



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**“LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL Y EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO”**

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRIA EN ADMINISTRACION

PRESENTA:

L. A. GRACIELA BELTRAN CAZARES

DIRECTOR DE TESIS:

DR. HORACIO MERCADO VARGAS

MORELIA MICHOACAN, FEBRERO 2006.



INDICE

Resumen

Abstract

Planteamiento del Problema

Delimitación

Hipótesis

Objetivos

Justificación

Introducción

Capítulo 1: La experiencia de las Pymes en el Mundo

1.1 La Pequeña y Mediana Empresa en Japón, Corea y Taiwán.....	2
1.1.1 Antecedentes Históricos.....	2
1.2 Principales características de las Pymes Japonesas.....	3
1.3 Principales características de las Pymes Coreanas.....	4
1.4 Principales características de las Pymes Taiwanesas.....	4
1.5 Programas y políticas de apoyo a las Pymes de Japón, Corea y Taiwán.....	5
1.6 Políticas de promoción a las exportaciones Taiwanesas.....	5
1.7 Políticas de apoyo específicas a Pymes de Japón, Corea y Taiwán.....	10
1.8 Políticas de participación social implementadas por Japón, Corea y Taiwán.....	13
1.9 La experiencia en Europa.....	14
1.9.1 Las Pymes europeas en estudio.....	14
1.9.2 Pymes: Los verdaderos gigantes de la economía europea.....	15
1.9.3 Pymes: Impulsoras de la competitividad.....	19
1.9.4 Cargas administrativas.....	22
1.9.5 Responsabilidad Social Corporativa (RSC).....	23
1.9.6 El Observatorio de las Pymes Europeas.....	24
1.10 La experiencia en los Estados Unidos.....	25
1.11 La experiencia en Brasil.....	26

Capítulo II La Pequeña y Mediana Empresa, algunas características.

2.1 Características Generales de las Pymes.....	28
2.2 La Micro y Pequeña Empresa en México.....	28
2.3 La Mediana Empresa mexicana.....	30
2.4 Fortalezas y debilidades de las Pymes.....	31

Capítulo III Las Pymes en México

3.1 Antecedentes históricos de las Pymes en México.....	33
3.2 Estratificación de empresas por tamaño.....	34
3.3 Importancia de las Pymes para el mercado mexicano.....	36



3.4	Contribución en la economía.....	36
3.5	Algunas estadísticas: Nacional Financiera.....	37
3.6	Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) 1987-2003.....	38
3.7	Comisión Intersectorial de Política Industrial de la Secretaría de Economía.....	38
3.8	Diagnóstico de las Pymes.....	39
3.9	Problemática que enfrentan las MPymes en México.....	39
3.10	Políticas de fomento a las Pymes.....	41
3.11	Financiamiento.....	42
3.11.1	Bancomext.....	44
3.11.2	Nafinsa.....	49
3.12	Fondos y/o fideicomisos públicos.....	50
3.13	Créditos que otorga la banca comercial.....	58
3.13.1	Banorte.....	58
3.13.2	Banco del Bajío.....	61
3.13.3	Hsbc.....	61
3.13.4	Santander Serfin	63

Capítulo IV Marco Teórico Tratado de Libre Comercio América del Norte.

4.1	Razones de la integración de México al TLCAN.....	67
4.2	Objetivos.....	67
4.2.1	Objetivo General.....	67
4.2.2	Objetivos Específicos.....	68
4.3	Características del Tratado de Libre Comercio.....	68
4.4	Acuerdos.....	69
4.4.1	Comercio de Bienes.....	70
4.4.2	Reglas de origen y procedimientos aduaneros.....	71
4.4.3	Sector industrial y normas técnicas.....	71
4.4.4	Apego al principio de trato nacional para el cumplimiento de normas técnicas y métodos.....	72
4.4.5	Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.....	72
4.4.6	Comercio de Servicios e Inversión.....	73
4.4.7	Acceso paulatino de servicios financieros.....	73
4.4.8	Aspectos institucionales.....	74
4.4.9	Instituciones.....	74
4.4.10	Compras de gobierno y propiedad intelectual.....	75
4.5	Tratados de Libre Comercio que ha celebrado nuestro país.....	75

Capítulo V Impacto de la apertura económica y el TLC sobre la pequeña y mediana empresa.

5.1	Antecedentes.....	77
5.2	El TLCAN en México: Promesas, Mitos y Realidades.....	79
5.2.1	Comercio Exterior.....	79
5.3	Resultados y lo negociado en el TLCAN.....	82
5.3.1	No se logra el objetivo: crecimiento.....	82
5.3.2	Empleo.....	82
5.4	Promesas y Mitos.....	83



5.5 El costo de la desprotección.....	84
5.5.1 Costo social de la apertura.....	84
Conclusiones.....	86
Propuestas.....	88
Anexos.....	91
Bibliografía.....	105
E-Bibliografía.....	106

INDICE DE TABLAS

Tabla No.1 Datos Básicos sobre las Pymes y las grandes empresas Europa 19,2000.....	15
Tabla No.2 Estratificación de empresas por tamaño.....	34
Tabla No.3 Composición del Sector empresarial en México.....	35
Tabla No.4 Estadísticas, Tamaño de empresas por sector.....	35
Tabla No.5 Financiamiento Banco del Bajío.....	61
Tabla No.6 Tratados de Libre Comercio que ha firmado nuestro país.....	75



RESUMEN

En México la pequeña y mediana empresa constituye, hoy en día, el centro del sistema económico del país, debido a que más del 95% de las empresas son pequeñas y medianas. Estas proporcionan más de la mitad de todos los empleos de la nación, incluyendo actividades que no son comerciales, ofrecen el campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

México firmó el Diecisiete de Diciembre de 1992 un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá y Estados Unidos de Norte América que entró en vigor el primero de Enero de 1994.

El Tratado de Libre Comercio significa un reto para la empresa mexicana y más para la micro, pequeña y mediana, pues con dicho Tratado, las empresas se ven presionadas a producir artículos de calidad y por lo mismo buscan ser competitivas y aprovechar mejor sus recursos técnicos, humanos y financieros. Hace unos años el mediano conocimiento del mercado permitía a cualquier empresa nacional sobrevivir, actualmente las condiciones han cambiado y los pequeños errores pueden generar fatales resultados, esto obliga a utilizar nuevas técnicas y elevar el nivel de gestión empresarial.

Aplicar nuevas técnicas con la mira de dirigir el cambio en la organización implica capacitarse y elegir a gente competente y motivada para formar parte del grupo; para algunas empresas será más difícil adaptarse al cambio ya sea por su estructura o por sus miembros, pero lo más importante es que el dueño o líder este convencido y antes de iniciar cualquier cambio deben planear estratégicamente su rumbo; para no arriesgarse a un cambio impredecible.

Antes de iniciar cualquier cambio la pequeña y mediana empresa debe conocerse así misma, analizar su situación y evaluar sus puntos fuertes y débiles.

Sin embargo, debido a su tamaño y a las fallas del mercado, es siempre imprescindible el apoyo de entidades externas para ayudar a éste sector en este proceso y así promover su desarrollo. En este sentido el estado debe jugar un rol más activo para poder ayudarlas a superar dichas fallas, especialmente como coordinador de los diferentes agentes involucrados en el mercado y en ciertos casos llenando vacíos en las relaciones y servicios inexistentes. Este tipo de esfuerzos se vuelven fundamentales en países como el nuestro, donde los mercados son limitados e incompletos, y donde elevar el nivel de competitividad de las Pequeñas y Medianas empresas se vuelve esencial al verse afectadas con la creciente competencia internacional y los altos grados de desigualdad económica y social.

En este trabajo de investigación, se señalan las características e importancia de las Pequeñas y Medianas empresas de México, así como las de otros países, la situación que enfrentan estas empresas luego de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de la apertura comercial ya iniciada, las oportunidades y amenazas que esta globalización representa para ellas. Así también se sugieren algunas posibles estrategias que podrían ser adaptadas y aplicadas por el Estado y los agentes involucrados para el mejoramiento de la competitividad de las Pequeñas y Medianas empresas mexicanas y prepararlas así para enfrentar el reto de la globalización e incrementar su contribución al desarrollo del país.



ABSTRACT

In Mexico the small and medium company represents, nowadays, the centre of the economic system of the country, because more of 95% of the companies are small and medium. They provide more than half of all the employs of the nation, including not commercial activities; they offer the experimental field in where new products, new ideas and new techniques are generated.

Mexico signed on December 17th, 1992 a Free Trade Agreement with Canada and the United States of North America that took effect on January 1st 1994.

The Free Trade Agreement means a challenge for the Mexican company and more for micro, small and medium, then with the TLC the companies are pressed to produce quality articles and by the same they look for to be competitive and to take advantage of better its technicals, humans and financiers resources. Years ago the medium knowledge of the market allowed any national company to survive, actually the conditions have changed and a small mistake can generate fatal results, this forces to use new techniques and to elevate the level of enterprise management.

Applying new techniques with the aim of directing the change in the organization implies to become qualified and to choose competent and motivated people in order to make them a good group, for some companies will be more difficult to adapt to the change because their structures or their members, but above of the most important thing is that the owner or leader must be convinced and before starting any change they must plan strategically their course in order to avoid the risk of an unpredictable change.

Before to start any change the small and medium company must be known it selves, analyze its situation and evaluate its strong points and its weakness.

Nevertheless, due to its size and to faults of the market, the support of external organizations is always essential in order to help to this sector in this process and thus to promote its development. In this sense the state must play a more active roll to be able to help them to surpass these faults, especially as a coordinator of the different agents involved in the market and certain cases filling empties in the relations and nonexistent services. This type of efforts becomes fundamental in countries like ours, where markets are limited and incompletes, and where to elevate the level of competitiveness of the Small and Medium companies' returns essential when seeing them self affected with the increasing international competition and the high degrees of economical and social inequality.

In this investigation's work, are indicated the characteristics and importance of the Small and Medium Mexican Companies, as well as those of other countries, their situation after the signature of the Free Trade Agreement of North America and the commercial opening already started, the opportunities and threats that this globalization represents for them. Also are suggest some strategies that could be adapted and applied by the State and the agents involved for the improvement of the competitiveness of the Small ones and Medium Mexican companies and to prepare them thus to face the challenge of globalization and to increase their contribution to the development of the country.



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Qué implicaciones está teniendo la apertura comercial y la globalización para el sector de la Pequeña y Mediana Empresa?

DELIMITACION

El presente estudio toma en cuenta el sector de la Pequeña y Mediana Empresa de México a partir de la apertura comercial misma que se inicia con el ingreso de México al GATT (1986) y hasta la fecha.

HIPOTESIS

“La apertura comercial acelerada y sin política industrial ha llevado a la economía mexicana a un círculo vicioso entre crecimiento y déficit comercial, a una desnacionalización de nuestras exportaciones y a una desintegración de las cadenas productivas nacionales”.

OBJETIVOS:

- Identificar los problemas que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas.
- Conocer las debilidades y fortalezas de las Pequeñas y Medianas Empresas ante la globalización.
- Resaltar las necesidades de otorgar créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas.
- Desarrollar estrategias y tácticas para apoyar y fortalecer a las Pequeñas y Medianas Empresas.



JUSTIFICACION

En los últimos años, las condiciones para que las empresas sobrevivan y crezcan han cambiado: la economía se abrió, los consumidores son cada vez más exigentes y la competencia más creativa y dinámica.

El entorno económico mundial y nacional de hoy obliga a reflexionar sobre conceptos como la competitividad, la productividad o la calidad para asegurar la permanencia de las empresas y el desarrollo de los mercados.

En este contexto, el futuro de la pequeña y mediana empresa resulta incierto, por lo que es urgente buscar y tratar de encontrar los medios y los recursos que le permitan seguir sobreviviendo y ser más competitiva.

Nuestro país cuenta con una sólida base de micro, pequeña y mediana empresas, que representan un eslabón indispensable desde el punto de vista que se les mire: son el principal generador de empleos, el mejor distribuidor de ingresos entre la población y las regiones y un factor central para la cohesión social. Esta fortaleza debe ser aprovechada para hacer al país más competitivo, atrayendo nuevas inversiones y fortaleciendo la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de la nación.

Pero para lograr lo anterior debemos hacer que las Pequeñas y Medianas empresas mexicanas además de ser muchas sean también competitivas. Es necesario y urgente que el gobierno, instituciones financieras, empresarios y demás gente que está directamente relacionada con este sector, trabaje conjuntamente, para de esta manera eliminar todas las barreras que hasta este momento no han permitido que este sector alcance la competitividad y que esté preparado para enfrentar el reto que le representa la globalización y la apertura comercial.



INTRODUCCION

La Pequeña y la Mediana empresa, sector reconocido por su contribución a un crecimiento más equitativo y a la capacidad de generar empleo, es uno de los sectores que necesita la definición y aplicación de estrategias y políticas públicas que contribuyan al incremento de su competitividad y su aporte al desarrollo de nuestro país.

Dicho sector ha enfrentado históricamente una serie de dificultades, algunas inherentes a sus propias características y otras particularmente relacionadas con la situación económica, social y educativa del país. Estas dificultades se han incrementado en los últimos años debido a la recesión económica mundial y a la apertura de mercados que ha enfrentado a las Pymes con la presión de la competencia internacional.

Muchos países como Japón, Corea y Taiwán han entendido la importancia de las Pymes en su economía así como la serie de dificultades a las que se enfrentan y han creado una serie de políticas, leyes e instituciones orientadas a promover su desarrollo. Estos esfuerzos se han visto traducidos en Pymes con un alto nivel competitivo y que han contribuido grandemente a la economía de estos países, no sólo en términos de generación de empleos, sino que también de valor agregado, producción, exportaciones, productividad y dinamismo.

La presente tesis pretende presentar una serie de políticas y estrategias que podrían ser adaptadas y aplicadas por el Estado para el mejoramiento de la competitividad de las Pymes en México y prepararlas así para enfrentar el reto de la globalización e incrementar su contribución al desarrollo del país.



CAPITULO I

“LA EXPERIENCIA DE LAS PYMES EN EL MUNDO”



1.1 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN JAPÓN, COREA Y TAIWÁN¹

1.1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Las Pequeñas y medianas empresas (Pymes)² de estas tres naciones han seguido diferentes patrones históricos y formas de contribución al desarrollo de sus economías.

En el caso de Japón, las Pymes adquirieron un rol importante desde antes de la Segunda Guerra Mundial, debido a la creación de los famosos Grupos Zaibatsu³, y a la importancia de las relaciones de subcontratación que han caracterizado a la economía japonesa. En este caso, las PYMES fueron desarrolladas como complementos de las grandes empresas y **no como su competencia**.

Por el contrario, en Taiwán las Pymes emergieron como el motor principal de su crecimiento económico después de la separación de China continental en la década de los cuarentas. Este fenómeno se debió a dos razones principales: la falta de capital y materiales para la creación de grandes empresas, y el hecho que en la cultura china se considera de mayor prestigio poseer una empresa propia, por pequeña que sea que el ser empleado.

En el caso de Corea, el sector de las Pymes fue pasado por alto hasta la década de los setenta debido al énfasis que los Planes Estratégicos de Desarrollo que el gobierno había puesto en las grandes industrias pesadas. Sin embargo, después de la década de los setenta, el gobierno se percató de la importancia del sector y desarrolló una serie de programas e instituciones orientadas a promover su desarrollo. Desde entonces las Pymes han contribuido significativamente al desarrollo de Corea.

Uno de los mayores logros de las Pymes coreanas fue el aumento substancial en su participación de las exportaciones a partir de 1978, lo cual se debió en gran medida a las estrategias de apoyo a las exportaciones del gobierno.

Otra característica importante de la historia de las Pymes coreanas es la manera en que se han logrado insertar en las relaciones de subcontratación con grandes empresas basándose en el ejemplo de Japón y con ayuda del gobierno⁴.

¹ La mayoría de las estadísticas presentadas en esta sección fueron tomadas de Japan External Trade Organization (JETRO), Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA) and China External Trade Development Council (CETRA).

² De ahora en adelante referidas como Pymes.

³ Organizaciones compuestas por un número de compañías legalmente diferentes, cada una liderando su propia producción y contabilidad, pero relacionadas a las demás compañías del grupo mediante una combinación de relaciones personales, históricas, económicas o financieras que varían en intensidad.

⁴ El porcentaje de Pymes involucradas en subcontratación aumentó de 18.6% en 1968 a 70% en 1990.



1.2 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES JAPONESAS

Las Pymes representan más del 99% del total de empresas y proveen aproximadamente el 69.5% del empleo total en el Japón, siendo un poco mayor la contribución al empleo en el área de servicios que en el de manufactura.

Históricamente las Pymes han jugado un papel primordial, al manufacturar partes y componentes utilizados en la producción de bienes finales por las grandes empresas, por lo cual se hace imposible entender el éxito económico de Japón sin reconocer la labor de las Pymes. Estas se han incorporado en la economía japonesa de diversas maneras, tales como la subcontratación en varias regiones e industrias, las cadenas de producción locales, la complicada división del trabajo entre varias firmas en el flujo vertical de bienes que comprende muchas industrias, y en las complicadas relaciones transaccionales entre firmas.

La mayoría de las Pymes en el sector de la manufactura dependen de las cadenas de producción locales y en las relaciones de subcontratación para sobrevivir. Las Pymes venden la mayoría de sus productos, y reciben un constante flujo de información y capital de compañías madres, casas de comercialización y competencia local. Estas cadenas de producción y relaciones de subcontratación han sido posibles en parte debido a que las Pymes japonesas tienden a concentrarse geográficamente en industrias respectivas (Itoh y Urata, 1994).

En la industria de servicios, las Pymes japonesas han logrado sobrevivir explotando sus habilidades de aplicar técnicas de labor intensiva y creando nichos de mercado a través de la diferenciación de sus productos. Sin embargo, lo más sorprendente de las Pymes japonesas es cómo han logrado mantener una posición importante en el sector manufacturero, donde se han destacado en dos áreas principales: la producción de bienes autóctonos y de partes y componentes para productos occidentales.

Bienes autóctonos son los productos alimenticios y de uso casero asociados con el estilo de vida japonesa, en cuya producción las Pymes pudieron sobresalir ya que dichos bienes son generalmente producidos en empresas pequeñas y familiares.

Esto se debe al hecho de que sus tecnologías y mercados son apropiados para este tipo de organización, debido al alto nivel de diferenciación de sus productos y a que comprenden actividades intensivas de mano de obra, además de verse menos afectadas por economías de escala.

En el caso de la producción de partes y componentes para productos occidentales, las Pymes se lograron posicionar debido a su habilidad para absorber mano de obra más barata, lo cual les permitió usar técnicas de mano de obra intensiva mucho menos costosas que las utilizadas por las grandes empresas.



1.3 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES COREANAS

En el año 1997, las Pymes Coreanas representaban el 69.3% del empleo, 46.5% del valor agregado y 46.3 % de la producción en el área manufacturera, porcentajes considerablemente altos. Debido a la falta de estadísticas diferenciadas por tamaño de empresa no se pudo obtener datos de los demás sectores, se estima, sin embargo, que dichos porcentajes son mayores en el área de servicios.

Una característica interesante de las Pymes coreanas es que han adquirido la mayoría de su tecnología a través de la imitación, a través de la ingeniería de reversa y la compra de equipo de segunda mano de las grandes empresas.

Las Pymes coreanas son relativamente nuevas en relaciones de subcontratación, a excepción de una serie de viejas industrias como las de los textiles. Sin embargo, han logrado establecer este tipo de relaciones de manera satisfactoria en las últimas décadas.

Las Pymes coreanas han contribuido al desarrollo de su nación de dos maneras principales: mediante la absorción de los *shocks* causados por los ciclos de los negocios y funcionando como reductores de la desigualdad económica y social. Esto quedó evidenciado en los estudios realizados por Kim y Nugent que demostraron que el nivel general de desigualdad varió inversamente con el comportamiento de las contribuciones de las Pymes en términos de empleo, valor agregado y producción, y mediante el hecho de que la crisis financiera de 1997-1998 fue menos severa que lo esperado debido al papel jugado por las Pymes.

1.4 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES TAIWANESAS

Las Pymes taiwanesas se caracterizan por su innovación, flexibilidad, eficiencia y habilidad para adaptarse fácil y rápidamente a los cambios en los mercados internacionales. Aún con su escasez de recursos, han guiado el camino para el desarrollo económico de Taiwán, y han creado un gran número de oportunidades de trabajo para su pueblo.

Las Pymes representan más del 97% del total de establecimientos, de los cuales la mayoría se dedican a actividades comerciales (68% del total en el 2000), seguidos por los que se ubican en el sector de manufactura y de servicios. En términos de empleo las Pymes generan aproximadamente el 78% del empleo total.

Las Pymes taiwanesas han sido reconocidas como la causa principal de la estabilidad económica y social del país, principalmente debido a que han conducido hacia un crecimiento más igualitario que el vivido por el resto de los países asiáticos.

A manera de conclusión se puede decir que las Pymes en estas tres naciones juegan un papel importante en sus economías por ser las principales generadoras de empleo y por ayudar a mantener la estabilidad económica y social, y por patrocinar un crecimiento más igualitario.

Al mismo tiempo han servido para amortiguar los efectos de las crisis debido a su flexibilidad para adaptarse más rápidamente a los cambios y poder absorber la mano de obra excedente que resulta de dichas crisis.

Otra virtud del sector en estos tres países ha sido su contribución al dinamismo de la economía y al desarrollo de nuevos productos y servicios adaptados a los requerimientos de sus clientes, lo cual ha sido en gran parte posible debido al alto nivel educativo y habilidad de sus dueños.



1.5 PROGRAMAS Y POLÍTICAS DE APOYO A LAS PYMES DE JAPÓN, COREA Y TAIWÁN

El apoyo público realizado por el gobierno japonés comenzó mucho antes que el de Corea y Taiwán y sirvió a estas dos naciones de modelo para ser utilizado como la base para la creación de sus propios sistemas.

En el caso de Japón las Pymes recibían apoyo de parte del estado desde mucho antes de la segunda guerra mundial, pero no fue hasta después de la guerra que dicho apoyo fue institucionalizado mediante la creación de la “Agencia de la Pequeña y Mediana Industria”, dependencia del Ministerio de Industria y Comercio.

A partir de esa fecha una serie de leyes, políticas e instituciones han sido creadas para dicho fin. Las estrategias de apoyo del estado japonés son elaboradas por el Gobierno Central a través de la Agencia de la Pequeña y Mediana Empresa y son implementadas por los gobiernos locales, instituciones públicas y semipúblicas.

En Corea, al igual que en Japón, fue creada una “Ley Básica de la Pequeña y Mediana Empresa” que sirvió como base para la creación de su programa de apoyo a las Pymes.

Durante la década de los setentas y ochentas se establecieron distintas instituciones y mecanismos de apoyo para motivar el desarrollo de las Pymes. El apoyo a las Pymes ha sido otorgado a través de un programa de “designaciones especiales”, a través del cual sólo aquellas Pymes que cumplían una serie de condiciones especiales, acordes con las estrategias de desarrollo del estado, podían acceder a préstamos, asistencia técnica y preferencias fiscales.

1.6 POLÍTICAS DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES TAIWANESAS.

Taiwán por su lado comenzó a promover el desarrollo de las Pymes como una alternativa por la falta de recursos financieros para la fundación de grandes empresas. Desde su separación de China continental en la década de los cincuentas. Los esfuerzos de apoyo de la República de Taiwán son llevados a cabo a través de la “Small and Medium Enterprise Administration” (SMEA), dependencia del Ministerio de Asuntos Económicos que cuenta con una red de 20 centros locales de servicios para las Pymes, característica compartida por las otras dos naciones.

El gobierno de Taiwán empieza a adoptar una serie de políticas de promoción de la exportación, entre las que se encuentran:

- La facilidad de crédito a la exportación, que otorgaba préstamos con bajos intereses a las empresas exportadoras, permitiéndoles a las Pymes dedicarse a la exportación con un monto mínimo de capital. Al beneficiarse del comercio mundial en los años '60, las Pymes crecieron y se multiplicaron.
- En 1967, el gobierno publicó las Directrices para asistir a la pequeña y mediana empresa. Conforme a las Directrices las Pymes podían beneficiarse de la ayuda gubernamental al cumplir con los siguientes requisitos:



- Si se dedicaban a negocios de exportación o sí tenían potencial para hacerlo.
- Si fabricaban un producto que sustituía la importación.
- Si eran empresas satélites de empresas importantes.
- Si creaban empleos sustanciales.
- Si fabricaban un producto equiparable con las normas nacionales o introducían productos que tuvieran buenas perspectivas de mercado.
- Si estaban constituidas como parte de las industrias de apoyo de la defensa.
- Si estaban contempladas por el plan de desarrollo económico del gobierno como empresas prioritarias.

Era obvio que el objetivo principal de la ayuda gubernamental eran las empresas orientadas hacia la exportación, puesto que las Pymes no podían sobrevivir fácilmente en un entorno de industrias que tenían que competir con la importación sin la protección del gobierno. Les faltaba el poder de presión para obtener la protección de importación en primer lugar.

Las Directrices representaban una respuesta a la prevalencia de las Pymes en el sector de la exportación, más que una iniciativa política diseñada para promover las Pymes. Buscaba reforzar la competitividad de las Pymes para sostener el crecimiento económico, orientado hacia la exportación que empezaba a configurarse a mediados de los años '60. Asimismo, fomentaba a que las Pymes se asociaran con las principales empresas para reforzar su poder de mercado.

Las Directrices fueron revisadas en 1977, limitando a las empresas que gozaban de ayuda gubernamental, a "aquellas empresas orientadas hacia la exportación, cuyas instalaciones de producción cumplieran con normas de seguridad". La revisión reflejaba el hecho de que las Pymes se desarrollaran únicamente en el sector de la exportación y el único vínculo que se necesitaba para contar con el paquete de ayuda era el de recordarles que tenían que cumplir con las normas de seguridad en el lugar de trabajo. Las Directrices simplificadas fueron sustituidas por el Estatuto para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, promulgado en 1992.

Durante período de 25 años en el que las Directrices definieron el marco de las políticas de apoyo a las Pymes, los programas de asistencia estaban enfocados a:

- *Mejorar el nivel tecnológico de las Pymes*

Antes de 1980, la esencia del mejoramiento tecnológico por parte de las Pymes era la capacidad de absorber la tecnología existente en lugar de la capacidad de innovación.

La tecnología procedente de los países avanzados se difundió en Taiwán a través de la inversión extranjera directa, subcontratación del fabricante de equipo original o contratos de otorgamiento de licencias de tecnología. El acceso a la tecnología no tenía ningún impedimento cuando las empresas de los países avanzados no consideraban a las empresas taiwanesas como competidores potenciales. El problema era sí las empresas taiwanesas tenían la capacidad de transferir estas tecnologías y aplicarlas.

El gobierno ayudó a las Pymes en este aspecto, subsidiando la educación general y la capacitación técnica para proporcionar los recursos humanos necesarios (recursos clave para la transferencia de tecnología).

En 1966, el gobierno estableció diez centros de capacitación en técnicas industriales para capacitar a obreros calificados.



El gobierno fomentó asimismo a las empresas privadas paraestatales, escuelas y organismos privados para que ofrecieran programas de entrenamiento similares. A partir de entonces, las empresas públicas y privadas de capacitación han capacitado conjuntamente cerca de 200,000 personas al año, alcanzando del 3% al 5% del total de la fuerza laboral. La disponibilidad de obreros calificados no sólo ayudó a las Pymes a adoptar nuevas tecnologías, sino que sirvió también como incentivo para atraer a la inversión extranjera a través de la difusión de la tecnología a las empresas locales según se esperaba.

A principios de los años '80, la adopción de las tecnologías existentes se volvió insuficiente para las empresas de Taiwán. Era más difícil para Taiwán adquirir tecnologías de los países avanzados, ya que los productos de Taiwán empezaban a ser una amenaza para los proveedores potenciales de dichas tecnologías. La única alternativa era la innovación. Por lo tanto, el gobierno dio instrucciones al Instituto de Investigación de Tecnología Industrial (ITRI), operado por el Estado, para que prestara ayuda a nuevas tecnologías y las transfiriera a bajos costos.

A partir de 1987, solicitó al ITRI que prestara asistencia a las Pymes en industrias tradicionales tales como textiles y de calzado, así como industrias estratégicas tales como computadoras y semiconductores para generar la innovación.

- *Mejorar la eficiencia administrativa de las Pymes.*

El gobierno decidió proporcionar servicios de asesorías a las Pymes para que mejoraran su eficiencia administrativa. Los servicios abarcaban las áreas de producción, comercialización, personal, finanzas, automatización, control de calidad, reducción de la contaminación, etc. El gobierno sufragó parte de los costos de asesoría.

Por ejemplo, en la última versión de la fórmula de reparto de costo, el gobierno sufragó todos los costos de los proyectos de asesoría a corto plazo y el 50% de los proyectos a largo plazo. Los servicios efectivos fueron prestados por la Organización de la Productividad de China (CPO), con fondos del Estado o por empresas de consultoría empresarial privadas contratadas por el gobierno. El gobierno organizó asimismo a profesionales retirados y los envió para que dieran asesoría a las Pymes.

- *Promover la capacidad de comercialización internacional de las Pymes.*

Un punto débil en particular de las Pymes en la comercialización internacional, es la falta de recursos para recopilar información del mercado y promover sus propios nombres de fábrica. Para compensar el talón de Aquiles de las Pymes, el gobierno estableció la Asociación para el Comercio Exterior de China (CETRA), para que llevara a cabo esta función en nombre de las Pymes.

CETRA cuenta con oficinas en todo el mundo y opera permanentes salones de exposición o almacenes en las principales ciudades del mundo. Asimismo, hace giras con regularidad alrededor del mundo, con diversas exposiciones comerciales para promover los productos de Taiwán. CETRA está apoyada por un impuesto a la exportación aplicado a todos los productos, independientemente del volumen de las exportaciones.



- *Asistir a las Pymes a tener acceso a los mercados crediticios.*

En 1976, el gobierno empezó a transformar ocho bancos de ahorro en Bancos para la Pequeña y Mediana Empresa y los alquiló como proveedores de crédito especial para las Pymes.

Conforme a las regulaciones correspondientes, estos bancos tienen que otorgar préstamos a las Pymes por no menos del 70% de sus préstamos totales pendientes. El gobierno canaliza asimismo una parte de los depósitos dentro del Sistema de Ahorro Postal, administrado por el gobierno, a estos bancos para reforzar su capacidad de crear crédito.

A partir de diciembre de 1990, ocho bancos especiales de Pymes contaban con depósitos combinados que ascendían al 13.3% de todas las instituciones financieras.

Debido a su pequeño tamaño, sus préstamos a las Pymes representaban únicamente el 25% de los créditos totales obtenidos por las Pymes. La mayoría de las Pymes siguen siendo apoyadas por los bancos comerciales ordinarios.

En 1990, por ejemplo los bancos especializados otorgaron el 73.2% de sus préstamos a las Pymes mientras que los bancos comerciales ordinarios otorgaron el 36.6%. En su conjunto, el sistema bancario otorgó el 41.5% de los créditos a las Pymes, una proporción que va más allá del índice de ventas de las Pymes en el mismo año (32.0%).

Si tomamos en cuenta además a las instituciones financieras no bancarias, tales como las cooperativas de crédito regionales y el mercado de secundario de valores que atienden principalmente a las Pymes, el crédito asignado a las Pymes sería proporcionalmente más alto. Las Pymes solicitan en proporción mucho más crédito que sus contrapartes más grandes, porque tienen menor capacidad para conseguir fondos en el mercado accionario.

Además de la asistencia de crédito general, el gobierno asignó también créditos destinados a fines específicos para las Pymes. Por ejemplo, hay créditos asignados para el mejoramiento de control de calidad, innovaciones de productos, renovaciones de planta, importación de maquinaria y equipo, automatización, conservación de energía, disminución de la contaminación, etc. Estos créditos están disponibles generalmente junto con programas de asistencia tecnológica y administrativa, diseñados para racionalizar la producción dentro de las Pymes.

En 1982, siguiendo la directriz del gobierno, siete bancos paraestatales establecieron conjuntamente un centro de servicio de consultoría para asistir a las Pymes en la obtención de crédito del mercado financiero. El centro de servicio asesoró a las Pymes sobre como mejorar su condición financiera, los procedimientos de contabilidad u otras faltas administrativas al ser rechazadas sus solicitudes de préstamo por las instituciones financieras. El servicio se extendió a todas las Pymes independientemente de que sean patrocinadores de los bancos públicos involucrados en el programa.

- *Fomentar las alianzas y fusiones comerciales entre las Pymes.*

Para vencer los problemas relativos a la pequeña escala, el gobierno ha fomentado también el hecho de que las Pymes formen alianzas comerciales entre sí o que se fusionen en entidades comerciales más grandes.



Generalmente, las alianzas comerciales se han producido en el área de investigación y desarrollo, en donde el ITRI administrado por el gobierno, tomó la iniciativa de comprometer a las Pymes en proyectos de investigación y desarrollo. Las Pymes participantes solían aportar una parte del fondo de investigación al consorcio y el ITRI se hacía cargo de las tareas de investigación. Los participantes en el consorcio se beneficiaban de las modernas instalaciones operadas por ITRI además del subsidio financiero otorgado por el gobierno.

El gobierno ha alentado, asimismo, la fusión en industrias seleccionadas en las que el gobierno ha decidido que una fusión mejora la competitividad internacional. Las nuevas empresas surgidas de la fusión tienen derecho a una reducción del 15% del impuesto sobre ingresos corporativos por sus primeros dos años de operación. Las nuevas entidades tienen derecho también a incrementar el monto de las utilidades requeridas más allá del nivel permitido para las corporaciones ordinarias.

A partir de 1977, el gobierno promocionó asimismo la formación de grandes firmas comerciales cuyo objetivo era el de establecer grandes ramas comerciales para llevar a cabo la función de exportación en lugar de los pequeños fabricantes.

- *Establecer redes de empresas satélites para facilitar la subcontratación.*

Las Pymes existen porque contribuyen a la división del trabajo y porque las transacciones del mercado son superiores a una jerarquía que existe dentro de una empresa grande e integrada. En el caso de Taiwán, la superioridad del mercado sobre una transacción interna está basada en la ventaja de la producción.

Las Pymes, en particular, tienen la ventaja de la flexibilidad de producción. Sin embargo, las firmas independientes pueden carecer del mecanismo o incentivo para crear y compartir cosas que son por su naturaleza bienes públicos. Por lo tanto, es útil organizar empresas que tengan el potencial de complementarse la una con la otra en áreas ajenas a la producción, con el fin de facilitar la creación y el reparto de estos bienes públicos. Por consiguiente, el gobierno lanzó un programa en 1982 para organizar las diversas redes de subcontratación para alcanzar este objetivo. Las Pymes suelen subcontratarse con algunas empresas principales a corto plazo. El gobierno fomentó que las empresas involucradas en subcontratación formalizaran esta relación, creyendo que esta sociedad colectiva semipermanente crearía alguna ventaja intrínseca a una empresa integrada sin obstaculizar la ventaja de las empresas independientes. Dentro de la red de subcontratación, el gobierno esperaba que esa información relativa a la tecnología, comercialización, demanda del consumidor, etc., se difundiera para incrementar la competitividad de las empresas de la red como grupo. Además, el gobierno esperaba que la firma principal, generalmente una firma de ensamblado, asumiera la responsabilidad de ayudar a sus empresas periféricas en caso de problemas financieros. Esto equivale a juntar el riesgo entre las empresas del grupo.

En 1991, había 74 redes registradas con el gobierno, abarcando 1,368 empresas.



1.7 POLÍTICAS DE APOYO ESPECÍFICAS A PYMES DE JAPON, COREA Y TAIWAN.

A continuación se presenta un resumen de las principales políticas de apoyo (divididas en cinco grupos principales) a las Pymes establecidas por estas tres naciones.

El primer grupo, **Asociación y Cooperativismo**, se refiere a aquellas políticas orientadas a la creación y promoción de cooperativas, asociaciones y relaciones de subcontratación.

La segunda categoría se refiere a las políticas orientadas a la provisión de asistencia para **“start-ups”**, transferencia de tecnología, actualización tecnológica, desarrollo de productos e innovación.

Asistencia de Mercados, el tercer grupo, se refiere a los servicios ofrecidos a las Pymes para poder tener acceso a los mercados tanto nacionales como extranjeros.

Asistencia Financiera se refiere tanto a los fondos ofrecidos por el estado como a las políticas orientadas a facilitarle el acceso de las Pymes a los servicios financieros.

Finalmente, la sección de “otras políticas” se refiere a una serie de políticas no compartidas por las tres naciones en estudio pero consideradas de importancia.

► Asociación y cooperativismo.

Los tres países han promovido la integración vertical y horizontal de sus Pymes. La integración horizontal se realiza principalmente entre asociaciones y cooperativas. Las políticas en esta área están principalmente orientadas a la provisión de préstamos especiales y tratamientos fiscales preferentes a aquellas Pymes que pertenezcan a algún tipo de asociación. Así mismo las políticas apoyan los esfuerzos de distribución conjuntos, y los de intercambio de información.

Japón también ha promovido la creación de aglomeraciones industriales o comerciales locales y los famosos **“shopping districts”**.

Los tres estados también han promovido la creación de vínculos con agencias externas tales como otras empresas, universidades e instituciones de investigación, para ampliar el acceso de las Pymes a entrenamientos, asistencia técnica y de mercadeo, capital e información. A veces también se ofrecen subsidios para el contrato de firmas de consultoría privada.

En Japón y Corea existen programas de entrenamiento de recursos humanos para promover los conceptos y beneficios del apoyo mutuo y la cooperación, intensificar el hecho de que los miembros compartan información, y en el caso de Taiwán, difundir los resultados de los programas de apoyo mutuo y cooperación.

Todas las naciones han promovido la subcontratación a través de la emisión de leyes para la promoción de subcontratación de pequeñas y medianas empresas, y la elaboración de proyectos conjuntos entre compañías sub contratantes y cooperativas de subcontratados mediante la provisión de fondos públicos y tratamientos fiscales preferenciales. Estas medidas han sido de vital importancia en Corea, donde las relaciones de subcontratación no estaban tradicionalmente presentes como lo estaban en el caso de Japón.

Es importante recalcar en este punto, que este tipo de políticas han sido consideradas como uno de los esfuerzos más exitosos llevados a cabo por los gobiernos de las tres naciones. Esto se debe a que la creación de estas redes de apoyo (que incluyen a las instituciones financieras), han sido consideradas el motor principal del desarrollo de las Pymes, al permitirles el acceso a tecnologías, información, mercados (tanto domésticos como internacionales) y recursos financieros.



Actualmente, es a través de estas redes y principalmente de agencias privadas, que las Pymes de estos países han obtenido el apoyo más importante para su desarrollo (Uratah y Itoh (1994), y Kim y Nugent (1994)).

► Asistencia técnica.

Para mejorar la tecnología de producción, se han tomado distintas medidas orientadas a cubrir las diferentes demandas de las Pymes, las que incluyen el apoyo para la transferencia de tecnologías y el mejoramiento de las tecnologías existentes.

Todas las naciones han creado instituciones públicas de investigación y desarrollo (I+D) para incentivar, adaptar y difundir sus propias tecnologías, y asistir a las empresas en el desarrollo y mejoramiento de sus propias tecnologías. Esto último es muchas veces hecho a través del envío de expertos a las empresas individuales y el ofrecimiento de guía y consejo.

En el caso de Japón, los centros de las prefecturas poseen laboratorios donde las empresas (Pymes) puedan hacer pruebas de laboratorio y desarrollar sus nuevas tecnologías.

Se han creado Centros de Apoyo a las Pymes en los tres países para recolectar y difundir información sobre tecnologías locales e internacionales, promover el IT (Information Technology), y difundir información sobre patentes, uso y adquisición de tecnologías, expansión a otros países, intercambios internacionales, información relacionada con el medio ambiente, administración y sistemas de recursos humanos. Usualmente estos centros están divididos en varios sub centros regionales y locales, y poseen oficinas en el extranjero para obtener tecnologías e información.

Otros esfuerzos incluyen entrenamientos, acceso a laboratorios regionales y provinciales, y ferias tecnológicas donde se comparte la información. También se ha promovido la colaboración entre la industria, la academia, y las instituciones públicas y privadas de investigación para la creación de nuevas tecnologías. Esto se logra mediante el otorgamiento de subsidios para los gastos de investigación y desarrollo (I+D), difusión de información y promoción de reuniones y seminarios.

► Asistencia de mercadeo.

Los tres países asiáticos han promovido los esfuerzos de mercadeo conjuntos en las asociaciones y cooperativas de Pymes donde se provee una serie de servicios y se promueve la difusión de información sobre mercados locales e internacionales entre los miembros.

Por otra parte, todos han concentrado sus mejores esfuerzos en promover la internacionalización de sus Pymes locales. Para este propósito se han creado organizaciones especiales⁵, las cuales generalmente llevan a cabo actividades tales como ferias comerciales, *tours* exploratorios a otros países, viajes de mercadeo al extranjero, investigaciones de mercado, provisión de información sobre otros mercados, e identificación de fuentes de servicio externas tales como seguros de exportación. Asimismo ofrecen entrenamiento para el personal encargado de actividades internacionales y asistencia en el desarrollo de paquetes e imagen del producto.

⁵ Japanese Small Business Corporation (JSBC), Japan External Trade Organization (JETRO), Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA) and China External Trade Development Council (CETRA).



Usualmente estos tipos de asistencia pública y cooperativa son utilizados principalmente por empresas recientemente involucradas en actividades internacionales.

► **Asistencia financiera.**

La asistencia financiera es proveída principalmente de tres maneras:

1. Provisión de préstamos: Los préstamos oficiales son canalizados a través de instituciones públicas que los ofrecen a mediano y largo plazo a tasas preferenciales a las Pymes y sus cooperativas. Todos los países poseen Bancos Públicos dedicados exclusivamente al sector de las Pymes. En el caso de Japón, aunque los préstamos de instituciones públicas sólo representan el 10% del total de los préstamos recibidos por el sector, su principal función es la de servir como señal para los bancos privados para que estos ofrezcan préstamos en áreas o negocios específicos.

También hay fondos especiales creados por los gobiernos y canalizados a través de la banca privada.

Tanto en Taiwán como en Corea, hay un fuerte énfasis en el financiamiento de la banca y se han establecido porcentajes específicos del total de préstamos que deben ser dirigidos a las Pymes

2. Seguros de crédito y garantías: Para mejorar la capacidad de las Pymes de acceder a préstamos de instituciones privadas, los gobiernos han establecido sistemas de seguros y garantías de crédito, los cuales sirven para resolver problemas colaterales.

3. Beneficios Fiscales: Entre estos se encuentran la reducción de impuestos sobre ingresos corporativos y otros, deducciones de los impuestos sobre ingresos y otros, así como medidas especiales para promover la inversión en equipo, apertura de negocios, adquisición de nuevas tecnologías, Investigación + Desarrollo (I+D), entrenamiento y consulta, y esfuerzos de internacionalización mediante reducciones de imposiciones fiscales o tasas de depreciación más convenientes.

También, en el caso de Japón, existen sistemas más sencillos de contabilidad para Pymes y se ofrecen tasas fiscales preferenciales para quienes las soliciten.



1.8 POLÍTICAS DE PARTICIPACION SOCIAL IMPLEMENTADAS POR JAPON, COREA Y TAIWAN.

1. Japón ha creado una ley para asegurar el mejoramiento del ambiente de trabajo y de los beneficios de los empleados y su bienestar mediante la provisión de fondos a condiciones preferenciales y servicios de consultoría a cooperativas, asociaciones o pequeñas cámaras.
2. Japón también ha tomado medidas para prevenir bancarrotas y ofrecer apoyo en caso de desastres, mediante el ofrecimiento de asistencia financiera y técnica.
3. El gobierno taiwanés asiste a los negocios en el desarrollo de tecnologías de control de polución y facilidades de tratamiento de la misma, mediante el ofrecimiento de préstamos a tasas bajas o la exención de impuestos de importación. También lo hace mediante la aplicación de tasas de depreciación aceleradas para instrumentos y recursos de control de polución, y mediante el entrenamiento y difusión de publicaciones que promueven el mismo propósito.
4. Taiwán ha desarrollado un programa para asistir a las PYMES en el proceso de adaptación a las condiciones legales actuales. En este sentido la SMEA (Small and Medium Enterprise Administration) divulga información sobre los obstáculos regulatorios y legales afrontados por las Pymes, de manera que sean considerados en el momento de crear nuevas leyes y regulaciones y tratar de eliminar los obstáculos actuales.
5. Tanto el estado de Japón como el de Taiwán, promueven que parte de sus adquisiciones y compras sean hechas a Pymes. Para lograr esto se difunde información sobre compras de gobierno y construcciones públicas, se ofrecen garantías de crédito y financiamiento para que las Pymes puedan participar en dichos procesos. También se ha tratado de enmendar las leyes y regulaciones relacionadas con el proceso, para asegurar igual nivel de oportunidades para las Pymes.



1.9 LA EXPERIENCIA EN EUROPA⁶

Después de la Segunda Guerra Mundial, se presenta la necesidad de reconstruir toda Europa, debido a que la guerra dejó destruida más de la mitad de su infraestructura física y económica y necesitaban levantarla nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía la encontraron en el desarrollo de las Pymes.

Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que para el Estado Europeo es de vital importancia para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

1.9.1 LAS PYMES EUROPEAS EN ESTUDIO

Este informe presenta los aspectos más destacados de los diversos estudios publicados durante el 2002 en el marco del Observatorio de las Pymes Europeas, elaborado para la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea.

Estos informes cubren 18 países de la Comunidad Económica Europea (la UE-15 más Islandia, Liechtenstein y Noruega) y Suiza (incluida con cargo al Gobierno Suizo). Todos estos países son llamados conjuntamente Europa-19.

Los informes del Observatorio de las Pymes Europeas proporcionan una visión global de la situación actual del sector de las Pymes en Europa a través de estadísticas basadas en los principales indicadores.

Este informe presenta los aspectos más destacados de los estudios publicados en el marco del Observatorio durante el año 2002 y enviados a la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea.

Los aspectos más destacados en este informe pueden ser agrupados en dos amplios bloques:

- Pymes: los verdaderos gigantes de la economía europea
- Pymes: impulsoras de la competitividad,

Dos temas concretos:

- Cargas administrativas
- Responsabilidad social corporativa – RSC

⁶ La mayoría de las estadísticas presentadas en esta sección fueron tomadas del estudio publicado por El Observatorio de las Pymes Europeas, Principales Resultados 2002.



Tabla No.1

Datos básicos sobre las Pymes y las grandes empresas EUROPA - 19, 2000.			
	PYME	GRANDE	TOTAL
Número de empresas	20,415	40	20,455
Empleo	80,790	40,960	121,750
Personas ocupadas por empresa	4	1,020	6
Facturación por empresa	Millón	0.6	255
Porcentaje de las exportaciones sobre facturación	13	21	17
Valor añadido por persona ocupada	65	115	80
Porcentaje de los costos laborales sobre valor añadido	63	49	56

Fuente: Estimado por EIM Business & Policy Research; estimaciones basadas en Eurostat's SME Database. También basado en European Economy, suplement A. June 2001 and OECD: Economic Outlook No. 65, June 2001.

1.9.2 PYMES: LOS VERDADEROS GIGANTES DE LA ECONOMÍA EUROPEA

► *El 93% de todas las empresas europeas tienen menos de 10 empleados.*

Existen 20.5 millones de empresas en el Área Económica Europea (AEE) y Suiza, las cuales proporcionan empleo a 122 millones de personas.

Aproximadamente el 93% de estas empresas son micro (0-9 empleados), el 6% son pequeñas (10- 49 empleados), menos del 1% cuentan con un tamaño mediano (50-249) y únicamente el 0,2% corresponden a grandes empresas (250+).

Dos tercios de todo el empleo existente se genera entre las Pymes, de forma que el tercio del empleo restante es proporcionado por las grandes empresas.

Entre las Pymes, el empleo total está repartido de forma equilibrada entre las micro empresas (menos de 10 trabajadores) por un lado y las pequeñas y medianas empresas por el otro. La distribución del empleo difiere, sin embargo, entre países.

Por ejemplo, el peso de las micro empresas en el empleo total es del 48% en Italia y no inferior al 57% en el caso de Grecia. Por el contrario, el peso de las grandes empresas en el empleo total es superior al 45% en Islandia y Reino Unido.



► *La empresa europea emplea en promedio a 6 personas.*

Como promedio, una empresa europea – incluyendo los grandes gigantes empresariales europeos como Royal Shell, Siemens, Nokia o PSA Peugeot Citroen – proporciona empleo a 6 personas. Sin embargo, estas cifras varían entre 2 empleados para el caso de las micro empresas y más de 1 000 para las grandes empresas.

Entre países existen también grandes diferencias. Como promedio, una empresa emplea a 2 personas en Grecia y a 3 en Italia y Liechtenstein, frente a 10 en Irlanda, Luxemburgo y Holanda.

► *La mayor parte de empleos en Europa son creados por micro empresas*

En general, las grandes empresas perdieron empleo entre 1988 y 2001, mientras que el empleo creció en el sector de las Pymes. En los primeros años de los noventa este crecimiento se concentró en las micro y pequeñas empresas, mientras que el crecimiento del empleo entre las medianas y grandes empresas comenzó sólo a partir de 1997.

En el año 2001, el crecimiento del empleo se ralentizó. Recientes estimaciones muestran que esta ralentización ha tenido lugar tanto entre las Pymes como entre las grandes empresas, aunque de manera más acusada en el caso de éstas últimas.

A lo largo de los años, la mayor parte del empleo ha sido creado por las micro empresas, mientras que las grandes empresas han perdido empleo.

► *En Europa las empresas son más pequeñas que en EEUU y Japón.*

Con un promedio de 6 personas, las empresas europeas son relativamente pequeñas: las empresas japonesas emplean de media a 10 personas y las americanas a 19 personas. De esta manera, las Pymes proporcionan el 33% del empleo total en Japón y el 46% en EEUU, mientras que en Europa- 19 supone un 66% el empleo generado por las Pymes.

Dentro de Europa, las diferencias en el tamaño de empresa pueden deberse a condiciones estructurales, institucionales e históricas. Además, en los países con mayor PIB per cápita como Alemania, Luxemburgo y Holanda, el tamaño medio de las empresas tiende a ser mayor mientras que, por el contrario, los países con un PIB per cápita inferior (por ejemplo, Grecia, Portugal, España) tienden a tener un bajo tamaño medio empresarial.

En cualquier caso, diferencias en el PIB per cápita no explican totalmente las disparidades existentes entre Europa-19, Japón y EEUU. Así, estas diferencias quizás vengan explicadas por factores de carácter estructural tales como la presencia de un mercado interior grande en el caso americano, donde además la diversidad cultural y social es mucho menor que en Europa.

Además, los mercados europeos parecen estar más fragmentados que los americanos o japoneses. Por su parte, en Europa existen mayores barreras a las fusiones y adquisiciones empresariales, de manera que en muchos países europeos las empresas tienen diversas maneras y procedimientos para protegerse frente a adquisiciones hostiles por parte de otras empresas.



► *Un tercio de las Pymes se esfuerza en crecer.*

La encuesta ENSR²⁷ (European Network for SME Research) refleja que algo más de la mitad de la Pymes tienen objetivos ambiciosos: el 29% tratan de crecer, el 9% busca obtener mayores beneficios, el 7% persigue innovar y un 7% también persigue obtener mayores niveles de calidad. El resto de empresas están o bien preocupadas en sobrevivir (20%) o tratando de consolidar el negocio (21%).

También se observan diferencias entre países. En Italia, Grecia, Irlanda y Reino Unido, un número relativamente alto de Pymes (34 %-41%) quiere crecer, mientras que en Austria, Finlandia y Alemania esto ocurre sólo en aproximadamente el 15% de las Pymes.

► *Las Pymes también juegan un papel crucial en los Países Candidatos⁸.*

El proceso de ampliación va a ser un elemento político y económico muy importante en los próximos años en Europa. En el marco del Observatorio se han realizado diversas estimaciones para los 13 Estados Candidatos sobre el número de empresas y el empleo asociado por sectores económicos y tamaños empresariales. Según estas estimaciones, en estos 13 países existen en torno a 6 millones de empresas activas, proporcionando empleo a casi 30 millones de personas.

Como en el caso de Europa-19, la mayoría de estas empresas son de tamaño micro. La estructura del empleo clasificada por tamaño de empresa está en general ligeramente más orientada hacia empresas pequeñas: en las Pymes se concentra el 72% del total del empleo en los Países Candidatos, mientras que en Europa-19 este porcentaje se estima en el 66% del total. Esta diferencia es particularmente notable en el caso de las micro empresas, las cuales suponen el 40% del total del empleo en los Países Candidatos frente al 34% en el caso de Europa-19.

► *La empresa de los Países Candidatos es en promedio más pequeña*

Incluso los indicadores generales (por ejemplo, el número medio de personas ocupadas por empresa) apuntan que la empresa media de los Países Candidatos es más pequeña comparada con la de Europa-19.

Existen grandes diferencias en el tamaño medio de las empresas entre los Países Candidatos. Así, en los países de Europa Central y del Este – especialmente los países Bálticos – el tamaño de las empresas tiende a estar por encima del tamaño medio de las empresas de los Países Candidatos y de la Unión Europea.

Por el contrario, el grupo de Países Candidatos formado por Chipre, Malta y Turquía, países con tradición de economía de mercado, muestran grandes semejanzas con los países del sur de la Unión Europea (Grecia, Italia, España y Portugal), ya que ambos grupos se caracterizan por un alto número de micro empresas.

► *La edad media del nuevo empresario es de 35 años.*

El proceso de creación de empresa y las oportunidades de sobrevivir después del comienzo de la actividad dependen fuertemente del perfil del empresario.

La edad media del nuevo empresario es de 35 años, lo que refleja que la decisión de crear un negocio propio es tomada normalmente después de una completa formación y tras haber adquirido un know how específico como empleado o manager.

²⁷ La European Network for SME Research (ENSR) es una red de institutos especializados en la investigación sobre Pymes. La Red cubre un amplio espectro de investigaciones cualitativas y cuantitativas sobre Pymes orientado a nivel macro (incluyendo meso y estudios sectoriales), así como a nivel microeconómico.

⁸ Turquía, Chipre, República. Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República. Eslovaca, Rumania, Eslovenia.



Empresarios en servicios (especialmente servicios a empresas y alta tecnología) han completado mayores niveles de formación que aquellos dedicados al sector industrial, mientras que un nivel menor de formación todavía predomina en la construcción, el transporte y el sector hotelero y catering. En general, los nuevos empresarios continúan la misma actividad que ellos realizaban antes de haber constituido su propio negocio.

► *Los emprendedores con altos niveles educativos utilizan más los servicios de apoyo existentes.*

Todos los Estados miembros han establecido medidas para estimular el espíritu emprendedor. Estas medidas son variadas y consisten, por un lado, en la provisión de préstamos y subvenciones, y por otro lado, en la provisión de diversos servicios de apoyo tales como asesoramiento técnico, legal y empresarial, centros de información para nuevas empresas, formación a potenciales o nuevos empresarios y, finalmente, estudios de mercado.

Aparte de casos específicos (generalmente vinculados a actividades económicas concretas como la alta tecnología y la artesanía), los estudios muestran que las subvenciones son todavía relevantes como fuente de financiación externa en la creación de la empresa, aunque se considera que, generalmente, los servicios de apoyo también tienen un efecto positivo en la creación de empresas. Sin embargo, el uso de estos servicios está determinado, entre otras razones, por las habilidades del empresario, de manera que cuanto mayor es la formación del nuevo empresario, mayor es el uso que éste hace de los servicios de apoyo.

► *Una de cada cinco Pymes es dirigida por una mujer.*

Más del 29 % de todos los empresarios son mujeres. Sus empresas se encuentran principalmente en el comercio minorista y en servicios a empresas y personales (24%-29%), mientras que solamente una de cada diez empresas en el sector del transporte y la comunicación tiene un dueño femenino.

Hay grandes diferencias entre países. En Francia, Luxemburgo, Holanda, Bélgica, Finlandia y Suiza más de una cuarta parte de los empresarios de Pymes son mujeres, mientras que en Grecia, Austria, Reino Unido y Dinamarca el número de mujeres empresarias es bastante bajo (14-16%). Existen diversos datos que muestran que las mujeres empresarias están ligeramente más orientadas hacia el crecimiento de la empresa que los empresarios varones.

► *La mayoría de Pymes consiguen los créditos bancarios que necesitan.*

Las relaciones con los bancos son muy importantes para las PYMES. La mayoría de las Pymes (65%) está satisfecha del servicio que reciben de los bancos y por lo general las Pymes no suelen cambiar frecuentemente de banco; durante los últimos tres años sólo el 12% ha cambiado su cuenta bancaria.

En este sentido, las principales razones para el cambio se asocian a condiciones más favorables y mejor servicio proporcionado por el nuevo banco.

De las Pymes que han necesitado un préstamo en los últimos tres años, casi todas (84%) lo han obtenido.

Por el contrario, prácticamente el 40% de las Pymes no han necesitado un préstamo en los últimos tres años. Por su parte, alrededor del 12% de las Pymes afirman que no han recibido el préstamo que solicitaron.



Las principales razones aportadas por los bancos para denegar estos préstamos se concretan en:

- La empresa no ha podido proporcionar las suficientes garantías, particularmente en el caso de las micro y pequeñas empresas (23%).
- El rendimiento del negocio no ha satisfecho al banco (7%).
- La información proporcionada no ha satisfecho al banco (5%).

1.9.3 PYMES: IMPULSORAS DE LA COMPETITIVIDAD

► *Una mayor competencia entre empresas da lugar a más contactos internacionales.*

¿Qué papel juegan las Pymes en el comercio internacional?

En general, cuanto menor es la empresa, menos amplio es el mercado geográfico y menores oportunidades tiene la empresa para exportar. Las Pymes en Europa-19 exportan solamente el 13 % de su volumen de ventas, mientras que las grandes empresas venden en el exterior el 21% de sus ventas totales.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que las Pymes también son proveedoras de bienes y servicios de las grandes empresas (exportadoras) por lo que las exportaciones indirectas de las Pymes son considerables.

Debido al proceso de integración europea, la competencia ha crecido, no sólo en el mercado internacional, sino también en los propios mercados nacionales. Durante el periodo 1995-2000 la mitad de las Pymes se han enfrentado a un incremento de la competencia procedente de empresas nacionales y alrededor de un 22% se han visto confrontadas con una mayor competencia por parte de empresas extranjeras.

Sólo un número limitado de Pymes afirman haber vivido una disminución de la competencia (5% desde las empresas nacionales, 2% desde las empresas extranjeras).

Debido a este incremento de la competencia, prácticamente un tercio de las Pymes han incrementado el número de contactos con otras empresas a nivel internacional durante este periodo, en un 30% entre las micro empresas y un 50% entre las pequeñas empresas. Comparado con 1999, en España, Grecia, Reino Unido y Liechtenstein el incremento de los contactos entre empresas ha sido considerable.

► *El servicio al cliente y la calidad son los factores de competitividad más importantes.*

Para la mayoría de las Pymes sus elementos competitivos principales se centran en el servicio al cliente y en la calidad de sus productos y servicios. El precio es mencionado como el tercer factor competitivo más importante.

► *La escasez de mano de obra cualificada es el mayor obstáculo para las Pymes..*

En el 2001 los cuatro mayores obstáculos para las Pymes fueron:

- La escasez de mano de obra cualificada: 20%
- El acceso a la financiación: 13%
- Las regulaciones y "papeleos" administrativos: 12%
- Las infraestructuras: 6%



Comparado con 1999 ahora existen más Pymes que tienen problemas para encontrar mano de obra cualificada. El porcentaje de Pymes que han encontrado problemas para acceder a financiación o con las regulaciones administrativas se ha mantenido.

Es importante subrayar además que el número de Pymes que se ha confrontado con problemas relacionados con 'infraestructuras' se ha incrementado.

► *Las Pymes contribuyen de manera importante a la competitividad europea.*

Las Pymes de alta tecnología crean e implementan innovaciones tecnológicas, contribuyendo de esta manera a incrementar el nivel de vida, el empleo, la productividad y la competitividad. Las Pymes de alta tecnología tienen un gran potencial para contribuir a la creación de empleo y riqueza. Sin embargo, y en comparación con EEUU, Europa se queda atrás en lo que concierne a la presencia de Pymes de alta tecnología.

Aunque el peso en términos de número de empresas y del empleo no sea aplastante, existen efectos muy importantes sobre el resto de la economía. Según diversas estimaciones, aproximadamente 750, 000 Pymes europeas trabajaron en sectores típicos de alta tecnología durante el año 2000, empleando aproximadamente a 5 millones de personas, es decir, el 4 % de empleo total. La mayor parte de estas empresas (45%) desarrollan sus actividades en un sector concreto, esto es, informática y actividades relacionadas.

► *Las redes de empresas son indispensables para la innovación.*

No sólo es importante la cooperación con los centros intensivos en conocimiento y las universidades. Así, la conexión y colaboración entre empresas, en un sentido más amplio, es casi una necesidad entre las Pymes de alta tecnología para poner en práctica proyectos de innovación y conseguir la información requerida y el know-how.

Las redes de empresas hacen posible compartir el conocimiento, los costos y el riesgo y ello contribuye al éxito del negocio.

Las redes inter empresariales es un fenómeno bastante común entre las empresas de alta tecnología en Europa, especialmente entre clientes y proveedores. En cualquier caso, las empresas innovadoras más pequeñas no son muy entusiastas en lo que concierne a la cooperación por las pérdidas de autonomía que se puedan derivar de las mismas.

Las siguientes barreras, específicas para las empresas de alta tecnología más pequeñas, pueden ser identificadas para la creación de redes inter empresariales:

- Las pequeñas empresas, en contraste con las grandes, a menudo tienen una perspectiva a corto plazo por lo que esperan resultados rápidos. Sin embargo, la creación de redes de empresas en general requiere un largo periodo de tiempo, por lo que los resultados no son inmediatamente visibles. Para reducir esfuerzos, la cooperación debe ser sencilla y debe crearse entre unos pocos miembros.
- Es difícil encontrar un equilibrio entre la confidencialidad (ocultar información) y la difusión del conocimiento y la información, lo cual es esencial para establecer una red empresarial exitosa.
- Los Gobiernos tratan de estimular la cooperación y la creación de redes entre Pymes y grandes empresas, así como con centros intensivos en conocimiento. Una de las vías utilizadas es el uso de los clusters regionales.

En el Observatorio, se han estudiado y comparado 34 clusters regionales de toda Europa.



► *Dificultades entre las empresas de alta tecnología para encontrar fuentes de financiamiento.*

Para las empresas de alta tecnología no es tan fácil conseguir financiamiento exterior. Estas empresas están caracterizadas por unos rasgos específicos que dificultan el acceso a financiación exterior: proyectos de alto riesgo, largos periodos de desarrollo de productos y servicios y disponibilidad de activos intangibles más que de activos tangibles.

Las siguientes categorías de Pymes de alta tecnología afrontan la mayor parte de los problemas ligados al acceso a la financiación exterior:

- Pymes en países con una cultura de crédito bancario.
- Pymes con proyectos que combinan nuevas tecnologías y nuevos mercados al mismo tiempo.
- Pymes con proyectos muy complejos e innovadores.

Como es lógico, los problemas de financiamiento son mucho más frecuentes en el comienzo de la actividad y en las primeras etapas de la empresa.

Teniendo en cuenta estas características de las empresas de alta tecnología, es obvio que el financiamiento bancario resulta menos apropiado para las mismas, mientras que las opciones de financiamiento a través de capital privado y de entidades de capital riesgo son más relevantes. Sin embargo, después de incrementos estables en el tiempo de la inversión realizada por parte de entidades de capital riesgo, en el 2001 ha tenido lugar una marcada reducción, especialmente en el sector de alta tecnología. Además, parece que las entidades de capital riesgo son reacias a invertir en las primeras etapas, dado que la cantidad de capital requerida por las empresas pequeñas de alta tecnología es muchas veces demasiado escasa para las propias compañías de capital riesgo. Por lo tanto, estas entidades son una opción de financiamiento solamente para una "élite" entre las empresas más pequeñas.

► *El número de Pymes con acceso a Internet ha crecido rápidamente.*

Las Pymes europeas utilizan:

- Teléfonos Móviles : 83%
- Internet: 74%
- E-mail/EDI (Intercambio Electrónico de Datos): 71%
- Ordenadores individuales: 69%
- Ordenadores en red: 52%
- Página web propia: 43%

En el 2002, el 74 % de las Pymes tenían acceso a Internet. Ese dato puede parecer bajo, aunque existe una clara relación positiva con el tamaño de la empresa: 73% entre las micro empresas, 88% de las pequeñas y el 97% entre las medianas. El acceso a Internet ha crecido de manera considerable desde 1999 y las diferencias entre sectores han disminuido.

Los países también muestran diferentes situaciones respecto a 1999. Muchos países están creciendo rápidamente en lo que respecta al acceso a Internet. En Dinamarca se ha dado un alto crecimiento entre el 2001 y 2002. La situación de Grecia, desde una baja posición en el ranking en 1999 a situarse en la séptima posición en el 2002, por encima de la media (83%), es impresionante. Portugal y Francia continúan por debajo en este aspecto (43 y 45 % respectivamente).



- *Una de cada cuatro Pymes utiliza Internet para conseguir información del Gobierno.*

Las empresas necesitan comunicarse mucho con las autoridades públicas o con las agencias gubernamentales.

Cuatro formas específicas de intercambio electrónico de datos con las autoridades públicas han sido distinguidas: contacto por e mail, obtención de información en Internet, descarga de formularios desde Internet y envío de información.

De forma general, puede afirmarse que estas formas de intercambio electrónico de datos (EDI) no son muy utilizadas aún para comunicarse con las autoridades públicas. Dentro del grupo de empresas que tienen capacidad para usar EDI para comunicarse con las autoridades (es decir, 74% de todas las Pymes), 20-40% están usando EDI. Las empresas medianas están claramente por delante de las micro y pequeñas empresas en este aspecto.

1.9.4 CARGAS ADMINISTRATIVAS

- *La burocracia ha aumentado en el proceso de contratación.*

A pesar de todas las acciones en los Estados miembros como resultado de la Cumbre sobre el Empleo de Luxemburgo en 1997, casi dos terceras partes de las Pymes en Europa- 19 indican que las cargas administrativas en este campo se han incrementado. Más aún, estas cargas administrativas afectan sustancialmente las decisiones de contratación de personal del 31% de los 20 millones de empresas de Europa-19.

Las cargas administrativas no se derivan tanto del número y la naturaleza de los procedimientos administrativos obligatorios a completar y entregar a las autoridades, sino como consecuencia del trabajo preparatorio, la recopilación de información y la complejidad de la legislación existente sobre el empleo.

Los estudios muestran que las cargas administrativas no pueden ser reducidas concentrándolas solamente en uno o en un pequeño número de tramitaciones.

Aligerar las cargas administrativas de las Pymes requiere un acercamiento integral. La existencia de umbrales ligados al tamaño empresarial para las regulaciones sobre el empleo son instrumentos útiles para reducir las cargas administrativas entre las empresas más pequeñas.

Además, está claro que la percepción de las Pymes sobre las cargas administrativas depende de otros factores tales como el grado de familiaridad del empresario con las regulaciones más importantes o de las propias características personales del empresario ligadas a su experiencia educativa y profesional.



1.9.5 RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA – RSC

- *La mitad de las Pymes está involucrada en alguna actividad social externa.*

Las Pymes no sólo juegan un importante papel en la creación de empleo y en el desarrollo económico sino también en el aspecto social y medioambiental de la sociedad en general. La mitad de las Pymes europeas están implicadas, en diferente medida, en diversas causas sociales externas. Cuanto más grande es la empresa, mayor es la proporción de empresas implicadas: un 48 % entre las empresas micro, un 65 % entre las pequeñas y un 70 % entre las empresas de tamaño mediano. La participación no depende de forma considerable del sector en el que la Pyme desarrolla su actividad.

- *La mayoría de las actividades de RSC son ocasionales y no están relacionadas con la estrategia de la empresa.*

El apoyo al deporte, la cultura y las acciones relacionadas con la salud / bienestar son las actividades para la comunidad más comunes entre las Pymes.

El apoyo a actividades deportivas es la preferida, donde este resultado coincide en todos los tamaños de empresa y en prácticamente todos los países.

Las actividades medioambientales no relacionadas con las propias operaciones de la empresa son mucho menos frecuentes.

La mayor parte de las actividades sociales externas de las Pymes son ocasionales y no tienen relación con la estrategia del negocio.

Los motivos principales para la participación de las Pymes en actividades de RSC son (por orden de importancia):

- Razones éticas
- Relaciones con la comunidad
- Fidelidad del cliente
- Relaciones con otros socios empresariales
- Satisfacción de los empleados
- Rendimientos económicos
- Código de conducta
- Presiones de terceros

- *Diferencias entre el Norte y el Sur*

La comparación entre países permite comprobar una división entre el norte y el sur de Europa: el porcentaje más alto de Pymes involucradas en alguna actividad social externa se encuentra en los países del norte (Finlandia, Dinamarca, Islandia y Noruega) y centro Europa (por ejemplo, Austria, Liechtenstein). En la mayoría de países del sur (España, Italia, Grecia), así como en Francia y Reino Unido, la implicación social es menos común entre las Pymes. Las razones explicativas de estos diversos grados de implicación pueden incluir elementos como diferentes tradiciones culturales, diferentes expectativas que tiene la sociedad con relación a la participación de las empresas en estas actividades o diferentes grados de desarrollo de los estados de bienestar.



1.9.6 EL OBSERVATORIO DE LAS PYMES EUROPEAS.

Una de las condiciones principales para el desarrollo de una economía competitiva y dinámica basada en el conocimiento es la disponibilidad de información para los principales agentes económicos y sociales existentes: políticos, investigadores, economistas y empresas, incluidas las Pymes.

En Diciembre de 1992, la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea estableció 'El Observatorio de las Pymes Europeas' con el objetivo de mejorar la monitorización del comportamiento empresarial de las Pymes europeas y proporcionar de esta forma la información necesaria a todos los agentes europeos.

Los informes del Observatorio de las Pymes europeas proporcionan una visión de la situación actual del sector de las Pymes en Europa a través de estadísticas basadas en el número de empresas, en el total del empleo, y en la producción, siempre desde la perspectiva del tamaño empresarial. Además los informes del Observatorio cubren un amplio rango de cuestiones temáticas. Estas cuestiones son seleccionadas sobre la base del programa Interanual 2001-2005.

La investigación para los informes del Observatorio es realizada en nombre de la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea por parte de ENSR, European Network for SME Research, Red Europea para la Investigación de las Pymes, coordinada por EIM Business & Policy Research y dentro de un consorcio liderado por KPMG Special Services de los Países Bajos.

Los resultados están basados principalmente en investigaciones nacionales e internacionales existentes, trabajo de gabinete, modelos econométricos y proyecciones, entrevistas en profundidad y encuestas anuales representativas a más de 7,600 PYMES en toda Europa.



1.10 LA EXPERIENCIA EN LOS ESTADOS UNIDOS

Los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas.

Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso inter- empresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Razones:

“Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleos. También hay una creciente aceptación de que las industrias chimeneas ya no constituyen una efectiva estrategia de desarrollo. Las empresas locales incubadas, son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo, reduciendo el alto nivel de fracaso y revitalizando las economías locales”.

Este es otro caso, en que las Pymes juegan un papel muy importante en la economía de un país, y la finalidad es la misma, que en el caso de Europa, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de la Pyme, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios, el fin, es el mismo.

Según Thil Phillips, del U.S Small Business Administration, las pequeñas empresas que representan el 99.6% de las empresas en Estados Unidos, emplean a seis de cada diez personas y aportan 40% de los empleos altamente calificados creados en el último decenio. Existen cerca de 20 millones de pequeñas empresas: 15 millones sólo tienen propietario y ningún empleado, 2.9 millones tienen de 1 a 4 empleados, 1.8 millones de 5 a 9, y 63,000 de 100 a 500 empleados.



1.11 BRASIL

La asistencia de la Pyme surgió como consecuencia del proceso de planificación con el objeto de evitar la concentración económica, la polarización a través de la retribución regresiva del ingreso y la presión demográfica hacia la marginalidad de bastos sectores de la población.

El diagnóstico inicial demostró que la baja productividad relativa del sector podía ser modificada con la combinación de la asistencia financiera condicionada a la asistencia gerencial para racionalizar la empresa). Esta acción fue centralizada en el SEBRAE (Servicio Brasileño de Apoyo a las micro y pequeña empresas), organismo que actúa en los 22 estados brasileños y subvenciona hasta el 55% de las actividades; la parte restante queda a cargo de organismos regionales.

Medidas adoptadas:

Ante la existencia de ciertas fronteras propias del tamaño de una pequeña o mediana empresa (insuficiencia gerencial, reducido reciclaje tecnológico, escasa capacidad de endeudamiento) era necesario crear una estructura que asistiera gerencial, tecnológica y financieramente a las Pymes brasileñas.

Así nació la SEBRAE (organismo estatal dedicado a la asistencia gerencial) que depende del Banco Nacional de Desarrollo Económico y trabaja junto a él. En la práctica, esto implica la concesión de créditos "atados" al apoyo organizacional.

Cuando un empresario concurre a solicitar un préstamo, no sólo debe cumplir con el requisito de presentar un proyecto de factibilidad económico-financiera; también se somete a un diagnóstico de su estructura de gestión. A partir de éste primer examen se sugieren diversas formas de racionalización que van desde los más elementales sistemas de organización y métodos hasta la formulación de planes estratégicos para todas las áreas de la Pyme.

El sistema de asistencia cumple 3 funciones; consultoría integral, investigaciones (oportunidad de inversión, capacidad exportable de la pequeña y mediana industria, etc.) y capacitación empresarial (a nivel gerencial e intermedio, básicamente). A fines de 1977, habían realizado 6.500 consultorías y capacitado a 4.500 cuadros empresariales.

También se han instrumentado programas especiales tales como: acciones colectivas centrales de venta, bolsas de subcontratación, servicios comunes de contabilidad y otros.

En la legislación brasileña existe un fondo de promoción construido con el 0.5% de la recaudación del Impuesto Sobre la renta y se cuenta también con un tratamiento diferenciado y favorable para el pago de impuestos y diversos incentivos para la inversión empresarial, el desarrollo regional, la promoción de la innovación y desarrollo tecnológico y el comercio exterior.



CAPITULO II

“ LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA , ALGUNAS CARACTERISTICAS”



2.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS PYMES.

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) tanto de nuestro país como de los Estados Unidos, Europa y Asia, comparten casi siempre las mismas características:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Utilizan maquinaria y equipo, aunque se siguen basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Están en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.

2.2 LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO

Las microempresas son auténticos eslabones de la producción ya que exportan y generan la mayor cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo la microempresa es la organización más popular.

La proliferación de microempresas fue considerada como una ventaja durante y los años posteriores a la crisis financiera de Diciembre de 1994, debido a que este tipo de entidades repercutió de manera positiva en evitar elevadas tasas de desempleo, evitando con ello problemas sociales.

Antes de la apertura comercial, las características de las micro y pequeña industrias eran en términos generales:

1. Industrias productoras de bienes de consumo tanto duradero como no duradero.
2. Se caracterizaban por emplear, en el caso de las micro industrias hasta 5 obreros, incluyendo a la propia familia, por lo que han sido tradicionalmente fuentes de autoempleo.
3. En el caso de las pequeñas, se les considera hasta de 15 obreros y empleados, incluyendo a los miembros de la familia.
4. Los sistemas de producción son casi artesanales o con tecnología obsoleta.
5. Los locales de las fábricas son inadecuados y a menudo no destinados a la alta producción, por lo que es común que se establezcan en casa-habitación, o en pequeños talleres artesanos sin el espacio suficiente, ni las condiciones de higiene y seguridad indispensables para una productividad mayor y un eficiente control de calidad.
6. Este tipo de industria por regla general utiliza mucho el sistema de pago a destajo, por lo que la explotación a los trabajadores es aún mayor.
7. Existe cierto paternalismo entre el patrón, a quien por regla general se le conoce y trata, a diferencia de las grandes corporaciones.
8. Los gastos de administración y publicidad son prácticamente mínimos, pues se carece de recursos promocionales para anunciarse en la radio, televisión u otros medios, que, como sabemos, están monopolizados por las grandes compañías, siendo patente la supremacía de los productos trasnacionales.
9. Los sistemas de comercialización y venta, son prácticamente de mayoreo y medio mayoreo, fundamentalmente en pequeños negocios, o a través de agentes de ventas que trabajan por su cuenta, aunque se dan casos de presencia de algunas tiendas grandes de autoservicio.
10. Los medios de transporte se reducen prácticamente a una o dos camionetas de reparto, incluso los mismos dueños distribuyen en sus automóviles particulares, ya que por regla general se trata de artículos no voluminosos.



11. Hasta hace poco tiempo es que la micro industria empezó a pagar impuestos, e incluso formaba parte de la economía informal, al grado de que sus dueños eran considerados “causantes menores” o ni siquiera estaban dados de alta en la Secretaría de Comercio y mucho menos en Hacienda.
12. En el caso de empresarios que lejos de capitalizar su negocio se entregaron a consumos suntuarios, pronto resintieron la descapitalización de su empresa y tuvieron que recurrir al crédito bancario, se sobre endeudaron y hoy tienen que enfrentar no solo la apertura comercial y la reducción del mercado interno, sino también altos costos del crédito y una modernización de su planta productiva que hoy les resulta onerosa.
13. Otra característica general de la micro y pequeña empresa, es que no se capacita al personal, se contrata a aquellos que aceptan los salarios más bajos.
14. El pequeño empresario por regla general carece de estudios, por la vía práctica obtiene los conocimientos para desarrollar su negocio. Por lo mismo, su perspectiva es local y de corto plazo, preocupándole muy poco la necesidad de modernizarse, arriesgar su capital en diversificación y mejora de su producto, a la vez que desconoce los mecanismos del mercado a un nivel mayor e incluso las posibilidades de incursionar en el extranjero, que para él, simplemente está vedado.
15. Estas empresas están fuera de toda posibilidad de gastar en investigación tecnológica, solicitar asesoría, y de avanzar en la racionalización de sus procesos. Son reacios a contratar servicios de consultoría que suponen no les va a redituár resultados tangibles en el corto plazo.
16. Estas pequeñas empresas por regla general no despiertan la ambición de las transnacionales por apoderarse de ellas, tampoco les crean una verdadera competencia, por lo que las toleran y coexisten con ellas sin ningún problema. En ocasiones hasta las usan como maquiladoras de ciertos procesos que les resultan más baratos.

En síntesis podemos decir que las micro y pequeña empresas de nuestro país se caracterizan por:

Ser de propiedad familiar, les falta formalidad y de liquidez, tienen problemas de solvencia, operan con escalas bajas de producción, utilizan tecnologías adaptadas y su financiamiento procede de fuentes propias.



2.3 LA MEDIANA EMPRESA MEXICANA

1. Cuenta con un número de empleados superior a 15 personas, están ubicadas en locales más grandes, que hacen más difícil la evasión fiscal y el no registro ante las autoridades, su producción sí compite con la gran industria y sí les crea problemas a los monopolios, requiere de maquinaria y equipos más o menos sofisticados, pero que a pesar de todo producen con tecnología obsoleta.
2. Requieren de sumas considerables de capital de trabajo, razón por la cual es muy común que requieran de financiamientos por parte de la banca comercial, lo cual genera que a menudo gran parte de sus ganancias sean mermadas por el pago de sus pasivos.
3. A pesar de ser empresas más integradas, aún conservan su origen pequeño y micro, pues muchos de sus procesos todavía son artesanales, con maquinaria obsoleta y baja productividad; los equipos de transporte son escasos y por regla general no existe control de calidad.
4. En el caso de la comercialización, penetran en mayores mercados, especialmente en supermercados, o tiendas de regular tamaño. No obstante, igual que la micro y pequeña, carecen de posibilidades de promoción de su producto, por lo que los gastos de publicidad son prácticamente inexistentes.
5. La mediana industria sí produce desechos contaminantes y gases tóxicos, ya que desarrolla ramas como la química, la construcción y otras en las que los procesos son altamente contaminantes.
6. La ideología del pequeño y mediano empresario es por regla general proteccionista y nacionalista; no tiene grandes nexos ni identificación con el gran empresario. Su organización es por regla general independiente, aunque mucha están integradas en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA).



2.4 FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LAS PYMES MEXICANAS

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, para su desarrollo como empresa.

Fortalezas

- Facilitan la distribución del ingreso.
- Elaboran productos especializados.
- Fácil adaptación a los cambios del mercado.
- Flexibilidad y capacidad para satisfacer la demanda de consumo de los grupos medios.
- Flexibilidad de manejo de costos ante cambios en escalas de producción.
- Alta capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).
- Asimilación y adaptación de tecnología.
- Producción local y de consumo básico.
- Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).
- Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).
- La planeación y organización no requiere de mucho capital.
- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.
- Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).
- Poseen gran capacidad para aprovechar los recursos humanos.

Debilidades

- Formación deficiente de cuadros directivos.
- Rezago tecnológico.
- Dificil acceso al financiamiento.
- Débil poder de negociación ante proveedores de materias primas, capital, crédito.
- Falta de información de procesos técnicos, de mercado y competencia.
- Baja productividad y calidad de productos y servicios.
- Baja capitalización (en las empresas con menos de cinco trabajadores).
- Les afectan con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
- Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
- Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
- Dificil acceso a información sobre procesos técnicos productivos.
- Débil agremiación y representatividad.



CAPITULO III

LAS PYMES EN MEXICO



3.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS PYMES EN MEXICO

En su carácter típicamente nacional la pequeña y la mediana empresa datan de finales del Porfiriato, cuando a la par de las grandes empresas extranjeras que fueron concesionadas por Don Porfirio fueron surgiendo pequeñas empresas abocadas a abastecer el mercado interno, especialmente en artículos de consumo que a las grandes compañías extranjeras no les interesaba producir.

Se desarrollan hacia finales del siglo las industrias textiles, curtiduría y talabartería, artesanías diversas, velas y jabones, aperos de labranza, así como productos alimenticios diversos acordes con la época y las costumbres. A su vez, puede decirse que se inició la siderúrgica al surgir hacia principios del siglo la planta más antigua de América Latina, que fue precisamente la Fundadora de Hierro y Acero de Monterrey.

De esta manera, coexistieron los barruntos de la industria nacional con las grandes empresas monopolísticas que controlaban en esencia no sólo el grueso de la economía mexicana, si no eran las dueñas absolutas de la producción e industrialización de las diferentes materias primas de prioridad en los grandes mercados mundiales. Por lo tanto, hacia fines del Porfiriato no podía hablarse propiamente de una industria nacional, sino más bien de pequeños talleres o empresas de mediana magnitud, ya que las que podrían llamarse grandes, en realidad eran subsidiarias o asociadas a los grandes monopolios extranjeros.

En el período 1910-1940, no puede hablarse propiamente de la industrialización como tal. En realidad, se trató de un período revolucionario altamente inseguro para la inversión tanto nacional como extranjera, razón por la cual poco pudo hacerse para consolidar la industria nacional, a la par que la inversión extranjera huyó despavorida ante la ola de nacionalizaciones instrumentadas por los gobiernos revolucionarios al amparo de la Constitución de 1917 y las leyes que de ella emanaron. Debido a lo anterior, podemos considerar el proceso de industrialización nacional a partir de 1940, en que gracias a la expropiación petrolera y a la consolidación de la paz en el país, fue posible impulsar los planes de industrialización y con ello iniciar el llamado modelo de sustitución de importaciones, desarrollándose en ésta etapa la pequeña y mediana industria nacionales.

Dichas industrias coexistieron en algunos casos ventajosamente con los grandes monopolios trasnacionales, que desde los años cuarenta se establecieron en el país para aprovechar las enormes ventajas que ofrecía el Estado en materia de subsidios a las industrias nuevas y necesarias que se establecieron en el país, coexistiendo con las grandes empresas paraestatales, que en esa época vinieron a significar un enorme subsidio para el empresario nacional y sobretudo para el extranjero puesto que vendían insumos baratos tales como electricidad, combustibles, aceites, gasolinas, telefonía, fertilizantes, parte de lo bondadoso que les resultaba el sistema impositivo, cuando no la definitiva evasión fiscal, que siempre les ha sido altamente favorable.

La pequeña y mediana industrias surgieron y se desarrollaron en aquellas ramas que por su poca importancia no llegaron a competir con las trasnacionales ni contra el propio Estado empresario. Muchas de ellas lograron madurar y convertirse en adultas, otras siguieron en su condición modesta, atendiendo un segmento del mercado, en tanto que otras desaparecieron en virtud de que las empresas trasnacionales las desplazaron del mercado. Tal es el caso de las empresas jaboneras, que fueron barridas por Palmolive, las refresquerías aniquiladas por Pepsi Cola y Coca Cola, las de cosméticos arruinadas por Avón y otras de gran fuerza; y los laboratorios químico-farmacéuticos que quedaron a un nivel totalmente marginal al instalarse en el país las grandes corporaciones farmacéuticas internacionales.



De esta manera, la pequeña y mediana industrias aprovecharon muchas ramas en las que no hubo competencia desleal hasta llegar a constituir un enorme conglomerado de empresas, con características similares a las de libre competencia, destacando sobre todo la textil y la del vestido, la de muebles diversos productos alimenticios, dulces y chocolates, galletas, pan de caja, bebidas alcohólicas a base de agaves, jugos y frutas envasadas, vinos y licores, cerveza, juguetes, artesanías diversas, cerámica, cartón y otras más.

3.2 ESTRATIFICACION DE EMPRESAS POR TAMAÑO

¿Qué es legalmente una micro, pequeña o mediana empresa en nuestro país?

La estratificación de empresas por tamaño se establece con base en el sector económico y el número de empleados.

Tabla No. 2

ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS POR TAMAÑO			
(Cifras con el número de empleados)			
Sector	Industria	Comercio	Servicios
Tamaño			
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante
Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de marzo de 1999.			



Tabla No.3

Composición del sector empresarial en México		
Tamaño de empresa	Número de establecimientos	Participación en el total de establecimientos (porcentaje)
Micro	2'722,365	95.7
Pequeña	88,112	3.1
Mediana	25,320	0.9
Grande	8,511	0.3
Total	2'844,308	100
Fuente: INEGI, Censos Económicos 1999.		

Tabla No. 4

ESTADÍSTICAS, TAMAÑO DE EMPRESA POR SECTOR

Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Industrial					
Agropecuario	1,013	360	92	10	1,475
Minería	155	36	40	37	268
Industria Manufacturera	28,425	8,371	4,457	2,243	43,496
Construcción	10,703	3,418	582	86	14,789
Total Industrial	40,296	12,185	5,171	2,376	60,028
Comercial	438,309	12,513	4,142	1,739	456,703
Servicios					
Comunicaciones	4,790	559	131	251	5,731
Servicios	128,908	12,090	1,743	1,539	144,280
Total servicios	133,698	12,649	1,874	1,790	150,011
Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)					

Al analizar su composición encontramos que la mayor concentración de las empresas se ubica en el sector comercio, seguido por el sector servicios.



3.3 IMPORTANCIA DE LAS PYMES PARA EL MERCADO MEXICANO

Las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el desarrollo del país sin embargo, todos alguna vez también hemos escuchado que lo que realmente cuenta son los grandes proyectos, esos que se anuncian con bombo y platillo y a los que regularmente asisten los funcionarios y son noticia en los periódicos. ¿Qué pasa entonces? ¿Son realmente las Pymes la base de la economía?, ¿Es necesario en un país como México alentar la formación de esas empresas? La respuesta es **si**, no solo son necesarias, **son indispensables** desde el punto de vista que se les mire: son el principal generador de empleos, son el mejor distribuidor de ingresos entre la población y entre las regiones, son indispensables para que las grandes empresas existan y son un factor central para la cohesión social y la movilidad económica de las personas.

Para México no hay duda alguna que las Pymes son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo nacional.

3.4 CONTRIBUCIÓN EN LA ECONOMÍA⁹

Las Mpymes constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social del país, ya que:

- Contribuyen con el 40% de la inversión y el PIB nacionales.
- Generan el 64% de los empleos. (6 de cada 10 empleos).
- Los estados de la República con mayor participación de Pymes son:
 - Jalisco 7.35%
 - Veracruz 6.23%
 - Puebla 5.53%
 - Guanajuato 4.96%

⁹ Fuente: Secretaría de Economía: Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México.



3.5 ALGUNAS ESTADISTICAS: NACIONAL FINANCIERA

La información de los censos económicos de INEGI que se realiza cada cinco años, se ha complicado al compararla con los censos anteriores debido al cambio de los criterios de estratificación de empresas.

Así, en la actualidad sólo Nacional Financiera (Nafin, 2001) ha tratado de hacer comparable la información –al menos del número de establecimientos y del empleo– con censos económicos anteriores.

1. En 1999 la micro, pequeña, mediana y gran empresa generaron 30, 11, 21 y 38 por ciento del valor agregado, respectivamente. Es decir, las Pymes participaron con más de 33% del valor agregado de la economía mexicana y alrededor de 42% del valor agregado en la manufactura (CIFI, et al., 2003/b).
2. En cuanto a los establecimientos, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) se han mantenido constantes durante el período con más de 99.7% de los establecimientos, aunque los de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) han disminuido sensiblemente de 4.90% en 1989 a 3.78% en 1999. Este último proceso se ha dado en todos los sectores, particularmente en la manufactura, donde su participación se redujo de 7.75% de los establecimientos en 1989 a 4.24% en 1999. Como contraparte, aunque con una participación pequeña, aumentó la ponderación de las grandes empresas bajo este rubro.
3. Durante el período 1989-1994 la microempresa fue la principal generadora de empleo y su aporte a la ocupación total aumentó de 41.97 a 48.52 por ciento. A diferencia, particularmente las Pymes, aunque también la gran empresa, vio caer su participación de 34.15 a 30.67 por ciento y de 23.88 a 20.88 por ciento, respectivamente. La caída en la participación del empleo de las Pymes se dio en todos los sectores –manufactura, comercio y servicios y fue particularmente pronunciada en comercio, donde descende de 32.61 a 28.56 por ciento. Destaca para el período, de igual forma, la sustancial caída en la participación del empleo de la gran empresa de 35.56 a 29.42 por ciento.
4. Durante el período 1994-1999, a diferencia del anterior, las Pymes continúan su descenso en su participación en el empleo de 30.67 a 28.79 por ciento. A diferencia de 1989-1994, sin embargo, para 1994-1999 también la microempresa disminuye su participación en el empleo total de 48.52 a 46.64 por ciento. Desde esta perspectiva, durante 1994-1999 el principal generador de empleo durante 1994-1999 fue la gran empresa, cuya participación aumentó de 20.80 a 24.57 por ciento y fue particularmente significativa en la manufactura y servicios. En el caso de la manufactura, por ejemplo, la gran empresa aumentó su participación en el empleo de 29.42 a 34.53 por ciento durante 1994-1999 y generó 51.35% del empleo del período.



3.6 ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO (ENEU) CON INFORMACIÓN PARA 1987-2003.¹⁰

Una segunda fuente relevante de información adicional sobre las Pymes es la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) con información para 1987-2003.

Con un universo de más de 14.5 millones de empleos urbanos en 2003, en el período 1987-2003 destaca:

1. Grandes fluctuaciones en el empleo en el estrato de una persona y de 2 a 5 personas ocupadas, las cuales en general pudieran ser resultado de lo que se ha analizado como estrategias ante pérdidas de empleo y sobrevivencia (Dussel Peters, 2001; Ruiz Durán, 1995).
2. La información de la ENEU proporciona información sobre el ingreso de los empleados ocupados según el tamaño del estrato en que se emplean. De igual forma, las microempresas tienen un importante peso en los empleos y salarios, por lo que afectan los ingresos hacia la baja. No obstante lo anterior, incluso comparando los ingresos de los empleados ocupados de las Pymes con los de las grandes empresas, la brecha en este último caso tiende a reducirse desde 1987 y es mínima desde mediados de los noventa.

3.7 COMISIÓN INTERSECRETARIAL DE POLÍTICA INDUSTRIAL DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA (CIPI)¹¹

Por último, la Comisión Intersecretarial de Política Industrial de la Secretaría de Economía (CIPI) de manera conjunta con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Universidad de Bolonia realizaron una serie de encuestas en 2002 con una muestra de entre 649 y 1 034 Pymes¹⁷ (CIPI, et al., 2003; CIPI, 2003/b). Entre los resultados destacan:

1. El 45% de las Pymes tiene una presencia de 12 años o más, lo cual refleja un cierto grado de estabilidad y experiencia en las respectivas actividades.
2. Las Pymes son en su mayoría de carácter familiar: en 72.5% de ellas los familiares directos participan en la gestión de las empresas.
3. En cuanto al nivel de formación completado de los empleados, sólo 26.4% del personal de las Pymes tiene un nivel superior a secundaria y 35.3% de primaria. Por el lado de los socios de las empresas, sin embargo, se aprecia un nivel educativo significativamente superior: casi 69% tiene licenciatura o un nivel superior.
4. En general, no existe una cultura de calidad en las Pymes; más de 80% de ellas no cuenta con ningún tipo de certificación y alrededor de 50% de unidades encuestadas no emplea técnicas de mejora en calidad o productividad (como administración de calidad total o control estadístico de procesos).
5. En promedio, 83% de las Pymes –más de 90% en el sector servicios– no realiza actividades de vinculación al exterior mediante ferias, exposiciones, representantes comerciales propios o estudios sobre mercados externos.
6. El grado de vinculación de las Pymes con actividades importadoras es superior; 21.4% y 41.3% de sus compras totales.

¹⁰ Para la elaboración de los datos de la ENEU 1987-2003 se consideraron las mismas 17 ciudades de 1987 hasta 2003, aunque en el transcurso del período se incluyeron otras, pero que no permiten hacer comparable la información. De igual manera, los respectivos cálculos sólo se hicieron con base en la población económicamente activa.

¹¹ CIPI indica una muestra de 1,034 empresas.



7. Las encuestas arrojan que el 86% de las Pymes desconoce los programas y apoyos públicos. Entre esos destacan el relativo al establecimiento de sistemas de aseguramiento de la calidad en las Mipyme de la Secretaría de Economía, el Programa Nacional de Auditoría Ambiental (PNAA) de la Semarnat y el Programa CIMO de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, todos con niveles inferiores a 5% del universo.

3.8 DIAGNÓSTICO DE LAS PYMES

Aún cuando las micro, pequeña y mediana empresas se caracterizan por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante efectos nocivos en el ambiente macroeconómico, según la Secretaría de Economía, enfrentan diferentes problemas debido a sus propias características, como son:

- Participación limitada en el comercio exterior
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento
- Desvinculación a los sectores más dinámicos
- Capacitación deficiente de sus recursos humanos
- Falta de vinculación con el sector académico
- No tienen una cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico
- Inadecuada articulación de nuestro sistema económico, que favorece, casi prioritariamente, a las grandes y muy grandes empresas y corporaciones
- Políticas gubernamentales inadecuadas
- Corrupción administrativa de funcionarios del sector público
- Inapropiada infraestructura técnico – productiva
- Carencia de recursos tecnológicos
- La casi nula aplicación de adecuados sistemas de planificación empresarial
- Competencia desleal del comercio informal
- Globalización y las prácticas desleales a nivel internacional
- La carencia de una cultura empresarial de los empresarios mexicanos.

3.9 PROBLEMÁTICA QUE ENFRENTAN LAS MPYMES EN MEXICO

- Falta de internacionalización de las Mpymes

No obstante la amplia magnitud de Mpymes en el país; únicamente 34,700 exportan, y contribuyen sólo con el 6.7 % del total de exportaciones.

- Desvinculación con los sectores económicos más dinámicos

Las Mpymes no se encuentran relacionadas a los procesos y cadenas de producción de los sectores que en los últimos diez años han crecido más rápidamente y que se han desempeñado de mejor manera en el comercio exterior.

Las exportaciones de los sectores de automóviles (15%), cables eléctricos (5%), aparatos eléctricos (12%), equipo informático (5%), y partes y piezas de maquinaria (3%) representaron el 40% de las exportaciones manufactureras durante el período Enero- Mayo del presente año.

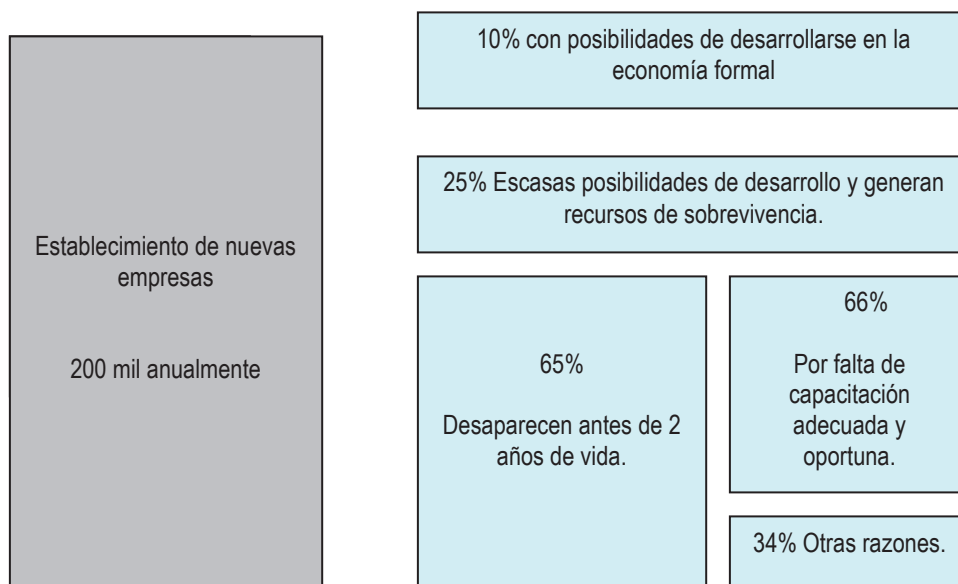


► Falta de financiamiento¹²

- Sólo el 25 % de las Mpymes tienen acceso a fuentes de financiamiento.
- La Banca Comercial (18 %) y de Desarrollo (3 %), proporcionan únicamente el 21% del financiamiento total a las Mpymes.
- La astringencia crediticia ha ocasionado que las Mpymes busquen fuentes alternativas de financiamiento como son los proveedores – con una significativa tendencia a la alza durante el período de 53.8% a niveles superiores a 60% desde 2002– seguida por la banca comercial con niveles cercanos a 20% y con tendencia a la baja durante el período. A diferencia, las muy grandes empresas se financian en más de 60% en la banca comercial y extranjera.
- Sólo alrededor de 20% de las empresas pequeñas tuvieron acceso al crédito, a diferencia de más de 60% de las empresas muy grandes.
- El uso del financiamiento fue similar en ambos estratos de empresas (pequeñas y muy grandes): alrededor de 60% de los recursos se destinaron a capital de trabajo, lo que indica la necesidad de las empresas por invertir.
- De las empresas que no obtuvieron crédito bancario, las razones son semejantes; en orden de importancia: altas tasas de interés, renuencia de la banca e incertidumbre sobre la situación financiera, rechazo de solicitudes y problemas de reestructuración financiera.

► Falta de capacitación adecuada y oportuna.

Se estima que por falta de capacitación en etapas iniciales, del total de nuevas empresas establecidas en el país en forma anual, el 65 % desaparecen antes de 2 años de vida.



¹² Fuente: BANXICO. Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio



► Barreras de acceso a tecnologías y vinculación limitada entre la academia y la empresa.¹³

- Falta de información tecnológica y de recursos económicos
- Falta de una cultura empresarial que valore la innovación.
- Falta de vinculación academia – empresa

En fechas recientes se ha difundido la cifra de que existen mas de 3.3 millones de empresas en el país. Para dar una idea de lo que esta cifra significa, baste considerar que equivale a que una de cada 6 familias tiene o maneja una empresa. Este gran número se explica porque en realidad se refiere a la llamada “unidad económica”, que puede ser formada por una sola persona y que incorpora gran cantidad de “unidades” que realizan trabajos individuales, no siempre legalmente registrados.

Es claro que para México es una fortaleza el contar con un aparato productivo tan amplio. Así se explica que por ejemplo sea posible en prácticamente cualquier lugar del país encontrar servicios (mecánicos, eléctricos, de construcción, etc.) que tal vez en otras economías son realizados por empresas que deben trasladarse para atender las necesidades de pequeñas empresas y la propia población.

La existencia de esta importante red de Pymes es un atractivo para el establecimiento y crecimiento de las grandes empresas, que dependen en gran medida de contar con suficientes proveedores confiables y cercanos que garanticen que trabajaran con los niveles de eficiencia, calidad y productividad que les demanda el mercado.

3.10 POLÍTICAS DE FOMENTO A LAS PYMES EN MÉXICO

En la actualidad en escala global, las pequeñas y medianas empresas, forman parte de un intenso debate conceptual y de política económica. En general se reconoce su relevancia socioeconómica y territorial a tal grado que su discusión se ha convertido en un tema “de moda”.

Con escasas excepciones, a nivel internacional no existen países en los que las Pymes no sean objeto de apoyo mediante diversos programas e instrumentos. En nuestro país, la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) realizó un inventario de programas y mecanismos de fomento al sector productivo, así como otro sobre la oferta de servicios de apoyo gubernamentales a las Pymes en 2003. Los resultados de este inventario fueron los siguientes:

Las 12 Secretarías e Instituciones del Gobierno Federal ofrecieron 131 programas, de los cuales la mayoría se orienta al financiamiento, información, consultoría y asistencia técnica, así como a la capacitación genérica y especializada.

Destaca que entre 11.4 y 17.1% de las empresas conocen los programas, aunque sólo entre 0.8 y 3.6% los habían empleado, según el sector económico.

Si bien recientemente se han producido ligeros cambios, en general los incentivos y apoyos financieros de las instituciones federales – particularmente Nacional Financiera (NAFIN) y del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) – han continuado con su función de banca de segundo piso.

¹³ Fuente: The World Competitiveness Yearbook, 1999



Entre las nuevas acciones emprendidas desde 2001 destacan en el marco del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (S.E. 2001), la creación de la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME)- orientado a la capacitación, consultoría y elaboración de programas para su fomento – y el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP), ambos a partir de 2001.

En el año 2000, la nueva administración otorgó subsidios a la SPYME y a sus diversos programas por 831 millones de pesos, cifra que ascendió a 1,786 millones en 2001 y a 1,012 millones, en 2002. En 2003 el monto se mantuvo y en 2004 ascendió a 1,022 millones, representando el 0.067% del gasto neto total. El presupuesto de la SPYME depende de las negociaciones anuales en la Cámara de Diputados y seguramente continuará oscilando de manera significativa.

3.11 FINANCIAMIENTO

“En México sólo una tercera parte de la población económicamente activa tiene capacidad para contratar un crédito en el Sistema Financiero Nacional y esta restricción es mayor para el financiamiento de la inversión empresarial. Es significativo que al finalizar el 2000, apenas 30% de las empresas mexicanas lograron contratar un préstamo bancario.

Entre los factores que más dificulta obtener el crédito bancario destacan las elevadas tasas de interés, en particular las garantías de crédito son barreras infranqueables debido a que los micros y los pequeños empresarios no disponen de inmuebles o propiedades para otorgar como garantía real.

En estas condiciones es comprensible el surgimiento de las instituciones de micro financiamiento en México dedicadas a financiar proyectos productivos de las micro y pequeñas empresas con bajos niveles de capitalización y un acceso muy limitado a los mercados financieros cuyas características han estimulado la aparición de mecanismos novedosos de financiamiento y mercados informales de crédito, en estos espacios participa una amplia gama de intermediarios como las cajas populares, las sociedades de ahorro y préstamo, las uniones de crédito, los bancos populares y otras instituciones micro financieras”.

Las instituciones micro financieras se han propuesto redefinir el papel de crédito en términos de una herramienta pedagógica que capacite a los acreditados en el uso adecuado de los recursos. El apoyo financiero a las unidades pequeñas de producción requiere de otros apoyos en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción, comercialización y soporte tecnológico.

La carencia de créditos genera un círculo vicioso que es necesario superar de raíz mediante la eliminación de las principales barreras que impiden a las micro y pequeñas empresas alcanzar el financiamiento.

Son muchos los argumentos que se han esgrimido durante los últimos 50 años, en diversos foros y países, para sustentar una política agresiva de fomento a las micro y pequeñas empresas, sin embargo, tales razonamientos parecen haber sido insuficientes o poco efectivos ya que el Gobierno Federal y casi la totalidad de los gobiernos estatales han dirigido sus principales esfuerzos hacia la atracción de las grandes inversiones y a la instalación de empresas maquiladoras, dejando el fomento de las Pymes como alternativas de último recurso o como un argumento retórico del discurso político.

En el ámbito estatal se han constituido fondos revolventes de apoyo crediticio para las pequeñas unidades productivas de la entidad, pero casi siempre con un enfoque asistencialista y un criterio de índole social y en ocasiones incluso de carácter político.



Es patente, sin embargo, que la acción de fomento de los gobiernos estatales en México, ya ha comenzado a modificar esta jerarquía de prioridades y tiende a dirigirse cada vez más hacia el impulso de las Pymes.

Aumentan créditos para pymes, pero persisten las altas tasas de interés

La Secretaría de Economía (SE), dijo que los créditos otorgados a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) han mostrado un crecimiento sostenido en el último semestre, sin embargo los altos niveles de las tasas de interés siguen siendo altos, aunque buscan ser compensados con la eliminación de un aval o de garantías hipotecarias. La escasez de crédito en el sector Pymes ha disminuido considerablemente pues en el año 2001 únicamente dos bancos contaban con productos enfocados a estas empresas, los cuales pedían garantías hipotecarias.

Actualmente todos los bancos tienen un producto con enfoque a las Pymes sin ninguna garantía de este tipo, dijo Sergio García de Alba, Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la dependencia de la SE.

En octubre de 2004 el financiamiento creció a una tasa del 9.9%, en noviembre un 11.7%, en diciembre a 17.6% y en enero un 20.5%. García de Alba agregó que los réditos que actualmente se pagan, entre 17% y 24%, disminuirían paulatinamente conforme estos negocios demanden mayores préstamos.

El funcionario agregó que la reactivación de recursos otorgados por la banca hacia las Pymes está en reconstrucción, al eliminarse uno de los principales obstáculos para acceder a estos créditos como eran las garantías.

De acuerdo con cifras de la Secretaría de Economía (S.E.), en los últimos tres años los programas de garantías de la dependencia, operados a través del Fondo Pyme, se han dado 40,000 créditos, por un monto de 5,800 millones de pesos.

La Dependencia dijo que este año fortalecerán los programas de garantías de acceso al financiamiento al destinar a este rubro 400 millones de pesos.

Según la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa alrededor de 40,000 empresas se han beneficiado del programa de garantías de la Dependencia, de las cuales poco más de 21,000 fueron apoyadas durante el 2004.



3.11.1 CREDITOS OTORGADOS POR EL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR ¹⁴

“Nuevo Pyme Internacional, Servicio de Asistencia Personalizada para Negocios Internacionales” es uno de los apoyos de promoción más especializados que el Banco de Comercio Exterior¹⁵ ofrece a la comunidad exportadora.

Está diseñado en especial para que empresas pequeñas y medianas con mayor grado de maduración dentro del “Ciclo Exportador” desarrollen y ejecuten en el exterior, en un lapso de seis meses, el plan de negocios que requieren para iniciar, consolidar o diversificar exportaciones.

Con este servicio, ya probado en más de 250 casos como útil herramienta para la penetración en los mercados internacionales, las empresas cuentan con la atención de un profesional de reconocida experiencia y capacidad en el mercado de su interés, quien realiza su plan de negocios internacionales y les proporciona asistencia personalizada con la supervisión de Consejeros Comerciales, incluso durante la posible realización de citas de negocios con los compradores seleccionados.

Por ser un servicio de asistencia personalizada, Nuevo Pyme Internacional tiene un rango muy versátil de aplicaciones, razón por la cual ha dado lugar a resultados de muy variada índole desde su implantación, en septiembre de 2002: parques industriales, empresas tequileras, fábricas de pinturas, de fibras sintéticas, de alimentos, de productos químicos, de partes automotrices; empresas de servicios o franquiciadoras, por mencionar sólo algunos giros.

Objetivos

- Proporcionar asistencia personalizada al empresario mexicano en la penetración de un mercado en el extranjero para iniciar, consolidar o diversificar exportaciones.
- Brindar el servicio de búsqueda de clientes, proveedores, representantes y/o alianzas estratégicas.
- Ofrecer los servicios de inteligencia comercial que desarrolla su red de Consejerías Comerciales en el extranjero.
- Apoyar a un mayor número de empresas -sobre todo pequeñas y medianas- en su proceso exportador mediante una nueva modalidad dual, con menor afectación en su flujo de efectivo.

Definición

Nuevo Pyme Internacional, Servicio de Asistencia Personalizada para Negocios Internacionales, apoya en especial a las pequeñas y medianas empresas para que en un lapso de seis meses desarrollen y ejecuten en el exterior planes de negocios internacionales.

Para ello, ahora pueden optar por el Esquema Tradicional -en vigencia desde finales de 2002- con una mecánica de pagos revisada, o bien por una nueva modalidad: Utilizar la figura de Agente de Comercio Exterior (ACE), consultores especializados sectorialmente que el Consejero Comercial de Bancomext guía y supervisa durante todo el proceso

¹⁴ Resumen Anexo II

¹⁵ De ahora en adelante referido como BANCOMEXT



Funcionamiento del Esquema Tradicional

- La empresa contratante y Bancomext definen de común acuerdo los objetivos, alcances y contenidos del plan de negocios internacionales a desarrollar y ejecutar en el mercado de interés de la empresa, para un mismo producto.
- La empresa contrata a Bancomext y le hace entrega de toda la información requerida.
- Bancomext asigna a un Asistente del Consejero Comercial la responsabilidad de desarrollar y ejecutar el plan de negocios internacionales, siempre con la supervisión directa del propio Consejero Comercial.
- El Asistente desarrolla y ejecuta el plan de negocios internacionales convenido entre la empresa contratante y Bancomext, enviando reportes periódicos de avance a la empresa, con el visto bueno del Consejero Comercial.
- Los Centros de Servicio al Comercio Exterior, las Consejerías Comerciales y las Unidades Sectoriales de Negocios de Bancomext, así como sus áreas corporativas, hacen el seguimiento de las acciones derivadas del desarrollo y ejecución del plan de negocios internacionales

Inversión Conforme al Esquema Tradicional

- Bajo esta modalidad, la inversión de las empresas interesadas en aprovechar este servicio es de \$80,000.00 pesos M.N. más IVA. A partir del 15 de julio de 2004 y hasta nuevo aviso se ofrece un precio promocional de \$60,000.00 pesos M.N. más IVA.
- La empresa contratante puede cubrir esta cuota en una sola exhibición, o bien en dos iguales: 50% al firmar el contrato y 50% a los 90 días calendario. Bancomext emite la factura correspondiente con todas las disposiciones fiscales, a favor de la empresa.

Funcionamiento del Esquema de Agente de Comercio Exterior¹⁶

- La empresa contratante y Bancomext definen de común acuerdo los objetivos, alcances y contenidos del plan de negocios internacionales a desarrollar y ejecutar en el mercado de interés de la empresa, para un mismo producto.
- La empresa contrata a Bancomext y le hace entrega de toda la información requerida.
- Bancomext propone a la empresa el ACE a contratar directamente por ella, con las siguientes características, entre otras:

a) Preferentemente, con experiencia sectorial o, en su caso, en la comercialización de productos y/o servicios en el mercado seleccionado.

b) Dominar el idioma español y el local.

c) Tener conocimientos del mercado mexicano y de la cultura de negocios en México.

d) Tener conocimientos en técnicas de negociación comercial.

¹⁶ De ahora en adelante referido como ACE.



- El ACE es seleccionado y contratado directamente por la empresa. Entre ambos negocian el monto y mecánica de los honorarios de aquél.
- El ACE puede hacer uso, a manera de centro de negocios, de las instalaciones de la Consejería Comercial de Bancomext donde se desarrolla y ejecuta el plan de negocios internacionales, además de que aprovecha los conocimientos derivados de las actividades de inteligencia comercial que han desarrollado las Consejerías Comerciales de Bancomext, al igual que el nombre de la institución para propósitos de obtención de información y, en su caso, de elaboración de agendas de negocios.
- La responsabilidad del plan de negocios es de Bancomext, quien supervisa y coordina al ACE por conducto del Consejero Comercial.
- El ACE no puede representar a más de cuatro empresas mexicanas bajo esta modalidad, y los productos o negocios que atienda no deben ser de la misma línea, a fin de mantener el principio de exclusividad para la empresa contratante.
- Si la empresa y el Consejero Comercial están de acuerdo, el ACE puede ser uno de los participantes en el extinto Programa de Estadías Profesionales en el Exterior.
- También el ACE puede ser propuesto directamente por la empresa, sujeto a la aprobación del Consejero Comercial.
- El ACE desarrolla y ejecuta el plan de negocios convenido entre la empresa contratante y Bancomext, enviando reportes periódicos de avance a la empresa, con el visto bueno del Consejero Comercial.
- Para garantizar la calidad del servicio, el Consejero Comercial no sólo supervisa al ACE, sino que otorga su visto bueno para el pago de los honorarios de éste por la empresa contratante.
- Con el mismo propósito, si la empresa no hace los pagos de honorarios al ACE conforme a lo convenido entre ambos, Bancomext se reserva el derecho de suspender el servicio.
- Los Centros de Servicio al Comercio Exterior, las Consejerías Comerciales y las Unidades Sectoriales de Negocios de Bancomext, así como sus áreas corporativas, hacen el seguimiento de las acciones derivadas del desarrollo y ejecución del plan de negocios internacionales.

Inversión conforme al Esquema de ACE

Bajo esta modalidad, la inversión de las empresas interesadas en aprovechar este servicio es de \$40,000.00 pesos M.N. más IVA. A partir del 15 de julio de 2004 y hasta nuevo aviso se ofrece un precio promocional de \$30,000.00 pesos M.N. más IVA.

- La empresa contratante debe cubrir esta cuota en una sola exhibición.
- Bancomext emite la factura correspondiente con todas las disposiciones fiscales, a favor de la empresa.
- Con respecto a los honorarios del ACE, se negocian entre éste y la empresa conforme al mercado en el país objetivo. Para efectos informativos, se calculan en un promedio mensual de 1,000 dólares en Estados Unidos y Canadá, de 1,100 euros en Europa, de 1,350 dólares en Asia y de 850 dólares en Latinoamérica.



- Se recomienda la contratación del ACE por seis meses, prorrogables, con pagos mensuales de sus honorarios.

Contenido del Plan de Negocios Internacionales

En una u otra modalidad, y atendiendo los requerimientos específicos de la empresa contratante, el plan de negocios le genera a lo largo de seis meses información exclusiva sobre:

- Régimen legal y arancelario que afecta al producto o servicio.
- Normas y estándares que debe cumplir.
- Competencia e información del mercado.
- Elementos a considerar para acceder al mercado.
- Canales de distribución.
- Relación de importadores entre los que, en su caso, se promueve el producto o servicio, y su opinión al respecto.
- Posibilidades de venta, en opinión de importadores.
- Recomendaciones y acciones que debe seguir.

Seguimiento del Plan de Negocios Internacionales

El Asistente Comercial o el ACE contratado, dependiendo de la modalidad elegida, envía a la empresa informes periódicos sobre el avance del plan de negocios, conforme a lo convenido previamente.

La empresa cuenta con la asistencia personal del Asistente Comercial o del ACE contratado en la posible realización de citas de negocios con los compradores seleccionados, si es el caso.

Al término de los seis meses, Bancomext entrega la empresa el informe con las conclusiones del plan de negocios y las acciones de seguimiento.

Preparación, en su caso, de una agenda de negocios en el extranjero.

Este es un temario de referencia, ya que el contenido final se determina conjuntamente, una vez que se acuerde el objetivo y alcances de plan de negocios internacionales

Requerimientos de la empresa para acceder al servicio

Integrar su perfil empresarial en el formato que le proporciona Bancomext.

- Que el producto cuente con nicho de mercado, no se encuentre prohibido o restringido en el mercado de destino y cumpla con los requerimientos y regulaciones establecidas.



- Entregar a Bancomext:
 - a) Catálogos y/o folletos.
 - b) Ficha técnica en inglés y en el idioma del mercado de destino.
 - c) Lista de precios en dólares americanos, de ser el caso.
 - d) La demás información que ambas partes consideren conveniente.
- Firmar el contrato de prestación de servicios con Bancomext.
- Cubrir la cuota de inversión conforme a los montos y mecánicas establecidas para cada una de las modalidades disponibles.

Crédito Comprador

Es el producto financiero que permite al exportador mexicano 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. Este servicio no tiene costo para el exportador.

Asimismo, es el financiamiento en dólares de los Estados Unidos que se otorga a los importadores de bienes y servicios mexicanos a través de un banco en el país del importador acreditado por Bancomext.

Con este producto financiero, los importadores de productos mexicanos pueden efectuar sus compras en una situación más favorable ya que cuenta financiamientos de corto plazo (hasta 360 días) y largo plazo (hasta 5 años), dependiendo del tipo de bien, lo cual le permite incrementar el volumen de sus adquisiciones al no tener que pagar de contado.

El importador puede disponer del crédito comprador mediante los siguientes mecanismos:

- 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.
- 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. Junto con la carta se deberán presentar a Bancomext los documentos que amparan la operación comercial.
- Reembolso, 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 y hayan sido totalmente pagadas.

Los bienes o servicios deben contar como mínimo con un Grado de Integración Nacional (GIN) del 30% o generar un Ingreso Neto de Divisas (IND) por el mismo porcentaje, esto se demuestra mediante los formularios FV5 y FV7 de Bancomext.

Bajo las líneas de crédito comprador, existe la posibilidad de financiar hasta el 100% de la factura según el plazo solicitado y el contenido mexicano de los productos o servicios.



Debe existir un contrato de compraventa entre un exportador mexicano y un importador latinoamericano, este último debe acudir al banco acreditado por Bancomext en su país y solicitar el financiamiento de la línea de Bancomext. El banco a su vez analiza a la empresa importadora y si ésta reúne los requisitos internos del banco se le extiende el crédito.

Una vez que se han cumplido las condiciones establecidas entre exportador e importador y que se han entregado los documentos que amparan la operación comercial, el banco acreditado solo a Bancomext, el cual se traslada al importador. De este modo el exportador mexicano recibe su pago de contado y el importador adquiere los productos a plazo.

En base al tipo de producto o servicio, estas líneas de crédito ofrecen plazos de financiamiento de hasta 5 años:

- Bienes de consumo inmediato hasta 360 días
- Bienes de consumo duradero Hasta 2 años
- Bienes de capital y servicios Hasta 5 años

La tasa de interés aplicable la determina el banco acreditado por Bancomext, ya que es quien debe analizar la solvencia financiera e historial crediticio del importador de bienes y servicios de origen mexicano.

3.11.2 NACIONAL FINANCIERA

Ofrece una amplia gama de productos y servicios para los diversos tipos de empresas y sus necesidades respectivas.

Crédito Pyme .- Una opción viable de financiamiento para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo para la empresa.

Beneficios:

Condiciones preferenciales en requisitos, tasa y garantías

No se necesita garantía hipotecaria, sólo basta la aceptación y la firma de un obligado solidario como fuente alternativa de pago que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante

Documentación¹⁷:

Personas morales:

- Identificación oficial vigente (del representante legal y apoderados)
- Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal)
- Alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.)
- Cédula de identificación fiscal

¹⁷ La documentación puede variar dependiendo del intermediario.



Información financiera:

- Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días
- Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales
- Últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud
- Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval
- Solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, del obligado solidario y del cónyuge en su caso

Personas físicas con actividad empresarial:

- Identificación oficial vigente
- Comprobante de domicilio reciente
- Alta ante la S.H.C.P.
- Cédula de identificación fiscal
- Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado)

Información financiera:

- Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días.
- Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales y las últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud
- Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval
- Solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, del obligado solidario y del cónyuge en su caso

3.12 FONDOS Y/O FIDEICOMISOS PUBLICOS

Tabla No. 5

Fondo y/o Fideicomiso	Tipo de Fondo	Sector que atiende
FIMYPE	crédito y garantía	industria, comercio, servicios.
FIRDEMICH	Crédito	industria, comercio, servicios garantía y capital acc.
FOGAMICH	Garantía	sector agropecuario
FINANCIAMIENTO A ARTESANOS	Crédito	sector artesanal
FOMICH	crédito y garantía	industria, comercio y servicios
PRODEM	micro crédito	industria, comercio y servicios



Objetivos a lograr mediante los Fideicomisos Públicos:

- Apoyar a la micro y pequeña empresa del Estado de Michoacán que demanda créditos pequeños y no tiene acceso a la Banca.
- Capacitar y generar un historial crediticio que permita BANCARIZAR a los microempresarios.
- Potencializar los recursos otorgando garantías complementarias a la Banca incrementando la derrama crediticia en la Entidad.
- Reducir riesgos a través de la participación de diferentes entidades financieras.

FOMICH (Fomento Industrial de Michoacán) .- Es un Organismo financiero en la Entidad, ordenador de fondos y fideicomisos que promueve la acción coordinada de los agentes financieros y que impulsa una mayor participación de la Banca en el Financiamiento.

FOMICH en el Plan Estatal de Desarrollo

El Gobernador Lázaro Cárdenas Batel en el Plan Estatal de Desarrollo Michoacán 2003-2008, Capítulo VI, apartado Programa Integral para el Financiamiento de Desarrollo, habla sobre la necesidad de instituir una Banca Estatal de Desarrollo que capte ahorro del público en general y de los migrantes para impulsar proyectos y programas de financiamiento que atiendan las necesidades de diversos actores productivos organizados.

La Banca Estatal de Desarrollo contará con programas que propicien el autofinanciamiento, por lo que los mecanismos de operación de apoyo a la inversión deben ser claros y con viabilidad de recuperación en el corto o el mediano plazo.

El Gobierno del Estado ha estudiado la conveniencia de que una sola Institución realice las actividades relativas al otorgamiento, recuperación y control de los créditos que se operen a través de los programas de financiamiento de las diversas dependencias y entidades del gobierno Estatal. La institución que podría concentrar esas funciones de operación crediticia es el Fondo Mixto para el Fomento Industrial de Michoacán (Fomich).

Funciones

- Promover la integración de Fondos privados y Organizaciones Empresariales.
- Ampliar la cobertura en cada Municipio a través de la creación de Fideicomisos Municipales.
- Introducir la formación, participación y desarrollo de intermediarios Financieros y no Bancarios.
- Apoyar la generación de Empresas Sociales.
- Potenciar los recursos disponibles aplicando esquemas de garantía y financiamiento, procurando dispersar riesgos.

Objetivos

- Consolidar un Entidad financiera que impulse una mayor participación de los Intermediarios Financieros Bancarios y no Bancarios en el Financiamiento.
- Concertar acciones con la Banca de Desarrollo, Banca Múltiple, Intermediarios Financieros no Bancarios, Entidades Públicas y Privadas, Federales, Estatales y Municipales promoviendo el flujo de recursos a la entidad.
- Organismo dedicado a satisfacer las demandas de financiamiento de los diferentes sectores productivos que atienden las Secretarías de Estado.



Productos y Servicios

Mediante los siguientes productos se busca potenciar los recursos a través de un efecto multiplicador, dispersando riesgos e induciendo la participación de intermediarios financieros:

- Garantía Complementaria a la Banca Múltiple en los créditos que ésta otorgue a proyectos con garantías insuficientes.
- Crédito directo a proyectos sin acceso al mercado crediticio formal.
- Capital Accionario en empresas que aprovechen el potencial en áreas estratégicas, impulsen la integración de micro y pequeños empresarios y la formación de alianzas.

Requisitos: ¹⁸

- Petición por escrito del monto y destino del financiamiento, dirigida al Ing. Tranquilino Nájera Ávila, Director General de FOMICH.
- Identificación, de preferencia credencial de elector (personas físicas, personas morales, la identidad será del representante legal), copia.
- Inscripción en el R.F.C., cédula de identificación fiscal y CURP, copia.
- Última declaración de impuestos, copia.
- Licencia municipal actual, copia.
- Registro patronal I.M.S.S. cuando proceda, copia.
- Referencia de proveedor, comercial y bancaria, mínimo dos en originales.
- Comprobante actual del domicilio particular y de la empresa, copias.
- Contrato de arrendamiento vigente, en su caso, copia.
- Antecedentes y experiencia personal en la actividad que desarrolla o que realizará (mínimo de 1 año), original.
- Acta de nacimiento (personas físicas) o constitutiva de la empresa (personas morales), original.
- Acta de matrimonio en su caso, original.
- Certificado de arraigo en nuestro Estado, mínimo de un año, original, (lo otorgan las Cámaras a que pertenezca o la autoridad del lugar).
- Garantías: Hipotecaria, adjuntar copia de las escrituras, incluyendo certificado original de libertad de gravamen, carta de estimación de valor de la garantía y último pago de predial.
- Prendaria: maquinaria y/o equipo, anexar copias de las facturas respectivas.
- La cobertura será de 2 a 1.
- En caso de otorgar aval, éste deberá presentar los requisitos señalados en los puntos 2, 8, 11 y 12.
- Cédula de micronidustrial, aplica únicamente para industrias, se obtiene en la SEDECO. (copia)
- Solicitud de financiamiento debidamente llenada en todos sus puntos. Formato otorgado por el Fomich. Estados financieros firmados al cierre de los ejercicios de los dos años anteriores y recientes, con antigüedad no mayor de 3 meses con sus respectivas relaciones analíticas firmadas, debiéndose incluir, si procede, datos de registro de inmuebles, Estados financieros proformas.

Monto máximo del financiamiento: De acuerdo al proyecto.

¹⁸ A criterio de FOMICH se podrán solicitar otros documentos que se estimen necesarios.



Tipos de financiamiento: habilitación o avío para:

- a) Compra de materias primas o mercancías.
- b) Pago de mano de obra, máximo un mes.

Refaccionario para:

- a) Compra de maquinaria y equipo.
- b) Instalaciones físicas: compra, remodelación o construcción.

Plazo y gracia del financiamiento

Hasta dos años en avío y tres en refaccionario, según capacidad de pago.

Periodo de gracia hasta 3 meses en pagos de capital a empresas de nueva creación.

Para determinar la viabilidad del financiamiento se deberán realizar los análisis técnico, económico, financiero y jurídico, basados en la información que presente el solicitante y que demuestre la capacidad de pago de la empresa.

Montos mayores, requisitos:

- Petición por escrito del monto y destino del financiamiento, dirigida al Ing. Tranquilino Nájera Ávila, Director General de FOMICH.
- Identificación, de preferencia credencial de elector (personas físicas, personas morales, la identidad será del representante legal), copia.
- Inscripción en el R.F.C., cédula de identificación fiscal y CURP, copia.
- Última declaración de impuestos, copia.
- Licencia municipal actual, copia.
- Registro patronal I.M.S.S. cuando proceda, copia.
- Referencia de proveedor, comercial y bancaria, mínimo dos en originales.
- Comprobante actual del domicilio particular y fiscal, copias.
- Contrato de arrendamiento vigente, en su caso, copia.
- Antecedentes y experiencia personal en la actividad que desarrolla o que realizará (mínimo de 1 año), original.
- Acta de nacimiento (personas físicas) o constitutiva de la empresa y sus modificaciones (personas morales), original.
- Acta de matrimonio en su caso, original.
- Certificado de arraigo en nuestro Estado, mínimo de un año, original, (lo otorga la autoridad del lugar o las Cámaras a las que pertenezca).
- Garantías: Hipotecaria, adjuntar copia de las escrituras, incluyendo certificado original de libertad de gravamen, carta de estimación de valor de la garantía y último pago de predial. Prendaria: maquinaria y/o equipo, anexar copias de las facturas respectivas. La cobertura será de 2 a 1.
- En caso de otorgar aval, éste deberá presentar los requisitos señalados en los puntos 2, 8, 11 y 12.
- Solicitud de financiamiento debidamente llenada en todos sus puntos. Formato otorgado por el FOMICH, original.
- Estados financieros firmados al cierre de los ejercicios de los dos años anteriores y recientes con antigüedad no mayor de tres meses con sus respectivas relaciones analíticas firmadas, debiéndose incluir si procede, datos de registro de inmuebles.



FIDERMICH (Fideicomiso de Inversión y Administración para la Reactivación y Desarrollo Económico del Estado de Michoacán)

Apoyo a los microempresarios con créditos directos

Monto máximo del financiamiento: Hasta \$ 75,000.00.

Tipos de financiamiento:

Habilitación o avío para:

- a) Compra de materias primas o mercancías
- b) Pago de mano de obra, máximo un mes

Refaccionario para:

- a) Compra de maquinaria y equipo.
- b) Instalaciones físicas: compra, remodelación o construcción.

Plazo y gracia del financiamiento:

- a) Hasta dos años en avío y tres en refaccionario, según capacidad de pago.
- b) Periodo de gracia hasta 3 meses en pagos de capital a empresas de nueva creación.

Tasa de interés:

TIIE (Tasa interbancaria de equilibrio) promedio del mes anterior más cinco puntos

Requisitos:¹⁹

- Petición por escrito del monto y destino del financiamiento, dirigida al Ing. Tranquilino Nájera Ávila, Director General de FOMICH y Secretario Técnico del FIRDEMICH.
- Identificación, de preferencia credencial de elector (personas físicas, personas morales, la identidad será del representante legal), copia.
- Inscripción en el R.F.C., cédula de identificación fiscal y CURP, copia.
- Última declaración de impuestos, copia.
- Licencia municipal actual, copia.
- Registro patronal I.M.S.S. cuando proceda, copia.
- Referencia de proveedor, comercial y bancaria, mínimo dos en originales.
- Comprobante actual del domicilio particular y de la empresa, copias.
- Contrato de arrendamiento vigente, en su caso, copia.
- Antecedentes y experiencia personal en la actividad que desarrolla o que realizará (mínimo de 1 año), original.
- Acta de nacimiento (personas físicas) o constitutiva de la empresa (personas morales), original.
- Acta de matrimonio en su caso, original.
- Certificado de arraigo en nuestro Estado, mínimo de un año, original, (lo otorgan las Cámaras a que pertenezca o la autoridad del lugar).

¹⁹ A petición de FIDERMICH se podrán solicitar otros documentos que se estimen necesarios.



- Garantías: Hipotecaria, adjuntar copia de las escrituras, incluyendo certificado original de libertad de gravamen a 20 años (presentarlo hasta que lo solicitemos), carta de estimación de valor de la garantía y último pago de predial. Prendaria: maquinaria y/o equipo, anexar copias de las facturas respectivas. La cobertura será de 2 a 1.
- En caso de otorgar aval, éste deberá presentar los requisitos señalados en los puntos 2, 8, 11 y 12.
- Cédula de micronidustrial, aplica únicamente para industrias, se obtiene en la SEDECO. (copia)
- Solicitud de financiamiento debidamente llenada en todos sus puntos. Formato otorgado por el Firdemich, original.

FIMPYME (Fideicomiso para el Financiamiento de Micro y Pequeñas Empresas)

FIMPYME es el Fideicomiso creado por el Gobierno del Estado de Michoacán, que tiene como objetivo el fomentar y fortalecer a la Micro y Pequeña Empresa de la entidad, otorgando financiamiento a los proyectos que resulten viables, técnica, administrativa y financieramente y que generen empleo.

El préstamo se puede utilizar para cualquier actividad productiva que genere empleo y que al otorgar el financiamiento el proyecto sea rentable:

Existen créditos para:

- Capital de trabajo
- Adquisición de materias primas
- Compra de inventarios
- Realizar construcciones ó ampliaciones
- Compra de maquinaria y equipo
- Otros activos fijos

Plazos de crédito: Desde 3, 6, 9, 12, 18 y 24 Meses y a 2, 3, 4 y 5 Años.

Rango tasa de interés:

- Hasta 25,000 18% anual ó 1.5 mensual
- De 25,001 a 200,000 entre 16% y 20% anual ó al 1.7% mensual
- De 200,001 a 750,000 entre 16% y 20% anual ó al 1.7% mensual

Asesoría y capacitación:

Adicionalmente a la solicitud de Crédito que pretende realizar la Empresa, se ofrece Asesoría y cursos de capacitación, en coordinación con la Secretaría de Economía, para el mejor funcionamiento y crecimiento de la micro ó pequeña Empresa en los ramos de:

- Contabilidad
- Administración Básica
- Manejo de Inventarios
- Mercadotecnia.

En este tipo de Créditos la tasa de Interés es fija y se establece al momento de firmar en el contrato de crédito.



El Gobierno del Estado celebró un convenio con diferentes Bancos para que los créditos fueran otorgados por la institución a tasas fijas y preferenciales, disminuyendo los requisitos que normalmente la banca solicita.

Requisitos para personas físicas:

- Solicitud-Contrato para personas físicas.
- Bajar formato de solicitud fimype
- Copia de Identificación Oficial.
- Comprobante de domicilio Actualizado.
- Acta de nacimiento y matrimonio
- Estado de Cuentas Bancarias (opcional según el rango)
- Copia del alta de Hacienda.
- Cedula Fiscal.
- 3 Referencias de proveedores.
- Carta Buró de Crédito.
- Estados financieros, balance general y estados de resultados al cierre del 2002 y parcial del 2003. (según rango)
- Programa de Inversión.

Requisitos variables según el crédito.

- Comprobante de Ingresos.
- Copia de Escrituras, Facturas ó Avaluos.

Las personas morales adicional a lo anterior entregaran:

- Documentación legal de la Empresa.
- Poderes.
- Identificación de los Apoderados.

CRÉDITO DIRECTO

Dirigido a productores que no pueden acceder al financiamiento bancario.

El monto del financiamiento será hasta de \$75,000.00 por proyecto, bajo las condiciones siguientes:

Tipo avío, plazo máximo 2 años, tasa de interés cetes+ 0 1.5: 1

Refaccionario: 5 años, cetes+ 0 2.0: 1

Requisitos:

- Solicitud por escrito.
- Bajar formato de solicitud fogamich
- Programa de inversiones.
- Acta Constitutiva (en su caso).
- Identificación Oficial, Acta de Nacimiento, Acta de Matrimonio, Comprobante de domicilio, CURP.
- Cédula del registro Federal de Contribuyentes.
- Licencia Municipal (cuando proceda).
- Escritura / Factura de las garantías y certificado de libertad de gravamen.
- Póliza de seguro.
- Referencias comerciales o bancarias.



- En su caso, Estados Financieros del último ejercicio y parciales del año en curso y última declaración anual del I.S.R.

CAPITAL ACCIONARIO

Enfocado a empresas que necesiten capital para su consolidación

Se podrá apoyar con Capital Accionario a personas morales legalmente constituidas, que presenten proyectos técnica y financieramente viables.

Las aportaciones de Capital Accionario serán hasta por el 25% del valor del proyecto, sin rebasar el 5% del patrimonio del Fondo de Capital Accionario del Fideicomiso.

La permanencia del FOGAMICH como socio de la empresa será por un plazo máximo de 5 años.

Condiciones:

- Formalización de un contrato de Asociación en Participación.
- Presentar informes financieros semestrales al FOGAMICH.
- El FOGAMICH recibirá utilidades en el porcentaje correspondiente.
- El FOGAMICH recuperará el capital aportado mediante la venta de las acciones, actualizando su valor al momento de la recuperación.

En todos los casos las solicitudes deben dirigirse al Secretario de Desarrollo Agropecuario, como Presidente del Comité Técnico del FOGAMICH



3.13 CREDITOS QUE OTORGA LA BANCA COMERCIAL²⁰

3.13.1 CREDIACTIVO BANORTE BAJO EL ESQUEMA DE COPARTICIPACIÓN CON FIRDEMICH

MERCADO OBJETIVO:

Exclusivamente personas físicas con actividad empresarial, así como la micro, pequeña y mediana empresa, dadas de alta en hacienda y pertenecientes a los sectores industrial, comercial y de servicios, que se encuentren ubicadas en el estado de Michoacán.

Sujetos de crédito:

Son sujetos de crédito las personas que reúnan además las siguientes características:

- No presentar quiebra técnica.
- No ser acreditados del Fobaproa.
- No estar dedicados a la actividad de caza, pesca, agropecuaria y construcción de vivienda. (agroindustrias si).

Monto:

De \$ 100,000.00 hasta \$ 2'000,000.00

Tipos y plazos de crédito: Habilitación o avío

Línea en cuenta corriente con garantía hipotecaria de 2 a 1 Hasta 3 años con vencimientos de 30 a 90 días, anualmente se solicitarán actualizaciones de estados financieros.

Crédito simple con garantía hipotecaria de 2 a . Hasta 5 años, pudiéndose contratar a tasa fija.

Todos los créditos deberán comprobarse con documentos que cumplan con requisitos fiscale

Criterios:

- Edad Mínima del solicitante persona física con actividad empresarial o principal accionista de la empresa 26 años y máxima de 65.
- Antigüedad mínima de 2 años como empresario y en la actividad que desempeña
- Mínimo de un año de residencia en la plaza por parte del empresario o de la persona física.
- Edad de la empresa no menor a 2 años, la que debe comprobarse con el alta de Hacienda.
- El sector económico al que pertenece no debe encontrarse en situación de crisis.
- La dependencia de un cliente debe ser menor a un 20%.
- Ausencia de embargos (solicitante y/o aval), salvo que estén plenamente justificados y/o cancelados.

²⁰ Resumen anexo III



Requisitos para el otorgamiento:

El solicitante, así como el aval en su caso, no deben presentar antecedentes negativos con Banorte, si ya son clientes.

Todos los solicitantes de crédito y avales, en su caso no deben reportar antecedentes negativos en el Buró de Crédito.

Documentación requerida:

- Petición por escrito dirigida al Ing. Tranquilino Nájera Ávila, Director General de Fomich y Secretario Técnico del Firdemich, en la cual se debe mencionar monto requerido, destino del crédito, valor aproximado de la garantía hipotecaria ofrecida, número de personas que trabajan actualmente en su empresa y cuantas contratará con motivo del crédito.
- Solicitud debidamente requisitada (formato del banco).
- En caso de créditos a mediano y largo plazo, proyecciones financieras con sus bases de cálculo correspondientes.
- Programa de inversión firmado, en los casos de créditos a mediano y largo plazo (2 años en adelante).
- Referencias bancarias y comerciales (3 de cada una).
- Copia del Registro Federal de contribuyentes en el caso de personas morales, o copia del alta en la SHCP para personas físicas.
- Copia de escritura constitutiva, en su caso del solicitante y/o avalista con sus respectivos datos de registro, así como copia de las escrituras de poderes (a favor de las personas que suscriban los títulos de crédito, contratos y/o que otorguen avales) y reformas vigentes.
- Para personas físicas (solicitante y avalista), copia de identificación oficial con fotografía y copia del acta de matrimonio, de divorcio o de modificación al régimen conyugal, cuando proceda.
- Estados financieros firmados al cierre de los ejercicios (2002 y 2003) y recientes, con antigüedad no mayor de 3 meses con sus respectivas relaciones analíticas firmadas, debiéndose incluir, si procede, datos de registro de inmuebles.
- En su caso, estados financieros firmados recientes de la persona que funja como aval, con antigüedad no mayor a 2 meses, con relaciones analíticas firmadas, incluyendo datos de registro de propiedades cuando proceda.
- Copia de la última declaración del I.S.R. o IVA.
- Copia de estados de cuenta de cheques de los últimos 3 meses de los bancos con que opere diferentes a Banorte.
- Autorización del solicitante y aval para ser investigado en el Buró de Crédito (formato del banco). Anexar alta de hacienda y la cédula de identificación fiscal del (los) sujeto(s) a investigar.

Gastos: 2% por apertura de línea sobre el monto solicitado, 3% al millar sobre el valor del avalúo, pago al Notario Público por ratificación de firmas e inscripción del contrato en el Registro Público de la Propiedad, así como la obtención del certificado de libertad de gravamen.

Crediactivo Banorte

- Préstamos hasta 3 meses de sus ventas
- Autorización del crédito en 48 horas
- Pagos desde \$24.00 pesos por cada \$1,000.00 de crédito



Si se tiene una micro, pequeña o mediana empresa con actividad industrial, comercial o de servicios, Banorte y Nacional Financiera ofrecen un crédito que puede ser destinado a:

- Capital de Trabajo
- Adquisición de Maquinaria
- Bodegas
- Mobiliario
- Equipo de transporte
- Construcción
- Desarrollo Tecnológico
- Mejoramiento Ambiental

Crediaactivo Banorte apoya para solucionar las necesidades de financiamiento por montos que van desde 100 mil hasta 11 millones 600 mil pesos. Mediante el crédito en moneda nacional o dólares se pueden desarrollar proyectos productivos, en el plazo más conveniente, desde uno hasta cinco años y con tasas de interés fija o variable.

Beneficios:

Tasa fija que permite hacer una planeación de los flujos de efectivo y además:

- Resolución rápida del crédito.
- Plazos de 5 años y opciones de amortización del crédito acordes a las necesidades de la empresa.
- Línea de crédito automática hasta por el 10 % del monto del crédito autorizado, que garantiza el pago de cheques en caso de insuficiencia de fondos temporales.
- También contará automáticamente con una tarjeta de crédito personal o empresarial.
- Facilidad para realizar disposiciones, pagos y consultas de su línea a través de Banorte en Empresa por Internet

Requisitos:

- Llenar y entregar solicitud de crédito, acompañada de la siguiente documentación:
- Copia del Registro Federal de Contribuyentes, en el caso de las personas morales, o copia del alta en Hacienda, para personas físicas.
- Copia de escritura constitutiva de la sociedad solicitante, así como modificaciones y reformas vigentes y/o del avalista, en su caso, con sus respectivos datos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, así como copia de poderes e identificación oficial con fotografía del apoderado(s) que suscriba los títulos de crédito y contratos.
- Para personas físicas (solicitante y avalista), copia de identificación oficial con fotografía, y copia de acta de matrimonio, de divorcio o de modificación al régimen conyugal, cuando proceda.
- Estados financieros firmados al cierre del ejercicio anterior y recientes, con antigüedad no mayor a seis meses, con sus respectivas relaciones analíticas firmadas.
- En su caso, estados financieros firmados recientes de la persona que funja como aval, con antigüedad no mayor a tres meses, para personas morales, o hasta seis meses, para personas físicas. Deben incluir relaciones analíticas firmadas y contener los datos existentes en el Registro Público de la Propiedad de los inmuebles manifestados.



- En el caso de créditos a mediano y largo plazo, incluir las proyecciones financieras con sus bases de cálculo correspondientes y programa de inversión firmado.
- Copia de la última declaración de ISR o IVA.
- Copia de estados de cuenta de cheques de los últimos tres meses de los bancos con los que opera (diferentes a Banorte).
- Solicitud de programa de inversión.

3.13.2 BANCO DEL BAJO

Tabla No.5

Si la empresa es:	Mpyme	Pyme
Financia	De \$200,000 a \$999,999	De \$1,000,000 a \$5,000,000
Para utilizarse en:	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
Plazos:	Capital de trabajo revolvente: 1 año Capital de trabajo permanente: hasta 3 años Adquisición de Activos Fijos: hasta 4 años	Capital de trabajo revolvente: 1 año Capital de trabajo permanente: hasta 3 años Adquisición de Activos Fijos: hasta 4 años
Tasas de Interés	Fija: Sujeta a cotización Variable: TIIE + 6.5 puntos	Fija: Sujeta a cotización Variable: TIIE + 6.5 puntos
Garantía Hipotecaria:	No	Si

3.13.3 HSBC

Con colateral.- Financiamiento destinado a cubrir necesidades de capital de trabajo transitorio, principalmente para apoyar el ciclo productivo de la empresa.

Crédito a Corto Plazo tomando como base del financiamiento un porcentaje del valor nominal de documentos como pagarés no negociables, contrarecibos, Letras de cambio o Estimaciones de obra Ejecutada, que el acreditado debe endosar en garantía. Estos documentos deben proceder de operaciones mercantiles y tiene como fin la recuperación anticipada de las cuentas por cobrar para apoyo al Capital de Trabajo Transitorio

Cuenta Corriente.- Financiamiento que garantiza liquidez a la empresa destinado a cubrir las necesidades eventuales de Tesorería y de capital de trabajo transitorio. Crédito contractual que garantiza liquidez para la empresa, se puede disponer del crédito total o parcialmente cuantas veces se requiera mientras no exceda el plazo del contrato. Destinado a satisfacer necesidades financieras de diversa índole como capital de trabajo transitorio o necesidades eventuales de la Tesorería.

Habilitación.- Crédito contractual a largo plazo destinado a la compra de insumos y al apoyo de los ciclos productivos. Este tipo de crédito se conoce también como créditos a la producción y se caracterizan por su especial destino y garantía, por que su importe debe ser invertido precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, compra de semillas, animales de engorda, pago de salarios y gastos directos de explotación indispensables para fomentar la producción o transformación en la actividad industrial, agrícola, ganadera o de servicios del acreditado. Estos créditos estarán garantizados con las materias primas y



materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean a futuro o pendientes, pudiéndose contratar garantías adicionales.

Prendario .- Financiamiento destinado a la compra de insumos. Crédito a corto plazo destinado a financiar la adquisición de insumos, mediante la pignoración de las mercancías o valores de amplio mercado y fácil realización, siendo su importe un porcentaje del valor comercial de la garantía física. La prenda debe ser aceptable para el banco y no necesaria en las operaciones corrientes del cliente, especialmente inventarios no perecederos, de fácil realización y baja rotación que le puedan dar liquidez a la empresa.

Servicio de Caja.- Crédito destinado a cubrir necesidades extraordinarias de caja, es revolvente y se habilita mediante la expedición de cheques para cubrir posibles devoluciones.

Destino: Cubrir necesidades extraordinarias de Caja

Plazo 1 año.

Cobro de capital e intereses a 72 horas

Tasa: variable sobre base TIIE X 2

Requisitos aplicables a cualquiera de los créditos anteriores:

- No contar con malos antecedentes en Buró de Crédito.
- Contar con una línea Autorizada.
- Información actualizada del girado o suscriptor Contrato de Cesión de Derechos.
- Requisar solicitud de crédito.

Información Financiera:

- Estados Financieros Dictaminados de los dos últimos ejercicios, incluyendo el dictamen del auditor.
- En caso que la empresa sea consolidada: Estados Financieros Consolidados del Grupo.
- En caso de que la empresa no dictamine sus Estados Financieros: Estados financieros Internos de los dos últimos ejercicios, con firma autógrafa del Representante Legal, incluyendo relaciones analíticas de los principales rubros y última declaración Anual de Impuestos.
- Estados financieros parciales del ejercicio en curso, con una antigüedad no mayor a 4 meses, incluyendo relaciones analíticas de los principales rubros.

En caso de Persona Física como acreditado o aval:

- Relación Patrimonial (incluyendo Pasivos) con una antigüedad no mayor a 6 meses.

Información Legal:

- Escrituras Constitutivas del acreditado y aval, así como las modificaciones a las mismas.
- Escritura de Otorgamiento de poderes que suscriban a favor del acreditado y aval.

Información General:

- Identificación oficial del acreditado, en caso de Persona Moral identificación oficial del representante Legal.
- Identificación oficial del aval, coacreditado, deudor solidario u apoderados.
- Copia del Registro Federal de Causantes.
- Comprobante de domicilio (Copia del pago del impuesto predial, luz, agua, teléfono).



3.13.4 SANTANDER SERFIN

Descripción:

Es la solución para financiar necesidades de capital de trabajo o adquisiciones de activo fijo, hecho especialmente para pequeños y medianos empresarios, ya que se otorga mediante un esquema que no requiere garantías y con tasa fija con plazos de hasta 18 meses para capital de trabajo y 36 meses para la adquisición de activos fijos.

- Crédito accesible para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, nuevas o en operación.
- Dirigido para cubrir necesidades de capital de trabajo o para la adquisición de activos fijos.

Las ventajas más representativas que tiene este crédito son:

- No es necesaria una garantía hipotecaria.
- Solo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario como fuente alterna de repago, que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.
- Certidumbre en los pagos debido a la tasa fija garantizada.
- Plazos flexibles, de 1 a 18 meses en capital de trabajo y hasta 36 meses en adquisición de activo fijo.
- Financiamiento de activos fijos que incluye hasta 4 meses de gracia en el pago del capital para las nuevas empresas.

Es un crédito otorgado bajo un programa conjunto con NAFIN y la Secretaría de Economía para invertir en:

- Capital de Trabajo
- Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles)
- Tiene una Tasa fija a plazos flexibles
- Sin garantía Hipotecaria

El crédito lo pueden solicitar:

a) Empresas en operación (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial, con al menos 3 años de constituidas y 2 ejercicios fiscales terminados) y que sus ventas anuales sean entre \$1.0 y \$20 millones de pesos.

b) Empresas nuevas (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en Hacienda y que su operación sea inferior a 3 años).

En ambos casos, es requisito indispensable que la Persona Física con Actividad Empresarial (PFAE) o la Persona Moral (PM) se encuentren dados de alta ante Hacienda bajo el Régimen General de Ley.

En el caso de las Empresas en Operación que desean acceder a un financiamiento para Capital de Trabajo:

- Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario debe ser igual al valor total del crédito solicitado.
- Plazos: a elegir hasta 18 meses
- Tasa: fija durante todo el plazo
- Montos: de \$50,000 a \$750,000 pesos



En el caso de las Empresas en Operación que desean acceder a un financiamiento para Activo Fijo:

- Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario debe ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble formará parte de la garantía.
- Plazos: a elegir hasta 36 meses
- Tasa: fija durante todo el plazo
- Montos: de \$50,000 a \$750,000 pesos
- Máximo a financiar : Hasta el 80% del valor del activo fijo

Solamente para empresas en operación podrá otorgarse al mismo tiempo un crédito para Capital de Trabajo y otro para Activo Fijo sin que la suma de ambos créditos exceda de \$1 millón de pesos.

En el caso de las Empresas nuevas y desean acceder a un financiamiento para capital de trabajo:

- Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario debe ser igual al valor total del crédito solicitado.
- Plazos: a elegir hasta 18 meses
- Tasa: fija durante todo el plazo
- Montos: de \$50,000 a \$400,000 pesos

En el caso de las Empresas Nuevas y desean acceder a un financiamiento para Activo Fijo:

- Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario debe ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles, el propio inmueble adquirido.
- Plazos: a elegir hasta 36 meses (incluye hasta 4 meses de gracia opcionales)
- Tasa: fija durante todo el plazo
- Montos: de \$50,000 a \$400,000 pesos
- Máximo a financiar : Hasta el 80% del valor del activo fijo

Requisitos:

- Ser Persona Moral o Persona Física con Actividad Empresarial
- En el caso de Personas Morales, contar con un obligado solidario que preferentemente deberá ser el principal accionista del negocio, el cual debe contar con bienes inmuebles (libres de gravamen) y un adecuado historial en el Buró de Crédito.
- En el caso de ser Personas Físicas, contar con un obligado solidario, quien debe contar con bienes inmuebles y un adecuado historial en el Buró de Crédito
- Requisar la Solicitud de Crédito.
- Presentar la siguiente documentación en original y copia:

Importante: La documentación que se lista a continuación es necesaria tanto para el solicitante como para el obligado solidario.



Para Personas Morales:

- Identificación oficial vigente del representante legal y apoderados
- Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal)
- Alta ante la S.H.C.P.
- Cédula de identificación fiscal

Para empresas en operación, dos últimos estados financieros anuales (incluir relaciones analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días.

- Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales
- Declaración patrimonial reciente del obligado solidario (formato que proporcionará el Banco)

Información financiera para empresas nuevas:

- Descripción del proyecto a financiar (mercado, monto de inversión y premisas económicas), plan de negocios, estados financieros proyectados y en su caso, contratos vigentes.
- Escritura constitutiva y estatutos sociales actualizados con datos del Registro Público de la propiedad (R.P.P.) .
- Escritura de otorgamiento de poderes con datos del R.P.P.
- Reporte del Buró de Crédito reciente.
- Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio.



CAPITULO IV

MARCO TEORICO TRATADO DE LIBRE COMERCIO



4.1 RAZONES DE LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE²¹

Una serie de razones de carácter internacional y nacional condujeron a México a la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte²², que inició el 12 de Junio de 1991 y concluyó el 12 de Agosto de 1992. Dentro de las razones de carácter nacional destacan el déficit crónico en la balanza comercial, y la vinculación del proyecto de desarrollo a las exportaciones petroleras y la crisis producida por el descenso de los precios internacionales del petróleo, situación que condujo a un estado de recesión (Depresión de las actividades económicas). Junto a ello se asistió a un persistente incremento poblacional y en las demandas de servicios para el bienestar social y a la agudización del desempleo y la pobreza. México llegó así, a los finales de la década de los 80, con una aguda crisis, cuyos rasgos más sobresalientes fueron la hipertrofia del aparato burocrático, la gran participación del Estado en diversas áreas de la producción y una creciente tasa inflacionaria, que en febrero de 1988 alcanzó el 179.7%. Debido a ello, a partir de Diciembre de 1987 se instrumentó una estrategia de consenso social para detener y revertir la situación. Los elementos fundamentales de esa estrategia, vigente hasta la fecha, son: el límite a los gastos no prioritarios del Estado, la contención de precios y salarios, y la privatización de las empresas de administración estatal.

El haber advertido la influencia desfavorable de las circunstancias señaladas, propició que las sucesivas administraciones gubernamentales del país adoptaran medidas para contener el deterioro de la economía nacional y de las condiciones de vida de la población. Entre ellas destacan la apertura gradual y unilateral del comercio de bienes y servicios iniciada en 1983, la incorporación al GATT en 1986 -lo que aceleró el proceso de apertura y promovió la adecuación paulatina de la política comercial- y la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a partir de la decisión adoptada en 1990 por el Ejecutivo Federal.

Desde el punto de vista político, los antecedentes de relevancia para la incorporación de México al TLCAN, se encuentran en el "Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo", realizado en diversas ciudades del país, del 18 al 21 de Mayo de 1990. Resultado de este foro fue la recomendación de intensificar y mejorar los vínculos comerciales con los Estados Unidos de Norteamérica -que cuentan con una tradición centenaria- y con Canadá.

4.2 OBJETIVOS

A continuación se exponen los objetivos del TLCAN que los Estados Unidos, Canadá y México, consideraron fundamentales para integrar un área de libre comercio en América del Norte:

4.2.1 Objetivo General

- Formar una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, que permita el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.

²¹ De ahora en adelante referido como TLCAN.

²² El TLCAN en su versión final apareció el 19 de Octubre de 1992 en el núm. 19 de *El Mercado de Valores*, boletín de NAFINSA.



4.2.2 Objetivos Específicos

- Integrar una región en donde el [comercio](#) de [bienes](#) y [servicios](#) y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
- Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una [competencia](#) justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Establecer [procedimientos](#) efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral
- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.
- Promover condiciones de competencia leal.
- Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias.
- Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios.
- Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- Fortalecer a la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo.
- Coadyuvar a la creación de empleos.

4.3 CARACTERÍSTICAS DEL TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un conjunto de reglas acordado por Canadá, los Estados Unidos de Norteamérica y México, para vender y comprar productos en la región; que especifica el ritmo y las etapas en que se eliminarán los permisos, las cuotas, las licencias y, particularmente, las tarifas y aranceles.

Los tres países expresan, en el documento, las aspiraciones de promover el empleo y el crecimiento económico; aumentar la competitividad de las empresas en congruencia con la protección del ambiente; así como de impulsar el desarrollo sostenible, proteger y hacer efectivos los derechos laborales y mejorar las condiciones de trabajo.

El tratado establece reglas y principios para la coordinación de políticas macroeconómicas entre los tres países; propicia la libre circulación de bienes y servicios; establece garantías recíprocas a la inversión y expresa compromisos conjuntos en materia de normas laborales fundamentales. De manera destacada define un plazo de 15 años para su plena vigencia, al que se llegará luego de superar tres etapas anteriores en las que se eliminarán en proporciones diversas los aranceles, permisos, cuotas, licencias y tarifas impuestas a la circulación de bienes y servicios.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un extenso documento que consta de un preámbulo, ocho partes, 22 capítulos y sus respectivos anexos. Estos últimos establecen especificaciones sobre diversos temas. De particular importancia por sus implicaciones económicas, administrativas y políticas son: la parte segunda, relativa al comercio de bienes; la parte quinta, sobre inversión, servicios y asuntos relacionados; y la parte séptima, que especifica las disposiciones administrativas e institucionales y en la cual se incluyen los procedimientos para la solución de controversias.

La aplicación y administración del Tratado está a cargo de la Comisión de Comercio, ésta es la institución central del Tratado y se integra por ministros o funcionarios a nivel gabinete designados por cada país. En su trabajo cotidiano es auxiliada por comités y grupos de trabajo diversos, compuestos por funcionarios de los



tres gobiernos. El Secretariado compuesto por secciones nacionales a través de una oficina permanente de la respectiva sección, brinda apoyo técnico y administrativo a la Comisión de Comercio.

La prevención y solución de controversias se realiza a través de los mecanismos de consultas; funciones de la Comisión de Comercio, basadas en el uso de buenos oficios, mediación, conciliación y otros y procedimientos ante tribunales.

De acuerdo con estas características, el nivel de integración económica y política acordado por Canadá, los Estados Unidos de Norteamérica y México corresponde al de una "Zona de Libre Comercio". Esto lo ubica en un nivel intermedio respecto de otros procesos de integración, tales como las uniones aduaneras, las comunidades económicas o mercados comunes y las uniones económicas.

El [Tratado de Libre Comercio](#) de [América](#) del Norte se firmó el 17 de Diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de Enero de 1994.

El Tratado es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar [productos](#) y servicios en América del Norte, se llama de libre comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones.

4.4 ACUERDOS:

Los tres países confirman su compromiso de promover el [empleo](#) y el [crecimiento económico](#) en la región, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión.

Ratifican su convicción de que el Tratado permitirá aumentar la [competitividad](#) de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, sin descuidar la protección del [medio ambiente](#). Y reiteran el compromiso de promover el [desarrollo sostenible](#) y proteger, ampliar y hacer cada día más efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

Se establece el compromiso de aplicar el Tratado en los diferentes niveles de [gobierno](#) de cada país. Además, cada país ratifica sus derechos y [obligaciones](#) derivados del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio ([GATT](#)) y de otros convenios internacionales, y acuerda que para efectos de interpretación, en caso de [conflicto](#), las medidas del Tratado prevalecerán sobre las de otros convenios.

Con relación al apego de los [principios](#) rectores el Tratado se ajusta a la [constitución](#) nunca la constitución al Tratado, existen 5 temas que México no negoció: el derecho exclusivo a explorar, explotar y resinar [petróleo](#) y [gas natural](#); el derecho exclusivo de producir [gas](#) artificial, petroquímica básica y sus insumos y la propiedad y el uso de los ductos, no se contrae ninguna obligación para garantizar el abasto de petróleo o de cualquier otro [producto](#), se conserva intacto el derecho del [Estado](#) para mantener el [monopolio](#) del comercio en [electricidad](#) y de petróleo crudo, gas natural y artificial, refinados y petroquímica básica, así como su [transporte](#), [almacenamiento](#), [distribución](#) y las [ventas](#) de primera mano; se conserva intacta la obligación de Petróleos Mexicanos y sus empresas de no celebrar [contratos](#) por servicios u obras que otorguen porcentajes en los productos, pagos en especie o participación en los resultados de las explotaciones. No se permitirá el establecimiento en México de gasolineras extranjeras.



En lo que respecta a la inversión, además de las restricciones en energía y conforme lo establece el artículo 28 constitucional, sólo [el Estado](#) Mexicano puede invertir en la operación y propiedad de [sistemas](#) de satélite y estaciones terrenas; en servicios de telegrafía y radiotelegrafía; en la operación, administración y [organización](#) del [servicio](#) postal; en la operación, administración y [control](#) del [sistema](#) ferroviario mexicano, y en la emisión de billetes y monedas.

También se mantienen reservadas a mexicanos por nacimiento las actividades profesionales consignadas en el artículo 32 constitucional y se conserva la prohibición a inversionistas extranjeros para adquirir el [dominio](#) directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos, conforme a lo dispuesto en el artículo 27 constitucional.

Así mismo, México conserva intacto su derecho soberano a tomar las medidas que considere pertinentes, en cualquier momento, para preservar la paz, el orden público y la [seguridad](#) nacional.

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera que establecen: reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen; un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial; requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen un trato arancelario preferencial; requisitos comunes para la [contabilidad](#) de dichos bienes; reglas tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes; resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidas por la [autoridad](#) aduanera del país al que vayan a importarse; que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismo derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas; un [grupo](#) de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes; y plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en [torno](#) a reglas de origen.

4.4.1 COMERCIO DE BIENES

Acceso a Mercados

- Certidumbre, transferencia y acceso preferencial por sus ventajas geográficas, similitud en horario y reducción de costos de transportación.
- Existencia de nichos de mercado con alto potencial para la exportación como: agricultura y ganadería, alimentos y bebidas, automotriz, construcción, eléctrico, imprenta, maquinaria, metálicas, minería, muebles, químicos, regalos y textil.
- Acceso permanente y seguro de exportaciones mediante la disminución total, pero paulatina, de aranceles y barreras no arancelarias, así como mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias.
- Tratamiento preferencial a bienes originarios de la región con tendencia a promover la competitividad y protección de la industria nacional.
- Eliminación de cuotas para venta de productos mexicanos.



- Distinción de productos como tequila y mezcal.
- Compensación como medida de salvaguarda al país exportador, en su caso.
- Seguridad jurídica para alentar la innovación tecnológica y propiciar el desarrollo de proyectos competitivos.
- Coordinación mejorada de los procesos productivos, distribución y venta de bienes y servicios en la región.

4.4.2 REGLAS DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

- Tratamiento preferencial a productos fabricados totalmente en la región, cambio en la clasificación arancelaria y de contenido regional, a través de los métodos de valor de transacción o de costo neto.
- Establecimiento de un certificado de origen con posibilidad posterior de modificación, previo acuerdo de las partes.
- Exigencia de utilizar el idioma del país importador en el certificado de origen, llenado y firmado por el exportador o productor del bien.

4.4.3 SECTOR INDUSTRIAL Y NORMAS TÉCNICAS

- Eliminación inmediata de aranceles, en Estados Unidos, a productos como: automóviles, parabrisas, estufas de gas, planchas eléctricas, refrigeradores domésticos, lavabos de cerámica, envases de vidrio, televisores, motores de gasolina, radios, caseteras y computadoras.

En territorio canadiense: cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, parabrisas, lavabos de cerámica y mármol.

- Eliminación paulatina, en los Estados Unidos, de aranceles a partir del 10 de enero de 1998, a productos como: cerveza, camiones de carga, pantalones de algodón, motores eléctricos, asientos automotrices y tejidos de algodón; en Canadá: televisores, envases de vidrio, calentadores, camiones ligeros, cristalería, azulejos de cerámica y baterías para automóviles.
- Desgravación arancelaria, para 2003, en Estados Unidos, a lámina y tubería de acero, botas y zapatos de cuero, sanitarios de cerámica, calentadores de agua y penicilinas; en Canadá: juguetes, cafeteras eléctricas, exprimidores de jugos, pantalones de algodón y calzado.
- Eliminación de todas las cuotas existentes en Estados Unidos para la exportación de hilos, tela y prendas de vestir.
- Supresión inmediata de aranceles a casi la mitad de los productos textiles que se exportan a Estados Unidos; a partir del 1° de enero de 2003 eliminación de aranceles, reducidos hasta 20% como máximo, a la otra mitad, y desgravación arancelaria a 19% de las exportaciones a Canadá.



- Supresión inmediata de aranceles a automóviles; a partir del 1º de enero de 1998 se desgravan los camiones ligeros y ello de enero de 2003, los camiones pesados.

4.4.4 APEGO AL PRINCIPIO DE TRATO NACIONAL PARA EL CUMPLIMIENTO DE NORMAS TÉCNICAS Y MÉTODOS.

- Utilización de normas internacionales como marco de referencia, buscando la convergencia futura de los sistemas.
- Existencia de ámbitos específicos de cooperación que incluyen mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

4.4.5 SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.

- Apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados y subsidios a la exportación de productos agrícolas.
- Impulso a la infraestructura, programas sanitarios e investigación de productos específicos del sector agrícola.
- Eliminación inmediata de aranceles a 61% de las exportaciones agrícolas a:

Estados Unidos: ganado bovino en piel, miel de abeja, nueces, flores (excepto rosas), tequila, fresas, mijo, melaza de caña y ajos; en períodos estacionales: tomate, berenjena, chile, calabaza, sandía y cebolla.

Canadá: coles, café, jugo de toronja, verduras y nueces.

Transcurrido el primer plazo de desgravación, quedan libres de arancel en Estados Unidos, a partir del 10 de enero de 1998: rosa, naranja, mango, aceituna, jugo de piña, verduras en conserva, frambuesa, zarzamora, fruta en conserva y zanahoria; en Canadá: calabaza, cebolla, ajo, chocolate, rábano, verdura congelada, alubia, mayonesa; en temporada: col de Bruselas, pimienta, calabacitas y maíz dulce.

- Desgravación, a partir del 10 de enero de 2003, en Estados Unidos: fresa congelada, tomate, lima, aguacate, tabaco, condimentos, sazónadores, salsas, hojas de tabaco, chile ancho y chocolate;

En Canadá: fresa, brócoli, tomate, pepino, chayote y flores.

- Desgravación, a partir del 1º de enero de 2008, en Estados Unidos, a productos como: jugo de naranja congelado y sin congelar, melón, cebolla seca y en polvo, ajo seco y cacahuete.
- Protección, hasta 2003, de partes de pollo, productos porcícolas, papa, manzana, aceites, alimentos preparados y embutidos.
- Desgravación arancelaria, a partir del 1º de enero de 2008, a productos como: maíz, frijol y leche en polvo.



- Eliminar la incertidumbre que ocasionan los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos.
- Normas de protección a la salud pública, medio ambiente y derechos del consumidor.
- Adopción, mantenimiento o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias necesarias para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, incluyendo medidas más estrictas que una norma, directriz o recomendación de carácter internacional.
- Fijación de niveles apropiados de protección, asegurándose del grado necesario de protección a alcanzar.
- Adopción o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias basadas en principios científicos, considerándose factores pertinentes, y fundamentadas en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.

4.4.6 COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIÓN

Servicios

- Acceso al comercio transfronterizo de servicios como: construcción, profesionales, computación, transporte terrestre, telecomunicaciones, portuarios, aéreos especializados, reparación y mantenimiento, comercio al mayoreo y menudeo, telecomunicaciones de valor agregado, turísticos y financieros.
- Principios de trato nacional, nación más favorecida y no obligatoriedad de residencia en la prestación de servicios.
- Acceso para la realización de actividades productivas como: reparación y mantenimiento de motores y equipos, vehículos, aviones, entre otros.
- Acceso y uso de las actividades de telecomunicaciones.
- Permiso inmediato de entrada a operadores mexicanos de transporte terrestre, a partir del 1° de Enero de 1996, y desde 1999 se extiende al servicio de transporte de carga internacional en todo el territorio; se continúa con el alquiler de carros de ferrocarril y construcción de terminales.

4.4.7 ACCESO PAULATINO DE SERVICIOS FINANCIEROS.

Inversión

- Aumento sustancial de inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación, y fomento de integración sectorial, aumentando la competitividad internacional de la región.
- Promoción de inversión extranjera preponderante en sectores como: alimentos y bebidas, curtiduría, eléctrico y electrónico, metalmecánico, minería, químico, y subcontratación de la industria de la confección, plástico y electrónica.



- Seguridad y certidumbre para la inversión, bajo los principios fundamentales de trato no discriminatorio respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración; extensión de beneficios otorgados a otros países, no imposición de requisitos que distorsionen el comercio, libertad de transferencia al exterior y convertibilidad de moneda, así como expropiación de inversiones por causa de utilidad pública de manera no discriminatoria.

4.4.8 ASPECTOS INSTITUCIONALES

Solución de Controversias

- Acuerdo sobre la interpretación y aplicación de las disposiciones del tratado, mediante la cooperación y consulta entre las partes.
- Solución de controversias conforme a las disposiciones del GATT o de conformidad con las del tratado, a elección de alguno de los países signatarios.
- Existencia de un mecanismo transparente, uniforme y sencillo que opera a través de tres instancias: consulta directa entre los gobiernos, intervención de la comisión a solicitud escrita de cualquiera de las partes e integración de un panel arbitral, conformado por cinco miembros escogidos de una lista de treinta panelistas, designados por consenso de los países signatarios.
- Instauración de comités de revisión científica sobre diversas cuestiones o materias.
- Obligatoriedad en el cumplimiento del informe final emitido por tercera instancia, en caso contrario, suspensión de beneficios.
- Existencia de procedimientos internos y solución de controversias comerciales de carácter privado ante instancias judiciales y administrativas internas.
- Promoción y facilidad de un recurso de arbitraje y otros medios alternativos de solución de controversias comerciales internacionales entre particulares en la Zona de Libre Comercio establecida.

4.4.9 INSTITUCIONES

- Establecimiento de puntos de enlace, indicando cada uno de los países, la dependencia o funcionario responsable del asunto y la prestación del apoyo necesario.
- Existencia de tribunales o procedimientos judiciales, cuasijudiciales o administrativos para la revisión o recurso de impugnación.
- Establecimiento de la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada país a nivel de Secretaría de Estado, o personas designadas para tal efecto.
- Instauración de un secretariado integrado por secciones nacionales. Existencia de comités y grupos de trabajo sectoriales.



4.4.10 COMPRAS DE GOBIERNO Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Compras de Gobierno

- Eliminación de discriminación en las adquisiciones gubernamentales (bienes, servicios y obra); información sobre los sistemas de compras del sector público.
- Competencia entre productores para compras del sector público y contratos de obras gubernamentales, así como la identificación de asociación, promoción comercial e información sobre procedimientos de compras de gobierno a través de programas especiales para la micro, pequeña y mediana empresa.

Propiedad Intelectual

- Protección a descubrimientos, inventos, patentes y marcas, así como al origen geográfico del producto.

Tabla No. 6

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO QUE HA CELEBRADO NUESTRO PAÍS	
TLC con Chile	Entró en vigor el 1 de enero de 1992. En los primeros ocho años el comercio se multiplicó por siete. En agosto de 1999 se amplió la cobertura del tratado.
TLC con Estados Unidos y Canadá	Entró en vigor el 1 de enero de 1994. Representa 86% del total de comercio exterior de nuestro país. México es el segundo socio comercial de Estados Unidos y el principal de Canadá en América Latina.
TLC con Venezuela y Colombia	Entró en vigor el 1 de enero de 1995. En los primeros cinco años el comercio creció 50%.
TLC con Costa Rica	Vigente desde el 1 de enero de 1995. Las exportaciones mexicanas a Costa Rica crecen en un promedio de 26% anual.
TLC con Bolivia	Vigente desde el 1 de enero de 1995. Con el tratado 97% de las exportaciones mexicanas y 99% de las importaciones quedaron libres de arancel.
TLC con Nicaragua	Entró en vigor el 1 de junio de 1998. En los primeros dos años el comercio bilateral creció 74% y las ventas de productos mexicanos aumentaron 83%.
TLC con la Unión Europea	Vigente desde el 1 de junio de 2000. La Unión Europea es el mercado más grande del mundo y realiza importaciones anuales por más de 850,000 millones de dólares. Es nuestro segundo socio comercial. Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia, son los miembros de la Unión Europea.
TLC con Israel	Vigente desde el 1 de julio de 2000. Es el primer tratado de México con un país del Medio Oriente. Israel importa 20,000 millones de dólares por año.
TLC con Honduras	Vigente desde el 1 de enero de 2001.
Fuente: Secretaría de Economía.	



CAPÍTULO V

IMPACTO DE LA APERTURA ECONÓMICA Y EL TLCAN SOBRE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.



5.1 ANTECEDENTES

Antes de iniciar la discusión acerca de los efectos de la apertura comercial y el TLC sobre la pequeña y mediana industria nacional, es necesario partir de un marco de referencia, ya que es claro que lo que está ocurriendo hoy en día en México, es fruto de una crisis general del sistema capitalista que en el caso de los países subdesarrollados tiende a recrudecerse particularmente en razón de los problemas de la deuda externa que, a pesar de lo que se dice, no se ha solucionado.

En 1991, México pagó a la banca internacional, entre intereses y amortizaciones, 17 mil millones de dólares, lo que en sí mismo explica la crisis de nuestra economía y las dificultades a las que se seguirá enfrentando en las próximas décadas. Pero, además, para ese año se recrudeció como nunca el desequilibrio externo del país, al presentarse un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos del orden de los 13 mil millones de dólares, y una balanza comercial desfavorable por 6,500 millones. Para el primer semestre de 1992, dicho déficit ascendió a nueve mil millones de dólares lo que por sí solo refleja su gravedad.

Este es uno de los indicadores que más claramente reflejan los primeros efectos de la apertura al exterior de México, ya que de un país con una balanza comercial favorable, se pasó a una situación deficitaria que se tiene que compensar o con más deuda o bien a través de una mayor atracción de capitales extranjeros, implicando esto, una mayor penetración de capitales del exterior en el usufructo de nuestros recursos naturales y una mayor explotación de nuestra mano de obra, lo cual nos está colocando en una situación más vulnerable y dependiente con respecto al exterior.²³

Así, la apertura al exterior de nuestro país, iniciada en 1985 y el TLC, son reflejo de la crisis de la deuda, y obedecen a fuertes presiones del exterior, en especial del Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y del gobierno de los Estados Unidos con el apoyo de las cúpulas empresariales de México.

Al respecto, cabe recordar que fue a partir de 1976 que se recrudece la crisis estructural al agotarse el modelo “sustitutivo de importaciones”, para que entre 1972 – 1982 se presente la época del espejismo petrolero y el endeudamiento exponencial. Por ello, a partir de 1983 se sientan las bases de un nuevo modelo de dependencia externa en el marco del “neoliberalismo económico” dentro del cual, la apertura exterior constituye la pieza clave del proyecto.

La apertura al exterior de México, se convirtió en tesis oficial, dentro de lo que se llamó política de “cambios estructurales” y más tarde la “modernización” se asimiló como la necesidad de producir artículos competitivos en el exterior, para convertirnos en país exportador.

Esto privilegiaba a las grandes empresas en detrimento de las medianas y pequeñas. Por consiguiente, por apertura al exterior de la economía mexicana, se entiende la modificación de la política comercial externa de México, con el propósito de eliminar la protección administrativa que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional, esto con el objeto de facilitar, mediante la asignación de aranceles bajos o libres del pago de éstos, la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas y condicionadas por los llamados sistemas de permisos previos. A su vez, la aceptación oficial para que la industria nacional compita en igualdad de condiciones con las mercancías del exterior, ya que se considera que ambas están a los niveles de madurez que les permitirá dar la batalla internacional, sobre la base de que aquellas que a lo largo de 50 años no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia.

²³ Cifras de la Balanza de Pagos 1985-1992 en los informes anuales del Banco de México



Otro elemento que caracterizó la apertura al exterior, es la política de atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera directa, la cual hoy día puede ser de 100% del exterior, y sin reglamentación que vaya más allá de no introducirse en áreas estratégicas en las que sólo el Estado pueda participar. Tal es el propósito central del TLC.²⁴

La evidencia más clara de las presiones externas en función de las aludidas necesidades de Estados Unidos lo reflejan las diversas cartas de intención que el gobierno mexicano firmó con el FMI y en donde dejan perfectamente claro la necesidad por parte de México de revisar los mecanismos de protección que se consideraban contrarios a las tesis del llamado "libre comercio".

Estas presiones extranjeras pronto encontraron múltiples aliados internos que argumentaban bondades para un desarrollo excepcional de México y veían en la apertura al exterior, e ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y al TLC, la oportunidad de que México se modernizara y convirtiera en una potencia exportadora de la noche a la mañana.

A su vez, se acusaba a la mediana empresa de ineficiente, de invernadero, bajo un mercado cautivo, y productora de artículos de mala calidad y alto precio, razón por lo cual era benéfica la apertura total.

Por ello se debía seguir el ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que han logrado enormes e insuperables procesos de crecimiento.

En términos esquemáticos, lo absurdo de estos argumentos lo prueba el que la industria mexicana nunca estuvo realmente protegida ni fue de invernadero, pues la competencia la tuvo en casa con el advenimiento de las transnacionales.

La vital urgencia de incrementar exportaciones resulta únicamente un buen deseo ya que las potencias cada día afinan su proteccionismo y restringen en mayor grado la entrada de mercancías del exterior, por lo tanto, es una falsa ilusión el suponer que estén ansiosos en el exterior por recibir las mercancías mexicanas.

En síntesis, la apertura al exterior es algo que va más allá de una política aislada o puramente coyuntural. Obedece a toda una estrategia perfectamente diseñada y basada en presiones externas ejercidas por el gobierno estadounidense para que los países subdesarrollados se plieguen a los intereses de ese país y encaminen sus políticas hacia los objetivos centrales de asegurar el pago de la deuda externa por un lado, y por el otro, de incrementar sus compras a Estados Unidos, como ha ocurrido.

²⁴ Véanse "Modificaciones a la "Ley sobre Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología 1989", así como las recientes modificaciones a la Constitución, en especial lo referente al "artículo 27".



5.2 EL TLCAN EN MÉXICO: PROMESAS, MITOS Y REALIDADES

El gobierno mexicano y los más grandes grupos económicos del país presentan al TLCAN como un éxito basándose en algunos datos que si bien son ciertos, son demasiado generales y esconden problemas profundos de la economía mexicana.

Es urgente un balance profundo y objetivo de los resultados de este tratado para tener elementos para repensar la forma en que México se está integrando en la economía mundial. Es urgente, antes de seguir negociando el ALCA (Acuerdo de Libre Comercio para América) y otros tratados similares evaluar los resultados del TLCAN.

5.2.1 COMERCIO EXTERIOR

Presumibles éxitos:

- Las exportaciones crecen. Se multiplicaron por un poco de más de 3 veces durante el TLCAN. Pasaron de ser (incluyendo la maquila) 51,886 millones de dólares antes del TLCAN en 1993 a 160,682 millones de dólares al finalizar el año de 2002.²⁵

Estas exportaciones en su mayoría son manufacturas. En promedio durante el TLCAN el 87.35% de las exportaciones son manufacturas (en las que se incluye la maquila). Se supera así la petrolización del comercio exterior. Antes México era primario exportador. Vendía al exterior básicamente productos agrícolas y minerales. En los 70's gran parte de la exportación fue petróleo crudo. En 1981 el petróleo significaba el 72.5% de las exportaciones, en el 2002 sólo el 9%.²⁶

Durante el TLCAN se tiene superávit comercial acumulado con Estados Unidos de 140, 995 millones de dólares.

Estos datos tan espectaculares nos muestran un mito: México se ha convertido en el primer exportador de América Latina y uno de los principales exportadores del mundo y todo ello debido al TLCAN. El camino seguido por México se presenta al resto del continente como el gran argumento para invitar a negociar y firmar el ALCA. Sin embargo si analizamos más a fondo estos datos encontraremos realidades más complejas y negativas.

- Debe tenerse en cuenta que el objetivo no es exportar, sino que la estrategia era exportar para crecer y generar empleos. Paradójicamente estas enormes ventas al exterior no se tradujeron en un crecimiento de la economía mexicana ya que la tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante es menor a 1%.
- El superávit comercial con Estados Unidos se debe básicamente al petróleo y la maquila cuya dinámica es independiente del TLCAN ya que este tipo de exportaciones responden a una necesidad y no dependen de las reglas del TLCAN. Las ventas de petróleo crudo en el continente americano suman durante el TLCAN 77,502 mdd lo que significa el 55% del superávit comercial con Estados Unidos. Las maquilas si han aumentado durante el tiempo de vigencia del TLCAN sus exportaciones; pero no debido al TLCAN. En realidad las ventajas del régimen de maquila no mejoraron con el TLCAN, más bien se extienden al conjunto de la economía.

²⁵ Grupo de trabajo Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Secretaría de Hacienda (SHCP) y Banco de México (BANXICO), tomado de Banco electrónico de datos de INEGI (BIE-INEGI).

²⁶ Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y BANXICO



Las estadísticas oficiales no permiten separar por país al que se exporta la maquila, pero se sabe que la mayoría son a Estados Unidos (seguramente más del 90%). El saldo comercial de la maquila son 105, 733.4 mdd. Si el 90% de ellas es a Estados Unidos significan 95,160 mdd, es decir, 67.5% del superávit comercial con Estados Unidos²⁷. La suma de exportaciones de maquila y petróleo crudo a Estados Unidos es 22.5% más que el superávit comercial con dicho país.

- Otro elemento importante del superávit comercial con Estados Unidos es el comercio intra firmas estadounidenses. No hay datos públicos estadísticos al respecto, pero el 2do, 3er y 5º lugar como empresas exportadoras desde México son las tres armadoras automotrices estadounidenses que ensamblan los carros en México para luego venderlos en el mundo y una parte importante en Estados Unidos. Es el caso también del ensamble de computadoras como las de HP que es el 6to exportador de nuestro país. Exportamos muchos otros productos industriales a Estados Unidos, pero el sector manufacturero tiene en su conjunto déficit comercial.²⁸
- Otro elemento que avala que no es el TLCAN lo que explica el superávit con Estados Unidos es que con Canadá tenemos déficit. En los 9 años previos al TLCAN tuvimos un superávit con Canadá de 667 mdd y durante el TLCAN tuvimos un déficit de -3,739 mdd con ese país.²⁹
- La mayoría de los insumos incorporados en lo que exportamos son importados. El caso extremo son las maquilas que en promedio durante el TLCAN compró en el país sólo el 2.97% de sus componentes y envases. La industria manufacturera no maquiladora en 1983 tenía un contenido nacional de 91% y ya para 1996 es sólo el 37%. Es decir exportamos mucho pero casi todos los componentes antes los importamos. ³⁰En la estrategia económica mexicana se plantea que las exportaciones serán un motor de crecimiento de la economía, pero no lo han sido debido a que las empresas exportadoras no están conectadas con cadenas productivas nacionales, sino que son una especie de islas desconectadas del resto de la economía. Casi no tienen arrastre sobre el resto de la economía ni generan empleos directos.
- Es precisamente en estas empresas altamente exportadoras donde está concentrada la inversión extranjera. El 49.5% de la inversión extranjera directa llega a las manufacturas. 5 o 6 de las más grandes empresas exportadoras son 100% propiedad extranjera y representan más del 20% de las exportaciones totales.³¹
- Resumiendo podemos afirmar que exportamos mucho, pero lo que exportamos es poco mexicano tanto por sus dueños como por sus componentes. Y es aquí precisamente donde podemos apreciar el efecto negativo macroeconómico más profundo del TLCAN: la desintegración de las cadenas productivas y la desnacionalización de la planta productiva.

A continuación podemos describir cómo lo pactado en el TLCAN no sólo no ayuda a superar éstos problemas de la economía mexicana, sino que los agudiza aún más:

- Las reglas de origen pactadas en el TLCAN no favorecen el aumento del contenido nacional de las exportaciones ya que sólo exigen contenido de la región de América del Norte y no nacional. El nombre “reglas de origen” hace pensar que se exigirá que las mercancías contengan un determinado

²⁷ Cálculo en base a Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y BANXICO Balanza Comercial.

²⁸ Revista Expansión

²⁹ Grupo de trabajo INEGI, SHCP y BANXICO. Tomado de BIE-INEGI (Sector externo balanza comercial por zonas geográficas y por países/exportaciones/Estados Unidos de América/importaciones).

³⁰ Cálculo de Héctor Vázquez Tercero “Medición del Flujo efectivo de Divisas en la balanza comercial de México” en Revista de Comercio Exterior, Ed. Banco de Comercio Exterior Agosto de 1995 cuadro 5 Pág.599

³¹ Cálculo en base a la Revista Expansión



porcentaje de insumos originarios del país que las pretende exportar. Pero no es así, sólo exigen contenido de la región norteamericana.³²

- La forma en que se negoció el TLCAN es un factor importante de este poco contenido mexicano. Las empresas exportadoras no están obligadas a someter a concurso sus compras como sí lo está el estado y las empresas públicas. Muchas veces las empresas mexicanas ni siquiera tienen la oportunidad de competir. Si realmente se fuera consecuente con la teoría del libre comercio y la competencia no habría que haber pactado en el TLCAN mecanismos que obligaran a licitar compras cuantiosas. Es paradójico que se obligue al sector público a licitar sus compras y obras importantes y con ello se impida se utilicen dichas compras o inversiones como parte de una política económica tendiente a desarrollar la industria nacional y no se haga lo mismo con las grandes corporaciones. Si se dice que la competencia favorece bajar precios y con ello favorece al consumidor, ¿por qué las grandes corporaciones no licitan sus compras y con ello ponen a competir a sus proveedores? La verdad es que el objetivo real no es la competencia que beneficia al consumidor, sino maximizar las ganancias privadas y por ello prefieren comprarse a sí mismos.
- Por otra parte, el TLCAN y las negociaciones del ALCA lo ratifican, prácticamente se prohíbe exigir requisitos de desempeño o reglas de comportamiento a los inversionistas extranjeros. En las reglas de TLCAN sobre comercio e inversión se crean las condiciones para que las empresas maximicen sus ganancias, pero sin la exigencia de ninguna contraprestación en términos de colaboración al desarrollo del país.
- En esta negociación, los intereses del país que realiza la exportación no importan. Se puede venir y realizar en México las partes que implican más mano de obra y luego exportar y vender en los propios Estados Unidos o Canadá.
- La apertura comercial por sí misma no genera la competitividad de las empresas nacionales, sólo castiga con la muerte a las que no lo logran.
- Se afirma que la apertura comercial genera modernización, eficiencia y competitividad. La teoría del libre comercio sostiene que el mercado es el mejor regulador de la economía, que por sí mismo, si se le deja libre garantiza la mejor distribución posible de los recursos y de los beneficios. Esto llevado al plano internacional sostiene que no hay para que elaborar proyectos de desarrollo nacional, que el mejor de los países posible lo logrará el mercado si se quitan todos los obstáculos al mercado mundial. No podemos negar que el mercado es competencia y que la competencia exige eficiencia, pero el mercado y la competencia no producen la eficiencia, sólo la exigen!!.
- La apertura comercial puso a la economía a competir pero no se dio antes la política industrial necesaria para llegar a dicho mercado en condiciones de competitividad y lo que es aún más grave es que las reglas del TLCAN limitan las posibilidades de una intervención activa del estado en la economía es decir de implementar una política industrial definida y activa. No se trata de que la economía mexicana deba volver a cerrarse, el modelo anterior llamado estabilizador, implicó un proteccionismo exagerado, pues no se planteó un tiempo definido para la protección y fue indiscriminado. La experiencia nos ha enseñado que la protección no debe ser generalizada, si algunos sectores deben ser protegidos, ello debe ser planeado con un horizonte de tiempo definido y con apoyos condicionados por evaluaciones contra metas pre-establecidas.

³² Secretaría de Economía. Tratado de Libre Comercio de América del Norte Ed. Porrúa 1993. Capítulo IV artículos 401 a 403 y el análisis que Andrés Peñalosa realiza en el ya citado El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, crítica y propuesta. Págs. 79-88



- Es verdad que lo que hay que hacer para llegar al mercado en condiciones de competitividad debe ser en gran parte de una responsabilidad de los propios actores económicos; pero el Estado no puede renunciar a su responsabilidad de generar las condiciones generales adecuadas. No se trata de que el Estado subsidie o proteja, sino de que garantice que el costo país no ponga a la planta productiva nacional en condiciones de desventaja, que conduzca, desde un proyecto de país en el largo plazo, la apertura.

5.3 RESULTADOS Y LO NEGOCIADO EN EL TLCAN.

Ha aumentado la inversión directa y esto es bueno, pero lo malo es que esta inversión está poco integrada en las cadenas productivas nacionales y por ello no se multiplican sus efectos en términos de crecimiento y de empleo. Tampoco ha colaborado para disminuir la brecha entre zonas de alta marginalidad y las que gozan de una mayor generación de riqueza, reforzando más bien ésta enorme disparidad regional.

Sigue siendo importante el monto de inversión especulativa a muy corto plazo y cotizada en moneda extranjera y con ello mantiene la economía mexicana con una alta vulnerabilidad ante la fuga de capitales. La estabilidad de la moneda está sujeta totalmente al mercado y con ello en realidad depende de que no se fuguen estos capitales golondrinos y el TLCAN prácticamente imposibilita cualquier intervención estatal para impedir dicha fuga.

El comercio exterior y la inversión extranjera más que generar desarrollo nacional han ido consolidando enclaves o islas modernas y altamente competitivas y lucrativas, pero cada vez más desconectadas del resto de la economía.

5.3.1 NO SE LOGRA EL OBJETIVO: CRECIMIENTO

El crecimiento de las exportaciones y la atracción de la inversión extranjera eran supuestamente los medios para crecer. Se logran los instrumentos pero no el objetivo. En realidad la estrategia económica neoliberal (Teoría política que tiende a reducir al mínimo la intervención del estado) y dentro de ella la del TLCAN ha significado la más baja tasa de crecimiento comparada con cualquier otra estrategia económica seguida por el país en el siglo XX.

Las exportaciones están excesivamente concentradas y desconectadas del resto de la economía. Generan islas exitosas, pero no arrastran en su éxito al conjunto de la economía y gran parte de la inversión extranjera es compra de empresas ya existentes.

5.3.2 EMPLEO

El problema de desempleo y empleo precario es crónico en nuestro país y por supuesto que data de mucho antes del TLCAN, incluso del neoliberalismo. Por lo anterior, lo que podemos preguntarnos es ¿las reglas pactadas en el TLCAN han ayudado a disminuir o al contrario han agudizado este problema?

Hay que ver el balance de la generación de empleos, no solamente cuántos empleos se crearon en cada sector o segmento de la economía, sino también cuántos se perdieron. Ello es importante debido a que la propaganda oficial mexicana habla de muchos empleos creados en el sector exportador para con ello mostrar las maravillas del TLCAN, pero omite hablar de los que se perdieron en los antiguos proveedores de estos exportadores que antes eran mexicanos y que ahora se surten de importaciones.



5.4 PROMESAS Y MITOS

Los negociadores y promotores del TLCAN prometieron más y mejores empleos. Actualmente se habla de miles de empleos generados por el sector exportador, pero la realidad es que no ha habido ni más ni mejores empleos durante el período del TLCAN.

En los primeros 9 años del TLCAN la generación total de nuevos empleos en el país fue de 8,073,201 significando un déficit de 46.6% respecto los necesarios para dar empleo a la nueva gente que llega a la edad de trabajar (15 a 62 años).³³

Pero, además de estos pocos empleos son malos empleos: el 53.3% de los empleos nuevos generados no cumplen con ninguna de las prestaciones de ley.³⁴

El TLCAN no ha realizado las expectativas y objetivos que plantearon sus promotores. No ha logrado ni siquiera un crecimiento significativo de la economía, menos que el crecimiento sea estable, sostenido, sustentable y con justicia social.

Si ha acelerado la desintegración de las cadenas productivas nacionales: ya prácticamente no hay bancos mexicanos, ni cadenas comerciales y las grandes empresas exportadoras en su mayoría son de propiedad mayoritariamente extranjera.

La estrategia no funcionó debido a las reglas y modalidades de nuestra integración a la economía mundial. Las exportaciones no han sido el motor de la economía en su conjunto debido a la desconexión de las cadenas productivas nacionales. Se exporta mucho pero dichas exportaciones están altamente concentradas en pocas empresas y son como islas o enclaves con muy poco efecto de arrastre sobre sus cadenas productivas y en la generación de empleo indirecto. La inversión extranjera directa ha sido muy cuantiosa e importante pero tampoco ha colaborado significativamente al crecimiento y a la generación de empleos ya que una buena parte es compra de empresas ya existentes.

Este balance nos obliga a repensar la forma de integrarnos a la economía mundial, no podemos dejar el futuro de nuestros países a las solas fuerzas del mercado, necesitamos acuerdos internacionales para el desarrollo sustentable y la distribución del ingreso tanto a nivel mundial como dentro de cada país. Otro mundo es posible, otra globalización es posible y hay propuestas muy avanzadas para ello.

³³ INEGI Encuestas Nacionales de Empleo 1993 -2003. Indicadores Estratégicos de empleo y desempleo

³⁴ Ibidem



5.5 IMPACTO DE LA APERTURA ECONOMICA Y EL TLCAN SOBRE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: EL COSTO DE LA DESPROTECCION.

La apertura al exterior constituye uno de los pilares básicos en la aplicación del proyecto neoliberal puesto en marcha en países endeudados.

Se busca facilitar la libre entrada de mercancías y capitales procedentes del exterior, en especial de las grandes firmas transnacionales, con lo que se pretende en realidad poner en práctica el nuevo modelo de acumulación del capital a escala internacional.

5.5.1 DESEMPLEO, SUBEMPLEO Y CIERRE DE EMPRESAS: COSTO SOCIAL DE LA APERTURA.

El desempleo se ha multiplicado no sólo en forma abierta, sino esencialmente disfrazado a través de la “economía informal” o “ambulante” que prolifera a nivel nacional hasta convertirse en un fenómeno social que tiende a salirse de todo control, a enraizarse y a constituirse en una fuerza política.

Respecto a la pequeña y mediana industrias nacionales, los efectos de la apertura son aún más evidentes, pues entre otras cosas llama la atención las quejas de muchos empresarios que inicialmente callaron o aceptaron la apertura comercial y que ahora la rechazan y se lamentan de ésta.

Hoy argumentan que se está desarrollando una competencia a todas luces desleal que los obliga a operar a escasa capacidad, cancelar turnos, despedir personal, e incluso abandonar el mercado. En este terreno destacan las quejas de los industriales textiles, del juguete, de bienes de capital, de herramientas mecánicas, de aparatos eléctricos y electrónicos, que se están convirtiendo en importadores y distribuidores, desalentando con ello la producción interna. Lamentable situación para un país tan urgido de puestos de trabajo.

Empresarios de cúpula que también afirmaron que la apertura era negativa para el país. Tal es el caso del magnate Agustín F. Legorreta, entonces presidente del Consejo Coordinador Empresarial, quien declaró que “el suprimir súbitamente la protección a la plantas productiva del país, puede conducir a la desaparición de gran cantidad de empresas marginales y agravar el problema del desempleo”.

Para confirmar lo anterior, un estudio de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) señaló que mientras para Estados Unidos la apertura comercial había sido ampliamente favorable, para México, había tenido un alto costo, consistente en cierre de empresas, caída de ventas internas y fuerte desempleo, en virtud de la incapacidad de competir. Tal es el caso de las industrias maderera, de juguetes, textil, del vestido, la del cuero y del calzado.

Otros testimonios recogidos por la prensa especializada reportan que en la industria del aluminio se están resintiendo severamente los efectos de la apertura a los artículos extranjeros de esa rama, unido a la elevación interna de costos, como el de la energía eléctrica, agua e impuestos; resulta más barato importar aluminio que producirlo internamente, por lo que muchos establecimientos de esta industria, en especial los pequeños, están sufriendo una severa crisis.

De esta forma, para las empresas que ya reflejan los efectos de la competencia desleal como las anteriormente referidas, existe el peligro de que cierren a corto o mediano plazo, produciendo el consiguiente desempleo en el sector manufacturero. Es claro que algunas quizá no se topen con graves problemas o logren subsistir aunque sea en forma marginal, o bien convertirse en maquiladoras de las transnacionales. Pero decir subsistencia no quiere decir que puedan ir más allá de compartir un mercado que en realidad era suyo, contra fuertes intereses del exterior.



En otras palabras, el grueso de la industria nacional no se encuentra preparado para competir con las grandes trasnacionales dueñas de la “tecnología de punta”.

Tan desigual e inversa es la relación México-Estados Unidos, que en ese país se han generado alrededor de 650 mil empleos y ganancias por 26 mil millones de dólares en 1991, según datos oficiales, derivados de la apertura comercial de México, iniciada en 1987.³⁵

En este contexto, el futuro de la pequeña y mediana industrias resulta ser a todas luces incierto. Es permisible pensar que las varias décadas de industrialización semi - autónoma, que aunque incompleta, no muy eficaz, atrasada y con muchas limitaciones, a fin de cuentas había logrado estabilidad económica en función precisamente de su relativa autonomía y producción para el mercado interno; pero, y sobre todo, por su decisiva contribución al empleo que en estos momentos, merced a la estrategia aperturista tiende a agravarse junto con los fenómenos de desestabilización social, los cuales pueden ser una bomba de tiempo para un futuro no muy lejano.

Es obvio que nadie puede estar a favor de consentir o subsidiar a un sector industrial ineficiente, y menos aún en las condiciones actuales de competencia internacional exacerbada; pero tampoco debe ser política del Estado Mexicano lanzarlo a una lucha tan desigual.

En el texto final del TLCAN se da gran importancia a temas como petroquímicos, comercio fronterizo de servicios, protección a servicios financieros, bases para movimientos de capital, prácticas desleales, administración del TLCAN y otros rubros. Lamentablemente es evidente que no hubo plazo de desgravación para la pequeña y mediana industrias o para industrias en crisis como la textil, Esto implica que el grueso de la industria y la agricultura nacional quedan con el TLCAN merced de las grandes trasnacionales.

Por ello, es necesario recordar que apostar todo a la inversión extranjera y al TLCAN nos pone en una situación muy vulnerable. Tal vez aún es tiempo de revertir esta tendencia, no con un proteccionismo anticuado, sino con un control selectivo de las importaciones, mayor interés en el mercado interno y una posición menos insensible ante el desempleo, el cierre de empresas y la caída de los salarios.

³⁵ Según declaraciones de Andrés Rosental, en ese entonces Subsecretario de Relaciones Exteriores de México. Los Estados del otro lado más beneficiados han sido California y Texas”. Excélsior. Lunes 1 de Marzo de 1993: 2ª. Parte Secc. A, Primera Plana.



CONCLUSIONES

Como podemos observar a través de los datos anteriores, las Pymes, han sido las empresas perdedoras desde mediados de la década de los noventa en México, al menos en términos de empleo. Las diversas fuentes de información sobre este estrato reflejan su desvinculación con el motor de crecimiento en marcha desde finales de la década de los ochenta –las exportaciones y el incremento significativo de las importaciones en sus procesos y ventas. Como contraparte, en el actual proceso de polarización socioeconómico y territorial por el que transcurre México, han sido las que más se han beneficiado.

¿Cuáles han sido algunas de las causas de ese desempeño? Si se considera que las empresas de menor tamaño básicamente se orientan al mercado interno, tanto la debilidad del crecimiento económico durante los noventa como la limitada demanda han deteriorado su evolución. De igual forma, la estrategia de liberalización seguida desde 1988 ha favorecido sustancialmente a las actividades financieras, vinculadas a la bolsa de valores y al comercio exterior, donde las Pymes no tienen presencia significativa. Adicionalmente, también como resultado de la estrategia macroeconómica seguida desde 1988, las Pymes han sido directamente afectadas por la sobrevaluación del tipo de cambio –generando incentivos a las importaciones con las que compiten en el mercado interno y la absoluta falta de financiamiento, además de una alta tasa de interés. Este último aspecto es muy preocupante, pues la carencia de financiamiento al sector productivo en general y particularmente a las Pymes afectará su desempeño futuro.

Cabe destacar que desde 2001 el gobierno federal y varias entidades federativas han realizado importantes esfuerzos para canalizar recursos y ofrecer nuevos programas a las Pymes y Mipymes, con todo y la generalizada austeridad presupuestaria de estos años. Si bien estos esfuerzos son relativamente nuevos y a nivel federal contrastan con las políticas de sexenios anteriores, aún se encuentran muy lejos tanto de las necesidades de las empresas como de la dimensión de la problemática de las Pymes.

La propia Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) concluye sobre los programas gubernamentales a nivel federal: “...la mezcla actual de programas e instrumentos de apoyo no cuenta con una estructura integral de atención, además que no da respuesta a las principales necesidades del sector empresarial”. Angelelli, Guaipatín y Suaznabar son más tajantes al respecto y específicamente sobre los Fampyme (Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa) y Fidecap (Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas de la SPYME) anotan: “...no existe una instancia de coordinación entre los programas, lo cual se aprecia en la duplicidad de funciones y de herramientas de intervención en la que incurren el Fampyme y el Fidecap y la falta de personal capacitado al interior de ambos programas.

Para México no hay duda alguna de que las Pymes son y seguirán siendo un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo del país, son con mucho la principal fuente de empleos y una espléndida manera de ayudar al desarrollo económico y social del país, para combatir la desigualdad y mejorar el ingreso, especialmente de las zonas mas desfavorecidas.



Contamos con una importante base de micro, pequeñas y medianas empresas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, por lo que debemos aprovecharla para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de nuestra nación.

Es por eso que debemos recordar que en los últimos años, las condiciones para que las empresas sobrevivan y crezcan han cambiado: la economía se abrió, los consumidores son cada vez más exigentes y la competencia más creativa y dinámica. El entorno económico mundial y nacional de hoy obliga a reflexionar sobre conceptos como la competitividad, la productividad o la calidad para asegurar la permanencia de las empresas y el desarrollo de los mercados.

Debemos hacer que las PYMES mexicanas, además de ser muchas sean también **COMPETITIVAS**, esto es que sean capaces de cumplir de mejor manera las necesidades de los consumidores, lo que sólo se logra con productividad y calidad.

En este marco es posible definir la competitividad de una empresa como la capacidad para satisfacer las expectativas de sus clientes y proveedores de mejor manera que otros competidores. Se manifiesta en la calidad y la diferenciación del producto o servicio, el precio y los términos de pago y en la comercialización, e incluye entre otros, la productividad, la calidad de sus productos y servicios, su precio, las estrategias de mercadotecnia y comercialización, los canales de distribución e infraestructura de servicio, la investigación y desarrollo y de manera destacada los aspectos de capital humano y relaciones laborales, que es donde finalmente se cimienta la competitividad.

Es una tarea de los empresarios, las Cámaras, así como de la sociedad en su conjunto, exigir que el gobierno establezca y ejecute políticas públicas que sienten condiciones adecuadas para alentar la competitividad de las empresas, especialmente de las Pymes. La confianza en las autoridades responsables es fundamental para que las políticas públicas den lugar a mayores inversiones privadas. Es indispensable apoyarlas para seguir creciendo pero sobre todo para fortalecerse, tecnificarse e integrarse de mejor manera en el aparato productivo nacional. Sólo con la responsable y activa participación de toda la sociedad y de las autoridades se podrá lograr el objetivo de generar empleos suficientes, bien remunerados, en un marco de competitividad y crecimiento de las empresas y el país.



PROPUESTAS QUE PUDIERAN TENER VIABILIDAD EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZOS

- Es indispensable generar condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo con empleos. Desde 1988, la estrategia de la liberalización ha permitido, el control y la aparente estabilidad de una serie de variables macroeconómicas –particularmente la inflación, el balance fiscal y la atracción de inversión extranjera directa, pero ha sido incapaz de generar crecimiento económico, empleo con calidad, inversión y demanda interna, entre otras variables. Los tres aspectos –crecimiento económico y mercado interno, sobre valuación del tipo de cambio y falta de acceso y alto costo del financiamiento son considerados críticos para el desarrollo de las Pymes.
- Como resultado del proceso de globalización y sus retos “locales”, los instrumentos de apoyo a las Pymes deben articularse desde una perspectiva regional-sectorial con el fin de hacer frente a las demandas territoriales específicas en los que se encuentran los respectivos sectores y empresas. Las diversas experiencias en las entidades federativas –aunque con minúsculos recursos y personal– parecieran ir en la dirección correcta, aunque es indispensable partir de las experiencias internacionales existentes.
- En el corto plazo, el Ejecutivo, particularmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SCHP), debieran vertir masivamente recursos y personal especializado a instrumentos orientados al apoyo de las Pymes; así como una amplia gama de instrumentos financieros –fungiendo como banca de primer y segundo pisos–, capacitación, vinculación con centros educativos y especializados, así como mediante la integración de empresarios, expertos y académicos en las respectivas temáticas.
- Por último bajo este rubro, el Ejecutivo o la Secretaría de Economía deben en el corto plazo iniciar la coordinación inter e intrainstitucional en escalas federal, estatal y municipal de los instrumentos de fomento a las Pymes. El tema se ha destacado desde hace años, incluso en los equipos de transición en 2000 y por la propia Secretaría de Economía, aunque poco se ha realizado al respecto. Los propios estudios de la SE y del BID revelan duplicidades en los programas de la propia SE, aunque son muy superiores entre el Bancomext, Nafin y la propia SE.
- El fomento a las Pymes y empresas de menor tamaño requieren de una visión sistémica de la competitividad mediante instrumentos regionales-sectoriales de largo plazo y en forma conjunta entre los sectores público y privado. En cuanto a su instrumentación es indispensable el fortalecimiento de las instituciones empresariales en sus diferentes niveles y la generación de mecanismos que apoyen a agrupamientos de Pymes con base en promotores in situ que permitan el financiamiento mediante garantías adecuadas. El centro de esas políticas debieran ser programas que incentiven a las grandes empresas a generar encadenamientos con las Pymes vía proveeduría y la sustitución de importaciones.
- Expandir las oportunidades para que las Pymes puedan participar en las compras gubernamentales.



EL RETO: LA CAPACITACIÓN

Si bien el año 2006 será agitado por la elección presidencial, las instituciones encargadas de apoyar a las Pymes deberán continuar con su trabajo en lo que respecta a financiamiento y cultura empresarial.

Mientras que el marco regulatorio y las condiciones óptimas para el desarrollo de las Pymes deben provenir de las entidades coordinadoras, los emprendedores, por su parte, deben procurar fortalecerse en conocimientos para sacar adelante sus negocios. Sólo guiarse por lo empírico, no los hace competitivos y muchas de las empresas mexicanas, sobre todo las familiares, están expuestas a la quiebra por esa falta de preparación.

Para ganar clientes en los mercados interno y externo hay que especializarse; pues generalmente, los dueños del negocio piensan que deben pagar una fortuna por una asesoría, y en muchas ocasiones así es, pero también pueden acercarse a cualquier incubadora, aceleradora de negocios o institución académica para resolver sus dudas, especialmente en lo relacionado con el entorno económico, así aprenderán a realizar proyecciones a corto y largo plazos.

Los expertos coinciden en señalar que el esquema que impactará a las Pymes a mediano plazo es el de las empresas multidisciplinarias. El esquema de "todólogo", está rebasado: el dueño no tiene por qué cumplir con todas las funciones, hay que identificar sus fortalezas y solicitar el apoyo de alguien más para las áreas que desconozca. Con ese tipo de alianzas los negocios serán más productivos y tendrán menos posibilidades de extinguirse.

La ventaja de las Pymes, es que son muy versátiles, rápidas y sin grandes costos. Eso le gusta a empresas grandes, así que una vez que las Pymes identifiquen el valor agregado de su negocio y mercado al que se dirigen, no deben dudar en ofrecer su conocimiento a las grandes compañías, o incluso, vender al extranjero.

"Cuando alguien se siente mal acude varias veces al doctor hasta que se cura. Los empresarios deben acudir unas dos veces al año a que le hagan un chequeo a su compañía, para ver cómo va con los empleados, los clientes y qué áreas debe fortalecer. No hay que sentirse nunca como producto terminado, los negocios siempre tienen retos que cumplir".

Las Pymes deben cultivar el valor agregado en lugar de competir contra los grandes volúmenes (que maneja China, por ejemplo).

"Los emprendedores deben buscar la diferenciación y preguntarse: ¿por qué me compran a mí y no a otras? Este tipo de organizaciones se enfrentan a un mercado interno muy competido, pues muchas necesidades de los clientes están siendo atendidas por las grandes empresas. Ante ese panorama y la falta de capital de riesgo, la mejor herramienta es agregar una ventaja competitiva a un producto o servicio. Eso les permitirá generar alianzas, incluso con los gigantes del mercado".

Con el Gobierno se deben de concertar acuerdos, proporcionar incentivos fiscales y facilidades financieras, así mismo, la industria debe interesarse fuertemente en la solución de problemas concretos a través de la investigación estratégica y el desarrollo tecnológico, así mismo las Universidades deberán interesarse en la búsqueda del conocimiento, aplicando los resultados experimentales a problemas específicos de los sectores público y privado y la política deberá regir la normatividad y gestión del Plan de Desarrollo Integral que maneje el Gobierno.



De esta manera, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) deben encontrar en su entorno éstos insumos estratégicos para la innovación productiva y de gestión:

- La información de calidad sobre tecnologías y mercados que les permita insertarse en las corrientes del comercio internacional.
- Asesoría en gestión empresarial, tecnológica y capacitación de recursos humanos.
- Prospección de mercados y logística comercial.
- Asistencia en el mejoramiento y transferencia de tecnologías e innovaciones a través de centros de investigación y coordinación de actividades con centros privados y de investigación y educación.
- Promoción del establecimiento de relaciones de subcontratación y asociaciones.
- Expansión de las oportunidades para participar en las compras del gobierno.
- Promoción de la investigación y desarrollo.
- Cooperación empresarial.
- Fomento para la creación de empresas integradoras³⁶.
- Provisión de líneas de financiamiento a tasas y condiciones preferenciales, garantías de crédito y beneficios fiscales, así como apoyos que brinda el sector público.
- Conocimiento de trámites y procedimientos en el ámbito nacional e internacional.
- Oportunidades para incorporarse a las cadenas productivas de exportaciones en forma directa o a través de asociaciones.
- Adquirir una cultura de exportación.
- Creación de asociaciones y cooperativas de pequeñas y medianas empresas, para poder canalizar a través de ellas los incentivos fiscales, la capacitación y los servicios de apoyo especiales.
- Promoción de la creación de redes de instituciones públicas y privadas que provean asistencia a las Pymes, tales como universidades, centros de investigación y de capacitación.
- Subsidios a aquellas empresas que lleven a cabo actividades de investigación y desarrollo.
- Crear asociaciones de crédito locales y cajas populares que ofrezcan créditos a las Pymes.
- Mejorar el sistema de registro y contabilidad de las Pymes, lo cual puede lograrse siguiendo el ejemplo de Japón que desarrolló un sistema sencillo para Pymes y ofreció incentivos fiscales a aquellas empresas que lo utilizaban correctamente.

Con lo anterior, las Pymes podrán desplegar redes locales con proveedores y clientes, estas redes permitirán compartir conocimientos, costos y riesgos, así como con entidades de consultoría, capacitación y otras, a fin de captar los beneficios derivados de la asociatividad, la proximidad territorial, las economías de aglomeración y las derivadas de las relaciones entre socios y colaboradores, reduciendo con todo ello los niveles de incertidumbre.

Dentro de este panorama, los micro, pequeños y medianos empresarios de nuestro país, no tienen más alternativas que adoptar estrategias propias, tendientes a favorecer su desarrollo, imitando aquellas que les den ventajas comparativas con relación a los grandes y muy grandes emporios comerciales, especialmente alianzas estratégicas entre productores de materias primas, concretamente las relacionadas con la producción, distribución y comercialización colectivas.

Este es el reto más importante en nuestro país, en donde la cultura empresarial en términos generales es individualista, y no corporativa; y en donde los micro, pequeños y medianos empresarios deben enfrentarse a sus propias limitaciones y al carácter que los distingue, transformándose forzosamente para poder estar a la altura de las circunstancias actuales.

Todo lo anterior podrá hacer que las Pymes se conciban y sean por sí mismas actores globales con la capacidad de competir en cualquier mercado.

³⁶ Véase Anexo IV, Casos de Éxito



ANEXOS

**ANEXO I****VOLUMEN DE OPERACIÓN 2001 - 2005*****Principales Intermediarios Financieros**

(Cifras en número de operaciones)

INTERMEDIARIO FINANCIERO	2001	2002	2003	2004	2005*	ACUMULADO	%
Factoraje MIFEL	26,858	59,175	103,169	97,069	89,161	375,432	11.02
Factor BANORTE	87	15,282	70,358	137,823	124,352	347,902	10.3
BITAL- HSBC	4,679	29,921	68,825	81,931	68,068	253,424	7.5
INFONAVIT	0	13,274	77,916	66,801	29,594	187,585	5.6
FISO AAA GRUPO IMSA	147	13,564	50,652	77,583	72,302	214,248	6.4
FIDE	0	0	22,850	132,742	249,583	405,175	12
IXE BANCO	2	6,024	43,990	81,652	80,334	212,002	6.3
FISO AAA GRUPO GISSA	0	0	26,942	108,781	120,263	255,986	7.6
BANORTE	12,259	20,155	27,659	38,098	33,585	131,756	3.9
Factoring SANTANDER SERFIN	6,171	18,643	24,400	28,382	24,934	102,530	3
GE Capital Factoring	2,420	20,789	28,161	27,440	37,014	115,824	3.4
Banco INTERACCIONES	2	3,855	20,601	47,409	62,128	133,995	4
Banco INBURSA	0	683	8,815	29,034	33,409	71,941	2.1
Factoring COMERCIAL AMERICA	0	840	12,470	23,988	23,754	61,052	1.8
SCOTIA BANK INVERLAT	8	255	16,928	18,395	18,157	53,743	1.6
FISO AAA HOMEX	0	0	5,973	27,201	21,267	54,441	1.6
FISO AAA LIVERPOOL	2,716	4,825	8,755	12,066	10,590	38,952	1.2
Factor BAJIO	0	0	9,134	18,549	23,448	51,131	1.5
FISO AAA OMNI LIFE	0	516	9,590	15,003	16,469	41,578	1.2
Factoraje AFIRME	115	172	2,100	19,844	20,617	42,848	1.3
BANRURAL	7,523	6,534	2,213	0	0	16,270	0.5
MEX FACTOR	2,414	5,436	3,909	4,084	3,257	19,100	0.6
Banca QUADRUM	8,066	866	0	0	0	8,932	0.3
Factor BANRIEGO	0	0	0	9,710	14,754	24,464	0.7
FISO AAA PALACIO	0	0	5,368	16,377	16,224	37,969	1.1
OTROS	3,523	8,481	24,161	33,099	35,826	105,090	3.1
TOTALES	76,990	229,290	674,939	1,153,061	1,229,090	3,363,370	100

Cifras evaluadas por el Órgano Interno de Control de NAFINSA.

*Cifras al 31 de Octubre de 2005



ANEXO II

BANCOMEXT

CREDITO	DESTINO	TIPO DE CREDITO	PLAZOS Y AMORTIZACIONES	PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO	GARANTIAS	MECANISMOS DE DISPOSICION
Capital de Trabajo	Financiar compras de materias primas; la producción; el acopio; las existencias de bienes terminados o semi-terminados; 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; así como, las ventas de exportación a plazo.	De Habilitación o Avío o en Cuenta Corriente	Se fijan en función del ciclo económico de la empresa (contempla su fase de producción y el período de venta) que podrá ser de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y de hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca.	Puede ser de hasta el 70% del valor de los pedidos y/o contratos o hasta el 100% del costo de producción; o bien, hasta el 90% del valor de las facturas.	Del crédito con cesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas, con una cobertura mínima de 1.5 a 1. *	Una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar la relación de facturas de los bienes o servicios; o bien, los pedidos en firme o contratos de suministro celebrados por la empresa, cartas de crédito irrevocables de importación o factura de compra de los insumos.
	Financiar las ventas de exportación directa e indirecta a plazos.	De Habilitación o Avío o en Cuenta Corriente	Hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios, y de hasta 360 días para el sector primario. Tratándose de bienes intermedios o de capital de trabajo, el plazo podrá ser de hasta cinco años.		Las propias del crédito, con cesión de derecho de cobro de las ventas financiadas con una cobertura mínima de 1.1 a 1. **	Una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar, paquete de facturas de los bienes o servicios cuya venta se realizó en el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, contratos de venta o suministros establecidos a favor de la empresa, cartas de crédito irrevocables de exportación
Ventas de exportación			El pago de los créditos a plazo de hasta 360 días es al vencimiento; la amortización de créditos con plazos mayores podrá ser trimestral, semestral o anual, de acuerdo con los flujos de la empresa. Porcentaje de Financiamiento: Hasta el 90% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, en el caso de ventas a corto			



plazo, y en el caso de ventas a largo plazo, hasta el 85% del valor de la factura o 100% del contenido nacional de producción, el que resulte menor

Financiar la adquisición de maquinaria y equipo de importación a través de líneas globales.

Refaccionario o Simple

Hasta 5 años y se establecen en función a los flujos de ingresos esperados del proyecto.

El monto del financiamiento puede ser máximo de 85% del valor de la maquinaria a adquirir.

Las propias del crédito e hipoteca civil y/o hipoteca industrial y/o garantía fiduciaria sobre bienes propios o de terceros. La cobertura será como mínimo de 2 a 1

Una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar solicitud de carta de crédito irrevocable de importación ó solicitud de Pago Directo al Proveedor (PDP), ó factura de la maquinaria o equipo y conocimiento de embarque, en caso de reembolso.

EQUIPAMIENTO

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; así como, las ventas de exportación a plazo.

De Habilitación o Avío o en Cuenta Corriente en su caso, créditos Refaccionarios para el sector primario.

Se fijan en función del ciclo económico de la empresa (contempla su fase de producción y el período de venta) que podrá ser de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y de hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca. Las amortizaciones de los créditos podrán ser al vencimiento para créditos en moneda extranjera y mensuales o trimestrales para créditos en moneda nacional.

El monto del financiamiento puede ser de hasta el 70% del valor de los pedidos y/o contratos o hasta el 100% del costo de producción; o bien, hasta el 90% del valor de las facturas.

Las propias del crédito con cesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas, con una cobertura mínima de 1.5 a 1.***

Una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar la relación de facturas de los bienes o servicios; o bien, los pedidos en firme o contratos de suministro celebrados por la empresa, cartas de crédito irrevocables de importación ó factura de compra de los insumos

REVOLVENTE



PROINVERSION	Financiar la adquisición de maquinaria y equipo de importación a través de líneas globales. Tipo de Crédito Refaccionario o Simple.	Refaccionario Simple.	Hasta 10 años y se establecen en función a los flujos de ingresos esperados del proyecto. Para plazos superiores, sin exceder de 20 años, se analizará caso por caso. Las amortizaciones de los créditos se realizan en forma mensual, trimestral, semestral o anual, con base en dichos flujos.	Tratándose de nuevos proyectos de creación, Bancomext podrá financiar hasta el 50% del monto total a invertir o hasta el 85% del valor del proyecto en el caso de ampliaciones y/o modernizaciones de empresas en marcha. La parte no financiada deberá ser aportada por los accionistas con recursos frescos en forma previa a la disposición del crédito. No serán financiadas partidas intangibles, ni la compra de terrenos	Las propias del crédito e hipoteca civil y/o hipoteca industrial y/o garantía fiduciaria sobre bienes propios o de terceros. La cobertura será como mínimo de 2 a 1 y para su cálculo deberá excluirse el valor de las partidas intangibles.	Una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar solicitud de carta de crédito irrevocable de importación ó factura de compra de los insumos Pago Directo al Proveedor (PDP), o relación de gastos previstos y/o facturas de los bienes adquiridos. Es importante destacar que para este tipo de créditos Bancomext solicita la supervisión, durante el proceso, de las obras e inversiones que se realicen a través de la contratación de un supervisor designado por Bancomext, cuyos costos corresponderán al acreditado.
---------------------	--	-----------------------	---	---	---	---

* De requerir garantías adicionales, éstas consistirán en certificados de depósito y bonos de prenda, hipoteca civil o hipoteca industrial o garantía fiduciaria, en función a las características del crédito.

**De requerir garantías adicionales, éstas consistirán en hipoteca civil o hipoteca industrial y/o garantía fiduciaria y/o certificados de depósito y bonos de prenda.

***De requerir garantías adicionales, éstas consistirán en certificados de depósito y bonos de prenda, hipoteca civil o hipoteca industrial o garantía fiduciaria, en función a las características del crédito.



ANEXO III

BANCOS COMERCIALES Y TIPO DE CRÉDITO QUE OTORGAN A LAS PYMES.

INSTITUCION	NOMBRE DEL CREDITO	DESTINO DEL CRÉDITO	TASA DE INTERES	PLAZO	MONTO DEL CREDITO	GARANTIAS	CARACTERISTICAS ADICIONALES DEL CREDITO
BANAMEX	Crédito Revolvente Impulso Empresarial.	Gastos Operativos.	Dato no proporcionado.	Abierto	Máximo de \$550,000.00 Mínimo de \$44,000.00	Un obligado solidario o fiador quien deberá ser el principal accionista del negocio, para personas morales y el cónyuge para personas físicas casadas bajo el régimen de sociedad conyugal o legal.	1. Crédito para personas físicas con actividad empresarial, profesionistas independientes y personas morales (PYMES), que sean clientes de Banamex con antigüedad mayor a un año.
	Línea Automática Banamex	Capital de trabajo.	Tasa de interés fija.	5 meses para hacer uso de la línea revolvente. 1 mes para generar el primer pago mínimo. 12 meses para realizar el pago de cada disposición.	Máximo \$2'000,000.00 Mínimo \$100,000.00	1.- Debido a que el crédito es garantizado a través de la aplicación del porcentaje de descuento sobre la facturación de sus ventas con tarjetas, es necesario que sus depósitos se efectúen exclusivamente con Banamex. 2.- No es necesario contar con aval o contratar fianza, únicamente deberá contar con un Obligado Solidario que deberá ser el principal accionista del negocio.	1. Crédito para personas físicas con actividad empresarial, profesionistas independientes y personas morales (PYMES), que sean clientes de Banamex con antigüedad mayor a seis meses. 2. Crédito en moneda nacional. 3. No existe comisión por realizar prepagos.



LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL Y EL TLCAN.

BANORTE	Agroactivo	1. Capital de trabajo. 2. Activos Fijos.	Puede ser fija o variable con base a CETES.	Desde 1 hasta 5 años.	Desde \$500,000.00 hasta 2 millones de pesos.	Bien inmueble.	1. Es un crédito dirigido a la pequeña y mediana empresa, así como a personas físicas con actividad agroindustrial, agropecuaria, comercial y/o servicios agropecuarios. 2. El crédito es en moneda nacional. 3. Opciones de amortización del crédito acordes a las necesidades de la empresa.
	Crediativo	1. Capital de trabajo. 2. Adquisición de maquinaria, bodegas, mobiliario, equipo de transporte. 3. Construcción, desarrollo tecnológico y mejoramiento ambiental.	Puede ser fija o variable.	Desde 1 hasta 5 años.	Desde \$100,000.00 hasta 900,000 UDIS.	Bien inmueble.	1. Crédito con apoyo de NAFIN. 2. Es un crédito dirigido a la pequeña y mediana empresa con actividad industrial, comercial o de servicios. 3. Crédito en moneda nacional o en dólares. 4. Opciones de amortización del crédito acordes a las necesidades de la empresa.
BBVA BANCOMER	CREDIPYME CLASICO.	1. Capital de trabajo revolvente y permanente. 2. Infraestructura.	Tasa Fija y diferentes plazos.	Para Capital de Trabajo Revolvente: 12 meses con disposiciones hasta de 90 días. Para Capital de Trabajo Permanente e Infraestructura: 12, 24 y 36 meses.	Mínima de \$100,000 en el caso de Capital de Trabajo . Revolvente requiere de disposiciones mínimas de \$50,000.	Dato no proporcionado.	1. Credipyme Clásico es un programa de crédito para empresas y personas físicas con actividad empresarial.



LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL Y EL TLCAN.

	CREPIPME PRODUCTIVO.	1. Capital de trabajo revolvente y permanente. 2. Infraestructura.	De acuerdo al tipo de crédito y monto solicitado.	Capital de Trabajo Revolvente, plazo de 12 meses con disposiciones de hasta 90 días. Para Capital de Trabajo Permanente e Infraestructura el plazo es de 12, 24 y 36 meses.	Minima \$100,000.00 Máxima \$2'000,000.00	Realizar un depósito a la vista.	1. Credipyme Productivo es un crédito para pequeñas empresas y personas físicas con actividad empresarial. 2. Crédito en moneda nacional.
SANTANDER SERFIN	Crédito Pyme	1. Capital de trabajo. 2. Activos Fijos (maquinaria y equipo).	Fija durante todo el plazo del crédito.	En créditos para capital de trabajo va desde 1 hasta 18 meses. En créditos para activos fijos desde 1 hasta 36 meses.	Para empresas en operación desde \$50,000.00 hasta \$750,000.00 Para empresas nuevas desde \$50,000.00 hasta \$400,000.00 para capital de trabajo y desde \$50,000.00 hasta \$400,000.00 para activo fijo. IMPORTANTE sólo se financia hasta el 80 % del valor del activo fijo.	Para los dos tipos de crédito se necesita 1 obligado solidario (con bienes inmuebles libres de gravamen) en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio del obligado solidario debe ser igual al valor total del crédito solicitado, adicionalmente en créditos para activo fijo, se deja en garantía el bien adquirido.	1. Crédito con apoyo de NAFIN y de la Secretaría de Economía. 2. Tasa fija a plazos flexibles. 3. Sin garantía hipotecaria. 4. El crédito lo pueden solicitar empresas en operación (con 2 ejercicios fiscales terminados) y para empresas nuevas (aquellas que comienzan su actividad y ya están dadas de alta en Hacienda).



HSBC	Crédito a Negocios	1.-Capital de trabajo. 2.-Resurtir inventarios, 3.-Adquirir equipo de transporte, equipo de cómputo, mobiliario, maquinaria y equipo	Tasa fija	Hasta 48 meses.	Desde \$ 10,000	Esquemas con o sin garantía hipotecaria, dependiendo del destino y monto del crédito.	1.-El Crédito Negocios esta dividido en tres productos independientes para cada necesidad de tu Negocio: Pagos Fijos Negocios.- Un crédito ágil, sencillo, fácil de usar y entender, diseñado para cubrir tus necesidades ocasionales de inventario. Inmediato Negocios.- Puedes comprar un auto o una pequeña flota con las mejores condiciones del mercado. Capital de trabajo Negocios (montos mayores).- Si tus necesidades son mayores, tenemos un producto adecuado para ti, con pagos fijos y tasa fija a plazos de hasta 48 meses. 2.-El monto de crédito depende de la capacidad de pago.
	Crédito con Colateral	1.- Capital de Trabajo Transitorio	Tasa variable sobre base TIE de acuerdo al riesgo cliente-sector.	El plazo de la Línea Autorizada es de 1 año, con disposiciones máximas de 180 días.	El monto del financiamiento puede ser hasta por un 70% del valor de la garantía.	Tiene como garantía un porcentaje de valor nominal de documentos como pagarés no negociables, contrarecibos, letras de cambio o estimaciones de obra ejecutada, etc.	1.- Tasas flexibles de acuerdo al riesgo del acreditado. 2.- Liquidación de Créditos a través de Internet 3.- No se cobra comisión por prepago



								Generalmente se requiere que los bienes adquiridos con dicho financiamiento se proporcionen en garantía las cuales se formalizan en el Contrato, así como también Bienes Inmuebles mismo que describen en el contrato, el cual una vez formalizado debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.	1.- Tasas flexibles de acuerdo al riesgo del acreditado 2.- No se cobra comisión por prepago 3.- No se cobra comisión por la revolvencia
	Crédito Cuenta Corriente	1.-Capital de Trabajo Transitorio. 2.-Eventuales de Tesorería	Tasa variable sobre base TIME de acuerdo al riesgo cliente-sector.	Desde 1 hasta 5 años.	Consultar un ejecutivo			Garantía física , que tiene un porcentaje del valor comercial de los insumos adquiridos.	1.- Tasas flexibles de acuerdo al riesgo del acreditado 2.- No se cobra comisión por saldos no dispuestos
	Crédito Prendario	1.- Adquisición de insumos	La tasa es variable sobre base TIME de acuerdo al riesgo cliente-sector.	El plazo de la Línea Autorizada es de 1 año, con disposiciones máximas de 180 días.	El monto de financiamiento puede ser hasta por un 70% del valor de la garantía.			Dependiendo de la solvencia de la empresa, pueden ser Obligados Solidarios o Hipotecarios.	1.- Comisión por apertura 1% 2.- Cobro de Capital e Intereses a 72 horas 3.- Con disposiciones de 30,60,90 hasta 180 días. 4.-Con revisiones anuales del crédito autorizado.
	Crédito Corriente para Servicio de Caja	1.- Cubre necesidades extraordinarias de caja	Tasa variable sobre base TIME x 2.	Hasta 1 año.	Consultar un ejecutivo				



LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL Y EL TLCAN.

Financiamiento Inmobiliario	1.-Vivienda de Interés Social, Media, Residencial y Residencial PCUS. 2.-Edificios de Oficinas. 3.- Centros Comerciales. 4.-Bodegas, Parques y Naves Industriales. 5.-Proyectos Turísticos.	Tasa atractiva	A corto, mediano y largo plazo.	De acuerdo al proyecto	Garantía hipotecaria o fiduciaria	1.-Crédito en pesos o en moneda extranjera. 2.-Con recursos del Banco o fondos de fomento. 3.-Ministraciones por avance de obra. 4.-Pago de intereses mensuales.
Crédito Habilitación	1.- Adquisición de insumos. 2.-Apoyo a los ciclos productivos.	Tasa variable sobre base TIE de acuerdo al riesgo cliente-sector.	Desde 1 hasta 5 años.	Consultar un ejecutivo	Las garantías las constituyen las propias del crédito: materias primas y materiales adquiridos, así como los frutos o productos que se obtengan con el importe del crédito, así como también Bienes Inmuebles mismos que se describen en el contrato, el cual una vez formalizado debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.	1.- Tasas Flexibles. 2.- Se puede disponer en forma Simple o Revolvente. 3.-Se puede disponer en forma Simple o Revolvente. 4.-Con revisiones anuales del crédito autorizado.
Crédito a Proveedores	1.- Brinda liquidez.	Tasas preferenciales	Será los días que utilice el crédito.	Con disposición parcial o total sobre el monto de tus cuentas por cobrar.	Dato no proporcionado.	1.- Sin penalización. 2.-Puede utilizar 3 medios diferentes de servicio.
Equipo Industrial HSBC- Nafin Tasa Fija	1.- Adquisición de activo fijo nuevo, ya sea nacional o importado.	Tasas preferenciales	De 6 hasta 10 años.	Hasta el 85% del valor factura (no incluye IVA). El mayor monto equivalente es a 3.26 Millones de UDIS.	Las propias del crédito solamente (es decir la factura endosada a favor de HSBC de los bienes que se adquieren).	1.- Hay tres opciones de tasa : Tasa Fija (para pesos solamente) Tasa Variable (sobre base TIE para pesos y LIBOR para dólares) Tasa Protegida (para pesos solamente. Es en realidad un crédito con tasa variable, con la ventaja de un tope máximo a pagar).



LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL Y EL TLCAN.

	Crédito Simple Tasa Fija	1.- Fomento de crecimiento empresarial.	La tasa es variable sobre base TIE de acuerdo al riesgo cliente-sector.	Desde 1 hasta 5 años.	Consultar un ejecutivo	Generalmente se requiere que los bienes adquiridos con dicho financiamiento se proporcionen en garantía las cuales se formalizan en el Contrato, así como también Bienes Inmuebles mismo que describen en el contrato, el cual una vez formalizado debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad	1.- Tasas flexibles de acuerdo al riesgo del acreditado. 2.- Con revisiones anuales del crédito autorizado.
	Crédito Refaccionario Tasa Fija	1.- Fortalecer o incrementar los activos fijos de las empresas del sector agroindustrial.	Tasa variable sobre base TIE de acuerdo al riesgo cliente-sector.	Desde 1 hasta 5 años.	Consultar un ejecutivo	Generalmente se requiere que los bienes adquiridos con dicho financiamiento se proporcionen en garantía las cuales se formalizan en el Contrato, así como también Bienes Inmuebles mismo que describen en el contrato, el cual una vez formalizado debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad	1.- Tasas flexibles de acuerdo al riesgo del acreditado. 2.- Con revisiones anuales del crédito autorizado.

Fuente: Datos obtenidos directamente de los sitios de Internet de las instituciones a Octubre de 2005.



ANEXO IV

EJEMPLOS DEL ÉXITO QUE PUEDEN TENER LAS PYMES CUANDO FORMAN REDES DE EMPRESAS INTEGRADORAS

Compañía Integradora de Artículos para Regalo, S.A. de C.V. Distrito Federal (artesanías)

Antes de la Integración

Compra de materias primas en lo individual.
No exportaban sus productos.
No realizaban campañas de publicidad.

Después de la Integración

Se agruparon al inicio 13 artesanos.
Actualmente son 800 socios.
Compra conjunta de materias primas e insumos (disminuyen costos hasta un 50%).
Exportan el 45% de sus productos a Centro y Sudamérica.
Cuentan con un edificio, donde realizan una exposición permanente (120 estands).
Realizan una exposición permanente en Nueva York.

Agroinex, S.A. De C.V. Zamora, Mich (producción de fresa).

Antes de la Integración

Escasa organización de los productores.
Alto precio en la compra de materias primas e insumos.
Producción sin calidad.
Sistemas de riego sin sanidad.
Nula estandarización de sus productos.

Después de la Integración

Se asociaron 7 productores.
Ahorro en compra de materias primas e insumos hasta 500 mil pesos.
Exportan el 85% de su producción.
Ahorro en control de plagas y avance en materia de inocuidad.
Convenio con CONAGUA y SAGARPA, para la obtención de agua limpia para riego.
Convenio con INFONAVIT, para la construcción de viviendas para los trabajadores de las empresas asociadas.

**Integradora de Servicios para la Construcción, S.A. de C.V. Puebla, Pue. (construcción)****Antes de la Integración**

Las empresas trabajaban de manera individual, lo que provocaba competencia entre ellas y duplicidad de actividades.
Requerían capacitación para el personal pero no contaban con los recursos.
Atendían un mercado regional.
Falta de motivación de los empresarios

Después de la Integración

Tienen acceso a obras de mayor importancia y tamaño.
Han obtenido descuentos importantes en la compra de materiales y en la reparación de su equipo.
Se realiza capacitación especializada al personal, con lo cual se ha logrado motivarlos y elevar su productividad.
En la actualidad trabajan en los estados de Puebla, Hidalgo, Tlaxcala y Veracruz, entre otros.
Las empresas al trabajar en equipo evitaron duplicidad de actividades, reflejándose un incremento en la capacidad de ahorro.



BIBLIOGRAFIA

- Angelelli, Pablo Javier, Guaipatín Carlos y Suaznabar Claudia, La colaboración público-privada en el apoyo a la pequeña empresa: siete estudios de casos en América Latina, Washington, D. C., BID, 2003.
- Arroyo Picard Alberto, El TLCAN en México: Promesas, mitos y realidades, UAM.
- Bambirra Vania, Revista Latinoamericana de Economía.
- BANXICO. Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio
- Brunte Icart Ignaci, Chagolla Fariás Mauricio, Flores Romero Beatriz, González Santoyo Federico, Diseño de Empresa de Orden Mundial. UMSNH, Enero 2003.
- Castsaingtd Teillery Juan, Problemas del Desarrollo, UNAM.
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), Apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Resultados y Perspectivas, México, CIPI / Secofi, 2000.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Ley sobre Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología 1989.
- Martínez Fuentes Alejandro, Mercado Vargas Horacio y Zaragoza Infante Noé, Las Pequeñas y Medianas empresas ante la Globalización. UMSNH, Agosto 2005.
- Nacional Financiera, Tratado de Libre Comercio, versión final, El Mercado de Valores Octubre 1992, num.19.
- Nacional Financiera, "Estadísticas sobre micro, pequeña, mediana y gran empresa", El Mercado de Valores, Octubre 2001, pp. 44-55.
- Principales Resultados del Observatorio de las Pymes Europeas 2002, Comisión Europea, Publicaciones DG Empresa, 2002.
- Revista de Comercio Exterior, Medición del Flujo efectivo de Divisas en la Balanza Comercial de México, Cálculo de Héctor Vázquez Tercero, Agosto 1995 cuadro 5 Pág.599, Bancomext.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas", Diario Oficial de la Federación, 30 de marzo, 1999, pp. 5 y 6.
- Secretaría de Economía: Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México.
- Villarreal, René, Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000), México, Fondo de Cultura Económica, 2000.
- The World Competitiveness Yearbook, 1999



E- BIBLIOGRAFIA

- www.americaeconomica.com/zonas/nafta.htm
- www.bancomext.gob.mx
- www.banxico.org.mx
- www.cipi.gob.mx
- www.contactopyme.gob.mx
- www.dgcnesyp.inegi.gob.mx/bdine/bancos.htm.
- www.economia-snci.gob.mx
- www.europa.eu.int/comm/dgs/enterprise
- www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory.htm.
- www.inegi.gob.mx
- www.jetro.org
- www.michoacan.gob.mx
- www.nafin.com.mx
- www.nafta.sec-alena.org
- www.sbaonline.sba.gov
- www.secofi.gob.mx
- www.shcp.gob.mx/info/html/mex08.html.
- www.siem.gob.mx/portal/siem
- www.soyentreprenur.com