aparecía asociada en 58 compañías.

Finalmente, para nadie es un secreto que estos diez grupos familiares formaron el tronco histórico sobre el que germinaron y ramificaron dos generaciones más de empresarios, hasta conformar la actual clase empresarial neoleonense, sin ningún rompimiento entre la primera y la segunda, como no lo hay entre esta última y la tercera que está tomando el mando.⁹ De manera que con excepción de la empresa fundidora, que ya fue disuelta, la mayor parte de las familias permanece en el control de sus empresas, y más aún, han crecido y se han diversificado hasta ocupar los primeros lugares en la economía nacional.¹⁰

Fue el General Bernardo Reyes, gobernador de Nuevo León desde 1885 y por espacio de 20 años, quien puso las bases de la industrialización de la zona con su avanzada política de incentivos y facilidades a toda inversión productiva, incluyendo la extranjera, que gozaba de las mismas prerrogativas que la local. Al considerar que una elevada inversión demandaba tiempos más largos de recuperación y consolidación de la empresa, la legislación que introdujo decretaba fuertes exenciones impositivas; más aún, las grandes inversiones podían declararse de utilidad pública, con lo cual las exenciones llegaban a prolongarse hasta por 30 años.¹¹

El prestigio del gobernador Reyes lo llevó a ocupar entre 1900 y 1902 el Ministerio de Guerra bajo la presidencia de Porfirio Díaz. Luego regresa a Nuevo León, donde reasume su cargo. Sin embargo, su popularidad es tan grande que levanta sospechas y el dictador lo retira con una comisión al extranjero poco antes de que inicie la revolución.¹²

La clase empresarial neoleonesa se distingue también tanto por su dinamismo como por las relaciones que sostiene con el Estado, las cuales son calificadas como periféricas-autónomas; es decir, no obstante que su asiento está lejos del centro político y no mantiene una estrecha vinculación con los gobernantes, su poder económico la lleva a negociar en un ambiente de igualdad: reconocen que lo que ofrecen al gobierno (los impuestos) es igual o más valioso que lo que éste a su vez les ofrece.¹³ Sin embargo, hasta la fecha sus enfrentamientos han sido con gobiernos "reformistas" y se ubican únicamente a nivel de las relaciones de poder y por cuestiones ideológicas. En términos generales se considera que el Estado ha colaborado ampliamente en su proceso acumulativo.¹⁴

Yucatán, contextos

Si bien el estado de Yucatán ha llamado siempre la atención por su geografía y cultura diferentes al resto de la República, al inicio del presente siglo sobresalía por la bonanza que generaba su economía monoprodutora orientada al mercado externo y por su gobierno a cargo de Olegario Molina, político y empresario que habiendo creado un imperio comercial llegó a concentrar en su mejor año (1913) casi tres cuartas partes del volumen total de la fibra de henequén exportada a Estados Unidos. El ejemplo fue tan cercano al gobierno central, que invitó a Olegario Molina a hacerse cargo de su Ministerio de Fomento.

Prácticamente aislado del resto del país por caudalosos ríos y pantanos, Yucatán vivió un buen momento en medio de la estabilidad de los últimos años del antiguo régimen, momento que se prolonga porque la revolución llega tarde a Yucatán y se instala sin violencia. Pero paradójicamente es allí donde va a ensayar las medidas más radicales,¹⁵ principalmente para regular las operaciones del henequén, repartir la tierra, comercializar la fibra en el mercado externo, impulsar la industrialización del producto y finalmente llevar a cabo la estatización de la industria henequenera buscando conservar empleos. Con esto, en lo que va del siglo Yucatán pasó de ser uno de los primeros lugares en la economía nacional a ser uno de los estados más pobres y subsidiados.

La clase empresarial yucateca

Mientras la lucha revolucionaria se desarrollaba en el centro y norte del país, en Yucatán continuaban las exportaciones del henequén, como en Veracruz las del petróleo. Fue hasta 1913 cuando una de las facciones de la revolución, ante la necesidad de recursos que padecía, envió a Yucatán a un gobernador y comandante militar, quien decretó un préstamo forzoso dirigido a los habitantes del estado con capital mayor a 100 mil pesos. De la lista de los donantes fueron seleccionados, para efectos de este trabajo, los que hicieron las mayores aportaciones. Esta selección fue luego confrontada con otras fuentes históricas que consignaban relaciones de empresarios poderosos de aquella época, para dar lugar a una lista definitiva de los 10 empresarios yucatecos de mayor relevancia en esos años.¹⁶

El seguimiento de la vida económica de los empresarios seleccionados y sus descendientes hasta nuestros días lleva a concluir que la clase empresarial henequenera no logra adaptarse al nuevo estado que la revolución conformaba. Una reforma agraria va a expropiarles sus planteles dejándoles sólo las incipientes instalaciones fabriles donde se le extraía la fibra a la planta. A raíz de la medida, muy pocos permanecen en sus empresas, el capital acumulado comienza a extinguirse y las sucesivas generaciones se dedican a consumirlo más que a aumentarlo. Las únicas empresas que lograron permanecer y trascender fueron las de los empresarios originalmente no ligados con el henequén, las cuales con el tiempo se fusionan hasta formar un solo grupo, actualmente uno de los más grandes y prósperos de la zona.

Como parte de la reforma agraria aplicada en Yucatán se creó un organismo cuyas funciones incluían, además de la comercialización y el financiamiento de los ejidos recién creados, el fomento de la industrialización de la fibra. La dirección del citado organismo estuvo frecuentemente a cargo de empresarios.¹⁷ Como resultado de lo anterior las fábricas de cuerda o cordelerías empiezan a aparecer en el panorama y tiempo después el valor de la fibra manufacturada empieza a notarse en las exportaciones. Ya en 1944 representaba un tercio de la materia prima producida. Con la Segunda Guerra Mundial se registra un nuevo repunte en el precio del henequén y el número de cordelerías continúa en aumento. Junto con ellas emergía una nueva clase empresarial.

Fortalecidos económicamente y buscando controlar la comercialización en el mercado internacional, los industriales cordeleros constituyen en 1953 la empresa Cordemex. Al lograr esto, la empresa se convierte en el motor de la agroindustria y fijaba el

precio de compra de la materia prima en la localidad, dado que desde su primer año manufacturaba el 76% de la fibra producida, al tiempo que concentraba la mayor parte de la oferta exportable.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial se inicia un nuevo ciclo hacia la baja de los precios de la fibra y el mercado mundial se contrae de manera creciente. La economía de Cordemex se ve severamente afectada y para salvarla de la quiebra el gobierno federal adquiere en 1961 un buen porcentaje de sus acciones; pero no fue suficiente: en 1964, argumentándose la conservación de fuentes de empleo tanto en el campo como en la ciudad, se decide su estatización completa, quedándose el gobierno con cerca de 40 unidades industriales.¹⁸

A partir de la estatización de la industria cordelera la iniciativa económica de la zona es completamente asumida por el Estado. Esta etapa coincide con la absorción, por parte de los grandes consorcios nacionales, de las empresas locales de mayor dinamismo. Una vez que las comunicaciones integran la península al territorio nacional, el empresariado local nuevamente resulta rebasado; sólo tiempo después empezará a surgir otra clase empresarial que se insertará principalmente en actividades de servicios.

El resultado al final de cuentas ha sido que, en lo que va del siglo, las élites dirigentes yucatecas no han tenido continuidad en el mando de sus empresas. En dos ocasiones han sido desplazadas de sus puestos de dirección: la primera de ellas en medio de un violento enfrentamiento con el gobierno y en la segunda el mismo gobierno les facilita la salida de una industria en declive, aunque posteriormente, en medio de mutuas acusaciones, buena parte del producto de la expropiación no es reinvertido en la zona y las relaciones entre el Estado y los empresarios se enrarecen.

Será hasta fechas recientes cuando se inicie la cooperación estrecha entre gobierno y clase empresarial para atraer a la inversión extranjera en la zona, crear asociaciones con ejidatarios y finalmente lograr la desincorporación de las empresas cordeleras; la cartera de desarrollo industrial del gobierno local se convierte en el instrumento de concertación desde el momento en que se reserva para los empresarios.

Nuevo León y Yucatán: contrastes y controversias

Las lecciones que surgen de la breve exposición de los casos parecen evidentes:

- En el caso de Nuevo León, algunos comerciantes perciben la coyuntura y se convierten en industria-

les, dando lugar a una economía que, si bien inicialmente está orientada al mercado externo con productos minerales, pronto es reforzada con la aparición de un mercado interno, tanto de consumo como de bienes intermedios. En el caso de Yucatán se trata de empresarios agroindustriales operando una economía monoprodutora y sujeta a las fluctuaciones del mercado internacional, pero que no tiene posibilidades de impulsar un mercado interno fuerte por dos razones: el aislamiento geográfico que padece aunado a la ausencia de comunicaciones y la falta de poder adquisitivo de los trabajadores agrícolas: sus necesidades básicas eran cubiertas por el empresario en sus tiendas de raya. En síntesis y usando los términos de Braudel, todo parece indicar que en el caso de Nuevo León el capitalismo, por ser de carácter industrial, tenía la ventaja de estar en su propio terreno y con una amplia base material.

- En ambas zonas existía el comercio a distancia de materias primas como motor de la economía: minerales refinados de plata y plomo en el caso de Nuevo León y fibra de henequén en el caso de Yucatán. Sus volúmenes eran muy importantes en los años del cambio de siglo, ya que ambos productos se ubicaban entre los cinco primeros lugares del cuadro de exportaciones mexicanas.¹⁹ Sin embargo, en el caso de Nuevo León la economía se diversificó, mientras que en Yucatán dicho comercio no sólo estaba prácticamente monopolizado sino que acaparó la actividad económica de la zona, volviéndola a final de cuentas muy sensible a las fluctuaciones del mercado.
- Un rasgo muy destacado se refiere a las familias de empresarios. En el primer caso la continuidad en la conducción de las empresas en lo que va del siglo: tres generaciones se suceden sin grandes rompimientos, posibilitan la capitalización de experiencias y facilitan el crecimiento; lo contrario aparece en la otra región: la renovación constante de las familias de empresarios, que no ha permitido la consolidación de una clase propiamente dicha. En consecuencia, la actual generación a cargo de las empresas comerciales e industriales está en sus inicios en su mayor parte.
- La relación Estado-empresarios también difiere sustancialmente. En el caso de Nuevo León, a la cooperación que se dio en el inicio le ha seguido un manejo independiente de las empresas, en contraste con las etapas que se vivieron en el caso de Yucatán: primero, franco enfrentamiento y expropiación de las empresas de la primera generación de empresarios; abierto apoyo para el sur-



gimiento de la segunda generación; tiempo después, negociación y expropiación de sus empresas y por último concertación y apoyos para el surgimiento de la tercera y actual generación de empresas y empresarios.

Todo lo anterior parece indicar que los factores contextuales antes citados son importantes y suficientes para explicar las actuales diferencias entre los niveles económicos de ambas regiones. El espíritu de empresa del hombre del norte –no contaminado por el mestizaje, pleno de inquietudes y de autonomía por su calidad de habitante fronterizo, dinamizado por el pragmático anglosajón residente en Texas– es más bien ideología divulgada por el empresariado y sus presurosos voceros intelectuales.²⁰ De la misma manera, la débil capacidad del empresario yucateco no es algo endémico y sin solución.

Entonces el paso de comerciante a industrial en el empresario neoleonés o su decisión de invertir

para atender el mercado interno, o la elección de los empresarios yucatecos de transferir sus empresas cordeleras al Estado en una especie de graciosa huida, ¿es función del escenario más que del talento del decisor? Ante esto Cerutti argumenta que no hay ningún secreto porque todo es resultado de que el capitalista actúa siguiendo su propia racionalidad: las ganancias y uso rentable de sus bienes, aunque acepta que dicha racionalidad está alimentada y subordinada tanto por las condiciones estructurales como por la habilidad que requiere la propia tarea del burgués.²¹ Entonces, ¿no es justamente en esta habilidad donde puede ubicarse esto que se ha denominado el espíritu de empresa?

Finalmente, Braudel es muy claro cuando se manifiesta contra una explicación unívoca del capitalismo, sea idealista o materialista; para él no puede proceder de un origen único y limitado: la economía, la política, la sociedad, la cultura, la civilización, incluso la historia, han tenido participación en su

origen.²² Parece claro que se está ante un complejo causal, como ya lo había reconocido W. Sombart,²³ para quien lo fundamental son las predisposiciones originarias innatas (biológicas o étnicas), que bajo la presencia de ciertas circunstancias o influencias son dinamizadas. Otros autores le dan importancia sólo a las circunstancias contextuales o históricas, las cuales de la nada han generado el espíritu del capitalismo.

Autores contemporáneos, como Schultz, asimilan el espíritu de empresa a un requisito esencial: el contar con una aptitud para la distribución:

Muchas personas vuelven a distribuir en forma deliberada sus recursos en respuesta a los cambios en las condiciones económicas. El grado de éxito que obtienen en sus respuestas está en gran medida determinado por su aptitud para la distribución.²⁴

Si bien es cierto que las capacidades empresariales son a la vez aptitudes, actitudes y habilidades, algunas innatas, otras adquiridas, y que estas últimas aumentan con la experiencia, la educación y mejoras en la salud, es poco creíble que las capacidades innatas sean hereditarias, como dice Schultz,²⁵ o exclusivas de ciertas razas, como piensa Sombart. La evidencia lo desmiente siempre: hay muchos hijos de empresarios que no obstante la educación formal y no formal que reciben no son buenos empresarios. Hay capacidades innatas, es verdad, pero están uniformemente repartidas entre la población, de manera que cuando las circunstancias son propicias emergen y cuando no, permanecen latentes.

Definitivamente lo importante es evitar caer en los espejismos y en las posiciones ideológicas en materia de empresariado, como cuando por un lado se piensa que la economía se activará únicamente formando empresarios y se descuidan las condiciones en que éstos se apoyan, o cuando la discusión se reduce a glorificar los logros de las familias burguesas y a pedir más privilegios para ellos, o cuando se llama a la inacción en espera de que el mercado y la economía resuelvan todo de manera espontánea. Precisamente los casos de Nuevo León y Yucatán son muy ilustrativos para no caer en los enfoques reduccionistas en materia de espíritu de empresa. ♦

Notas

1. Redding, S. Gordon. *The spirit of Chinese capitalism*, De Gruyter, Berlín, 1990.
2. Braudel, Fernand. *La dinámica del capitalismo*, FCE, México, 1986, p. 77.
3. Braudel, Fernand. *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*, tomo II. *Los juegos del intercambio*, Alianza Editorial, Madrid, 1984, pp. 345-346.

4. Según el INEGI, en 1900 el estado de Nuevo León tenía 327,937 habitantes y Yucatán 309,652. En 1990 el primero tiene 3'252,325 mientras que el segundo 1'269,049. Aunque no existen cifras económicas confiables de principios de siglo, hay fuertes evidencias de que en términos generales siguieron la misma tendencia que la población, de tal manera que actualmente Nuevo León contribuye con el 6% del PIB nacional y Yucatán con el 1%.
5. Cerutti, Mario. *Burguesía, capitales e industria en el norte de México*, Alianza Editorial/Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1992, p.141.
6. *Ibidem*, p.129.
7. *Ibid.*, p.145.
8. Las diez familias son: Armendáriz, Belden, Calderón-Muguerza, Ferrara, Garza-Sada-Muguerza, Hernández-Mendiri-chaga, Madero, Milmo, Rivero y Zambrano.
9. Fuentes Mares, José. *Monterrey, una ciudad creadora y sus capitanes*, Jus, México, 1976, p.61.
10. Luna, Matilde. "El grupo Monterrey en la economía mexicana", en *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, Alianza Editorial/UNAM, México, 1986, pp.263-290.
11. Cerutti, *Op cit.*, p.167.
12. Fuentes Mares, *Op cit.*, p.119.
13. Derossi, Flavia. *El empresario mexicano*, UNAM, México, 1977, p.63.
14. Luna, Matilde, *Op cit.*, p.277.
15. Joseph, Gilbert M. *Essays on the history of modern Yucatan. Rediscovering the past at Mexico's periphery*, University of Alabama Press, Estados Unidos, 1986, p.98.
16. Lista de empresarios prominentes en Yucatán en 1915: Avelino Montes L., Olegario Molina Solís, Augusto L. Peón, Ivaro Peón de Regil, Pedro M. de Regil Casares, Manuel Zapata Martínez, Liborio Cervera Luján, Agustín Vales Castillo, Arcadio Escobedo y José María Ponce Solís. El seguimiento de la trayectoria de estos empresarios y sus familias y otros datos aquí expuestos, son parte de "La capacidad de emprender en Yucatán", trabajo hecho por el autor con el apoyo del CONACYT.
17. Sabido, Arcadio. "Monopolios, oligarquía y poder en Yucatán, 1880-1995", mecanoscrito, Centro de Investigaciones Regionales Hideyo Noguchi, Universidad Autónoma de Yucatán, México, 1991, pp.70-71.
18. *Ibidem*, p.80. Del total de 39 propietarios privados, 11 concentraban el 77% del capital, destacando los nombres de: Juan Macari, Julio Laviada, Ralía Gaber, Chaffic Jacobo, Augusto Iturralde, Manuel Cañares, Juan Fitzmaurice, Tomás Martín, Manuel Escalante, Vicente Erosa y Pedro J. Manzanilla. En 1992, al desincorporarse Cordemex, un hijo del primero de este grupo adquiere una de las cuatro empresas en que se dividió el consorcio público para facilitar su venta.
19. Cerutti, Mario, *Op cit.*, p.128.
20. *Ibidem*, p.295.
21. *Ibid.*, pp. 294-297.
22. Braudel, Fernand. *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*, *Op cit.*, p.347.
23. Sombart, Werner. *El burgués. Introducción a la historia espiritual del hombre económico moderno*, Alianza Editorial, Madrid, 1972, p.226.
24. Schultz, Theodore W. *Restablecimiento del equilibrio económico. Los recursos humanos en una economía en proceso de modernización*, Gedisa, Barcelona, 1992, p.71.
25. *Ibidem*, p.96.