

21



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES**

**CAMPUS ARAGÓN**

**“PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA PARTICIPACIÓN  
DE LAS PYME'S MEXICANAS EN EL PROCESO DE  
APERTURA COMERCIAL CON E.U.A. Y CANADA DE  
1994-2000”**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES**

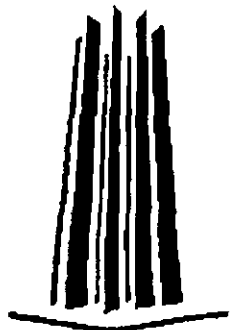
**P R E S E N T A :**

**MARÍA DE JESÚS JIMÉNEZ CHIMAL**

**ASESOR DE TESIS:  
LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO L.**

**México.**

**2000**





Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## *AGRADECIMIENTOS*

*A DIOS*

*Al amor, enseñanzas, lucha y esfuerzos de mis padres*

*Al amor, dedicación, y apoyo infinita de mi esposa*

*Al cariño, comprensión y tiempo de mis hijos*

*A la memoria de mi abuelita, por haberme querido como me quiso*

*A mis hermanas y hermano por su cariño y apoyo*

*A mis cuñados y cuñada por su aprecio*

*A todos y cada uno de mis amigos y amigas que de alguna manera participaron  
en este trabajo*

**INTRODUCCION**

**1.- EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO..... 1**

1.1.-Antecedentes de la apertura económica..... 3

1.2.-La estrategia mexicana de comercio exterior a partir de la década de los 90s.....13

1.3.- México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (TLCAN), con Estados Unidos y Canadá..... 20

1.4.- Las nuevas direcciones de la política económica mexicana a partir de la crisis de 1994..... 28

**2.- ESQUEMAS DE APOYO PARA LA PARTICIPACION DE LAS PYME EN EL COMERCIO EXTERIOR, DENTRO DE LOS PAISES DE AMERICA DEL NORTE. .... 35**

2.1.- Funcionamiento del Sistema Normativo Mexicano de Comercio Exterior y su relación con las PYME..... 38

2.2.- Cámaras, Dependencias e Instituciones de apoyo al Comercio Exterior de las PYME mexicanas. (forma en que se proporciona el apoyo)..... 44

2.3.- Apoyo a las PYME en Canadá..... 58

2.4.- Apoyo a las PYME en Estados Unidos.....65

2.5.- Problemática entorno al apoyo proporcionado a las PYME mexicanas,..... 71

**3.- RETOS Y ALTERNATIVAS DE LA ACTIVIDAD DE LAS PYME MEXICANAS  
EN EL COMERCIO EXTERIOR..... 77**

3.1.- Factores internos que causan mortandad a las PYME  
mexicanas..... 79

3.2.- Coordinación de acciones por parte de quienes proporcionen el  
apoyo a las PYME mexicanas..... 91

3.3.- Estrategias de fomento, para aprovechar sus potencialidades de  
desarrollo..... 99

3.4.-Las PYME mexicanas como instrumento básico en el desarrollo  
económico global de México hacia el nuevo milenio..... 108

· **CONCLUSIONES..... 114**

**ANEXOS..... 123**

· **BIBLIOGRAFÍA..... 126**

## INTRODUCCION

Desde finales de la II Guerra Mundial, el volumen de las transacciones económicas internacionales ha ascendido de manera constante. Al mismo tiempo, distintas regiones de todo el mundo han experimentado modelos desafortunadamente inadecuados de crecimiento económico. Además, han surgido nuevas instituciones internacionales para coordinar esfuerzos y resolver las disputas que han acompañado a esas transformaciones de la economía global.

Posteriormente, al convertirse México, en uno de los miembros fundadores de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el gobierno mexicano, vislumbraba un México con una riqueza más equitativa, y una mayor industrialización en el país, manteniendo estrechas relaciones con Estados Unidos. Para entonces las Naciones Unidas convocando en conferencia sobre comercio y empleo, establecieron los propósitos y principios básicos de una organización internacional de comercio.

En forma paralela, 23 naciones negociaron reducciones de aranceles de miles de productos manufacturados; estas reducciones negociadas se incorporaron a un tratado multilateral denominado Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). El GATT ha sido firmado actualmente por casi la totalidad de los países del mundo, cuya finalidad fuera contribuir al crecimiento y desarrollo económico mundial.

La importancia de este acuerdo radica en su carácter de englobar el comercio internacional en un mismo fin. Empero, dentro de los programas de desarrollo las condiciones generales de la economía mundial, los factores que determinan que los países en desarrollo participen en el comercio mundial, es lógicamente mediante las exportaciones e importaciones.

En consecuencia, dentro de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), promoviendo el comercio internacional, se abogaba por la disminución de las medidas proteccionistas aplicadas a las exportaciones de productos manufacturados procedentes de países en desarrollo. Las principales naciones en materia de comercio a escala mundial han reducido con regularidad sus aranceles con el paso del tiempo, a través de acuerdos elaborados bajo los auspicios del GATT, sin embargo estos mecanismos operan sobre la base de reducciones recíprocas de aranceles, lo que sitúa en desventaja a las naciones más pobres, que se encuentran iniciándose en la industrialización.

Como respuesta a esta situación los países en desarrollo pidieron un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), en el que se corrigieran las injustas relaciones económicas.

Entre devaluaciones y préstamos, México optó por intensificar las exportaciones, (básicamente del crudo) y negocio acuerdos económicos con otros países como Canadá, América Latina y la Comunidad Europea, de esta manera la economía mexicana creció a un ritmo anual saludable entre 1970-1974, pero, en 1975, se presentó otra inflación que disminuyó marcadamente el crecimiento económico.

Entre la buena suerte del país con el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo, el país trataba de salir adelante, recayendo en el reforzamiento de las relaciones con Estados Unidos, principalmente por ser ese país el principal comprador del crudo mexicano, aunado a la reducción de los salarios, al mantenimiento estable de los precios y al incremento de los gastos de inversión. Empero, la drástica caída de los precios del petróleo, terminó con los planes de crecimiento, limitando su producción y exportación.

El proceso de sustitución de importaciones, causaba de esta manera una brecha más amplia entre los países industrializados y los atrasados, puesto que a pesar de los cambios en la política comercial (incentivos a las exportaciones y abatimiento de las barreras a las importaciones), de alguna manera se obligó a los exportadores a depender de proveedores de insumos que siguieron gozando de amplia protección. Dicha medida fue resultado de un compromiso político para intentar salvaguardar la industria legada por la etapa fácil de sustitución de importaciones.

El sistema de protección tuvo repercusiones como: la debilidad del vínculo con los mercados internacionales y por ende las fuerzas que obligan a los productores nacionales a elevar su eficiencia y su competitividad, y a no aprovechar la capacidad productiva para fortalecer las facultades de innovación, de modo que las diversas ramas de la industria nacional fueron cada vez menos competitivas.

Además muchos opinaron que la industria nacional desaparecería en corto tiempo porque no podrían competir con los productos importados y por eso se rehusaban a aceptar el cambio de los modelos llevados hasta ese entonces y adquirir uno nuevo como el de la apertura. Si bien numerosas empresas cerraron o pasaron del sector industrial al sector de comercio.

En 1982 al tomar la presidencia De la Madrid, se presentó un aumento en la deuda externa, el país pasó por desastres naturales que le provocaron hundirse más en cuestiones económicas, y a nivel internacional de nada sirvió la esperanza de que por fin los países menos desarrollados, se encontraran en igualdad de condiciones para lograr sus objetivos, pues Ronald Reagan, Margaret Thatcher y Helmut Kohl, aplicaron políticas conservadoras, que hicieron desaparecer del mapa el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

Cuando llega al poder Salinas de Gortari, se atreve a dar un paso formal, que de algún modo había preparado De la Madrid: dejar las reservas defensivas frente a los intereses y seguridades de Estados Unidos y aceptar sus recomendaciones y patrocinio para entrar, por el camino regional al camino forzoso de la globalización. Globalización donde la apertura externa ha sido uno de los elementos claves de la estrategia de la liberalización económica de los países industrializados.

El expresidente Salinas realizó cambios basándose en políticas neoliberales, situando al país en desventaja, pues no se encontraba en condiciones apropiadas para enfrentar esos cambios, la intención de aprovechar una integración financiera y comercial con Estados Unidos y Canadá con la adhesión del sistema político que cede intereses y comparte el poder.

En la actualidad debido a que muchas naciones están experimentando un rápido desarrollo en la década de los 90s, la nueva mentalidad económica a favorecer el libre mercado como el motor del desarrollo, causó que en el anterior sexenio correspondiente a Salinas de Gortari, se acelerara la privatización de las empresas del Estado, modificando también las regulaciones restrictivas del comercio e inversión para incentivar la inversión extranjera, permitiendo incluso el control mayoritario de las empresas a los inversionistas extranjeros.

De esta manera se presentó la creación de una zona de libre comercio en América del Norte, en donde George Bush, Carlos Salinas y Brian Mulroney firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El inicio de una nueva política económica basada en la venta de casi el 80% de las industrias a inversionistas privados y la adhesión a un tratado que proponía la supresión gradual de aranceles y de otras barreras al librecambio, no es de ninguna manera un buen augurio para el desarrollo de la economía mexicana.

Esta situación no tardo en presentarse, puesto que a la salida del expresidente Carlos Salinas, tras una devaluación gubernativa del peso, en diciembre de 1994, mostró las debilidades estructurales y la incompleta modernización del sistema económico y político mexicano.

Si bien es cierto que el número de pequeñas empresas creció, no fue ni más ni menos que por la pérdida de los empleos basado en la racionalización industrial inducida por las políticas de cambio estructural e integración internacional buscando una forma de sobrevivencia temporal.

El actual presidente Zedillo se enfrentó casi de inmediato con una de las peores crisis financieras de México, provocadas por un déficit en la cuenta corriente, por lo que nuevamente, bajo la coordinación del actual presidente de Estados Unidos Clinton, se anunciaron medidas de austeridad y de privatización de los bienes del Estado.



La crisis económica financiera de México, ha tenido fuertes repercusiones en los terrenos económico, social y político, reflejados no sólo en el país, sino también en el resto de los países principalmente en los de América Latina. (el llamado efecto tequila por ejemplo). Muy a pesar de que a principios de los 90, México constituyera un ejemplo exitoso a nivel internacional del modelo de apertura y liberalización económica, pues había "avanzado" de manera estructural en las políticas de: desprotección- vía liberalización comercial, financiera y de inversión extranjera. desregulación- vía la liberalización de los mercados internos, y desestatización- vía privatización de las empresas públicas.

En consecuencia, la gran mayoría de los agentes productivos mantuvo un papel pasivo en el ámbito tecnológico, y trajo como consecuencia que se dependiera de la asistencia técnica de los proveedores externos, al mismo tiempo de que se mermo radicalmente la eficiencia de las políticas nacionales para apoyar la transferencia de tecnología y captar la inversión extranjera.

La acumulación del conocimiento tecnológico, se presentó cuando México estableció una estrategia con la industria automovilística, que derivándose de la inversión extranjera y que podía actuar como conducto en la transferencia de tecnología, figuran la manufactura de equipo original en conjunción con la manufactura y diseño propios.

De esta manera se da una forma de subcontratación, la empresa nacional efectúa la manufactura completa, con estricto apego a las especificaciones de la empresa extranjera, la cual comercializa el producto con sus marcas y por medio de sus propios canales. Con frecuencia se hace necesario que el socio extranjero seleccione el equipo de capital, capacite a los gerentes, ingenieros y técnicos, supervise la producción, y aporte financiamiento.

La empresa nacional queda subordinada a las decisiones del comprador (la empresa extranjera) y a menudo debe aceptar restricciones a sus propias operaciones comerciales en los mercados tanto internos como externos. De esta manera se hace presente el dominio sobre la tecnología del producto y el proceso.

Se hace imprescindible que el gobierno, los organismos, cámaras e instituciones encargadas del desarrollo económico del país, incluyendo a las empresas grandes hagan algo por incrementar de modo significativo los gastos de investigación y desarrollo, en el que ya no sea indispensable las decisiones de los extranjeros.

Se observa de esta manera que el nuevo entorno de apertura y privatización, repercutió de manera desigual, en cuestiones tecnológicas. La intensificación de la competencia y la imposibilidad de alterar drásticamente las trayectorias tecnológicas, separaron de modo claro a los ganadores (grandes empresas integradas, principalmente transnacionales) de los perdedores (pequeñas y medianas empresas nacionales).

Por lo tanto y en base a lo anterior. El presente estudio se inicia a partir del proceso global que esta cambiando al mundo, principalmente en el aspecto económico, a la corriente neoliberal que esta prevaleciendo, y a la apertura comercial que se trae como consecuencia. Lo que repercute sin duda alguna en la economía mundial y en las políticas adoptadas por organismos internacionales. México no ha sido ajeno a ese cambio y mucho menos desde el Tratado con sus ahora socios comerciales del norte. Dado ese cambio México tuvo que adoptar nuevas políticas económicas para enfrentar los retos a los que se enfrentaría, incluyendo a las crisis económicas.

De esta manera daremos pauta a la segunda parte del desarrollo de este estudio, en donde observaremos las malas y deficientes políticas económicas llevadas hasta el momento, que de alguna manera aunque se han percatado de la problemática de las pequeñas y medianas empresas, ante su nueva realidad, no les han proporcionado el apoyo adecuado tanto los organismos creados por el gobierno, como lo son sus dependencias destinadas a esos sectores, así como las cámaras competentes para tales fines. Existiendo una incógnita del porque su apoyo no se ve reflejado cabalmente a esos sectores. (hipótesis a demostrar).

La situación de las PYME's mexicanas en comparación con sus homólogas estadounidenses y canadienses, muestran diferencias muy marcadas, primeramente porque a nivel de apoyo estatal derivado de sus entidades y organismos correspondientes se nota un mayor interés en lograr que estos sectores salgan adelante. El gobierno mexicano debiera mirar a su sector de pequeñas y medianas empresas como entes nacionales capaces de fortalecer el ámbito económico, por poseer variables como la diversidad y la productividad flexible y con gran potencial para desarrollar al país.

Finalmente, se pretende aclarar en la tercera parte del estudio, cuales serían las medidas a tomar para que esos sectores afectados por el nuevo entorno de apertura, se vean realmente beneficiados al igual que sus homólogas extranjeras, principalmente porque son ante ellas con las que enfrentan una seria desventaja y porque las PYME's mexicanas enfrentan un serio abandono desde su formación, lo que trae como consecuencia desde su triste sobrevivencia hasta la desaparición total.

EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

## **1.- APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO**

El presente estudio se consideró prudente llevarlo a cabo desde los inicios de la propia apertura comercial en México, de la integración a los organismos internacionales hasta la estrecha relación que tiene nuestro país con sus vecinos del norte Estados Unidos y Canadá. Pues, es ahí donde se remontan los orígenes del nuevo entorno que esta viviendo la nación.

El segundo punto, nos enmarca en la nueva estrategia mexicana adoptada en la década de los 90s en el ámbito comercial externo, dado el nuevo comportamiento económico con los países industrializados.

El tercer punto, nos muestra los inicios de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, del porque se buscó la opción de abrirse camino en el mercado internacional, a través de un crecimiento económico que beneficiará a todos los sectores, o si tuvieron que ver intereses extranjeros. En general cómo se fueron presentando los cambios económicos comerciales en el país y la consolidación a esa apertura de mercados.

Por último, en el cuarto punto analizaremos las nuevas direcciones tomadas por la política económica mexicana posterior a la crisis del 94. Cabe destacar que en ese año se presentó una situación paradójica en el país, puesto que por un lado se suscitaba una crisis económica de fines de sexenio y por el otro la consolidación a una economía de libre mercado, donde los intereses por alcanzar los objetivos económicos debieran basarse única y exclusivamente de la manera más adecuada a sus propósitos sin la intervención del gobierno.

---

## **1.1.- ANTECEDENTES DE LA APERTURA ECONOMICA.**

La formación de zonas de libre comercio se presenta como un fenómeno de auge en el mundo. En México sus principales características se remontan a los años sesenta, cuando los países en desarrollo comenzaron a establecer zonas de libre comercio donde no hubieran aranceles y barreras no arancelarias. Las maquiladoras constituyen una variante mexicana de la zona de libre comercio.

Desde una perspectiva general, las maquiladoras son industrias cuyo principal atractivo fue el bajo costo de la mano de obra mismas que se instalaron en la frontera norte del país, ya que su mercado natural era y sigue siendo Estados Unidos. Las autoridades gubernamentales dieron muchas facilidades a los empresarios extranjeros y nacionales para el establecimiento de estas maquiladoras, en virtud de que serían una fuente importante de empleos y generarían gran cantidad de divisas necesarias para el fortalecimiento de nuestra economía.<sup>1</sup>

Los objetivos eran: a) generar fuentes de empleo, b) fortalecer la balanza comercial del país, mediante una generación neta de divisas, c) contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a elevar la competitividad de la industria nacional, d) elevar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.

Los beneficios que se esperaban era el despacho aduanero simplificado, facilidades para el establecimiento de maquiladoras de nueva creación o ya existentes en el territorio nacional destinado al desarrollo industrial y la autorización de efectuar la importación temporal de: Materias primas, herramientas, equipo y accesorios de producción, equipo de laboratorio, de medición y de pruebas, cajas de trailer y contenedores, etc. y todo lo anterior bajo las siguientes condiciones: Cumplir cabalmente con los términos y obligaciones establecidos en el programa autorizado, designar los bienes importados y su fin específico, así como utilizar adecuadamente las cuotas vigentes de exportación autorizadas, estar al corriente en las obligaciones fiscales y laborales que correspondan, proporcionar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) la información que le solicite, así como dar todas las facilidades a su personal para efectuar las revisiones necesarias, para el cumplimiento del programa, cumplir con los requerimientos en materia ecológica y de protección del ambiente

---

<sup>1</sup> Banco Interamericano de Desarrollo. "América del Norte", Bancomext, vol.43, núm.2. México, febrero de 1993. p.159

conforme a las disposiciones vigentes, pagar los impuestos de importación de los productos autorizados destinados al mercado nacional.<sup>2</sup>

A la mitad de la década de los ochenta, las inversiones en la industria se elevaron mucho debido a la política gubernamental de promoverla como sector estratégico y a la reorganización de las grandes compañías transnacionales. México se convirtió en la principal fuente de suministros para los automóviles compactos y motores de las tres gigantes estadounidenses General Motors, Ford y Chrysler, mientras que la Volkswagen y la Nissan aumentaron su capacidad de producción en el país para atender la demanda creciente de los mercados internos y foráneos. A medida que las empresas transnacionales desplegaron sus procesos productivos en el exterior para aprovechar las ventajas comparativas de los distintos lugares, se tornó común la práctica de compartir productos. (Las industrias maquiladoras funcionan como proveedoras de partes y refacciones para los ensambladores).

El crecimiento de las exportaciones y las inversiones en México durante el decenio pasado guardó estrecha relación con las variaciones en los factores de precios y en la tasa cambiaria en la crisis económica de 1982, la desvalorización del peso dio paso a una baja sin precedentes de los precios relativos, esa merma atrajo cuantiosas inversiones extranjeras directas a México, alentadas en gran medida por el deseo de aprovechar el bajo costo de la mano de obra, al mismo tiempo se intensificaron las inversiones internas en el programa de las maquiladoras.

#### Nuevos rumbos para las maquiladoras.

Pese a los beneficios que brindan en materia de empleo, ingreso y ganancias en divisas, las maquiladoras presentan tres problemas importantes; su condición de enclave, que las desvincula de las industrias locales; su escasa contribución a la transferencia de tecnología y al desarrollo de recursos humanos, su vulnerabilidad frente a factores como los ciclos de los negocios mundiales y el carácter volátil de las decisiones empresariales de las matrices; por la dependencia del sector respecto a compañías extranjeras libres de trabas y como pueden importar materias primas y bienes intermedios libres de derechos, las maquiladoras muy pocas veces acuden con proveedores mexicanos, y como se mencionaba la falta de vinculación con las industrias locales también ha limitado la transferencia de tecnología y el consiguiente desarrollo del capital humano por medio de las maquiladoras.<sup>3</sup>

El Gobierno de México trató de promover que éstas contribuyeran más a las actividades económicas regionales; a la captación especializada de los trabajadores y a las industrias locales, tal es el caso en años recientes de las industrias de electrónica y automóviles que han introducido tecnología de

<sup>2</sup> Maubert Viveros, Claudio, Comercio Internacional, Aspectos Operativos, Administrativos y Financieros, Edit. Trillas, México, 1998, pp. 136,137.

<sup>3</sup> Banco Interamericano de Desarrollo, op.cit., p 160

avanzada y uso intensivo de capital, el tamaño de las plantas aumento también en cuanto al empleo y a la importancia de los obreros especializados. Las nuevas maquiladoras desarrollan redes más amplias y refinadas de proveedores, con una proporción mucho mayor de insumos nacionales.<sup>4</sup>

Esto se deriva de la importancia que tuvo para México las investigaciones y aplicaciones de impuestos compensatorios antidumping, al iniciar la década de los ochentas, a los diversos productos mexicanos ya que México aún no era parte del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y no contaba con algún acuerdo bilateral en materia de subsidios; por tal motivo nuestro país no contaba con elementos de negociación sobre los subsidios y aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones, particularmente las enviadas a Estados Unidos; es decir no contaba con el recurso denominado "la prueba de daño".

Así en el caso de los impuestos compensatorios, a partir de 1980 se conservó un creciente número de productos mexicanos de exportación que estuvieron sujetos a estos impuestos, lo que obligo al gobierno de México a negociar un entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios con el gobierno de Estados Unidos en 1985. Con este entendimiento, México obtuvo el beneficio de la "prueba de daño", con la cual las empresas estadounidenses demandantes tuvieron que demostrar que se les estaba causando daño, con la firma del mencionado entendimiento, las acusaciones contra México disminuyeron y en el caso de impuestos antidumping ha enfrentado diferentes investigaciones<sup>5</sup>

Debido a ese nuevo entorno en el último decenio el sector externo mexicano experimentó una transformación. El proceso de apertura externa, formalizado con la adhesión de México al GATT en 1986, significó su incorporación a la competencia externa después de varios decenios de protección en el marco de la industrialización basada en la sustitución de importaciones<sup>6</sup> y uno de los objetivos de la estrategia de apertura económica fue promover las exportaciones mexicanas en particular las no petroleras. Sin embargo el sector exportador mexicano parece enfrentarse ha cierto rezago en cuanto a la identificación de los productos más dinámicos en el comercio mundial.

Desde un punto de vista más general se considera que en los decenios pasados en los setentas y en los ochentas un número importante de países en desarrollo emprendió políticas comerciales orientadas al exterior, por lo que esto se ha revertido en un crecimiento económico más elevado y una mayor diversificación de la base exportadora. Tanto en el comercio como en las economías en desarrollo y en las industrializadas se ha tendido a la regionalización debido, en parte a la conveniencia geográfica y a los acuerdos comerciales regionales.

---

<sup>4</sup> *Ibíd*em

<sup>5</sup> Maubert V. Claudio, *op cit.*, p 184

<sup>6</sup> Modelo llevado a cabo por México, en donde se protegía el sector productivo del país, antes de la apertura económica.

De ahí se parte para mencionar que desde 1980 Estados Unidos es el principal mercado de exportaciones de México y posteriormente Canadá por ser sus principales socios geográficos naturales, tendencias que se ubican en el entorno de la regionalización del comercio mundial de los últimos años y en la que ha influido también el crecimiento del comercio intraindustrial esto es la exportación e importación de bienes dentro de la misma industria entre México y Estados Unidos ya que el proceso de la globalización económica, así como la internacionalización de capital han permitido el aprovechamiento de las economías de escala<sup>7</sup> en los procesos de producción. Así, las empresas transnacionales han realizado procesos de integración mundial que han dado lugar al incremento del comercio intraindustrial en donde la dotación de factores de los países en desarrollo puede dificultar la producción de los bienes en los que se especializan las naciones industrializadas, pero éstas pueden acudir a las economías en desarrollo por los costos laborales relativamente bajos e invertir en etapas del proceso de producción que permitan aprovechar las economías de escala.

A manera de estadística de 1980 a 1988 las exportaciones mexicanas crecieron más que proporcionalmente las importaciones de sus socios comerciales, a lo que tal vez contribuyó un entorno económico favorable para el sector exportador dentro y fuera del país y en el período de 1988 a 1993 México continuó su ascendencia en donde el grupo de bienes más importantes para las exportaciones fueron maquinaria y equipo de transporte a su principal mercado Estados Unidos, de esta manera el sector automovilístico en general aumentó su importancia de manera considerable.<sup>8</sup>

En el plan López Portillista, su principal plataforma era el petróleo, su preocupación el desempleo y sus prioridades la promoción de las exportaciones. No se puede negar que la producción de bienes básicos y el apoyo a la pequeña industria eran a través de subsidios de energía y protección arancelaria, pero desafortunadamente fueron sólo temporales<sup>9</sup>

En cuanto al modelo que se venía tomando y por lo que las exportaciones mexicanas no se concentraron en los productos más demandados en el mercado, pudo haber obedecido al extenso período de proteccionismo en que se desarrollaron las empresas mexicanas, lo que provocó cierta incapacidad de las empresas para adaptarse al nuevo entorno de apertura económica mundial. Quizás la mayor debilidad interna de la expansión de las exportaciones fue la fuerte concentración de éstas en un grupo relativamente pequeño de empresas y,

---

<sup>7</sup> Las economías de escala son las que permiten la producción en masa.

<sup>8</sup> González S. Enrique y Díaz R. David. "Las exportaciones mexicanas en un entorno internacional dinámico. 1980-1993" Bancomext, vol.46, núm 11, México, noviembre 1996, pp 869.870.872.876.878..

<sup>9</sup> Méndez, José L. "Veinte años de planeación industrial en México", Bancomext, vol 47, núm 1, México, enero 1997, p.51.



en lo externo el peso excesivo en ellas del mercado de América del Norte, dado el imperativo geográfico de la vecindad.<sup>10</sup>

En el contexto mundial, conviene señalar que en el Sistema Generalizado de Preferencias en la liberalización comercial, donde su principal objetivo fuera promover, mediante el comercio, el desarrollo económico.. A pesar de que entre 1976 a 1991, el flujo de comercio entre México y Estados Unidos, bajo el amparo de las exenciones arancelarias, se incremento. Empero es importante señalar que el SGP presentó ciertas limitaciones, que deben ser tomadas en cuenta. En primer término, su aplicación se encuentra a discreción del ejecutivo de Estados Unidos el cual pugnó porque el SGP se aplicará sólo a los países más pobres.

Asimismo, las disposiciones del SGP permiten exclusiones a nivel de producto, cuando las importaciones de Estados Unidos provenientes del país beneficiario, sobrepasan los límites de competitividad preestablecidos, de esta manera el SGP tiende a castigar a los productores exitosos, inhibiendo el desarrollo de una plataforma exportadora. De igual manera, si un fabricante estadounidense presenta una solicitud de inconformidad argumentando que las importaciones libres de arancel al amparo del SGP le ocasiona daño, el arancel preferencial se puede retirar.

Además desde el decenio pasado Estados Unidos ha incluido en sus estatutos de comercio exterior cláusulas condicionales que otorgan estatus preferencial a sus socios comerciales. Esto le ha permitido al ejecutivo federal de EUA. limitar la aplicación de negar el libre acceso al mercado estadounidense. Estos factores crean incertidumbre en el exportador y dificultan las decisiones de inversión y desarrollo.<sup>11</sup>

En forma similar Canadá adoptó un esquema de preferencias generalizadas (GPT) que entró en vigor el 1 de julio de 1974 y otorgó facilidades a países en vías de desarrollo. Este esquema comprende fracciones en beneficio de eliminación o reducción de aranceles.

En este contexto de sistema de preferencias vigentes, el de Canadá se caracterizó por una mayor simplicidad que el de Estados Unidos, ya que en general, no establece restricciones como podrían ser los límites cuantitativos, cuando un producto o un país tiene la categoría de beneficiario en el mercado canadiense. Sólo existe el peligro de la suspensión de estas preferencias por la aplicación del mecanismo de salvaguarda. Este mecanismo establece que el beneficio puede ser suspendido total o parcialmente si la autoridad canadiense determina que la importación causa o amenaza perjuicio grave a la producción nacional de artículos semejantes o competitivos.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Gómez y Gómez Carlos. "Hacia una política económica de Estado". Bancomext, vol.49, núm.3, México, marzo 1999, p.264.

<sup>11</sup> Cethé C. Moises. "Comercio Internacional y normas laborales: el debate actual", Bancomext, vol.48, núm 10, México, octubre 1998. p.799

<sup>12</sup> Maubert V. Claudio, op.cit.,p 178.

Posteriormente en la búsqueda de impedir el derrumbe del sistema comercial, implicaba la necesidad de crear un organismo de carácter internacional que regulará y normará el comercio internacional ya que este enfrentaba crecientes prácticas proteccionistas de todos los países de sus mercancías y servicios a raíz del descontrol posterior a la segunda guerra mundial. Esta entidad sería un organismo de las Naciones Unidas que se complementaría con las funciones del Fondo Monetario Internacional, en materia monetaria, y con el Banco Mundial, en materia financiera, organismos que surgieron en la misma época.

Este organismo sería denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que fue firmado 1947 y entró en vigor 1948. El GATT se sigue firmando por más países que realizan casi la totalidad del comercio mundial donde la finalidad básica es liberar el comercio mundial, contribuyendo al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de todos los países, encargándose de negociar la reducción de los obstáculos al comercio.<sup>13</sup>

El GATT conformado por códigos de normas, derechos y obligaciones aceptados en interés mutuo, por los países integrantes, y a la vez fungiendo como foro, en el cual los países miembros pueden discutir y resolver sus problemas comerciales. Se llevan a cabo, las también conferencias denominadas "rondas", en donde se ha pretendido dar como resultado desde la promoción y aumento del comercio internacional, la resolución de conflictos comerciales internacionales, la minimización de las barreras comerciales, incluyendo la reducción de los aranceles a la importación, hasta la pretensión de la abolición de todas las barreras proteccionistas no arancelarias.

Es precisamente en la ronda Kennedy una de las primeras, donde se gestan los códigos de conducta a seguir, con el objeto de que la aplicación de los artículos del GATT no se volvieran un obstáculo al comercio internacional como lo podrían ser las valoraciones a nivel de aduanas, los subsidios, los impuestos compensatorios, el antidumping, las compras gubernamentales, las licencias de importación y las normalizaciones.

Sin embargo a pesar de la normatividad existente, una de ellas, por mencionar un ejemplo, llamada la de la "Nación más favorecida" (NMF), por medio de la cual se trata de erradicar tratos discriminatorios, cuando un país o grupo de países celebran un tratado de comercio preferencial bilateral o multilateral, no pueden excluir a los países participantes del GATT de los beneficios que les otorguen a otros países. Y es ahí donde no se otorga beneficios uniformes y no esta exenta de errores en su aplicación.

---

<sup>13</sup> Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Enciclopedia Microsoft(R) Encarta(R) 99. (C) 1993 -1998 Microsoft Corporation.

Por otra parte y a petición de los países en desarrollo para ayudar a fomentar sus exportaciones se creó el Centro de Comercio Internacional, que fue establecido por el GATT en 1964 y fue administrado conjuntamente por la UNCTAD para atender solicitudes de asistencia para la formulación y ejecución de programas de fomento para las exportaciones, información y asesoría sobre los mercados de exportación, y prestó ayuda para el establecimiento de servicios de promoción y de comercialización de las exportaciones de los países miembros catalogados como en desarrollo. En la Ronda Uruguay que dio inicio en septiembre de 1986 siendo esta ronda el plan más ambicioso en la historia de las negociaciones para reducir las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrenta el comercio internacional, trató de incorporar negociaciones sobre los sectores productivos y negociaciones sobre los sectores tradicionales.<sup>14</sup>

Dentro de las operaciones de comercio internacional, muchos países utilizan diferentes medidas de política comercial a fin de proteger a sus industrias contra algunas prácticas comerciales que consideran que afecta la competitividad interna de sus productos. Entre estas medidas de protección, se encuentran los llamados impuestos compensatorios y los impuestos antidumping, respecto a las disposiciones referidas en el código antidumping el GATT considera que:

- a) Un producto es objeto de dumping cuando se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal; o cuando su precio de exportación, al exportarse de un país a otro, sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.
- b) Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país importador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador tales ventas no permitan una comparación adecuada, en esos casos el margen de dumping se determinará tomando como referencia un producto similar cuando este se exporte a un tercer país apropiado, con tal que este precio sea representativo.<sup>15</sup>

Es importante mencionar también que la Declaración de la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas de 1986 en Seúl por los países industrializados, sobre el desarrollo progresivo de principios de derecho internacional público, la Declaración pretenda equilibrar los intereses de las naciones desarrolladas y en desarrollo por encima de lo establecido en la Carta de Derechos y Deberes económicos de los Estados.<sup>16</sup>

Lo que hizo necesario abrir un nuevo capítulo en la discusión sobre el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) fundado en la cooperación de los estados, elaborando una nueva estrategia internacional de desarrollo. En este

---

<sup>14</sup> Maubert V. Claudio *op.cit.* p.181 y 182.

<sup>15</sup> *Ibíd* p.183

<sup>16</sup> Cabe destacar que en dicha "Declaración" tuvo que ver la propuesta por el entonces presidente de la nación mexicana Luis Echeverría que contenía dos principios básicos: a) el deber de cooperación internacional con los países en desarrollo, y b) Las salvaguardas sobre su independencia económica.

sentido la Declaración de los estados miembros de la ONU proclamaban que era vital que en la Ronda de Uruguay (antes mencionada) se arrojarán resultados equilibrados que preservarán y fortalecerán el sistema de comercio multilateral, permitiendo liberalizar el comercio y proporcionando un mayor acceso a los mercados para las exportaciones de los países en desarrollo. Como resultado de la Declaración citada el 21 de diciembre de 1990 se adoptó la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Cuarto Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo que comprendía el período del 1 de enero de 1991 al 31 de diciembre del 2000.<sup>17</sup>

Por otra parte la UNCTAD aprobó en 1992 la Declaración sobre la Nueva Asociación para el Desarrollo en Cartagena que se extiende también al comercio de servicios, poniendo especial interés en los productos básicos, así como en las necesidades de los países en desarrollo menos adelantados, lo citado sustituyó la discusión sobre el NOEI en el seno de las Naciones Unidas por un concepto más amplio del Nuevo Orden Mundial (NOM), por lo que los aspectos económico y comercial se trataron principalmente en los resultados de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay, incorporados en el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que vino a completar con el establecimiento del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial un cumplimiento denominado "compromiso único" y evitar que los resultados desembocarán en una conducta de participación limitada.<sup>18</sup>

La OMC entró en vigor el 1 de enero de 1995 y sustituyó al GATT como la nueva base jurídica institucional del sistema multilateral de comercio, uno de los mayores logros del sistema multilateral de comercio ha sido la disminución de los altos aranceles que sirvieron como instrumento proteccionista para los productos industriales.<sup>19</sup>

La OMC tiene un alcance mucho mayor que el GATT, pues ahora incluye normas sobre temas como agricultura, textiles, servicios, propiedad intelectual, medidas de inversión, reglas de origen, inspección previa al embarque, salvaguardas, solución de diferencias, etc. y su principal objetivo es el incremento de la producción y el intercambio de bienes y servicios con base en la reducción de aranceles y barreras comerciales a fin de aumentar el empleo y los ingresos.

La nueva Organización administra las principales obligaciones contractuales que determinan la forma en que sus miembros establecen y aplican las leyes y reglamentaciones comerciales nacionales. Sirve de foro para solucionar controversias, revisar políticas comerciales y celebrar futuras negociaciones. Su estructura orgánica se integra por una Conferencia Ministerial

---

<sup>17</sup> Resolución 45/199. LXXI sesión plenaria. México, 21 de diciembre de 1990. Diario Oficial de la Federación.

<sup>18</sup> En la desaparición del NOEI, se destaca la presencia de Margaret Thatcher, Ronald Reagan, y Helmut Kohl

<sup>19</sup> Organización Mundial de Comercio (OMC), Enciclopedia Microsoft ® Encarta(R) 99. (c) 1993 -1998 Microsoft Corporation.

(órgano máximo) que esta compuesto por representantes de todos los miembros y el Consejo General que suple a la Conferencia Ministerial que desempeña las funciones de Órgano de Solución de Diferencias y del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, bajo su responsabilidad se establecen los Consejos de Mercancías, Servicios y Derechos de Propiedad Intelectual. La OMC retoma los principios fundamentales del GATT y en algunos casos, los aclara y refuerza.

Una de las labores que tiene encomendado el Consejo General de la OMC es la de examinar las consecuencias de la relación entre los acuerdos regionales con el sistema multilateral de comercio; es decir que no afecten o vayan en contra de los propósitos pactados por las disposiciones iniciales del GATT ; cabe mencionar que uno de los primeros acuerdos regionales revisados fue el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).<sup>20</sup>

En el fenómeno de la globalización de la economía mundial se entiende que México ha aplicado una estrategia de desarrollo mediante su integración a las tendencias económicas y financieras de la economía mundial ya que su adhesión en el Tratado de Libre Comercio junto con Canadá y Estados Unidos se presentó el 17 de diciembre de 1992, decretado en el Diario Oficial de la Federación por el presidente de la República Mexicana, Carlos Salinas de Gortari, el 20 de diciembre de 1993.<sup>21</sup>

Es indudable que el Tratado acelerará la reestructuración industrial de los tres países y quizás disminuya la importancia de las maquiladoras y que en algún momento, se desvanezca la necesidad de esta clase de operaciones en América del Norte. Por lo tanto para México como para los otros países el comercio internacional es un factor complementario para sus economías y un instrumento de desarrollo que les permita dedicarse a lo que pueden producir mejor para lograr altos niveles de eficiencia y competir ventajosamente con ciertos productos en el mercado mundial, esto debido a las ventajas competitivas y diferencia de precios entre países lo que les permita obtener beneficios, mercancías a un costo inferior al de su producción interna y aumentar así su ingreso real.

Porque la dotación de recursos naturales, los costos de los factores de la producción (tierra, mano de obra, capital), los salarios, la cercanía de los mercados de exportación, el clima y el acceso a diferentes tecnologías, entre otros, determinan las ventajas competitivas, todos estos factores están influidos por los marcos regulatorios de la actividad económica de cada país, es por eso que, entre otros es deber del Estado impulsar la infraestructura integral necesaria para que México alcance mayores niveles de competitividad. Los países integrantes del TLC. cobran gran significado por ser fuente de las técnicas y tecnologías que sustentan las ventajas competitivas. Por eso la prosperidad de las naciones se crea no se hereda, pues la competitividad depende de la capacidad

---

<sup>20</sup> Corona G. Roberto. " El entorno económico internacional en un mundo más interdependiente", Bancomext, vol. 46 núm 11, México, noviembre de 1996, pp. 918 y 919.

<sup>21</sup> Diario Oficial de la Federación, 20 de diciembre de 1993, p 1

de cada país para disponer de mano de obra suficiente y calificada; asimilar y crear conocimientos y estimular la formación de capitales.<sup>22</sup>

En la nueva situación económica internacional, de fuerte interdependencia comercial, la competencia es cada vez mayor, altera los equilibrios establecidos, modifica las relaciones de poder y abre nuevas posibilidades a las empresas para un mejor desarrollo y aprovechamiento de sus ventajas competitivas, a fin de poder adaptarse a la nueva dinámica de los mercados internacionales, pues de otra manera corren el riesgo de desaparecer.

El comercio internacional abierto se considera también como una de las claves de todo crecimiento sostenido, porque las políticas de apertura económica fomentan una mayor eficiencia en la asignación de recursos, permiten que mercancías, servicios e insumos productivos fluyan a través de las fronteras e impulsan las inversiones para el desarrollo de métodos competitivos de producción. Es por eso que el libre comercio es esperado fundamentalmente para inducir la estabilidad macroeconómica y consolidar la eficiencia microeconómica.<sup>23</sup>

---

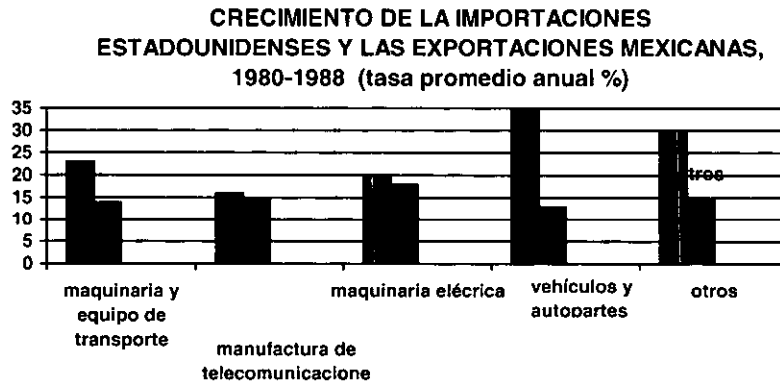
<sup>22</sup> Porter, Michel, La ventaja competitiva de las naciones, edic. Javier Vergara, Buenos Aires, 1991 p.145

<sup>23</sup> Corona G, Roberto. op cit. pp. 912 y 913

## **1.2.- LA ESTRATEGIA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR** **APARTIR DE LA DECADA DE LOS 90s.**

El proceso de apertura externa, formalizado con la adhesión de México al GATT en 1986, significó su incorporación a la competencia externa después de varios decenios de protección en el marco de la industrialización basada en la sustitución de importaciones. Uno de los objetivos primordiales fue basarse en la promoción de las exportaciones mexicanas, en particular las no petroleras.

Sin embargo, el sector exportador mexicano parece enfrentarse a cierto rezago en cuanto a la identificación de los productos más dinámicos en el comercio mundial, para esto a continuación se muestran unas graficas que nos proporcionan información del comportamiento de las empresas exportadoras antes y después de la apertura.<sup>24</sup>

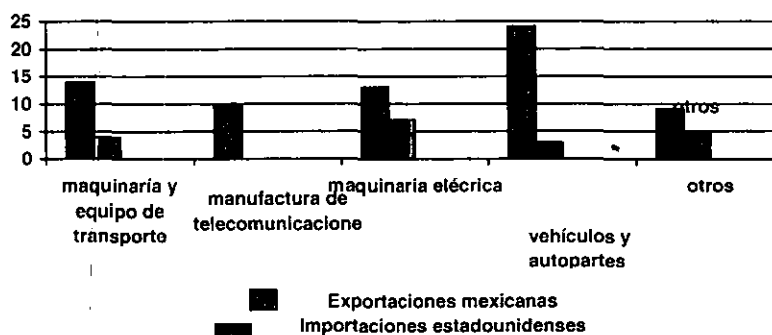


Fuente OCDE

En esta primera grafica se muestra que las exportaciones mexicanas (marcadas en tono más oscuro) crecieron más que proporcionalmente que las importaciones de EUA., a lo que tal vez contribuyó un entorno favorable para el sector exportador dentro y fuera del país

<sup>24</sup> González S. Enrique y Díaz R. David, "Las exportaciones mexicanas en un entorno internacional dinámico, 1980-1993", *Bancomext*, vol 46, núm 11, México, noviembre de 1996, pp 869, 871, 872

**CRECIMIENTO DE LA IMPORTACIONES  
ESTADOUNIDENSES Y LAS EXPORTACIONES  
MEXICANAS, 1988-1993 (tasa promedio anual %)**



Fuente OCDE

En esta otra grafica se muestra que el grupo de bienes más importante de las exportaciones mexicanas fue la maquinaria y el equipo de transporte, a su principal mercado EUA. lo que reveló la importancia en el sector automovilístico, más que en otro tipo bienes.

Quizás las exportaciones mexicanas no se concentraron en los productos más demandados en el mercado, debido a: el extenso período de proteccionismo en que se desarrollaron las empresas mexicanas, lo que introdujo cierta inflexibilidad e incapacidad de las empresas para adaptarse al nuevo entorno de apertura.

De esta manera se presentaba Estados Unidos como el principal mercado de exportación de México. Posteriormente los cambios en la diplomacia comercial canadiense y las perspectivas de ampliar el mercado norteamericano, crecieron, en los últimos años, las transacciones económicas entre México y Canadá, aumentando las exportaciones hacia Canadá de 1987 a 1992.<sup>25</sup>

Más plenamente en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, a partir de diciembre de 1988, la política comercial de nuestro país ratificó los mecanismos de apertura comercial, no solo bajo el esquema de la integración económica sino también financiera con Estados Unidos, lo que llevó finalmente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que constituyó el proyecto más importante dentro de esta administración.

<sup>25</sup> Gutiérrez H. María T. "Canadá: entre el libre comercio y las barreras interprovinciales". Bancomext, vol 74, núm 1, México, enero de 1994, p 72



En los inicios de la administración salinista, México aumentó su sector exportador. En términos generales México cobró mayor importancia en el mercado de la OCDE con respecto a otras economías de industrialización reciente. Asimismo como resultado de los esfuerzos de liberalización comercial, el efecto de participación de mercado fue el más importante de 1988 a 1993.

En este periodo el cambio estructural de la economía mexicana, incluidas la desreglamentación de la actividad económica, la privatización de empresas, y en particular la apertura económica, se promovieron las exportaciones mexicanas, reduciendo la vulnerabilidad de la economía derivada de la volatilidad de los precios internacionales del petróleo.<sup>26</sup>

En el caso del comercio intraindustrial, entendiéndose la exportación e importación de bienes dentro de la misma industria entre países que son socios comerciales, se intensificó, ya que en el proceso de globalización económica, así como la internacionalización del capital permitieron el aprovechamiento de las economías de escala en los procesos de producción. Así las empresas transnacionales realizaron procesos de integración a nivel mundial que dieron lugar al ya mencionado comercio intraindustrial.

Las empresas transnacionales, acudieron a las economías en desarrollo por los costos laborales relativamente bajos e invirtieron en etapas del proceso de producción para no tener dificultades en la producción de bienes en los que se especializaban las naciones industrializadas.

Se presenta de manera indudable que la participación de México en el comercio mundial impone un estrecho vínculo entre los insumos importados y las exportaciones. En el caso del desarrollo exportador de México en el último decenio, este vínculo es evidente, ya que es clara la importación de insumos intermedios para la actividad económica en general.

A raíz de la severa crisis económica de 1982 y tras las políticas de ajuste. Hacia mediados de los 80s, se puso en marcha una reforma global de la economía mexicana, con el objetivo de promover recursos y contar con una estructura productiva más competitiva e integrada a los mercados internacionales. Con tales propósitos se emprendió la liberación del comercio exterior de la gran mayoría de los sectores, acompañada por la del régimen de las inversiones extranjeras.

Por su enorme importancia, se publicó una nueva Ley de inversión Extranjera que abrogó la promulgada en 1989 y en 1993 a fin de instituir un marco normativo en favor de la competitividad del aparato productivo nacional. Las actividades consideradas en la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos quedaron abiertas a la participación foránea en el capital social de las empresas

---

<sup>26</sup> González S. Enrique y Díaz R. David, *op cit.*, p 377

mexicanas. Al grado de que el servicio de ferrocarriles y de las comunicaciones vía satélite desaparecieron del carácter reservado para el Estado en 1996.<sup>27</sup>

El gobierno pretendía a su vez un crecimiento ordenado y permanente en la década de los 90s. Su nueva estrategia de desarrollo se basaba en promover el sector privado, es decir alentando la inversión privada, nacional y extranjera a través de una política económica congruente y para consolidar la apertura comercial se promovieron las exportaciones no petroleras.

Se hizo una profunda revisión de las medidas de regulación comercial e industrial conocida como desregulación, y se promovió la coinversión pública y privada en grandes proyectos de infraestructura. La idea de desregular se basó fundamentalmente en evitar el abuso monopólico. Planteándose crear un marco regulatorio transparente y eficiente, principalmente para que facilitara el establecimiento y operación de las empresas en nuestro país. Ya que al eliminar o simplificar los trámites impuestos por la normatividad federal se promovería la competitividad de las empresas, alentando la inversión productiva y fomentando la creación de empleos.

En cuanto a la consolidación de la apertura comercial, se pretendió por medio de una estructura arancelaria, reducir las barreras no arancelarias y una negociación firme tanto bilateral como multilateral para garantizar el acceso de los bienes y servicios mexicanos a los mercados externos.

Uno de los pasos importantes que dio el gobierno hacia la apertura comercial fue plantear el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior llamado PRONAMICE que en 1990 reiteraba la apertura comercial con el exterior, un desarrollo industrial sostenido, mayor productividad en cuestión tecnológica, mantener la desregulación económica, promover las exportaciones e importaciones, fortalecer el mercado interno, la creación de empleos más productivos, el aumento del bienestar de los consumidores y lo más importante internacionalizar la industria modernizándola y haciéndola más competitiva.<sup>28</sup>

Paralelamente a este programa se planteó la formación del bloque comercial más importante del mundo en el que estarían México, Estados Unidos y Canadá. El programa planteado completaría el cuadro del fortalecimiento de un sector exportador competitivo, un desarrollo industrial más equilibrado geográfico y sectorialmente, y la promoción y la defensa de los intereses comerciales de México en el exterior.

Los puntos del adoptado PRONAMICE, donde se planteaba alcanzar el desarrollo de la planta productiva nacional a través del fortalecimiento del sector exportador haciéndolo competitivo, es decir fabricando productos de calidad,

<sup>27</sup> Sección nacional, "Inversión extranjera directa en México en los noventa", Bancomext, vol 48, núm10, México, octubre de 1998, p 805

<sup>28</sup> Méndez, José L. op.cit. p 50

reducía la protección arancelaria (permitiendo la rápida apertura económica), los incentivos fiscales y crediticios basados en tasas preferenciales pero no subsidiadas dirigidas a la modernización industrial, a las PYME y, a las exportaciones. Por otra parte se creó la NOM de carácter obligatorio a fin de brindar información al consumidor y proteger el ambiente, promovió la industria maquiladora (es decir el empleo de insumos nacionales)<sup>29</sup> De esta manera se esperaba mantener al país en el mercado internacional.

Durante 1991, los avances mostrados en la instrumentación de la estrategia económica, se manifestaron principalmente en el rápido progreso de la reprivatización de los bancos, en la desincorporación de importantes empresas públicas no financieras y en un significativo avance de las negociaciones para el Tratado trilateral de libre comercio.

Los recursos provenientes del exterior fueron indispensables para el proceso de modernización y de ajuste a la planta productiva. El sector manufacturero solicitó financiamiento externo, el cual le fue otorgado adquiriendo compromisos crediticios en moneda extranjera. De esta manera se observa el sobresaliente crecimiento de la productividad de la mano de obra en el sector manufacturero y por consiguiente la exportaciones manufactureras,<sup>30</sup>

Aunque las principales naciones desarrolladas atravesaban por un período de desaceleración económica y, en algunos casos de franca recesión, las empresas que se modernizaron, es decir en sus procesos productivos lograron mayor dinamismo y mejores posiciones de mercado volviéndose exportadores eficientes, pagando mejores salarios y obteniendo más utilidades.

En Programa para la modernización y el desarrollo de la industria Micro, pequeña y mediana de cuya aplicación y vigilancia se haría cargo la Comisión Mixta para la modernización (comin), se integraría la SHCP, NAFIN, BANCOMEXT, la AMB y la Concamin, para fortalecer el crecimiento de las PYME mediante cambios cualitativos en su forma de comprar, producir y comercializar a fin de que se consolidaran en el mercado interno, incrementando su presencia en el mercado de exportación, elevando su calidad y nivel tecnológico.

Todo esto para alentar el desarrollo regional impulsando la creación de empleos productivos y permanentes, y aumentar las actividades manufactureras.<sup>31</sup>

Pero, el fomento no fue más a base de las empresas integradoras, pues según números oficiales el mayor número de industrias apoyadas fueron las correspondientes a taxis y microbuses (fáciles de otorgar, pues dejaban las unidades en garantía) y aún cuando ya se conoce la importancia de "reestructurar

---

<sup>29</sup> *Ibíd*em

<sup>30</sup> Banco de México, "La economía mexicana en 1991", *Bancomext*, vol 42, núm 7, México, julio de 1992 pp. 672 y 675

<sup>31</sup> Méndez José L. *op.cit.* p 53

las cadenas productivas”, no se presentan modelos de acción y recursos para promover, inducir y apoyar que el crecimiento exportador de grandes empresas se traduzca en mayores compras de insumos producidos en el país. La política debe poner en el centro de esa problemática los eslabonamientos entre las grandes, las medianas y las pequeñas empresas.

La participación del crédito de la banca de desarrollo en la industria de la transformación bajo, con respecto al total otorgado a entidades privadas y, en el sexto informe de gobierno (nov 94), el presidente Salinas, señaló que durante su gestión se había auspiciado la creación de industrias integradoras (llamado de otra manera asociacionismo) y uniones de crédito, NAFIN y BANCOMEXT apoyando las exportaciones de las PYME, pero de manera indirecta.<sup>32</sup>

Por su parte, SECOFI, también creó otro programa, llamado Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, pero sin introducir cambios notables, pues no aportó medidas concretas de política dirigidas a ese propósito, Sólo presentó una serie de acciones destinadas al desarrollo tecnológico, la promoción de las exportaciones, la elevación de la calidad, entre otras.<sup>33</sup>

Aunque, durante el gobierno Salinista haya predominado la idea de desregular, abrir la economía y asegurar las condiciones de estabilidad macroeconómica, se puede decir que el apoyo fue limitado e insuficiente y no correspondió a la fuerte campaña publicitaria entorno a esa política, por otra parte, rápida y crecientemente incurrió en una tendencia hacia el comercio y los servicios, y el mayor activismo de esa política no bastó para que la cámaras y las industrias les dejaran de manifestar su claro descontento ante esa estrategia.

La orientación de las PYME hacia el comercio y los servicios, pudo haber obedecido, a las restricciones tradicionales al crédito para las pequeñas industrias. y a la sensación de incertidumbre por el TLCAN. Ya que el TLCAN mostraba como primera instancia las exigencias por parte de Estados Unidos a México de abrir en mayor grado sus mercados a productos de Estados Unidos, que concediera mayores facilidades al capital estadounidense, de participar en cualquier área de su interés como el petróleo, petroquímica, banca, bolsa, finanzas y otras limitadas a extranjeros. En una palabra lo que Estados Unidos pretendía era que México se adaptará a sus necesidades y que cediera o cambiara lo conveniente.

Por lo que respecta a la situación de las PYME, aunque se consideró que la mejor forma de financiar a las pequeñas empresas con problemas de acceso al crédito fuera a través de la banca de desarrollo que proporcionan tasas inferiores a las del mercado, el resultado fue limitado y no se permitió la masificación del

---

<sup>32</sup> *Ibíd*em

<sup>33</sup> Ortíz C. Etelberto. “El cambio estructural en México y las PYME”. *Bancomext*, vol 47, núm 1, México, enero de 1997, p.16

crédito a la pequeña empresa, además de que las crisis económicas no les han permitido ser un verdadero sistema de fomento financiero

### **1.3.- MEXICO EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN), CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

La economía mexicana, se encontraba en pleno proceso de transición y para alcanzar los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (buscado desde 1989 a 1994), se requería desde el inicio del régimen, elevar la competitividad del aparato productivo, prometiendo la generación de empleos bien remunerados al ritmo que imponía la dinámica de la fuerza del trabajo del país y, de ese modo elevar el nivel de vida de la población.

Los objetivos de esa política económica eran:

- 1) Consolidar los logros en el combate a la inflación y avanzar hacia su convergencia con los niveles de las economías de los principales socios comerciales de México.
- 2) Promover la recuperación de la actividad económica y del empleo.
- 3) Elevar el poder adquisitivo de los trabajadores, particularmente el de quienes se encontraban en los estratos de menores ingresos.
- 4) Promover niveles superiores de bienestar social mediante la elevación de los recursos presupuestarios a los sectores prioritarios.
- 5) Avanzar en las reformas estructurales que elevarían la eficiencia del aparato productivo para alcanzar los niveles que permitan competir exitosamente en los mercados internacionales.<sup>34</sup>

Los objetivos de esta política económica para 1994, se enmarcaban como primer paso en la búsqueda de la llamada "estabilidad macroeconómica", el ajuste estructural y la modernización de la economía. Además se esperaba que el crecimiento económico, se diera, a través del aumento de la inversión, el cambio estructural en los sectores productivos que crecieran y que reflejaran productividad en un mayor volumen de empleo y en exportaciones más dinámicas.

Para lograr que el crecimiento fuera sostenible se necesitó perseverar en la eliminación de las regulaciones y barreras tanto internas como externas, y en la creación de nuevas empresas. Es por eso que la nueva realidad para México ante su entorno en el proceso de globalización de la economía mundial, sean de suma importancia los tratados de libre comercio, en este caso el que se celebró con Estados Unidos y Canadá.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, era entonces un elemento de la estrategia de inserción de la economía mexicana en el mercado

---

<sup>34</sup> Presidencia de la República. "La política económica para 1994". Bancomext, vol 44, núm 1, México, enero de 1994, p 91

internacional, para el país era más bien un beneficio a largo plazo, puesto que el programa de apertura se iría dando a lo largo de 15 años.

En Estados Unidos, el Tratado, le causaba disputas entre sus dos partidos demócrata y republicano, grupos de sindicalistas y ecologistas opinaban que perderían sus trabajos a consecuencia del traslado de fábricas estadounidenses a México, donde la mano de obra era más barata, y la aplicación de las leyes sobre medio ambiente y derechos laborales son menos rígidas. Pero aún así, el TLC, para EUA. le constituía el segundo espacio de libre comercio más grande del mundo, sólo superado por el Espacio Económico Europeo (EEE), que entraría en vigor al mismo tiempo.<sup>35</sup>

Canadá, aceptaba el nuevo tratado con México y Estados Unidos sustituyendo el anterior que tenía con Estados Unidos, y que de igual manera que en Estados Unidos, y México, provocaba opiniones encontradas y más aún cuando después de la firma del Tratado, Mulroney se retiraba de la gubernatura, dejando para la mayoría de los canadienses una economía incierta.<sup>36</sup>

A pesar de que se daba la incorporación al libre comercio con Estados Unidos y Canadá, México atravesaba por una grave recesión económica, la devaluación del peso ante el dólar causaba, por un lado la desconfianza de las inversiones extranjeras y por el otro paradójicamente, aprovechaban el abaratamiento de los productos mexicanos que se vendían al extranjero.

Durante el primer año del TLCAN, se notaban las diferencias tecnológicas entre empresas tanto de gran como de menor tamaño, lo que les causaba desventaja con los socios comerciales, en cuanto a precios y calidad. La diferencia que se marcaba entre las empresas exportadoras y las no exportadoras, así como las de capital nacional y extranjero para esas fechas era:

- a) Que las empresas extranjeras tenían un importante intercambio interempresarial de mercancías y alto contenido de insumos extranjeros.
- b) Las empresas extranjeras, ya tenían una ligera ventaja en cuestión tecnológica
- c) el ingreso de los trabajadores en todas las empresas era bajo
- d) la fuerza de trabajo era más joven, y tenía menos antigüedad.<sup>37</sup>

En general, para finales del 94 se apreciaba una parálisis de la estrategia que estaba causando una aguda crisis económica, que deprimió considerablemente los salarios reales y causó escasez de empleo.

Como ya se ha mencionado, a raíz de la fuerte crisis económica, marcada en 1994, se suscitaron hechos que en cuanto al ámbito nacional, graves sucesos políticos y delictivos generaron un ambiente de gran incertidumbre que influyó de

---

<sup>35</sup> Tratado de Libre Comercio, Enciclopedia Microsoft(R) Encarta(R) 99 (c) 1993-1998 Microsoft Corporation.

<sup>36</sup> Castro M. Pedro. "Los años de Mulroney: el fin de una era apacible". *Bancomext*, vol 44, núm 1, México, enero de 1994, p 18.

<sup>37</sup> De la Garza T. Enrique, "El TLCAN y las relaciones laborales en México", *Bancomext*, vol 48, núm 10, México, octubre de 1998, p.833

manera adversa en las expectativas de los agentes económicos del país y de exterior, experimentando salidas de capital.

Las tasas de interés de Estados Unidos se empezaron a elevar, lo cual desalentó la canalización de recursos a México e, incluso, provocó ajustes de cartera que redundaron en salidas de capitales. Lo anterior aunado al conflicto de Chiapas, causaron gran inquietud, y además de eso la muerte de Colosio. El saldo de la reserva federal disminuyó y se tuvo que vender divisas al Banco de México provenientes de algunas privatizaciones<sup>38</sup>

El gobierno continuaba con su política de estabilización de precios, la modernización de la planta productiva, la introducción a los mercados internacionales y el restablecimiento del crecimiento económico. Mientras tanto empresas pequeñas y medianas registraban elevados niveles de endeudamiento, tanto en pesos como en moneda extranjera, derivado de inversiones encaminadas a hacerlas más eficientes y competitivas.<sup>39</sup>

Asimismo, dirigentes empresariales presentaron al nuevo presidente Zedillo una serie de acciones concretas para la recuperación industrial, que trataban muy específicamente en cuanto al apoyo que se les debería proporcionar a las PYME.<sup>40</sup> La política económica de México giraba entorno a la aprobación de la firma del TLCAN, la actitud del gobierno mexicano pasiva y de sumisión, implicaba negociaciones débiles ante Estados Unidos y Canadá.

La crisis económica que se estaba viviendo provocó que muchos pequeños empresarios presentarán al presidente Zedillo una serie de acciones concretas para la recuperación industrial, puesto que como tales pedían que se les tratara. Tenían y siguen teniendo muchos problemas y carencias; entre ellos la falta de mercados para sus exportaciones, el pleno fortalecimiento de defensa contra políticas comerciales desleales, que implica la prohibición de importaciones paralelas, además de la escasa promoción de sus productos, y lo más importante para ellos que era la creación de una Comisión Mixta de fomento exclusiva para las PYME con la participación del gobierno y del sector empresarial. Así que los dirigentes empresariales se daban perfectamente cuenta de sus carencias pidiendo no solamente lo anterior, sino que también en conciencia de sus problemas internos como la falta de capacitación administrativa y gerencial, incluyendo sus carencias financieras, en donde proponen que la banca de desarrollo opere como banca de primer piso para mayor facilidad en la obtención de sus créditos al igual que disponer de un régimen fiscal simplificado y de un verdadera desregulación en su actividad económica.

---

<sup>38</sup> Banco de México, "La evolución de la economía mexicana en 1994", Bancomext, vol 45, núm 5, México, mayo de 1995, p 423

<sup>39</sup> Banco de México, op cit., p 428

<sup>40</sup> López E. Socorro, "Concamin. Algunas propuestas", Manufactura, vol 1, núm 4, México, enero/febrero de 1995, pp 15 y 17



Así que la mayor parte de las pequeñas empresas se quejaban de que la competencia era desleal, productos de procedencia extranjera de igual o menor calidad. Dado que el incremento de las importaciones no se hizo esperar forzando a reducir sus precios cerca de sus costos marginales, su productividad empresarial se ve expuesta a clientes internacionales más exigentes que les piden productos de buena calidad a precios menores, de esta manera las que resultan ganadoras son las grandes empresas que aprovechan las economías de escala, gracias a los nuevos mercados de exportación.

El auge industrial venía siendo entonces el producto de grandes inversiones concentradas, en pocas grandes empresas de capital extranjero como por ejemplo las automovilísticas, las electrónicas, las metalmecánicas y en menor medida las textiles nacionales.

La muestra de ese entorno macroeconómico propició pensar además de la integración global, en la integración de los mercados locales, ya que de esa manera la cuestión interna, la convivencia entre empresas de distinto tamaño no sólo era factible sino necesaria para un mejor desempeño económico y todo lo anterior mostraba la posibilidad de llegar a un tratado que le permitiera a México la posibilidad de desarrollarse plenamente en el aspecto económico.

Es bien sabido que además el TLC preveía la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes originarios de México, Canadá y Estados Unidos. Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado estaban diseñadas para: asegurar que las ventajas del TLC, se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboraran total o en su mayor parte en otros países, establecía reglas claras y obtendría resultados previsibles, y reduciría los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realizasen actividades comerciales en el marco del Tratado. Con el propósito de asegurar que se otorgara trato arancelario preferencial a los bienes que cumplieran con las reglas de origen y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtuvieran certidumbre y simplificación administrativa, el TLC. incluyó disposiciones en materia aduanera que establecía: un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.<sup>41</sup>

Para que el Tratado propiciará un desarrollo más equilibrado, tendría que fortalecerse el mercado interno mediante el crecimiento de la infraestructura de comunicaciones, carreteras, servicios, y que llegaran a empresas, industrias, y a donde vive la gente, y que además se considerara que el número de productos mexicanos que ingresaran a Canadá y a Estados Unidos fuera mayor que el ingreso de productos de esos dos países a México. Se reconocía de esta manera

---

<sup>41</sup> Secofi. TLC. entre México, Canadá y Estados Unidos. Cavallieri impresiones, México. noviembre de 1992. p 12

el distinto grado de desarrollo existente entre los tres países. y era básicamente la estrategia de México para elevar el nivel de vida de los mexicanos

La incorporación de México al TLC. además, buscaba reducir los obstáculos en el intercambio de bienes y servicios entre las tres naciones, por lo que su justificación se encontraba en los beneficios asociados al comercio internacional. Lógicamente algo que se daría más frecuentemente con la interrelación comercial sería la compra-venta de mercancías, los consumidores se verían deseosos de innovaciones y eso se serviría a la política económica de base para abrir sus puertas al exterior. Se pensaba que la liberalización comercial propiciaría un ir y venir de productos y que se acabaría con la competencia desleal, teniendo igualdad en ventajas.

Se pretendía que el TLC. implicara un incremento en el comercio entre México y Estados Unidos debido a la creciente interrelación comercial de estos países y la existencia de las barreras no arancelarias que son un obstáculo al comercio. y que al predominar la desviación del comercio tendería a reducir preferencialmente los aranceles disminuyendo el precio a los consumidores, lo que conduciría a un consumo menos distorsionado y al alcanzarse economías de mayor escala por la ampliación de mercados los costos de producción se tornarían competitivos y si se ampliaba el comercio y se promovía la eficiencia, el ingreso real de la población aumentaría y se darían mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza.<sup>42</sup>

Sin embargo la apertura así como generó oportunidades ante los nuevos mercados de exportación, la competencia de las importaciones puede desplazar a las empresas menos eficientes y ocasionar serios problemas y viceversa, si la posibilidad de exportar ofrece a las empresas trabajar con más eficiencia es posible que aumente la importancia de esas economías. No obstante la presencia de nuevas tecnologías en algunos sectores puede perjudicar a otras que no están lo suficientemente preparadas o con los recursos necesarios para adquirirlas, es por eso que ciertas economías de menor tamaño no pueden crecer en un entorno de apertura comercial.

En el caso de los sectores manufactureros se registraron altas tasas de crecimiento de las exportaciones y por consiguiente mayor participación de la inversión extranjera. Lo que ha modificado la distribución del poder económico entre empresas. Es decir, si se les noto aumento en sus exportaciones, pero principalmente esas inversiones fueron a las maquiladoras que como muchos sabemos están fuertemente regidas por extranjeros, además pueden importar materias primas con goce de programas como el PITEX y bienes intermedios libres de derechos<sup>43</sup>

---

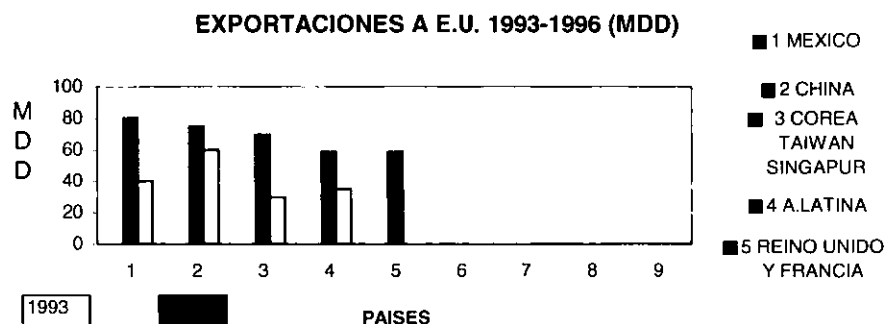
<sup>42</sup> Andere Eduardo y Kessel Georgina. México y el Tratado trilateral de libre comercio, impacto sectorial. ITAM, Mc Graw Hill. México 1992. pp 4 y 5

<sup>43</sup> Banco Interamericano de Desarrollo, op cit., p 160.

Por otra parte se tomaron muestras de opiniones como las de: la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) que mencionó que gracias al TLCAN, México organizó un paquete de ayuda financiera, por lo que las exportaciones se diversificaron, y lo cataloga como uno de los triunfos más importantes del TLCAN, no así, sin dejar de mencionar, que se debe de ser consciente que este proceso no ha coadyuvado a la generación de empleo, ni tampoco a estimular una mejoría en el poder adquisitivo de los salarios nacionales.

A su vez, Carlos Gutiérrez (presidente de la Canacintra) hace notar que el proceso de apertura comercial, ha traído resultados satisfactorios, por el flujo de cuantiosos capitales foráneos, y tiene la esperanza de que las medianas y pequeñas empresas se vayan incorporando a esta actividad ya sea de manera directa o indirecta.<sup>44</sup>

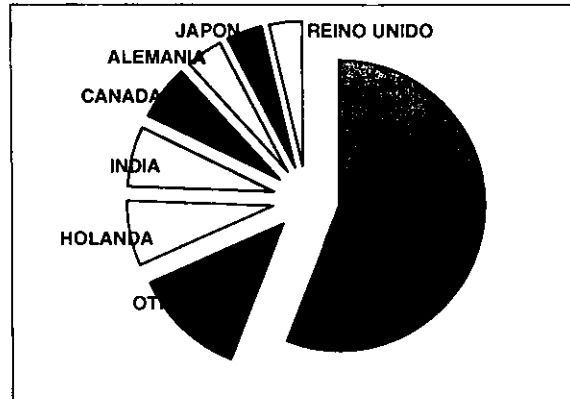
Canacintra proporciona dos graficas que nos muestran como México ha logrado un mayor número de exportaciones hacia Estados Unidos, que otros países en la integración de México al TLC. Así como la Inversión Extranjera Directa en México, que le ha permitido al país colocarse como la segunda nación más receptora de inversión foránea, sólo a bajo de China, dentro de los mercados en desarrollo.



Fuente Canacintra

<sup>44</sup> Vázquez, Ricardo "Libre comercio. Más beneficios que costos". Mundo Ejecutivo, vol 32, núm 226, febrero de 1998, p 14

## INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO POR PAIS, 1994-1996



Fuente Canacindra

En la grafica anterior se muestra, como las inversiones de Estados Unidos y Canadá representan de manera conjunta el 61.7% de la inversión extranjera que ingresó a México, con destino preferentemente a las manufacturas.

Otro punto de vista también importante, fue el de José Luis Sosa, catedrático e investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), comento que muchas empresas crecieron al amparo de la protección gubernamental y que sin ello jamás hubieran existido, menciona el caso de la industria textil, sector que se vio más afectado por no desarrollarlo con más tecnología y por consecuencia no tenían ventajas comparativas ni competitivas por lo que desaparecieron subsectores.

Se señala también que para las grandes empresas nacionales, principalmente las que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) el Tratado sembró buenas expectativas, principalmente en lo relacionado con crédito externo, ampliación de mercados (exportaciones), flujos de inversión y asociaciones, a diferencia de las empresas de menor tamaño.<sup>45</sup>

Podemos observar que los argumentos expuestos coinciden en que el TLC ha traído muchos beneficios, y no cabe la menor duda, pues los altamente exportadores fueron los más beneficiados y entre ellos se encuentran los de la industria automotriz, la industria del acero, el sector de bebidas. Nuevamente en contraste con estos sectores se califican como perdedores a los de baja tecnología y uso intensivo de mano de obra como los pequeños y medianos industriales.

<sup>45</sup> Vázquez, Ricardo. *op cit.*, pp. 21- 25

El cambio también ha traído como consecuencia que aumente el número de las empresas que se organizan de manera informal, algunas no registradas tratan de evitar problemas y simplificar su existencia, para no relacionarse con ninguna actividad política, pues como ellos dicen "imposición excesiva, falta de incentivos fiscales y de servicios para la pequeña empresa, o come el gobierno o como yo".<sup>46</sup>

Lo "bueno" del TLC, es la diversidad de productos que les permite a los consumidores elegir entre los de mejor calidad y hacer que los productores sobrevivientes sean nacionales o extranjeros se adapten y se esfuercen en sus productos, ya que el criterio de calidad se convirtió no sólo en un elemento importante, sino en un requisito imprescindible en la actividad orientada a la exportación principalmente a los países industrializados.

Desafortunadamente, pese a los efectos positivos, también se identificaron ciertos aspectos de la relación comercial México-Estados Unidos que por supuesto podrían mejorar, como son el retraso de las aduanas, las reglas de etiquetado y otras tarifas no arancelarias confusas y difíciles de interpretar, incluyendo la falta de homologación de las normas, los requerimientos y procesos entre los dos países y la falta de esquemas de financiamiento para apoyar las operaciones en un mercado dado.

En general la actividad empresarial resintió la adhesión al TLC., ya que perjudicó a las pequeñas empresas, dada la competencia desleal. En estas condiciones la capacidad de las pequeñas empresas para exportar y ganarse un sitio en el mercado mundial, son nulas, ya que depende de su capacidad económica, de su producción de productos de calidad, además de las barreras con las que se enfrentan como las excesivas cargas fiscales, la burocracia llevada por la corrupción, la insuficiencia de su infraestructura y los escasos servicios que tienen a su disposición entre otros.

---

<sup>46</sup> Levanti, Carole. "Prácticas empresariales y apertura económica en México", Bancomext. vol 47, núm 9, México, septiembre de 1997. p 736

## **1.4.- LAS NUEVAS DIRECCIONES DE LA POLITICA ECONOMICA MEXICANA A PARTIR DE LA CRISIS DE 1994-1995, Y DE SU ENTORNO DE APERTURA COMERCIAL.**

Como antecedente, podemos mencionar que los mexicanos hemos enfrentado una época de crisis económica, la cual repercutió en forma negativa en la reducción del empleo y los ingresos familiares. En general en nuestros niveles de vida.

El actual gobierno encabezado por Ernesto Zedillo, teniendo como metas la recuperación económica y el bienestar social, se propuso aplicar una serie de disposiciones orientadas al apuntalamiento y fomento del aparato productivo nacional. Estas medidas incluían los aspectos financieros, tributario, burocrático, tecnológico y educativo.

Durante su campaña, al reunirse con empresarios, dirigentes sindicales y dueños de bancos, Zedillo hizo una propuesta para la recuperación económica, la cual fue avalada por todos los involucrados. En su discurso de toma de posesión señaló que la economía nacional debía crecer de manera sostenida a un ritmo mucho mayor que la población. Por ello, reiteró y amplió su propuesta económica que, de cumplirse, reactivaría y fortalecería al sector industrial.<sup>47</sup>

Nos podemos dar cuenta entonces, de la importancia que tiene para el desarrollo económico de México la actividad empresarial. no sin dejar a un lado lo que implica tomar en cuenta para lograr los objetivos.

Dentro de esos objetivos el gobierno decidió que en su:

*Política fiscal:* El sistema tributario fuera transparente y equitativo, con capacidad de defensa ante abusos de autoridad; revisión del impuesto al activo, con cuatro años de gracia en el pago mismo a empresas de nueva creación ( a partir de 1995) y su exención en empresas con pérdidas; revisión del impuesto sobre la renta (ISR).

*Apoyo a la inversión:* mediante garantías de seguridad política y económica; creación de un fondo de fomento ( con los recursos del fondo de contingencia ) para promover inversión privada y mixta; presupuestación multianual de los programas gubernamentales, aumento de 25% en inversión pública; mayor participación privada en infraestructura (puertos, aeropuertos, carreteras, ferrocarriles, zonas urbanas).

---

<sup>47</sup> López E. Socorro. "Industria en el tren del desarrollo". Manufactura, vol 1, núm 4, México . enero/febrero 1995. p. 10

*Política financiera:* para un sistema financiero más competitivo; reducción de tasas de interés; aumento de recursos para la banca de desarrollo; promoción de uniones de crédito y cajas de ahorro.

*Desregulación de sectores:* que combatiría prácticas monopólicas, abusos y privilegios; relación precisa y sencilla que evitaría corrupción y fomentaría la actividad económica.

*Política comercial:* En lo interno sería regulatoria para aumentar competencia (los precios serían estables); en comercio exterior se perfeccionaría la apertura para combatir prácticas desleales, contrabando y subfacturación (que hubiese condiciones de reciprocidad y apoyo para la competencia en el exterior); realización de más acuerdos comerciales internacionales.

*Desarrollo del campo:* Se le daría mayor participación al sector privado; ampliando el artículo 27 constitucional; combatiendo al intermediarismo; aumentando la productividad; fomentando la organización de los productores; alentando las condiciones de producción y apoyos al campo similares a los existentes en los países competidores.

*Educación y capacitación:* Se daría mejor capacitación para el trabajo y que los empresarios se comprometieran a ello; mayor apoyo a la educación tecnológica y superior, así como a la investigación científica y humanística.

*Empleo y productividad:* Dando seguridad política a en las relaciones contractuales; defensa a los derechos de los trabajadores; estímulo a la eficiencia en la empresa; multiplicación de empleos permanentes y bien remunerados; aliento a la adopción y creación de nuevas tecnologías que fortalecieran la productividad; respaldo decidido a la pequeña y mediana empresa por ser fuente importante de empleo.

*Medio ambiente:* Regulación ecológica clara, con plazos que den certidumbre a la inversión; apoyo a la educación en este rubro para mejorar la calidad de vida y el desarrollo<sup>48</sup>.

El objetivo buscado en política fiscal hasta la fecha no se ha logrado, pues la economía informal sigue creciendo y es difícil para el gobierno detenerlos, esto provoca que las empresas que de alguna forma se encuentran bien instaladas y por consiguiente registradas en el régimen fiscal, tengan grandes pérdidas. En cuanto al apoyo a la inversión, para lograr que realmente se de esa inversión tan deseada, el país debe ofrecer infraestructura que satisfaga las necesidades propias que trae consigo el comercio exterior y México por ser un país en desarrollo le falta mucho por satisfacer esas necesidades, por lo tanto no hay tantas inversiones como se quisiera.

Por otra parte el país sin duda sigue careciendo de instituciones de crédito capaces de solucionar las necesidades propias de las PYME así como de credibilidad en aquellas que no están legisladas como es el caso de las cajas de ahorro. Así mismo la Desregulación sigue siendo indispensable, pues de no ser así entorpece la actividad económica.

---

<sup>48</sup> *Ibíd*em

El gobierno acepta que las practicas desleales de comercio se siguen dando y trata de evitarlas, quizás una alternativa sería la realización de más acuerdos comerciales internacionales, esto más que nada porque los productos de Estados Unidos y Canadá no serían los únicos privilegiados de entrar al país.

La búsqueda de la mayor participación del campo, ampliar el artículo 27 constitucional y el tratar de apoyar a los productores de manera similar que los de los países competidores esta muy lejos de ser así pues tan sólo a los productores americanos se les apoya 20 veces más y cuentan con un mayor subsidio.

Es cierto que la educación y la capacitación son indispensables para los empresarios y que además de proporcionarlas se haga también necesario crearles conciencia de esto, pero lo más importante es la creación de vínculos que desde sus inicios les permita continuar desarrollando sus objetivos manteniendo en constante avance su crecimiento de manera que no encuentren obstáculos en su camino. Ahora bien lo que siempre busca la población es la oportunidad de mejores empleos que bien les puede proporcionar el sector de las PYME, por lo que, para poder encontrarlos primero debería de dárseles la oportunidad de creación y fortalecimiento de esas pequeñas y medianas empresas, para que de esta manera el gobierno logre sus propuestas.

Por otra parte, es común la preocupación que se tiene por el deterioro del medio ambiente, sin embargo esa excesiva importancia que se le esta dando a la normalización por tratar de regular los contaminantes emanados por cualquier tipo de empresas resulta impropio y desgastante, principalmente para aquellas que se están iniciando y que carecen de la tecnología adecuada para no contaminar como es el caso de las pequeñas empresas.

A pesar de las medidas adoptadas se observo una reducción en la actividad económica. La economía se volvió más vulnerable, pues hubo un aumento en la deuda pública y los flujos de inversión se escasearon al grado de causar un déficit en la cuenta corriente. También aumentó la búsqueda de créditos a nivel familiar y empresarial, además de reflejar también una gran falta de poder adquisitivo.

Al buscar el gobierno una salida impulsando el sector exportador, mediante factores como; el acceso a un financiamiento adecuado y oportuno, simplificación administrativa, mayor agilidad en los trámites y la propia apertura comercial. El gobierno siguió lineamientos alentando la actividad económica y las exportaciones aligerando la carga tributaria de las empresas para así alentar la contratación de trabajadores y la inversión.

Simplificando tramites administrativos, proporcionando seguridad jurídica a los contribuyentes (tratando de reducir costos a las empresas)

Modernizando el servicio de administración tributaria



En el federalismo fiscal, pretendía distribuir los recursos al igual que las responsabilidades entre el gobierno<sup>49</sup>

*La política del gasto público:* comprendía dos estrategias la orientada a apoyar la estabilidad de los mercados financieros mediante un nivel acorde con los ingresos públicos y elevar la inversión pública y privada. Mediante los siguientes objetivos:

- 1) Aumentando y promoviendo la inversión en infraestructura económica. Para que la inversión aliente el crecimiento y genere empleos viables y permanentes.
- 2) Aplicando permanentemente e invariablemente una política de austeridad y racionalización de los componentes no prioritarios del gasto público.
- 3) Fortaleciendo los programas de desarrollo social y de combate a la pobreza extrema.

En cuanto a *la Política cambiaria y monetaria:* se seguiría manteniendo el régimen de flotación del tipo de cambio, en vista de volatilidad de los movimientos internacionales de capital. A razón de que este régimen garantiza la competitividad del aparato productivo. Cuando el tipo de cambio se determina por el libre juego de las fuerzas del mercado, su nivel respondería automáticamente si el país enfrentara alguna insuficiencia en su generación de divisas.

*La política de deuda pública,* planteo los siguientes objetivos:

- 1) La disminución del costo del financiamiento del sector público.
- 2) La extensión de los vencimientos de la deuda pública
- 3) La reducción de la vulnerabilidad ante variaciones en tasas de interés, paridades cambiarias y cambios repentinos en la composición de las carteras de los inversionistas.
- 4) Garantizando la obtención de las mejores condiciones de financiamiento en términos de monto, plazo y tasas de interés mediante una estrategia integral de acceso a los mercados internacionales de capital.<sup>50</sup>

En general *La política de cambio estructural,* tenía la finalidad de aumentar la productividad y la eficiencia del aparato productivo, capaz de absorber mano de obra y retribuirla con ingresos crecientes. Para lograrlo se precisaría de una economía más participativa, que ampliara oportunidades y fomentara creatividad e innovación.

Esta estrategia se apoyaba en una competencia más intensa que evitara los privilegios y asegurara que el desarrollo económico se acompañe de equidad y bienestar.

El cambio estructural se profundizaría con un proceso de desregulación y fomento a la actividad privada de la economía para modernizar el aparato

---

<sup>49</sup> Presidencia de la República. "Criterios Generales de Política Económica para 1996", Bancomext, vol 45, núm 12, México, diciembre de 1995. p.959

<sup>50</sup> Presidencia de la República, op cit., p 960

productivo. Es decir que se evitaría la intervención del Estado directa en el campo de la producción.

Se suponía además que la estrategia del cambio estructural también beneficiaría a las PYME, con sus modificaciones a la administración tributaria y en general, disminuyendo los trámites para establecer nuevas empresas, que la inflación fuese menor, que se restablecería certidumbre en México, para volver atraer inversión extranjera, que las medidas de apoyo a deudores continuara el proceso de desendeudamiento de los consumidores, para así recuperar el consumo conforme creciera el empleo, y que la reactivación de la actividad económica se apoyara principalmente por el crecimiento de las exportaciones, particularmente las manufactureras.

Examinando la situación de las PYME en la estructura del aparato productivo, no es considerado su gran tamaño, es decir la gran cantidad existente en comparación con las grandes empresas que sólo ocupan a una pequeña parte de la población. El problema solía considerarse por su efecto en el empleo, más no por la posición estratégica de este sector en la economía.

Se puede observar el sentido de avanzar a una apertura de la economía y hacia una relación más estrecha con la economía internacional. en su modelo de crecimiento que se pretende se mueva por el cambio tecnológico, el avance de la productividad y las exportaciones manufactureras y se ha tenido éxito en ese tipo de exportaciones, más no necesariamente en producir un cambio profundo en la estructura productiva del sector industrial.

El objetivo principal para elaborar una política económica de Estado, debe basarse en el mejoramiento del nivel de vida de la población de todo el país y no solamente en unos cuantos. Ya que se pretendía hacer crecer la economía principalmente con las inversiones extranjeras y no creando empresas.

Ahora bien la Política económica para 1999, planteaba objetivos como:

- a) lograr el mayor crecimiento posible del ingreso y de empleo
- b) reducir al máximo posible la inflación
- c) dotar a la economía de fortaleza fiscal y financiera necesaria para evitar la recurrencia de las crisis económicas que han caracterizado los cambios de gobierno.

Su Estrategia de Política Económica consistía en :

- 1) Mantener una sólida posición fiscal. Dado que en la actualidad la economía enfrenta una fuerte restricción en su capacidad para financiarse en el exterior.
- 2) Favorecer la inversión y el mejoramiento de los ingresos de los trabajadores
- 3) El Banco de México propiciaría , a través del programa monetario el abatimiento de la inflación.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> Presidencia de la República, "La Política Económica para 1999". Bancomext, vol 49, núm 2 , México , febrero de 1999, pp 165 y 166

Los lineamientos se basaban en mantener las finanzas públicas sanas, y considerando la fuerte caída del petróleo, atenderían precisamente los ingresos petroleros, y por consecuencia de la escasez de capital internacional, se elevaría el costo de la deuda pública.

Otra de las acciones tomadas fue la desincorporación de entidades paraestatales como la de aeropuertos, y ferrocarriles, para provocar la reducción de los egresos, y por el contrario trataría de avanzar en la incorporación de capital privado para el desarrollo de la industria petroquímica.

A pesar de la fuerte restricción del gasto público, se pretendía avanzar en la seguridad pública, en darle prioridad al gasto social y a combatir la pobreza. Por otra parte y de mayor interés procuraría fomentar la inversión y el crecimiento económico, proporcionando infraestructura que apoyara la actividad del sector energético.

Aún reconociendo la excesiva dependencia de las finanzas públicas respecto a los ingresos petroleros, no se buscaba equidad en los impuestos recaudatorios, pues se elevarían progresivamente el Impuesto sobre la Renta tanto a las personas físicas como morales. y se incrementaría el precio de la gasolina y diesel que trajo como consecuencia una mayor inflación.

Aunque se esperaba un saldo negativo en la cuenta corriente por la supuesta disponibilidad de recursos externos a largo plazo, el gobierno espera mantener un clima propicio para la inversión y las actividades. Proteger a los sectores más desfavorecidos frente a los eventuales efectos del adverso entorno internacional y continuar promoviendo la igualdad de oportunidades.<sup>52</sup>

Porque menciona al adverso entorno internacional, quizás porque se da cuenta que debe infundir confianza a la vez de apoyar la capacidad productiva, estabilizando los precios en lugar de incrementarlos. A la vez se aprecia perfectamente la vulnerabilidad de la actual estructura de los ingresos tributarios, pues ala caída de los precios del petróleo se recurre a ellos de manera equivocada e in equitativa.

Una economía abierta como la de México, necesita de un tipo de cambio que asegure la competitividad de los bienes y servicios que produce el país. Evitar que la rigidez del marco institucional y regulatorio impida a las empresas adaptarse al nuevo clima de competencia y globalización. Asimismo promover estímulos que les permita a las empresas abatir costos, etc.

Una ideal política económica debe atender desde la raíz del problema, y sin lugar a dudas la consolidación de la apertura mediante la firma de acuerdos con los principales bloques económico – comerciales, son objetivos que deben de proseguirse.

---

<sup>52</sup> Presidencia de la República, *op cit.*, p 169.

De manera general, el gobierno aceptaba la difícil situación por la que estaba pasando la economía mexicana, las políticas adoptadas hasta el momento eran ya deficientes habría que tomar otras medidas, sin embargo la entrada al TLCAN no correspondió a las enormes diferencias que tienen los países socios en el tratado, esto de ninguna manera quiere decir que el tratado no debía realizarse, pero lo que si debió pasar era establecer esas diferencias, de manera que los países poderosos considerarán la difícil situación de la economía mexicana, para que los beneficios fueran más equitativos. El resultado no fue así, debiendo el gobierno Zedillista tomar alternativas en programas que sacaran de la pobreza a la mayoría de la población.

El gasto público fue uno de los elementos a considerar, pues de ahí debía solventar la creación de infraestructura adecuada para que hubiese un mayor número de inversiones, sin embargo el gasto público destinado no fue suficiente

Muchas veces se ha hablado de la posibilidad de equiparar las divisas mexicana con la estadounidense, sin embargo los funcionarios que pudieran tomar esa decisión, se han orientado a mantener un régimen de flotación, permitiendo que el dólar cueste más que el peso mexicano, esto nos ha llevado a que muchas empresas pierdan, en vez de ganar mayores posibilidades de crecimiento económico.

En lo que se refiere a la deuda pública, lo único que se le ha dado es largas a su vencimiento, los presidentes desde sus inicios lo único que han hecho es incrementarla, situación que n permite destinar esos recursos a otros sectores más necesitados.

*El fin "operis" de la globalización es comunicar a los seres humanos  
de todas partes del mundo.  
El fin "operantis" es el uso que a esos rápidos canales de comunicación  
le da cada ser humano, empresa o gobierno.*

II  
ESQUEMAS DE APOYO PARA LA  
PARTICIPACION DE LAS PYME EN  
EL COMERCIO EXTERIOR DENTRO  
DE LOS PAISES DE AMERICA DEL  
NORTE.

## **2.- PROGRAMAS DE APOYO PARA LAS PYME EN SU PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA.**

La creación de los programas de apoyo tanto para el sector exportador como para las PYME, tienen sus orígenes en sexenios anteriores, como lo fue en el Plan LopezPortillista en donde una de sus prioridades era la promoción de las exportaciones, además de privilegiar a varias ramas del sector económico entre ellas a la pequeña industria.

La crisis económica de 82 condujo a Miguel De la Madrid a instrumentar una estrategia para estabilizar la economía con el "Programa Inmediato para la Reestructuración Económica" (PIRE) apoyando la suspensión de aranceles a las importaciones para industrias exportadoras y el fomento de las pequeñas y medianas empresas articulándolas con las grandes. Fue en este periodo precisamente donde la recién creada SECOFI elaboró el Programa.

Posteriormente en el sexenio Salinista se adoptaba un enfoque más práctico, con el "Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior" (PRONAMICE). El programa también planteaba un sector exportador competitivo y un desarrollo industrial más equilibrado. Sin embargo este gobierno que pretendía considerar en este marco al sector de las PYME, culminó con la crisis de 1994.

Actualmente el ejecutivo a cargo del presidente Zedillo presentó el "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior" (PROPICE), luego de reconocer la necesidad de promover el sector exportador, para procurar un mayor desarrollo de las PYME, mediante cadenas productivas. Sin embargo este programa no responde a la grave situación financiera en la que se encontraban y se encuentran las pequeñas y medianas empresas.

Aunque es de reconocer la creación del Programa COMPITE para incrementar la productividad de las pequeñas y medianas empresas industriales, así como la ampliación de los métodos de consulta para darle seguimiento al Programa por medio de consejos como el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (95), el Consejo para la Desregulación Económica, La

Comisión Mixta Para la Promoción de las exportaciones, el Consejo Asesor de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Bajo estas bases, partiremos en el estudio de la intervención de los programas llevados a cabo a través de las dependencias destinadas por el gobierno federal para apoyar a las PYME, en su afán por mejorar el aspecto económico que va estrechamente ligado con el Comercio Exterior de las mismas. De igual manera veremos que están haciendo por otro lado las instituciones, en este caso las bancarias y las Cámaras para los mismos fines. Haciendo notar que esta pasando con el mismo sector en los países socios del TLCAN con los cuales se esta compitiendo.

## **2.1.- FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA NORMATIVO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR Y SU RELACION CON LAS PYME.**

La economía a nivel internacional, se encuentra en continuo cambio, las relaciones económico - comerciales han ido en aumento, tanto en países en desarrollo como con los industrializados, tal es el caso del TLCAN, debido a esto, México como muchos otros países han tenido que adaptar su régimen en cuanto a comercio exterior se refiere...

En este contexto de apertura comercial, México ha adaptado su normatividad, para adecuarse a los fines tratados. De esta manera, al iniciarse el nuevo Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, el anterior presidente de la república, Carlos Salinas quien se interesara en la firma de ese tratado, con el fin de fomentar la competitividad de la economía nacional, propone el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrando la economía nacional con la internacional.

Con apoyo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), y la Comisión de Comercio Exterior, el Gobierno federal, lleva a cabo la aplicación administrativa de el Sistema Normativo Mexicano de Comercio Exterior, y crea la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

De esta manera, la Comisión es integrada por los titulares de dependencias y entidades de la Administración Pública y otros organismos destinados a analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios en el marco del Sistema Nacional de Promoción Externa.<sup>53</sup>

Entre las dependencias, entidades y organismos que más ingerencia han tenido en el sector empresarial se encuentran:

- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)
- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
- La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)
- Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito (NAFIN)

---

<sup>53</sup> Ley de Comercio Exterior y su reglamento, ediciones Delma. 5a edición. México, 1998, p 144



- Banco Nacional de Comercio Exterior, Sociedad Nacional de Crédito (BANCOMEXT)
- Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX)
- Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)

Dichas entidades, dependencias y organismos han puesto a disposición de empresarios sus servicios, consistentes en: la instrumentación de políticas, lineamientos, mecanismos y criterios para la promoción de sus exportaciones, aceptando resolver su problemática existente en materia de comercio exterior

La manera de hacerlo a sido a través de la promoción de las exportaciones, pero que resultados se han obtenido hasta el momento, si el sector de las PYME han atravesado por situaciones altamente difíciles, desde su creación a costa de muchos sacrificios hasta la desaparición total.

*Las pequeñas y medianas empresas (PYME)* son consideradas como tal dependiendo del número de trabajadores que en ellas laboren, la cantidad para definir las es un tanto variable, pues ha dependido del estrato, es decir si se dedican a la industria, al comercio o a los servicios, y también dependiendo del contexto económico e histórico en que se encuentren, normalmente en nuestro país la pequeña empresa es la que cuenta hasta con 100 personas y la mediana es la que cuenta hasta con 500 personas. En el caso de la definición adoptada por la directiva de la Unión Europea es considerada una empresa pequeña, aquella que cuenta con menos de 50 personas y las medianas comprenden entre las 50 y 250 personas.<sup>54</sup>

Es por eso que, es difícil definir con exactitud, a su vez que se debe considerar el volumen de ventas anuales, en México la pequeña tiene un tope de hasta 9,000,000 pesos por año, la mediana hasta 20 millones anuales. La importancia de este sector, radica principalmente en que comprende el mayor porcentaje de todo el sector empresarial, y por lo tanto los sectores que mayor capacidad de creación de empleo tienen.

Aunque por su tamaño las PYME se tornen dinámicas y flexibles para adaptarse a las condiciones cambiantes que rigen en los mercados, como las crisis por ejemplo, no deja de ser difícil para ellas la expansión, es decir poder adentrarse a mercados regidos por unas pocas grandes empresas, pues carecen de muchos medios para lograrlo.

Es por eso que al analizar uno de los funcionamientos que tiene la Comisión Mixta, se detecta que, aunque pueda invitar a sus reuniones a los representantes de organismos públicos o privados, ya sean federales o estatales, aún tratándose de asuntos que les compete, no ha sido notoria su evolución, pues muchos desconocen esa posibilidad.

---

<sup>54</sup> "PYMEs" Enciclopedia Microsoft(R) Encarta(R) 99, (c) 1993 - 1998 Microsoft Corporation.

Por otra parte, es notable el papel que desempeña la SECOFI en la Comisión, pues promueve convenios con las entidades federativas y con los sectores exportadores de las mismas para coordinar y concertar acciones que propicien el fomento y la promoción de las exportaciones de bienes y servicios.<sup>55</sup>

El Sistema Nacional de Promoción externa, es enfocado primordialmente a los proyectos comerciales y de inversión que sean viables, es decir que tengan futuro "que dejen" como vulgarmente se dice. Entonces si un pequeño empresario se enfoca en algún proyecto que no tenga esas características, simplemente no se le otorgan esos beneficios, los cuales podrían ser: la oportunidad de negociar a nivel internacional, darle seguimiento a su evolución, hasta el otorgamiento del Premio Nacional de Exportación.

Porque lo anterior, simplemente porque el Sistema Nacional de Promoción Externa considera como ámbito de su operación, las posibles generadoras de negocios entre empresas nacionales y agentes económicos del exterior:

- a) Promocionando la demanda interna de empresas establecidas en México por inversión extranjera y alianzas estratégicas.
- b) Promociona la oferta internacional de extranjeros con la intención de invertir en empresas mexicanas.
- c) Promociona la oferta exportable mexicana y
- d) la demanda internacional de productos mexicanos,

En los puntos anteriores se demuestra, el interés que se tiene en relacionar empresas extranjeras con mexicanas, pero no se especifica su tamaño. Además de cuales serían esos productos mexicanos, que son promovidos, tal vez sean los que las empresas comercializadoras exportan, incluyendo los de esas en los cuales tengan que ver las empresas extranjeras, como las maquiladoras.

Ciertamente tanto las pequeñas y medianas empresas, así como las grandes, están incluidas para obtener el Premio Nacional de Exportación, pero al evaluar la aportación relevante al conocimiento y aplicación de nuevas teorías, técnicas o procedimientos para la exportación de productos o servicios y que hayan contribuido con una mejoría o técnica nueva en los servicios relacionados con las exportaciones, favoreciendo su incremento o su diversificación, deja mucho que desear su diferencia, puesto que las pequeñas y medianas carecen de medios.

Además de eso, la mayoría de esas PYME carecen de los medios y no cumplen con los requisitos señalados para obtener el premio, porque muchas no cuentan con la orientación para lograr la exportación de sus productos, esto engloba desde su infraestructura que no les permite la producción a escala necesaria para satisfacer la demanda; el apoyo de sus proveedores en cuestiones muchas veces crediticias y de proveer a tiempo sus materias primas. Empero cuando algunas de ellas logran la exportación, muchas veces sus niveles de

---

<sup>55</sup> Ley de Comercio Exterior, op.cit. p 150

exportación son bajos, no alcanzan a satisfacer todos los mercados posibles, es decir a más lugares donde podrían colocar sus productos; quizás por la falta de una buena organización y principalmente por la falta de ayuda externa que en este caso sería darle un buen y completo seguimiento por parte de sus iniciadores.

Es de esta manera que por parte de la SECOFI son requeridos los siguientes puntos para obtener el premio:

- Enfoque o estrategia utilizada en el proceso de exportación
- Instrumentos utilizados en el proceso de exportación.
- Reconocimientos u observaciones de sus proveedores y/o usuarios.
- Ahorros y ventajas logrados.
- Niveles de exportación alcanzados, comprobables.
- Ampliación de mercados internacionales.
- Comparación de los logros obtenidos con los de otras empresas que producen bienes o servicios similares.
- El impacto en la comunidad nacional derivado del proceso de exportación y
- Y los demás que considere la SECOFI.<sup>56</sup>

Respecto a los requisitos para lograr la exportación de cualquier producto, los empresarios tienen que contar con un registro ante la SHCP, puesto que es una actividad lucrativa, y se encuentra establecido en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el artículo 31, y para poder realizar pagos de impuestos, se requiere de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes (RFC). El gobierno además de eso lo maneja como mecanismo para la obtención de apoyo en cuanto a la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la realización de cualquier trámite ante las dependencias del gobierno y las instituciones bancarias. (también se podría entender como mecanismo para tener registrados a los contribuyentes y si cometiesen alguna demora en sus respectivos pagos, cobrarles, incluyendo las multas correspondientes).

De entre los llamados Programas de apoyo a las exportaciones, se encuentra el Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (*PITEX*), en donde los beneficiarios son las personas físicas o morales que realicen directa o indirectamente la exportación de mercancías.

Es decir, que se podrá importar temporalmente sin el pago de los impuestos al comercio exterior y sin requerimiento previo de permisos ni autorizaciones previas un gran número de materias primas, envases, combustibles, maquinaria, equipos de investigación, incluyendo la simplificación del despacho aduanero.

Este Programa, se podrá llevar a cabo siempre y cuando la empresa cumpla con lo siguiente ventas anuales al exterior con valor superior a los 500,000 dólares o su equivalente que sería alrededor de 4 500 000 pesos, suma que muy

---

<sup>56</sup> Ibid., p. 162

difícilmente puede alcanzar a percibir una pequeña empresa, o que exporte cuando menos un 10% de sus ventas totales.<sup>57</sup>

Para que logren exportar las PYME, primeramente deben completar una serie de requisitos, entre ellos presentar ante la autoridad aduanera, pedimentos de importación, de exportación, así como cubrir gastos de empaque, embalaje y todo lo que se derive del trámite correspondiente. Situación que se torna difícil en el caso de ser una empresa que carece de conocimientos y que ni siquiera este dada de alta en Hacienda.

Asimismo, las situaciones antes mencionadas podrían suceder con otros programas, como el *DRAW BACK*, que representa la devolución de los impuestos de importación a los exportadores. Este programa podría ser de utilidad a las PYME, siempre y cuando estas importaran insumos para la producción destinada a exportar, pero en la mayoría de los casos estas empresas utilizan insumos de bajo costo, principalmente los que están a su alcance.

Sin embargo, las empresas que si logran exportar son las llamadas empresas de comercio exterior (*ECEX*) o comercializadoras que tienen como papel fundamental el desarrollar actividades de promoción y comercialización internacional debido a su especialización y distribución eficaz. Esto les permite a las pequeñas y medianas empresas que se dediquen solamente a producir siguiendo las pautas marcadas por las empresas comercializadoras sobre que producir y a que precio.<sup>58</sup> Entonces las PYME sólo son mantenidas al margen de esa situación sin poder aspirar a algo más en su propio beneficio.

Al igual que las anteriores, las empresas altamente exportadoras (*ALTEX*), cuentan con una serie de beneficios que lógicamente les favorece en su crecimiento, pues a estas se les devuelve el IVA cuando sea favorable en su balanza comercial, tienen la posibilidad del acceso a cuotas de importación compensadas con exportaciones, tienen la posibilidad de nombrar un agente aduanal para varias aduanas y diversos productos, cuentan con la facilidad del desaduanamiento de sus mercancías, y acceso gratuito al sistema de información comercial administrado por SECOFI y BANCOMEXT<sup>59</sup>.

En cuanto a las funciones de la Comisión Mixta, que es promover medidas para la agilización de trámites administrativos y eliminar obstáculos que impidan el buen desempeño del sector exportador, es precisamente a lo que más se enfrentan las PYME, pues el burocratismo se hace presente en cada uno de los pasos a seguir, esto provoca la mínima orientación, no sin dejar de mencionar que muchas veces ellos mismos se rehúsan a buscarla.

Actualmente se reconoce el interés de la Comisión Mixta en participar activamente en la reforma o adecuación de la normatividad relacionada con la

<sup>57</sup> Bancomext, Guía básica del exportador 6a edición, México, diciembre de 1998, p 16

<sup>58</sup> Maubert Viveros, Claudio, op cit., p 141

<sup>59</sup> Idem, p 143

actividad exportadora, pues se creó un nuevo organismo de promoción del comercio exterior en México. llamado Consejo Mexicano de Comercio Exterior COMCE como resultado de la fusión de otros consejos, COMCE se convierte en un organismo privado, fuerte y especializado en materia de comercio exterior e inversión.

Su integración se culminó a través de muchos años de esfuerzo para unificar a los empresarios mexicanos relacionados con las exportaciones y el comercio internacional de México, tiene un carácter de asociación civil, sin fines de lucro y de afiliación voluntaria.. Sus principales metas son: contribuir a la incorporación de la pequeña y mediana empresa al segmento exportador de México; consolidar en el país la cultura de la exportación; representar los intereses de los empresarios exportadores ante el gobierno mexicano; servir como órgano de enlace en las relaciones internacionales del sector privado de México ante los sectores público y privado de otros países y promover y facilitar el comercio exterior de México.<sup>60</sup>

Estas acciones en busca de alternativas para el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas indica los muchos obstáculos a los que se enfrentan estas mismas, así quizás con un esfuerzo conjunto entre dependencias, entidades y otros organismos que se encuentran relacionados se logre alcanzar verdaderamente los fines deseados.

---

<sup>60</sup> [www.comce@prodigy.net.mx](mailto:www.comce@prodigy.net.mx)

## **2.2.- CAMARAS, DEPENDENCIAS E INSTITUCIONES DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR DE LAS PYME MEXICANAS, (forma en que proporcionan su apoyo)**

Sin duda alguna existe un buen número de dependencias del ejecutivo federal que desempeñan variadas funciones, todas ellas encaminadas al desarrollo de la nación, y entre ellas algunas se enfocan al comercio exterior, lógicamente ahora con mayor énfasis, debido al entorno aperturista..

A una de las Secretarías de gobierno se le ha dado mayor interés, porque en ella se encuentran las esperanzas de lograr un crecimiento económico sostenido del país. Entre las muchas funciones que tiene a su cargo se encuentra la de la creación de empleos, que el pueblo mexicano logre equipararse con sus actuales socios comerciales del norte, quizás sin tomar en cuenta la gran diferencia de posiciones, es decir de desarrollos, no es mala la idea nadie niega la esperanza de salir adelante, pero entonces, Qué es lo que hace falta?.

La SECOFI, es precisamente de quién se habla. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que tiene como misión promover la competitividad y eficiencia de las empresas para fomentar el crecimiento económico del país y con ello generar más empleos. Sus objetivos basados en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior para:

- \* crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.
- \* fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional.
- \* crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas.<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> [www.secofi.gob.mx](http://www.secofi.gob.mx)

Es de suma importancia el sector de comercio exterior, pero para atacar un problema o una deficiencia se tendría que hacer desde la raíz, sin duda alguna la SECOFI se enfoca tanto al sector interno del país como al externo. Internamente se encuentra la clase trabajadora: obreros y empleados que conforman la gran mayoría del sector productivo, entonces es ahí con mucho más razón donde se debe iniciar un mayor apoyo para que estos logren las metas, no tanto porque el gobierno así lo desee, ni por cumplir con un plan de desarrollo, sino porque esa gente es la que más carencias tiene.

A la SECOFI se le asignó poder amplio para estudiar y proponer modificaciones arancelarias, lo cual engloba tanto los trámites para resolver las medidas de salvaguarda que resulten para la protección de la propia nación, así como el establecimiento de las reglas de origen que a su vez sirven para signar los gravámenes arancelarios que procedan. Y el establecimiento de mecanismos de promoción de las exportaciones, y las demás que le encomienden expresamente las leyes y los reglamentos<sup>62</sup>.

Así mismo se encarga de resolver las medidas desleales que se deriven de la practica comercial externa y determinar las cuotas compensatorias. Sin duda su más importante misión dentro del tema tratado, sería entonces el de asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de practicas desleales de comercio internacional.

Otra de sus prioridades es coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes que en este caso se estaría hablando de *Strategis* y la *Small Business Administration*, por ejemplo expandiéndoles sus disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de los tratados o convenios internacionales en materia comercial de los que México sea parte.

En el organigrama de la Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior, se encuentra la Dirección General de Promoción de la micro, pequeña y mediana empresa y de desarrollo regional. En servicios a la industria ofrece información de tendencia tecnológica para las micro, pequeñas y medianas empresas, proporcionando directorios de maquinaria y equipos, se dispone también para el mejoramiento de la productividad a través de una evaluación de la situación interna de la empresa, el sistema informativo en internet para aplicarse un diagnóstico en aspectos de capacitación, costos, productos, precios, etcétera. Proporciona información acerca de una elaboración de estudios de mercado; sistema que permite acceder información de mercado que apoye la competitividad de las empresas<sup>63</sup>.

Para proporcionar a las empresas de menor tamaño consultoría en administración, producción, comercialización, financiamiento, y ayudarlas a

---

<sup>62</sup> Ley de Comercio Exterior, *op cit.*, p 4

<sup>63</sup> [www.secofi.gob.mx](http://www.secofi.gob.mx)

integrar y realizar un plan de acción que mejore su competitividad, se creó un programa llamado CRECE. Sin embargo se sigue careciendo de financiamiento para tal fin, lo que no les permite avanzar como se quisiera.<sup>64</sup>

El programa de Productividad y Competitividad (COMPITE) creado para eliminar costos en sus procesos productivos a través de talleres técnico-prácticos en las instalaciones de la propia empresa, hacen falta convenios con instituciones de crédito que puedan apoyar para la creación de dichos talleres, así como disponibilidad de las mismas pequeñas empresas.<sup>65</sup>

Respecto al sistema de autodiagnóstico vía internet, se han hecho consultas, pero hace falta llevar las acciones correspondientes más a los hechos, y promover este sistema para que lo conozcan en todo el país.

Se ha tratado además de establecer una vinculación entre las empresa micro, pequeñas y medianas con las grandes en la cadena productiva, mediante la proveeduría de las primeras a la segunda, esperando de esta manera una rápida transferencia de tecnología, la administración de prácticas administrativas modernas y una cultura de calidad.<sup>66</sup>

El sistema de empresas integradoras es otra forma que ve con buenos ojos la SECOFI, pues pretende que asociando a las empresas de menor tamaño se sumen esfuerzos y logren mejores condiciones de negociación en los mercados de materias primas, acceso a tecnología y financiamiento, hasta la obtención de economías de escala, claro, sin dejar de considerar los convenios con Instituciones de crédito como NAFIN, y con el apoyo de programas como el CIMO de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)..

Ciertamente la calidad en la producción es sumamente indispensable para poder realizar exportaciones, de esta manera la SECOFI también actúa al respecto basándose en un autodiagnóstico que hace la propia empresa para conocer su nivel de avance en la aplicación de la norma ISO 9000, a partir de ahí se hace necesaria la participación de personal autorizado y capacitado para iniciar cursos de capacitación a los empresarios.

Finalmente, la promoción de las exportaciones juega un papel fundamental en la consolidación del crecimiento de nuestra economía, al estimular la actividad productiva y la generación de empleos y al aumentar la demanda de insumos nacionales. Es por eso que la SECOFI también se ha dedicado a extender el dinamismo exportador a nuevas empresas, se ha dado cuenta que si bien las empresas de menor tamaño no pueden colocarse directamente en esta área bien pueden hacerlo de manera indirecta, y creó el Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE). Ahora lo único que falta es darle seguimiento.

---

<sup>64</sup> SECOFI. Informe de avances del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior. México, octubre de 1998, p 45

<sup>65</sup> Idem, p 46

<sup>66</sup> Idem, p.51



La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) es otra de las dependencias del ejecutivo federal que se ha ocupado de la importancia que tienen las empresas de menor tamaño, para lo que a través de su Servicio Nacional de Empleo vincula a los demandantes de trabajo con las necesidades de mano de obra del aparato productivo, promoviendo la inserción productiva de los trabajadores y la oportuna interacción entre ellos.

Busca además reducir los tiempos y costos de colocación de trabajadores mediante el desarrollo y la coordinación de los diversos agentes que intervienen en el mercado de trabajo y promover la capacitación y reentrenamiento a fin de favorecer la incorporación de la población desempleada al sector productivo e incrementar la productividad laboral.<sup>67</sup>

Anteriormente se había mencionado la importancia de la calidad de los productos para lograr la exportación, pero antes de eso es imprescindible contar con el personal capacitado para lograr resultados óptimos, así que la STPS propone crear un ambiente de trabajo que incentive el esfuerzo creativo y productivo de los trabajadores.

En este marco la STPS tiene como una de sus principales estrategias de política laboral la promoción de ventajas que representa la capacitación y el mejoramiento de la productividad en los centros de trabajo. Las acciones se dirigen a:

- \* Orientar a las empresas para desarrollar acciones de capacitación, de mejoramiento de la productividad y de las condiciones de trabajo, así como de implantación de sistemas modernos de remuneraciones.

- \* Otorgar asistencia técnica y apoyos económicos a las empresas o grupos de ellas, para realizar programas de capacitación y de mejoramiento de la productividad, En este caso se ha procurado orientar las acciones a las micro y pequeñas ya que se han dado cuenta que ahí se genera el 70% de la ocupación del país.<sup>68</sup>

En concreto para apoyar en la capacitación, la STPS creó el programa de calidad integral y modernización llamado CIMO a fin de impulsar la capacitación de los trabajadores en la micro, pequeña y mediana empresa, mediante asesoría, consultoría y asistencia Técnica e incrementar la productividad de las empresas para mantener y aumentar el empleo, desarrollar sus recursos humanos y mejorar las condiciones de trabajo.<sup>69</sup>

La STPS al igual que la SECOFI, le ha dado gran importancia a proyectos que contemplan la interacción de micro, pequeñas y medianas empresas de una

---

<sup>67</sup> [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)

<sup>68</sup> Ibidem

<sup>69</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Guía básica del Exportador, 2a edición, diciembre de 1995, p. 162 y 163

misma rama o que son proveedoras de empresas más grandes, y de esta manera desarrollar estrategias de mejoramiento.

El problema que se presenta continuamente a pequeñas empresas es la tendencia a invertir poco en capacitación, en el mejoramiento productivo y organizacional debido al costo que esto implica y por que carecen también de una orientación adecuada.

*La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*, dependencia encargada no sólo de la recaudación de contribuciones de la población, sino de otros servicios, como ofrecer a través de su apartado legal, las aplicables a los intermediarios financieros; bancos, entidades financieras del exterior, organizaciones y actividades auxiliares del crédito y sistema de ahorro para el retiro.<sup>70</sup>

Es labor de la Administración Central de Asistencia al Contribuyente, proporcionar asistencia gratuita y permanente al contribuyente, de acuerdo a lo establecido en el Código Fiscal de la Federación, esto con el fin de fomentar el cumplimiento de sus obligaciones, así como del ejercicio de sus derechos. Sin embargo no es ninguna novedad que existe un gran número de personas físicas y morales que no cumplen con lo establecido.

También la SHCP pone a disposición de la comunidad la evolución de los principales indicadores económicos en función de los objetivos y lineamientos de política económica planteados por el Gobierno Federal, como es el caso del Plan Nacional de Desarrollo 1999 - 2000. En esta sección específica, se reflexiona la situación actual económica del país, aceptando la insuficiencia económica desde veinte años atrás, además del grave desempleo y de empleo de baja productividad, tanto en el campo como en las ciudades.

Por tal motivo el sistema tributario se ve en la necesidad de esforzarse, tanto en promover el sector productivo como en su crecimiento, y esto lograrlo a través de un aspecto muy importante como son "las deducciones a la inversión productiva"; así como la simplificación administrativa en las disposiciones fiscales y modernizando y fortaleciendo la regulación del sector financiero.<sup>71</sup>

Así como otras dependencias, la SHCP también considera la necesidad de proporcionar información acerca de licitaciones internacionales, es decir, de avisar de oportunidades de negocios de las empresas mexicanas, así como de informar de los asuntos hacendarios internacionales proporcionando la evolución de las economías de países como Estados Unidos, Canadá y Asia - Pacífico.<sup>72</sup>

La SHCP, además de proporcionar asistencia a los contribuyentes, pone a disposición el marco jurídico fiscal básico, los reglamentos de las leyes, así como

<sup>70</sup> [www.shcp.gob.mx/serv/index\\_d.html](http://www.shcp.gob.mx/serv/index_d.html)

<sup>71</sup> [rtn.net.mx/PND/eco.html](http://rtn.net.mx/PND/eco.html)

<sup>72</sup> [www.shcp.gob.mx/publica/index\\_d.html](http://www.shcp.gob.mx/publica/index_d.html)

normas, criterios y publicaciones del Diario Oficial de la Federación relacionados con la materia fiscal. Informa sobre trámites fiscales a las personas físicas y morales, sobre requisitos, métodos y procedimientos para el cumplimiento de obligaciones, además informa acerca de sus derechos ante la autoridad para solucionar problemas de índole fiscal. Y a los importadores y exportadores sobre la normatividad, disposiciones, criterios, avisos, etcétera.<sup>73</sup>

De los servicios mencionados, sin duda alguna todos son importantes, pero, el referente a la información general de regímenes y trámites aduaneros es el tema más importante a tratar, pues es lo que una empresa debe saber para comercializar a nivel internacional.

Lógicamente, se está hablando de una persona moral, en este caso lo es una pequeña o mediana empresa que se encuentra inscrita en el registro federal del contribuyente, efectúa pagos provisionales, presenta su declaración anual, presenta declaraciones informativas que le correspondan, retiene y entera sobre el impuesto sobre la renta a sus trabajadores, lleva la contabilidad de acuerdo con las disposiciones fiscales, expide comprobantes que reúnan los requisitos fiscales.

Posterior al cumplimiento de los trámites básicos, para obtener la clasificación arancelaria de la mercancía se hace necesario llenar una solicitud que deberá dirigirse al Administrador Central de Normatividad de Comercio Exterior y Aduanal conteniendo su razón social, domicilio, clasificación arancelaria de la mercancía que se desea exportar; en el caso de que esta empresa sea representada por un apoderado aduanal deberá acreditarse como tal mediante carta poder firmada ante dos testigos y ratificar las firmas del otorgante y testigos ante autoridades fiscales, notario o fedatario público.<sup>74</sup>

Para efectos de llevar a cabo una importación o exportación de mercancías, se deberá presentar ante la aduana que vaya a realizar la operación, un pedimento en la forma oficial aprobada. El pedimento tendrá que ser elaborado por un Agente o Apoderado Aduanal. En el caso de las exportaciones además se deberá incluir la factura o documento que exprese el valor de las mercancías y los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación.<sup>75</sup>

Sin duda alguna son una serie de requisitos con los que se debe cumplir para poder realizar operaciones de comercio exterior. Requisitos y trámites bastante arduos, a los que muy pocos pequeños y medianos empresarios atienden.

Existen también instituciones de crédito que colaboran muy estrechamente en el funcionamiento del comercio exterior con las PYME como lo es Nacional Financiera y Bancomext.

---

<sup>73</sup> [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)

<sup>74</sup> [www.sat.gob.mx/AGJI/ACAC97/cex-04.html](http://www.sat.gob.mx/AGJI/ACAC97/cex-04.html)

<sup>75</sup> [www.sat.gob.mx/AGJI/ACAC97/cex-01.html](http://www.sat.gob.mx/AGJI/ACAC97/cex-01.html)

*Nacional Financiera* (NAFIN), es una institución de crédito que bajo la modalidad del financiamiento otorga recursos a través de convenios con los bancos. NAFIN en su función de banca de desarrollo del país, ha participado significativamente en el proceso de desarrollo de la actividad industrial la Institución ha contribuido a impulsar y ampliar su papel de banco de fomento industrial, fortaleciendo el mercado financiero, el desarrollo regional y, a partir de 1990, el comercio y los servicios tratando de contribuir en la reactivación de México, canaliza apoyos financieros y técnicos a las empresas.

Asimismo coadyuva a la preservación de la planta productiva y el empleo, e impulsa la realización de proyectos de inversión viables que estimulen el crecimiento de la economía. Entre los objetivos de NAFIN se encuentra el de proporcionarles apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas facilitando su acceso al financiamiento.<sup>76</sup>

Las empresas que desean obtener financiamiento, lo pueden tener sólo a través de sus operaciones de crédito de segundo piso, es decir por medio de la Red de Intermediación Financiera, conformada por los Bancos Comerciales, Uniones de Crédito, Fideicomisos AAA, Entidades de fomento, etcétera.

Las micro, pequeñas y medianas empresas que desean créditos deben tener como objetivo: la ampliación o modernización de sus instalaciones; incrementar o mantener sus niveles de operación; la innovación, adaptación o actualización de sus tecnologías; incluyendo las mejoras al medio ambiente.

Pero, lo más importante para NAFIN es que tengan un proyecto viable, es decir, que pueda incursionar con productos competitivos, que considere el personal, la maquinaria y equipo adecuados para hacer frente a sus diferentes procesos, que determina la inversión mínima que requiere, programando la aplicación de los recursos; y que calcula en forma cuidadosa y conservadora la rentabilidad esperada, la cual debe asegurar que el proyecto genere los recursos necesarios tanto para el repago del financiamiento, como para el crecimiento y consolidación de la empresa.<sup>77</sup>

NAFIN trata de crear una nueva cultura empresarial, mediante acciones de capacitación y asistencia técnica dirigidas a elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Por lo que se ha aliado con otras instituciones y dependencias en forma conjunta por la capacitación empresarial y la asistencia técnica empresarial como el ITAM, ITESM, SECOFI, PNUD, entre otros, basándose en que efectivamente los empresarios de las PYME están escasos de conocimientos básicos sobre la operación de una empresa, como lo es la administración y el manejo del personal, así como el desconocimiento en cuanto a la tecnología adecuada para llegar a la calidad total, los procesos de

---

<sup>76</sup> Nacional Financiera. "Catálogo de Productos y Servicios", p 3

<sup>77</sup> [www.nafin.gob.mx/glosario.html](http://www.nafin.gob.mx/glosario.html)

mejoramiento continuo, las habilidades para tomar decisiones estratégicas, etcétera.

Debido a esto, NAFIN crea específicamente un Programa para Dirigentes de la Pequeña y Mediana Empresa para tener un mejor conocimiento y comprensión de la situación de su empresa, mediante un diagnóstico que refleje el estado actual de las funciones esenciales del negocio, así como de las relaciones personales que mantiene con sus colaboradores. Emplea herramientas y estrategias de planeación de corto plazo para su empresa, que permitan a ésta mejorar su situación actual y promover su competitividad. Les provee de herramientas y métodos acordes a las características y necesidades del propio negocio, con el propósito de ejercer un mejor control de la empresa. Elabora un plan de desarrollo flexible a dos años, a través de la simulación que prevea los resultados comerciales y financieros de las posibles alternativas. Y proporciona al empresario los medios para la aplicación permanente de programas de mejora para su negocio.<sup>78</sup>

El programa comprende, a partir de una visión integradora las funciones fundamentales para un dirigente de la pequeña y mediana empresa: mercadotecnia, análisis financiero, financiamiento, costos, compras, logística, recursos humanos y los aspectos laborales y fiscales relacionados.

Uno de los principales aspectos derivados de la participación en el programa, es que el empresario tiene la oportunidad de compartir sus experiencias con los demás dirigentes, enriqueciendo así con opiniones y vivencias.

Finalmente, el dirigente habrá elaborado el Plan de Mejora de corto plazo para su empresa, con los parámetros que le permitirán identificar los resultados deseados, teniendo un mejor control de su empresa. De igual manera, contará con su Plan de Desarrollo para dos años, evaluando el impacto comercial y financiero de su decisión y por sí mismo desarrollar planes de mejora permanentemente para su empresa.<sup>79</sup>

Otra manera de operar de NAFIN, es reuniéndose con cámaras industriales y de comercio, así como con Bancomext actuando como coordinador en la promoción de inversión. Seleccionando empresas mexicanas para que participen en encuentros a nivel mundial con el fin de que éstas alcancen acuerdos de cooperación internacional encaminados a mejorar su competitividad y presencia en los mercados internacionales, así como acciones para la modernización e internacionalización de dichas empresas.<sup>80</sup>

Las acciones para lograr lo anterior, van desde la capacitación al empresario en las alternativas de alianzas estratégicas con empresas extranjeras,

<sup>78</sup> [www.nafin.gob.mx/mejora3/id5\\_m.htm](http://www.nafin.gob.mx/mejora3/id5_m.htm)

<sup>79</sup> [www.nafin.gob.mx/mejora3/id8\\_m.htm](http://www.nafin.gob.mx/mejora3/id8_m.htm)

<sup>80</sup> Nacional Financiera S.N.C. "Boletín No siete" Editorial Fideicomiso Eurocentro, diciembre 1997, México.

hasta la identificación de posibles socios y la formalización de los convenios correspondientes.<sup>81</sup>

Aunque en México, las pequeñas y medianas empresas cuenten con un amplio programa de servicios promocionales y financieros que otras Instituciones de crédito han instrumentado para apoyar cada una de las etapas de exportación, hay que considerar que primeramente requieren de una sólida estabilidad en el mercado interno. Veamos ahora que ofrece el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)..

BANCOMEXT, como institución del gobierno federal encargado de promover las exportaciones mexicanas y la inversión extranjera en México, apoya de manera integral a las empresas para la realización de negocios a nivel internacional ofreciendo diversos productos y servicios promocionales y financieros que les permita introducirse a la actividad exportadora y a la consolidación de sus operaciones. Como objetivos principales tiene: Orientar a las empresas mexicanas en la realización de negocios de exportación que incluye apoyarla en sus planes de negocios de exportación, orientándolos para que a su vez ellos identifique los productos y servicios que puedan ayudar al empresario a que participe en el proceso exportador.

Como ente promotor también incita a la integración de su famoso ciclo exportador y tiene como deber el impulsar a los exportadores que ya están participando en los mercados internacionales a incrementar sus operaciones competitivamente. Es decir darle un seguimiento a su esfuerzo por crecer. Así como orientarlos para que obtengan beneficios en cuestiones financieras.<sup>82</sup>

Es obvio que para lograr integrarse en el mundo de los negocios a nivel internacional se haga imprescindible primeramente la disponibilidad de información y ayuda especializada, pues no cualquiera puede exportar tan fácilmente como se quisiera. El saber de la demanda externa, las condiciones de comercialización, el conocimiento de los procedimientos y disposiciones arancelarias y no arancelarias, además de otros, son elementales.

Si bien, esto lo sabe BANCOMEXT, y acepta que las dificultades a las que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas se deben a la falta de conocimiento y preparación. Por eso BANCOMEXT ofrece información especializada a través de audiovisuales, internet, vía telefónica, fax, telemarketing, incluyendo la orientación personalizada.

Según BANCOMEXT muchas PYME han tenido exitosas experiencias en la actividad exportadora obteniendo ventajas tales como lograr desarrollar sus procesos productivos, y de esta manera fortalecer la competitividad de los productos en calidad y precio. Todo en base a la estrategia que siguieron como la

---

<sup>81</sup> Nacional Financiera. "Catalogo ....." *op cit.*, p 36

<sup>82</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior. "El ciclo exportador y los servicio de apoyo". Revista Bancomext. 2a edición México, 1998, p 9

determinación de los productos a exportar, detectando clientes potenciales, conociendo la competencia a la que hay que enfrentar, investigando trámites aduanales tanto nacionales como extranjeros, conociendo las restricciones arancelarias y no arancelarias en el mercado externo, obteniendo la asistencia técnica que requieren, capacitando a su personal involucrado en el proceso de exportación, contratando a un agente aduanal, conociendo sobre alternativas de transporte entre otros tantos requerimientos hasta llegar a la exportación.

BANCOMEXT manifiesta también sus apoyos en cuanto a financiamientos, se refiere a través de sus créditos para la pre-exportación y exportación así como para los proyectos de inversión, unidades de equipo, etcétera. El Banco proporciona estos servicios de manera directa o a través de intermediarios financieros, a fin de aprovechar su infraestructura y facilitar el acceso a dichos servicios. En muchas ocasiones es necesario contar con financiamiento para respaldarse y que de esta manera el empresario cuente con capital para la producción de las mercancías de exportación.

BANCOMEXT atiende a todos los estados del país a empresas con potencial exportador, a exportadores directos e indirectos, incluso a compradores extranjeros que realizan importaciones de bienes y servicios producidos en México. Pero, para obtener el crédito es necesario que la empresa requiriese una solicitud, que el propio Banco le proporciona, la cual debe contener los datos del solicitante, sus necesidades de financiamiento y razones (monto y destino del crédito), las condiciones, plazos, tipo de crédito, garantías, moneda, forma de pago, plazos de gracia, fuente de pago, referencias de crédito, forma de disposición de los recursos, etcétera. Al igual que la información legal de mercado, técnica y financiera.<sup>83</sup>

Una vez aprobada la solicitud el Banco puede iniciar los créditos siempre y cuando las empresas cuenten con proyectos viables, es decir que sean rentables, igual como opera NAFIN, esto nos indica que las PYME al verse imposibilitadas de cumplir con alguno de los requisitos antes mencionados se verían frustrados sus intentos de crecer y poder desarrollarse en el ámbito mundial.

En fin, que estas dos grandes instituciones de crédito con las que cuenta el país, para proporcionar ayuda financiera, a su vez también se encuentran en disyuntiva de otorgar créditos sin avales confiables por decirlo así, o no otorgarlos y carecer de muy buenos posibles pagadores.

A su vez, hay que considerar que estas instituciones también han sido lastimadas muy duramente por las crisis económicas que ha sufrido el país, y ahí radique el problema principal, que desencadena los demás, arrasando con su buen funcionamiento.

---

<sup>83</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Guía básica del exportador, 6a edición, diciembre de 1998, p 115

Por otra parte, en México también se crearon organizaciones de empresarios, con la finalidad de asociarse voluntariamente y dotar su organización de figura jurídica. Así se creó la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX).

De esta manera cualquier empresa de la iniciativa privada, sin importar su rama, actividad o tamaño puede adherirse a la Confederación, con el objeto de lograr prosperidad nacional. Con la convicción de que la vida y el crecimiento de su empresa sólo es posible en un entorno adecuado al que es necesario transformar a través de la unión<sup>84</sup> por lo que COPARMEX se ve en la obligación de representar a sus agremiados en cuantos foros sean necesarios (incluyendo en el extranjero), hacer del conocimiento de sus agremiados las leyes, reglamentos, decretos, y demás disposiciones legales y administrativas que se consideren necesarias y convenientes o, en su caso, impugnar las que fueren inconvenientes, buscar la justicia y la armonía en las relaciones obrero-patronales tanto a nivel empresarial como nacional y contribuir a la formación integral de los empresarios, sobre la base de sus derechos y deberes empresariales<sup>85</sup>

COPARMEX proporciona a sus socios diversos servicios necesarios para el desarrollo de sus actividades en las áreas laboral, fiscal, ecológica, de fomento empresarial, infonavit, seguridad social y seguridad e higiene. Que en cuanto a la -Asesoría y orientación legal, existe un profesionista especializado que atiende telefónicamente las consultas de socios sobre interpretación de leyes, información sobre publicaciones del DOF, iniciativas de ley, problemas con visitas, ordenes de inspección, citatorios o requerimientos de autoridad.. A la -Actualización y Capacitación Empresarial, tienen programados eventos institucionales, cursos y seminarios que permiten obtener elementos valiosos y necesarios para la toma de decisiones. Sobre Generación de Propuestas, en forma permanente las Comisiones de Trabajo analizan el entorno económico y legal de la actividad empresarial para definir los obstáculos y plantear que mejoren la competitividad de las empresas. -Defiende también permanentemente ante las instituciones gubernamentales, la defensa de sus intereses y difunde sus principios y propuestas.

Entre los organismos con los que participa activamente COPARMEX se encuentran: la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Organismo oficial de consulta de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico en materia Empresarial (BIAC), el Consejo Latinoamericano para la Mediana y Pequeña Industria (CLAMPI), la Fundación para el Desarrollo Sostenible en América Latina - México (FUNDES) programa de origen suizo que promueve capacitación y programas de garantías para créditos a pequeñas y medianas empresas<sup>86</sup>

---

<sup>84</sup> [www.shcp.gob.mx/institu/coe.html](http://www.shcp.gob.mx/institu/coe.html)

<sup>85</sup> Idem

<sup>86</sup> Idem



De manera general, COPARMEX representa a sus agremiados y formula propuestas que inciden en la mejora del entorno económico, político, social y empresarial de nuestro país. Este trabajo lo realiza convocando y formando empresarios, y contando con una estructura operativa ágil y eficaz que le permite unir la acción de empresarios voluntarios con la capacidad de un staff profesional.

La vinculación de voluntarios y profesionales le permiten a COPARMEX atender áreas estratégicas del entorno empresarial mexicano, tales como apoyar la creación de una Nueva Cultura Laboral, la promoción de la educación y los valores, la culminación de una reforma fiscal adecuada al bien común, la desregulación, el apoyo a la pequeña y mediana empresa, y la difusión internacional de los trabajos del empresariado y de sus instituciones.<sup>87</sup>

La COPARMEX ha sido también reconocida como la conciencia del empresariado mexicano, pues siempre ha mantenido una actitud de denuncia ante la injusticia, que le han convertido en un interlocutor importante del gobierno, los medios de comunicación y la sociedad en su conjunto tanto a nivel nacional, como en las localidades particulares en las que se encuentra representada por Centros Empresariales o Patronales.

A su vez, pugna por condiciones igualitarias entre los países que son socios comerciales con México, como en la inflación; que haya exportaciones crecientes pero diversificadas; una política monetaria estable, legislación fiscal simple y eficaz. Bases imprescindibles para lograr un mejor entorno empresarial del país.

Las Cámaras empresariales son, para algunos, el primer apoyo si se trata de exportar, pues cuentan con áreas especializadas para asesorar a sus afiliados en actividades internacionales. Es así que la CANACINTRA también cuenta con servicios en materia de comercio exterior.

Sin embargo, la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) tiene como primer misión representar firmemente en el marco de los valores éticos, los intereses del sector empresarial, influyendo eficazmente en la competitividad e integración de empresas, sectores y regiones, satisfaciendo a los asociados a través de servicios de calidad.

Defiende los intereses del sector industrial con dignidad, agilidad y eficacia brindando servicios de calidad tratando de satisfacer las necesidades de los socios promoviendo un directorio industrial a nivel nacional e internacional, beneficiando en la contratación y ampliación en la demanda de energía eléctrica, arriba de 200 kw, con lo cual los exime del pago del depósito que la C.F.E. le solicita. Asesora Laboral, Legal, Fiscal, Ecología, IMSS y Síndico del

---

<sup>87</sup> Centro Empresarial, "Diez y una preguntas urgentes acerca de Coparmex", Infograma COPARMEX, año 10, No. 117, junio de 1998, p 5

Contribuyente, emitiendo ante la SHCP constancia para los contribuyentes que estén solicitando autorización de un convenio a plazos.

También informa a través del DOF. de NOM, NMX, Acuerdos, Leyes, y Reglamentos, expide el Certificado de Origen, reconoce anualmente, los esfuerzos de las organizaciones, que se han destacado en la exitosa implementación de Sistema de Calidad, tendientes a mejorar su competitividad y modernización. Apoya e impulsa la Cultura Empresarial, para que sean capaces de competir en sus mercados.

Mediante su objetivo de ser órgano de consulta para, servir, representar y fomentar el desarrollo del sector industrial.<sup>88</sup> También la Canacinttra proporciona apoyo mediante una serie de programas que lleva a cabo con la ayuda de otros organismos.

Como ya se mencionó, la CANACINTRA, brinda servicios en materia de Comercio Exterior en cuanto a:

- Asesoría sobre procedimientos de exportación e importación, clasificación arancelaria; incorporación al padrón de importadores, mecanismos de apoyo al comercio exterior (Pitex, Altex, Draw Back), cuenta aduanera y certificados de origen para exportación.
- Información de acuerdos comerciales firmados por México. Con esta información podrán conocer los aranceles para importar o exportar bienes desde y hacia los países con los que México tiene acuerdos como el TLCAN.
- Base de datos en donde se dispone de información arancelaria para exportación e importación, restricciones arancelarias (permisos previos de importación, normas oficiales mexicanas), preferencias arancelarias de importación (TLCAN, acuerdos, etc.); aranceles para terceros países; estadísticas de importación y exportación por fracción arancelaria, y las demandas de productos mexicanos en el extranjero captadas por las consejerías comerciales de Bancomext en el exterior.
- Programa de asistencia técnica para la exportación, en donde se tiene el apoyo del Centro para el Fomento de las Exportaciones de Países en Desarrollo a los países bajos; convenios con cámaras y asociaciones industriales en Europa, Norteamérica y América Latina, para fomentar el intercambio comercial de empresas mexicanas con las de estos países, programas de ferias internacionales especializadas en la subcontratación de procesos industriales, así como organización de encuentros empresariales para la promoción de negocios en México y en el extranjero.<sup>89</sup>

Si bien es cierto que la CANACINTRA es una de las cámaras más importantes en México, su labor de esforzarse por favorecer a la mayoría de las empresas que se encuentran asociadas, con sus diferentes servicios e intercediendo con otros organismos y dependencias para trámites respectivos, no ha destacado tanto, pues las dependencias antes mencionadas cuentan con los

---

<sup>88</sup> Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. folleto Canacinttra. Oro. 1998, p 1

<sup>89</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior. S.N.C.. Guía básica del exportador. *op cit.*, p169

mismos y más servicios, son más grandes y poderosas. Lo más importante es que todas ellas no han logrado acrecentar el número de PYME capaces de integrarse al nuevo ambiente externo..

Aunque la apertura económica ha obligado a las cámaras a preparar de mejor manera a sus socios. Algunas empresas se mantienen al margen de toda acción política pues lo considera inútil, otras tantas desconocen los servicios que ofrecen ni cómo pueden participar para aumentar su eficacia.

Otros se imaginan que la obligación de participar en una Cámara o en una Confederación, es una manera, para las autoridades, de aumentar las exigencias y el control sobre sus empresas con gran escasez de medios tan solo para sobrevivir y mucho menos para exportar, ni aún a los países con los que se tienen acuerdos comerciales, como en este caso con Estados Unidos y Canadá.

### 2.3.-APOYO A LAS PYME EN CANADA.

Canadá como Estado firmante en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuenta con amplios y eficaces instrumentos para promover las capacidades de las PYME, porque sabe de los beneficios de contar con PYME más competitivas.

Ya que las PYME fungen como creadoras primarias de empleo, y esta es la base del crecimiento y el desarrollo de unidades productivas. Para sostenerlo, la estrategia oficial, fue dialogar con la comunidad de las PYME, en donde se manifestó la invitación de los ministros de Industria y Finanzas para que representantes empresariales aconsejaran las acciones pertinentes para asegurar la continuidad del crecimiento sectorial.

El gobierno federal, otras áreas y el sector privado, se comprometieron a asegurar la creación de más empleos mediante el impulso del crecimiento y el desarrollo de unidades productivas. De acuerdo con la clasificación canadiense, las pequeñas empresas son las que tienen menos de 500 empleados. Según sus estadísticas recientes, hay cerca de 2.3 millones de negocios con menos de 100 empleados y 99% de ellos tienen menos de 50; las PYME generan cerca de 50% de los empleos del sector privado. En el comercio exterior las PYME también han tenido una participación relevante ya que en 1990 los cerca de 66000 exportadores para 1994 se incrementaron en un 35%.<sup>90</sup>

También por parte del gobierno federal al amparo del Plan de Trabajo y crecimiento se crearon varios programas para apoyar a las PYME. Los esfuerzos se orientan a impulsar las capacidades gerenciales propias, la investigación y desarrollo, la capacitación, las habilidades de exportación, así como los programas tendientes a fortalecer los negocios de grupos minoritarios, como los de ciertas etnias, de mujeres, etcétera..

A su vez se han formulado programas específicos para fomentar el desarrollo regional mediante cuatro dependencias: la *Atlantic Canada Opportunities Agency*, la *Federal Office of Regional Development-Quebec*, la *Federal Development initiative for Northern Ontario* y la *Western Economic Diversification Canada*.

---

<sup>90</sup> J.L. Solleiro y R. Castañón. "Política industrial y tecnológica para las PYME en América del Norte". *Bancomext*, vol 48, núm.7, México, julio 1998, p 585

Los programas tienden a ser complementarios y buscan evitar que se dupliquen funciones con otras dependencias federales. Entre los principales rubros están los siguientes: 1) servicios de información rápidos, eficientes y de bajo costo para satisfacer las necesidades de los pequeños empresarios; entre éstos se incluyen servicios en áreas como economía, mercado, tecnología, finanzas, etc.; 2) servicios de capital para apoyar las necesidades de inversión mediante préstamos blandos e incluso a fondo perdido; 3) servicio de negocios, orientados a asesorar a los empresarios en tareas básicas, como cálculo de impuestos, búsqueda de nuevos mercados y establecimiento de estrategias para ingresar en ellos; 4) promoción de alianzas, con el objetivo de que las empresas canadienses encuentren socios en cualquier lugar del mundo; 5) capacitación, para lo que, se han establecido programas que cubren desde aspectos técnicos hasta administrativos; en varios casos se han formulado de manera conjunta con las universidades.<sup>91</sup>

En cuanto a los programas de Financiamiento la *Small Business Loans Act* (Ley de Créditos para Pequeños Negocios). Se otorgan préstamos a toda pequeña empresa con utilidades brutas menores de cinco millones de dólares canadienses (dc). Los créditos pueden destinarse a financiar hasta 90% del costo de una adquisición o mejoramiento de activos fijos. La cantidad máxima financiable son 250 000 dc y el plan máximo de pago es de diez años.<sup>92</sup>

La banca de desarrollo canadiense enfoca sus actividades a las PYME con alto crecimiento, por lo que ha elaborado una amplia cartera de servicios con diversos financiamientos para micro y pequeñas empresas. El apoyo económico para microempresas es hasta por 25 000 dc para negocios nuevos y de hasta 50 000 dc para aquellas que demuestren perspectivas de crecimiento. También hay líneas de financiamiento para capital de trabajo (hasta 100 000 dc), capital de riesgo (cinco millones de dólares canadienses), préstamos de riesgo para financiar flujos de caja y fondos de capital, iniciativas de desarrollo de negocios para jóvenes emprendedores 125 000 dc para negocios que se inician y hasta 50 000 para expansión de actividades).<sup>93</sup>

Existen también otros tipos de programas como el que otorga hasta 70,000 dc y proporciona servicios de asesoría al identificar las oportunidades que se tienen para establecer y ampliar un negocio, basándose en estudios previos. El programa para etnias. Incluye aspectos financieros de capacitación en asuntos técnicos y administrativos y asesoría en materia de finanzas, contabilidad, exportación, trámites aduanales, etc. El apoyo comprende la elaboración de planes de negocios, el establecimiento de nuevas empresas y coinversiones, el acceso a la tecnología mediante equipamiento y, algo muy novedoso, el cyber mail, con el que se pretende poner a disposición de todo el mundo, por medios electrónicos, los artículos elaborados por los aborígenes. Es importante destacar

---

<sup>91</sup> Idem

<sup>92</sup> Idem

<sup>93</sup> A. Sulzenko. "Estrategia canadiense de apoyo a las empresas pequeñas", *Bancomext*, vol 48, núm. 8. México, agosto de 1998, p 639

que el apoyo a este tipo de comunidades también incluye elementos básicos de definición de negocios, como la asesoría para fijar metas económicas.

Los créditos para actividades agropecuarias permiten cambiar activos de explotaciones agropecuarias por tecnologías más eficientes. El apoyo puede incluir la adquisición de ganado y equipo, al igual que la diversificación de proyectos; asimismo, puede concederse a personas que desempeñen actividades relacionadas.<sup>94</sup>

En cuanto al financiamiento de exportaciones. Están vigentes varios programas federales para ayudar a las pequeñas empresas en labores como; exploración de mercado, créditos para seguros de exportación, financiamiento de embarques; asistencia a ferias y exposiciones, etc. En algunos casos el Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional subsidia hasta 75% de los gastos de promoción de las exportaciones de la empresa pequeña.

El gobierno canadiense publica la Guía de Servicios y Apoyos del Gobierno de Canadá a Empresas Pequeñas, dando a conocer los mencionados programas al igual que los servicios federales para establecer contactos y que puedan conseguir información más detallada. Sin duda son medidas indispensables que se deben tomar en cuenta para el propio bienestar económico del país.

En su comercio interno, dadas las diferencias culturales, así como de las legislaciones entre las provincias, se instituyó un mecanismo que agiliza el comercio entre regiones mediante la eliminación de barreras al movimiento de capitales y mercancías; el Acuerdo de Comercio Interno, que entró en vigor el 1 de julio de 1995. Entre sus principales objetivos están: 1) facilitar el acceso a materiales para la producción, 2) brindar mayores opciones de contratación de personal, pues la fuerza laboral tendrá mayor movimiento, y 3) coordinar los estándares de calidad.

De exportación, *El Team Canada*, asociación de largo plazo entre el gobierno federal, las provincias, los territorios y el sector privado, busca mejorar los negocios internacionales del país. Entre las estrategias destacan: 1) formulación de estrategias para sectores industriales específicos; 2) integración de redes comerciales regionales; 3) apoyo a empresas con oportunidades concretas de mercado, y 4) información de mercado y contactos que faciliten las actividades de exportación.<sup>95</sup>

Como complementos a las actividades del *Team Canada* se cuenta con los Centros Internacionales de Comercio; los cuales proporcionan asesorías sobre exportación, información de mercados y estadísticas, integración de programas de ferias industriales y misiones al extranjero, establecimiento de contactos, etc.

---

<sup>94</sup> Idem

<sup>95</sup> J. L. Solleiro y R. Castañón. *op cit.* p 586

De colaboración internacional, La Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional, es el organismo federal encargado de promover la cooperación entre las empresas canadienses y las de los países en desarrollo, por medio de la Agencia se evalúan los proyectos conjuntos y mediante programas específicos, se costean en parte, si son factibles. Entre las áreas de interés para la agencia destacan los proyectos relacionados con transferencia de tecnología, inversiones y alianzas estratégicas

De impuestos, las actividades en materia impositiva se han centrado en dos aspectos fundamentales; el establecimiento de un proceso simplificado para las declaraciones y los reembolsos, así como líneas de crédito sobre impuestos para actividades relacionadas con el desarrollo científico y tecnológico.

De ciencia, tecnología e innovación, El Programa de Asistencia a la Investigación Industrial es el que ha propiciado con más éxito la realización de proyectos innovadores en las PYME. Depende del Consejo Nacional de Investigación y su misión es estimular la innovación en pequeñas y medianas empresas canadienses.

Uno de los pilares del programa es la red de expertos denominada Asesores Técnicos Industriales, quienes poseen amplia experiencia industrial, de por lo menos diez años. Ayudan al empresario a recopilar información, definir sus necesidades tecnológicas, establecer contactos, formular proyectos, integrar fuentes de tecnología y buscar información técnica.

El apoyo a las PYME es tanto técnico como financiero, incluye todos los sectores y se aplica en:

\* Aportaciones no reembolsables de hasta 350 000 dc para proyectos de investigación, desarrollo y adaptación de tecnologías. La empresa debe hacer una contribución equivalente.

\* Investigación y desarrollo aplicados.

\* Actividades de ID aplicadas a tecnologías no probadas.

\*Transferencia y adaptación de tecnologías probadas. En esta línea el programa de Asistencia a la Investigación Industrial, apoya a la empresa en la localización y negociación de la tecnología extranjera, y se pueden financiar los viajes requeridos para tal efecto.

\* Apoyo en la búsqueda de posibles socios tecnológicos.<sup>96</sup>

Referente al Recursos Humanos, existen dos iniciativas del gobierno federal para promover el reclutamiento de personal egresado de las universidades, en el primer caso se archivan por medio de internet los curriculum vitae de los estudiantes de todo el país, que se clasifican de acuerdo a los requerimientos más comunes de las empresas. En el segundo caso se tiene como propósito incorporar al sector productivo a jóvenes de entre 15 y 24 años con la experiencia y habilidades demandadas.

---

<sup>96</sup> Idem

En programas para mujeres, se tienen estadísticas que el 30% de las pequeñas empresas en Canadá se encuentran administradas por mujeres. Los programas de apoyo a este sector incluyen acceso a información, asesoría comercial y de negocios, redes de trabajo y, por supuesto financiamiento.<sup>97</sup>

Sobre información, mediante la red de servicios para la industria es posible obtener datos sobre programas, servicios y publicaciones de las provincias y el gobierno federal, o contratar servicios de diseminación selectiva de información que incluyen estudios de mercado específicos para sectores industriales. Entre los principales apoyos se pueden citar al *Canada Institute for Scientific and Technical Information* (CISTI), que se instituyó para dar servicio a todo el público, sin embargo buena parte de sus usuarios proviene del sector industrial, al que provee de servicios de recuperación de documentos, búsqueda de referencias y servicios de información electrónica.

También recientemente se ha establecido la facilidad al acceso de información sobre los programas gubernamentales, mediante una enorme base de datos en internet llamada *Strategis* que cuenta con planes de exportación haciendo análisis minuciosos a los interesados, y buscándoles las mejores estrategias para sus planes.

El "*Trade Commissioner Service*", apoya a empresas que buscaron y seleccionaron su mercado, ofreciéndoles servicios como: contestando a sus requerimientos antes de cinco días hábiles, haciendo sus trámites confidencialmente, tramitando y certificando sus negocios, notificándole de ferias y exposiciones, poniéndolos en contacto si así lo prefieren con compradores potenciales, agentes para representarlos, distribuidores, contadores, oficinas gubernamentales, abogados, técnicos, instituciones financieras.

Además de eso, ofrecen organizar sus visitas con posibles negociantes, apoyándolos con el viaje, hotel, interpretes, y transportación local. Si lo prefiere el cliente, envían a uno de sus representantes para orientarlos personalmente.<sup>98</sup>

Los resultados de los apoyos logrados por este TCS, se basan en un estudio realizado recientemente en julio de 1999, donde encontraron que sus clientes de pequeños negocios en un 54% exportaron hasta 5 millones de dólares canadienses, un 34% más de 5 millones en sus ventas totales, y un 12% no exportaron. La mayoría de sus clientes se encontraron satisfechos con sus servicios. Los impactos más favorables para sus clientes fueron en financiamiento.<sup>99</sup>

En Canadá existen muchas empresas de pequeño y mediano tamaño que son apoyadas por gobiernos extranjeros y por instituciones financieras

---

<sup>97</sup> Ibid, p 587

<sup>98</sup> [www.infoexport.gc.ca/help-e.asp](http://www.infoexport.gc.ca/help-e.asp)

<sup>99</sup> [www.infoexport.gc.ca/survey-e.asp](http://www.infoexport.gc.ca/survey-e.asp)



internacionales y por compañías multilaterales. En general se les apoya para que sus ventas sean a compañías potenciales extranjeras. Pero lo más importante es que se les financia durante su proceso de producción para satisfacer al cliente y mantenerlo hasta que ellas mismas lo pueden hacer por si solas, a su vez que se les proporciona crédito a sus compradores.<sup>100</sup>

La existencia de la "*Export Development Corporation*" (EDC), ha logrado grandes éxitos en la OCDE en cuanto a que las agencias crediticias de exportación juegan un papel fundamental para los avances logrados puesto que, junto con el Estado han logrado el desarrollo de estrategias de alto nivel ante ambientes de riesgo, utilizando seguros ante compradores que no pueden o no quieren.<sup>101</sup>

Esta Institución financiera canadiense ha hecho propuestas elementales en la OCDE, que incluye defender su plan de trabajo, consistente en el establecimiento de principios, alcances, recolección de información, evaluación y monitoreo de requerimientos.

La EDC se ha hecho indispensable en más de 200 países apoyando en servicios financieros al comercio canadiense. además de proponer soluciones multilaterales a proyectos extranjeros. Actualmente sustenta más de 600 millones de dólares en exportaciones de tecnología y servicios.<sup>102</sup>

Es notable la cantidad y la calidad de los servicios proporcionados en Canadá para el crecimiento y desarrollo de las PYME canadienses, más que crear empleos, el gobierno se preocupa por establecer las condiciones para que el sector privado pueda generarlos. La política canadiense es promover el crecimiento económico en favor de cada empresa.

Canadá como país industrializado y con mayor crecimiento económico-comercial cuenta con empresas que son de mayor tamaño aunque sean llamadas pequeñas y medianas, se puede observar entonces una gran diferencia con México que tiene catalogadas a sus PYME con un menor número de empleados.

Lógicamente es un país que tiene más posibilidades de invertir tanto en las investigaciones científicas como tecnológicas que se han ampliado hacia los campos de la capacitación y el de apoyar con programas enfocados a fortalecer el desarrollo de esos grupos minoritarios que se inician en los negocios. Los grupos minoritarios que son los creadores de esas pequeñas empresas, son las que comprenden grupos étnicos, mujeres y familias.

En el caso de nuestro país básicamente serían del mismo tipo, pero el de las mujeres es el más escaso, es decir que de los grupos étnicos por ser

---

<sup>100</sup> [exportsource.gc.ca/](http://exportsource.gc.ca/)

<sup>101</sup> [www.edc.ca/news/mar06-00\\_e.htm](http://www.edc.ca/news/mar06-00_e.htm)

<sup>102</sup> Idem

principalmente tradicionalistas se han basado en producir lo que en su región se ha hecho durante años y en el caso de los grupos familiares en el ámbito urbano es donde se ha visto un crecimiento en número más no en desarrollo.

Así mismo, la creación de programas de financiamiento para pequeños negocios al igual que en México han sido destinados principalmente para aquellos que demuestran proyectos viables, pero la diferencia radica en la cantidad a financiar, lógicamente que el valor del dólar canadiense esta totalmente por encima de un peso mexicano, sin descartar otra gran diferencia que es la cantidad de instituciones de crédito que se encuentran disponibles en Canadá más que en México.

Otra de las grandes diferencias en las que se encuentran las PYME mexicanas con las canadienses es que se observa que la promoción de los productos de aborígenes es mayor que en las de México, ni siquiera cuentan ellos directamente con la ayuda para promocionar sus productos, quizás se conocen en otros países, pero son a través de comercializadoras que aprovechan sus bajos costos y su alta calidad artesanal.

Por otra parte el gobierno canadiense también se anticipa al apoyo que requerirán los profesionistas cuando egresen, pues mientras ellos se están capacitando para emprenderse en áreas de negocios, el gobierno con el propósito de incorporarlos al sector productivo, van archivando sus currículum, clasificándolos en sus posibles áreas de trabajo. A diferencia de México en donde sus profesionistas al egresar tienen que buscar empleo con bastantes trabas, pues los empleos son muy pocos y muy mal pagados.

## 2.4.- APOYO A LAS PYME EN ESTADOS UNIDOS.

Al igual que Canadá también Estados Unidos considera importante en su economía a las pequeñas empresas, puesto que contribuyen con un 52% de las ventas, aportan 50% del producto del sector privado, absorben 54% del empleo y constituyen 99.7% de los empleadores y el 42% del valor neto en la economía de su país.<sup>103</sup>

En 1993 de las declaraciones de impuestos presentadas, fueron más las de pequeños empresarios. Por eso la máxima prioridad del gobierno de Estados Unidos es promover a las PYME. Evidencia de esto es la comisión independiente del Congreso para manifestar el sentir de la comunidad de empresas pequeñas ante la presidencia y el propio Congreso. Así se organizaron tres Conferencias de la Casa Blanca sobre Pequeñas Empresas (en 1980, 1986 y 1995), a las que concurren decenas de miles de empresarios y de las que se han derivado importantes recomendaciones de política.

La *Small Business Administration* (SBA), organismo federal instituido en 1953, creado para ayudar, aconsejar y proteger los intereses de la comunidad de pequeños negocios de la Nación. La SBA logra esto en parte trabajando con intermediarios, bancos y otras instituciones, que de otra manera los pequeños negocios no podrían obtener por los canales normales, es decir, por su cuenta y enfrentando trámites excesivos

En su afán de aumentar las oportunidades de éxito para las pequeñas empresas y transformar la SBA en una institución financiera de primer orden para el siglo XXI, se transforma tanto en una beneficencia social para que las personas comiencen a trabajar por su cuenta, como en la voz de todos ellos ante el gobierno de los Estados Unidos.

En la actualidad cuenta con los siguientes programas:

*Acceso a Información*, en donde las PYME cuentan con servicios como SBA "Answer Desk", un centro de información telefónica gratuita que responde preguntas sobre como iniciar y operar un negocio y como obtener apoyo; SBA "On Line", un boletín electrónico con información sobre programas y servicios, que puedan asistirle a iniciar o administrar una empresa.

"Internet", en la red, se encuentra la página principal y contiene información detallada sobre todo lo que se refiere a la SBA

"Business Advisor", cuando ya establecido en la red de negocios, se le provee de un asesor federal de negocios para obtener información sobre leyes y reglamentos.

---

<sup>103</sup> En Estados Unidos se clasifica como pequeñas empresas a las que tienen menos de 500 trabajadores.

"*Management Assistance Aids*", en donde se genera y se mantiene una biblioteca de publicaciones y videos de asistencia administrativa que pueden adquirir a precios módicos.<sup>104</sup>

*Orientación y capacitación*, Este programa se orienta de los siguientes servicios; "*Service Corps of Retired Executives*" (SCORE), en el que especialistas retirados ofrecen asesorías sobre las diferentes facetas de un negocio. Los "*Small Business Development Centers*" (SBDCs), financiados y administrados por las SBA que proveen asistencia técnica y gerencial con base en esfuerzos cooperativos de la propia SBA, la comunidad académica, el sector privado y los gobiernos estatales y locales. Los "*Business Information Centers*" (BICs), que dan acceso a equipo y programas de cómputo avanzados y a la asesoría de voluntarios del programa SCORE; las oficinas destinadas a comunidades marginadas y que cuentan con diversos programas de crédito y asistencia técnica de la SBA. Asimismo con la administración y el patrocinio de otra dependencia federal. El Instituto Nacional de Normas y tecnología (NIST), se aplica un programa de extensionismo industrial que brinda apoyo a pequeños negocios para solucionar problemas de producción.<sup>105</sup>

*Programas crediticios*, la SBA ofrece apoyo financiero en forma de garantías en vez de créditos directos. Entre los programas de préstamos que más destacan esta el "*Loan Guaranty*", con el que se les garantiza préstamos a pequeños negocios que no pueden obtener financiamiento bajo términos razonables por otros medios. La SBA ofrece un trámite rápido y sencillo a través del programa "*LowDoc*", que consiste en un sólo documento y por una cantidad no mayor a los 100 000 dólares, disminuyendo el papeleo. Las mujeres empresarias, cuentan con el apoyo del programa "*Womenis Procualification Loan*", en el que la SBA proporciona a un intermediario para que le perfeccionen su solicitud de préstamo y sea aceptada con mayor facilidad. Y los empresarios pertenecientes a minorías reciben asesoría similar a la de las mujeres, la única diferencia es que el intermediario puede acceder con fines de lucro.<sup>106</sup>

Existen otros programas que financian anticipándose a los requerimientos que se les pueden presentar a corto plazo a las pequeñas empresas, como el "*CAPLines Program*" y el "*FASTRAK*", en donde la SBA garantiza hasta el 50% de los préstamos bancarios de 100 000 dólares, en este programa los bancos utilizan sus propios criterios para administrar los préstamos.<sup>107</sup>

Respecto a programas especializados en comercio internacional, se encuentran el "*Export Working Capital Program*", que provee financiamiento a corto plazo a aquellos pequeños negocios interesados en efectuar transacciones de exportación, las ventas de exportación les garantiza el reembolso y la SBA garantiza hasta el 90% o el equivalente a 750 000 dólares. El otro programa

<sup>104</sup> 199.171.55.3/hispanic/co02s.html p. 2 y 3

<sup>105</sup> J.L. Solleiro y R. Castañón. *op cit.*, p 583

<sup>106</sup> 199.171.55.3/hispanic/co02s.html p. 6

<sup>107</sup> *Ibid* p. 7

llamado "*International Trade Loan*" (ITL), ofrece el financiamiento a corto y a largo plazo y la SBA garantiza un máximo de 1,2 millones de dólares. Otros programas como el "Delta" apoyan financiera y técnicamente a pequeños empresarios enfocados en la defensa y que por razones de corte presupuestario han sido afectados. El programa "*MicroLoan*" ofrece cantidades de 100 a 25 000 dólares, proporciona asistencia educativa necesaria para asegurar el éxito. El programa de "*Certified Development Companies*" (504 en total) ofrece financiamiento a largo plazo para activos fijos por medio de compañías de desarrollo certificadas, para adquirir bienes raíces y maquinaria y equipo para la expansión de los negocios y la modernización de las instalaciones.<sup>108</sup>

Existen otros programas de asistencia financiera, en donde adicionalmente la SBA maneja un programa de asociaciones entre instituciones públicas y privadas para aumentar la disponibilidad de capital para las entidades crediticias que otorgan préstamos a pequeñas empresas. Una red de compañías de inversión, ofrecen capital de riesgo, con licencia y apoyo de la SBA, y apoyo para fianzas en contratos gubernamentales, mediante el cual garantiza el concurso, el proyecto y los pagos por contratos de hasta 1.25 millones de dólares.<sup>109</sup>

Por otra parte, la SBA trata de que sus resultados sean lo más eficientes posibles utilizando la Asistencia que en cuanto a comercio internacional se refiere, se encuentran los "*U.S. Export Assistance Centers*" (USEACs), combinando la promoción de comercio y recursos financieros de la SBA.

La Red de Asistencia Legal a la Exportación proporciona gratuitamente asesoría jurídica a exportadores y exportadores potenciales. Y el Sistema Automatizado de Localización Comercial, que es una herramienta de investigación de mercados que ofrece estadísticas comerciales a los exportadores.<sup>110</sup>

En cuanto al apoyo para la investigación y el desarrollo, es una de las líneas de apoyo más importantes de la SBA que esta integrada por dos programas, el de Investigación Innovadora en Pequeñas Empresas y el de Transferencia de Tecnología. Ambos proporcionan apoyo financiero directo a proyectos de innovación, aunque el último requiere que la empresa colabore con alguna institución no lucrativa de investigación. Estos programas se sustentan en la Ley de Desarrollo de la Innovación en Pequeñas Empresas, aprobada en julio de 1982, ratificada en 1986 y en 1992 para mantenerla vigente hasta octubre de 2000. En ella se estipula que las dependencias federales participantes deben reservar al menos 2.5% de su presupuesto de ID para asuntos de las PYME.<sup>111</sup>

El desarrollo de empresas de minorías, por la SBA administra dos programas de apoyo a empresas de minorías étnicas. El programa de desarrollo de pequeñas empresas de personas con desventajas ofrece apoyo para la generación de negocios por medio de oportunidades de compras del gobierno

<sup>108</sup> R. Cleetus y V. Ramachandran. "Políticas para las pequeñas industrias de Estados Unidos". Comercio Exterior, vol. 48, núm 8, México, agosto de 1998, p 626

<sup>109</sup> 199.171.55.3/hispanic/co02.html Pp. 9 y 10

<sup>110</sup> J.L. Solleiro y R. Castañon, *op.cit.*, p 584

<sup>111</sup> Idem

federal. El otro programa otorga capacitación técnica y gerencial a empresas propiedad de individuos en desventaja social y económica, de bajos ingresos, o bien empresas de regiones con exceso de oferta laboral. En este último caso el apoyo se concentra en cuatro áreas principales; contabilidad, comercialización, preparación de propuesta de licitaciones y asistencia técnica específica.

En cuanto a Negocios de mujeres, se cuenta con dos programas. El demostrativo para mujeres ofrece capacitación y orientación en todos los aspectos relativos a la administración de un negocio. En el denominado red de mujeres para capacitación empresarial, mujeres propietarias de negocios fungen como tutoras de nuevas empresarias para ayudarlas a ampliar sus negocios.

Negocios de veteranos, En esta iniciativa se incluyen tres programas; El de capacitación empresarial para veteranos; El de asistencia para la transición de veteranos, mediante el cual la SBA provee apoyo y guía para los militares retirados que desean volverse empresarios, y El de conferencias sobre oportunidades de negocios que orientan sobre cómo vender al gobierno federal.

El programa para empresarios nativos estadounidenses, Mediante este programa la SBA promueve iniciativas que aseguran que los nativos tengan acceso a recursos, capacitación y servicios para el desarrollo de negocios en sus comunidades.

Apoyos en compras estatales, La SBA maneja también varios apoyos enfocados a desarrollar a las empresas pequeñas como proveedores del gobierno. Entre los principales están; el de contratación inicial, mediante el cual se establecen reservas de departamentos y dependencias gubernamentales para pequeñas empresas, se identifican nuevas PYME que puedan ser proveedoras del gobierno y se les ofrece asesoría para negociar con él; Asistencia para la Subcontratación, programa que asegura que las PYME reciban la máxima oportunidad de participar en contratos federales como proveedores o subcontratistas, aprovechando la disposición legal que establece que un porcentaje de todos los grandes contratos federales deben asignarse a empresas pequeñas.<sup>112</sup>

Cabe mencionar también, dos instrumentos de promoción de las PYME como proveedores del gobierno federal: La Ley de Pronto Pago de 1982 que establece incentivos y requerimientos para que el gobierno federal pague oportuna y confiablemente a sus proveedores, y la Ley de Pequeños Negocios que, entre otras cosas, establece reservas que aseguran una proporción justa de los contratos gubernamentales para las PYME.<sup>113</sup>

Se les proporciona ayuda a los pequeños empresarios en caso de desastre, mediante préstamos para casas y propiedad personal, puesto que de antemano cuentan con seguros adecuados a sus necesidades y para propietarios

---

<sup>112</sup> Idem

<sup>113</sup> Idem

de casas con pérdidas no aseguradas también se les proporciona un monto adecuado para reparaciones o restauraciones.

Es notable que los pequeños negocios han desempeñado un papel importante en la economía de Estados Unidos, y en los últimos dos decenios se han dinamizado más. Gran parte de su éxito es atribuible al espíritu empresarial e individualista de la cultura estadounidense, aunque también han tenido que ver las políticas gubernamentales de apoyo.

Como se observó la época moderna de los pequeños negocios en Estados Unidos comenzó con el establecimiento en 1953 de la entidad federal independiente *Small Business Administration* (SBA) con los propósitos de ayudar, apoyar, y proteger los intereses de las pequeñas empresas con el fin de conservar la libre empresa competitiva y mantener y fortalecer la economía en general del país.

La SBA es la garante financiera más grande para pequeños negocios en la nación, se esmera por aumentar el acceso a capital y crédito para la creciente y diversa población empresarial. Además mediante el uso de tecnología y altas normas e seguridad y solidez financiera se ha transformado en la institución financiera a una de primer orden.

A partir de la SBA en Estados Unidos existe un gran número de instituciones, corporaciones públicas y privadas que se encargan del buen funcionamiento, desarrollo y creación de los *small business*. Algo muy notable es su especialidad pues se enfocan a grupos de mujeres y de indígenas.

Al igual que los bancos y el gobierno canadiense, Estados Unidos también apoya a su sector de pequeñas empresas de tal manera que la existencia de la SBA crece continuamente, pues además de proporcionarles apoyo financiero, los apoya informándolos y orientándolos, desde que su negocio se empieza a gestar. Estos centros de atención para pequeñas empresas se encuentran en casi la totalidad del país, sin dejar de mencionar que el aumento del sector industrial empresarial se encuentra más concentrado en el sur del país, esto puede obedecer a la gran cantidad de mano de obra barata que llega al país.

Las condiciones en las que se encuentra la economía estadounidense y la libertad del intercambio comercial que les da el TLACN han repuntado sus pequeñas y medianas empresas dada la alta demanda y la revolución tecnológica, cosa que pueden hacer con la flexibilidad que las caracteriza (No por ello dejan de ser el principal país industrial del mundo). Otra gran diferencia que tienen con los países que se encuentran en desarrollo y que los caracteriza, son los factores externos a ellos como las políticas económicas llevadas en su medio, el grado de escolaridad, educación y capacitación, la formación técnica, y sus procesos administrativos a los cuales tienen mayor acceso.

Además existe un punto muy a su favor y que saben bien les da buen resultado "la innovación" que les proporciona la facilidad de contar con la transferencia de tecnología y la facilidad en la inserción en los mercados.



## **2.5.- PROBLEMATICA ENTORNO AL APOYO PROPORCIONADO A LAS PYME MEXICANAS.**

Es notable la diferencia entre México y sus homólogos del TLCAN, en cuanto a apoyos para las PYME. Estados Unidos por ejemplo enfoca sus servicios crediticios a diferentes sectores de las empresas pequeñas y cuenta con programas de diversas asistencias, enfocándose en las mismas. Canadá igualmente cobra gran interés en el desarrollo y fortalecimiento de su gente que quiere iniciarse en el camino de tomar las riendas de sus propios negocios

En México se ha mostrado también interés en el mismo ámbito, aunque no se han logrado los mismos resultados, prueba de ello es tan sólo el nivel de desarrollo económico en el que nos encontramos.

Las pequeñas y medianas empresas, incluyendo las micro, no solamente han demostrado el interés que tienen las personas en salir adelante, sino que también demuestran a lo que se ven obligadas al carecer de empleos, al querer crear el suyo propio.

Se han hecho censos de pequeñas empresas, en las que se demuestra su gran número, tan sólo de acuerdo con datos de la Secofi existen alrededor de 127 419 establecimientos manufactureros de menor tamaño, y es aquí donde se empieza a identificar uno de los problemas que enfrenta el sector industrial puesto que se encuentra una desigual concentración de las mismas, existe una gran concentración de ellas en el Distrito Federal, el Estado de México, Puebla, Veracruz, y Nuevo León.<sup>114</sup>

Desde principios del sexenio pasado (1991-1994) en el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana se resumió la problemática de las empresas de este sector en:

- Escaso apoyo institucional a las empresas más pequeñas.
- Carencia de información y de bases de datos adecuadas para que agrupaciones empresariales dieran seguimiento a la evolución del sector.
- Falta de una estrategia integral para mejorar la productividad
- Poca capacidad de defensa de las PYME ante prácticas desleales, en virtud de los altos costos de información y jurídica procesales. A esto se aunaba la poca claridad de los criterios empleados en las investigaciones de dumping.
- Incapacidad para obtener crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.
- Excesiva regulación

---

<sup>114</sup> Secofi. Estadísticas de la industria nacional. junio de 1992. Dirección de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, México, 1993.

- Propensión del empresario al trabajo individual y poco interés por actividades en común.
- Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de su organización y gestión limitadas. Por el uso incipiente de programas de formación gerencial.
- Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.
- Recurrente obsolescencia de maquinaria y equipo.
- Tendencia a la improvisación.
- Restringida participación en los mercados (principalmente de exportación).por desconocimiento
- Insuficientes condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.
- Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas de capacitación y adiestramiento.
- Deficiente abasto de insumos, dada su reducida escala de compra.
- Carencia de estándares de calidad adecuada.
- Poca claridad en la reglamentación y aplicación de las normas ecológicas.<sup>115</sup>

No era ajeno el conocimiento que se tenía de la problemática por la que atravesaban las PYME, al grado de proponerse que el objetivo general del Programa fuera el fomento y para lograrlo se pretendía atacar los problemas más comunes de este sector, como lo es la simplificación administrativa, la escasa tecnología y la promoción de la inversión en este sector.

La estrategia para lograr dicho fin sin duda estuvo enmarcado por el TLCAN considerando que sería necesario facilitar la adaptación de ese sector al nuevo entorno. Pretendiendo con ello impulsar la participación de este sector en el mercado de exportación, mediante la organización de empresas de comercio exterior, la subcontratación y la proveeduría a exportadores y a la industria de maquila. Y lo principal que se pretendía era que las empresas exportadoras promovieran los productos de las PYME.

El resultado fue deficiente, pues pocos tuvieron acceso al programa por la gran cantidad de trámites, la corrupción para la concesión del crédito, así como las altas tasas de interés. La adaptación de ese Programa sería el gran reto al que se enfrentarían las empresas responsables, pues la competencia sería cada vez más difícil ante el sector externo

## Problemas de las PYME mexicanas

---

<sup>115</sup> I.Morales Moreno. "Reestructuración de la petroquímica mexicana, ¿Hay lugar para las empresas medianas?, Bancomext, vol 47, núm 1, México, enero de 1997, p 71

ASOCIADOS A:

<u>FACTORES DE COSTO</u>	<u>LA ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCION</u>
Altos costos de materias primas, materiales y componentes.	Baja eficiencia de la mano de obra directa.
Capacidad de producción ociosa	Desactualización tecnológica de maquinaria y equipo.
Elevada imposición tributaria.	Problemas de mantenimiento y reparación.
Altas tasas de interés tributaria	Baja eficiencia de la mano de obra indirecta
Elevados costos de transporte comunicaciones y otros servicios.	Variedad excesiva de productos..

Fuente Concamin

Mientras que en un entorno competitivo en el que el gobierno podría actuar de manera directa (impuestos, tasas de interés, transporte, comunicaciones y otros servicios), se muestra que se destacan otros factores asociados sobre todo a las limitaciones en la gestión empresarial, respecto a los cuales la política gubernamental tendría que buscar la inducción, la capacitación y la motivación del empresario. (Esto según el diagnóstico del Centro de Estudios Industriales de la Confederación de cámaras industriales (Concamin).<sup>116</sup>

Por su parte Nafin, también hace la observación de que las PYME en un 46% tienen clara noción de los criterios técnicos para fijar los precios. Esto quiere decir que más de un 50% de las PYME no efectúa propaganda alguna de sus productos y las que sí lo hacen, emplean los métodos tradicionales.<sup>117</sup>

Respecto de la obsolescencia de la planta productiva un buen porcentaje de las PYME están conscientes de la necesidad de ampliar o renovar los equipos o los procesos productivos, y aún así un porcentaje todavía mayor señalan como principal dificultad para hacerlo el alto costo.

<sup>116</sup> Centro de Estudios Industriales-Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, "La tecnología: Llave maestra de la competitividad". Análisis monográfico mensual, vol.2, núm.3, México, septiembre de 1992.

<sup>117</sup> Nafin-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa: principales características, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, vol 7, México, 1993.

Se nota que las empresas pequeñas invierten la mayor parte de sus ganancias en la compra de materia prima y dejan en segundo término la maquinaria. En las empresas medianas la situación es la opuesta.

En cuanto a la administración de personal, las PYME padecen de alta rotación y ausentismo. Se tiene conciencia del problema salarial y también de la falta de capacitación que crean un obstáculo importante para el desarrollo, porque a pesar de que han recibido capacitación, esta ha sido en cuanto a despachos contables, cámaras y asociaciones, y no a capacitación en el área de producción, a la asistencia tecnológica, y en el control de la calidad de los productos.

Nafin-INEGI también ha observado que una mitad del total de la PYME solicitan crédito principalmente a la banca comercial. Ignorando sus respectivos programas de fomento. Se argumenta al respecto que los empresarios no solicitan créditos, por las altas tasas de interés, la complejidad en los trámites y el temor de no poder pagar. Así mismo las pocas empresa que solicitaron lo créditos, no los pudieron obtener por falta de garantías, no tener la documentación requerida o solicitar sumas considerables.

En cuanto al destino de los créditos, más del 60% de los casos fue para comprar materia prima, Esto significa que la necesidad financiera de las PYME se centra en aspectos de corto plazo y en sus requerimientos de capital de trabajo.

En 1996 el gobierno mexicano emitió el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE), el cual estableció ocho líneas de acción.

- 1) Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.
- 2) Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional.
- 3) Fomento de la integración de cadenas productivas.
- 4) Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria.
- 5) Desregulación económica.
- 6) Promoción de exportaciones.
- 7) Negociaciones comerciales internacionales.
- 8) Promoción de la competencia.<sup>118</sup>

Que en opinión de estudiosos del tema, el programa no responde de manera eficaz a los problemas actuales de las PYME mexicanas y las margina de la dinámica industrial propuesta. Esto no es más que, tanto la política como sus instrumentos son insuficientes para hacer frente a los problemas y al ambiente incierto que enfrentan las PYME.<sup>119</sup>

Si la apertura comercial que se dio con el TLC hubiese traído consigo competencia homologa en el sector de las PYME. Este no se encontraría en precarias condiciones de desigualdad dado que el gran aumento de las

---

<sup>118</sup> J.L.Méndez., *op.cit.*, p 55

<sup>119</sup> J.A. Loyola, "El Propice. propuesta para la industria". *Ejecutivos de Finanzas*, vol. XXV, núm. 7, 1996, Pp. 22-32

importaciones no se hicieron esperar, perjudicando la economía interna. Además a dos años de establecido el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana se contemplaba el otro Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, este sin duda ya englobaba el aspecto del Comercio Exterior, aún cuando el anterior no había logrado los resultados esperados, mucho menos lo haría otro más complejo.

Por otra parte, en cuanto a la competencia que tienen las PYME con el mercado interno ha disminuido, porque el empresario de los negocios de menor tamaño realiza las principales actividades y funciones productivas, administrativas, gerenciales, de comercialización e incluso los trámites, pero sin atender a criterios de planeación y, menos aún de programación. Aunando el promedio de escolaridad de los empresarios que difícilmente alcanzan el nivel medio.

La gran mayoría de las empresas de menor tamaño se apoya en las artesanías, porque en otro de los casos tendrían que invertir fuertes sumas para adquirir otro tipo de tecnología. Así mismo son contadas las empresas de menor tamaño que basan su proceso productivo en la innovación tecnológica. Sólo en las grandes empresas se realizan actividades para el desarrollo de nuevas tecnologías.<sup>120</sup>

En algunos casos en que las empresas medianas que han llegado a exportar presentan otros tipos de problemas, como: la deficiencia en su empaque y embalaje, escasa clasificación del producto, falta de competitividad en el precio, venta del producto a granel, lo que le permite al país importador procesarla y reexportarla con un mayor valor agregado, carencia de estrategias comerciales acertadas para atacar mercados nuevos y defender y ampliar los ya obtenidos, falta de una legislación federal adecuada y actualizada que regule eficazmente la actividad, la desvinculación e inoperancia de las diversas organizaciones de productores, y los escasos canales de comercialización directa entre el productor y el consumidor.<sup>121</sup>

Sin lugar a dudas, las PYME, también sufren de la excesiva regulación, sobre todo en el aspecto fiscal, Pagar impuestos es una tarea tan complicada que incluso las personas físicas con actividades empresariales necesitan contratar a un contador, para que llene los formularios respectivos y haga los cálculos precisos, aún así, el causante queda con el temor de haber cometido alguna falla.

Los temores se acrecientan cuando los causantes se someten a auditorías hacendarías y aún que vayan al corriente, persiste la duda de que se detecte algún error que implique sanciones, y más aún se le sumaría el pago de los servicios contables y el temor a una excesiva fiscalización provoca que muchos

<sup>120</sup> L.E.Padierna, "Recursos humanos y estrategia industrial". Bancomext, vol 48, núm 8. México, agosto de 1998, p 679

<sup>121</sup> A. Castro, "Las exportaciones mexicanas de miel: entre el desahucio y la sobrevivencia". Bancomext, vol 46, núm 5 México, mayo de 1996, p 398

empresarios pequeños opten por trabajar fuera de la ley, en actividades que serían perfectamente legítimas.

La reglamentación en exceso alimenta la inseguridad de los empresarios, propicia la discrecionalidad de los funcionarios e invita en muchos casos a la corrupción. En consecuencia la economía informal ha crecido en forma alarmante, tanto por el número de personas participantes cuanto por el volumen de sus operaciones,<sup>122</sup>

La competencia de las empresas también se ve afectada por los tipos de cambio, las normas ambientales, la protección contra prácticas desleales de comercio, los requisitos de origen, la infraestructura nacional, la infraestructura humana, la infraestructura institucional, y la infraestructura física, los consumidores que exigen calidad, la política monetaria, entre otras.

Desafortunadamente existe poca cooperación entre las empresas para enfrentar a resolver este y otros tipos de problemas, entre ellos uno que les concierne muy directamente sería entorno a la infraestructura y el medio ambiente.

Al competir inclusive entre empresas a nivel interno es notable, que debido a la obsolescencia de su maquinaria y equipo, las estrategias que se basaban en la imitación sean las que ahora les causen problemas, pues los consumidores prefieren las innovaciones y la modernidad.<sup>123</sup>

Como las pequeñas y medianas empresas están desempeñando una función muy importante dentro de la competencia mundial, requieren de apoyos más concretos y acordes a sus necesidades, es por eso que, tanto el gobierno federal como los organismos y cámaras dedicadas a su desarrollo y crecimiento deben tomar cartas adecuadas en el asunto...

---

<sup>122</sup> C. Gómez, "Hacia una política económica de Estado", Bancomext, vol 49, núm 3, México, marzo de 1999, p 266

<sup>123</sup> F. Machado, "Administración eficiente de la innovación tecnológica en los países en desarrollo", Bancomext, vol 48, núm 8, México, agosto de 1998, p 607

### III

**RETOS Y ALTERNATIVAS DE LA ACTIVIDAD DE  
LAS PYME MEXICANAS EN EL COMERCIO  
EXTERIOR.**

### **3.- RETOS Y ALTERNATIVAS DE LAS PYME MEXICANAS EN EL COMERCIO EXTERNO.**

El panorama internacional que enfrenta la economía mexicana es difícil, existen ciertos factores internos de gran importancia para lograr eficiencia en la capacidad exportadora que se pretende para el sector empresarial, mucho más difícil lo es entonces para el sector de las PYME. Desafortunadamente dicho sector no es ajeno a los problemas económicos internacionales por los que atraviesan los países con los que es socio.

Es así que la caída o alza de los precios del petróleo sea uno de los factores en los que se vean involucrados los países, en este caso Estados Unidos. El mayor esfuerzo por los países en compensar ese factor es a través de las exportaciones, que afectan igualmente a la economía mexicana. En términos del mercado para nuestras exportaciones, significa una reducción, y un ambiente más competitivo, lo cual disminuiría los márgenes de utilidad para los que son exportadores. De ahí la importancia por fortalecer la capacidad exportadora de la economía mexicana. Vale la pena mencionar cuales serían esos requisitos fundamentales que el sector de las PYME necesita para ser un sector exportador.

En la siguiente parte de nuestro estudio optaremos por desglosar los factores internos que no les permite avanzar y que muchas veces no logran sortear quedando en sus primeras fases. Sin duda alguna este sector merece la atención de muchos organismos, por así llamar a todo aquel que deba de involucrarse para lograr su desarrollo, es así que debiera de haber una coordinación de aquellas que estén y quieran cooperar en ámbitos tan necesarios para las PYME como lo son el financiero, tecnológico, comercial, de distribución, de conciencia capacitativa y educacional en la preparación de empresarios con mentalidad acorde a los procesos de globalización (por mencionar algunos).

En el siguiente punto veremos que las estrategias que se tomen, sean para aprovechar el gran potencial que tiene el sector de las PYME. Se entiende que las PYME tienen más flexibilidad que las grandes para adaptarse al medio en que se encuentren, sin duda los países industrializados han tomado medidas acordes a ese sector que les proporciona emplear a una gran cantidad de población, entonces porque no tomar en México las medidas necesarias para que sea de igual manera competitiva.

Finalmente el sector de las PYME mexicanas que es un sector muy amplio y variado que merece atención, simplemente por ser el que más abunda en nuestro país, que ayuda a la población en tiempos de crisis económica, y al cual se le puede sacar provecho, fortaleciendo e introduciendo en el sector exportador viable para México en el nuevo mundo globalizado.



### **3.1.- FACTORES INTERNOS QUE CAUSAN MORTANDAD A LAS PYME MEXICANAS.**

No cabe duda que la apertura comercial tomó por sorpresa al sector de las PYME. Estas entidades no podían hacer frente a los retos derivados de la incorporación a un proceso de industrialización orientado a las exportaciones en el marco de la liberalización extrema y la mundialización de los mercados.

Lo anterior agravó sus problemas, tornando la importancia de este sector empresarial en la porción más vulnerable del sector empresarial y en mayor medida a las empresas de menor tamaño. Sectores de la industria económica poco atendidos, A pesar de que se encuentren en mayor proporción en el país,

Frecuentemente hay una parálisis de los esfuerzos de los sectores empresariales, por concentrarse en buscar de el gobierno mecanismos de subsidio y apoyo, poco acordes con la actual política económica del país. Es decir que si en el caso de la actual política económica llevada a cabo en el sexenio del presidente Zedillo, a últimas fechas se ha observado una reducción por ejemplo en el recorte al presupuesto dedicado a la educación, inflación creciente sin duda y un tanto de recesión económica, pues a pesar de el libre comercio no se ha observado el crecimiento del sector de las PYME propuesto por la SECOFI.

Si bien es cierto uno de los problemas que aqueja a las PYME, son la falta de financiamiento, en algunas ocasiones este requerimiento es solventado, pero a que precio. Es decir que al otorgar un financiamiento que alivia a corto plazo su problema, es el que a largo plazo causa su difícil situación financiera, que a la larga no es más que un círculo vicioso.

Existen PYME que se encuentran en subsistencia, las cuales tienen como único objetivo el sostenimiento del empresario y su personal, sin pretensiones de un mayor desarrollo. Por otra parte existen otras que tienen una visión de crecimiento, en donde el empresario considera su situación, como una etapa necesaria y transitoria, puesto que no pretende permanecer en esa etapa de pequeña empresa de manera permanente; el empresario tiene la visión de llegar a tener una empresa de mayor tamaño y orienta sus actividades al logro de ese objetivo.

Muchas veces las causas que provocan la mortandad de las PYME van aunadas a la deficiente estructura de la empresa que va desde la pequeña escala en que opera hasta una administración deficiente. Para poder analizarlo más claramente se muestra el siguiente cuadro.

## CAUSAS DE MORTANDAD DE LAS PYME

<b>ESTRUCTURALES</b>	<u>Dirección y Administración</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Ausencia de un sistema</li> <li>* Crecimiento por encima de lo sostenible</li> <li>* Control de costos</li> <li>* Mercadotecnia</li> <li>* Falta de mentalidad empresarial</li> <li>* Inversiones no productivas</li> </ul>
	<u>Problemas de escala</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Falta de especialización</li> <li>* Abastecimiento costoso</li> <li>* Mercadotecnia deficiente</li> </ul>
	<u>Mercado</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Cambios de las cadenas productivas</li> <li>* Requerimientos crecientes</li> <li>* Plazos de cobranza</li> </ul>
<b>DEL ENTORNO</b>	<u>Financiamiento</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Escasez de crédito</li> <li>* Costo de crédito</li> <li>* Requisitos y actitud de los bancos</li> </ul>
	<u>Otros</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Impuestos</li> <li>* Falta de organización y liderazgo.</li> </ul>

Fuente Coparmex

Por otro lado, se ubican causas en el entorno, que no dependen de la empresa, de estas algunas son ocasionadas por cambios coyunturales y podrían cambiar en el futuro. Otras tienen que ver con cambios en la estructura del tejido económico del país, y por lo tanto no es de esperarse que haya cambios drásticos.<sup>124</sup>

<sup>124</sup> A.Maza y A. Paez, "Causas de mortandad de la micro y pequeña empresa", IPE, COPARMEX, FUNDES, México, 1999, p 8

Los aspectos tratados no se presentan en todas las empresas en igual grado, Tampoco puede decirse que todas las empresas que desaparecen presentan los mismos síntomas, ya que las causas son específicas de cada empresa, y lo que las lleva a fallar es una combinación de causas.

### **FALLAS DE DIRECCION Y ADMINISTRACION**

En cuanto a lo que engloba las fallas de dirección y administración; se encontró que en la *ausencia de un sistema de administración formal*, ocurre por falta de conocimientos de administración y finanzas (esto, porque muchas veces los empresarios no saben leer un estado financiero); en otros casos el problema es de desorganización del empresario. La empresa se maneja de una manera errática, sin que se hagan sistemáticamente labores de administración. La falta de control de las operaciones de la empresa la lleva a hacer las cosas a un costo elevado; y a perder la visión de lo que les permite hacer dinero.<sup>125</sup>

Es frecuente que las empresas no busquen asesoría, y con una mentalidad individualista, causando que la administración deficiente haga que los problemas de las empresas no sean visibles, hasta que es demasiado tarde. En muchos de los casos los pequeños empresarios por falta de orientación y de conocimiento tanto a nivel académico como de apoyo externo se ve limitado en ese campo.

*El crecimiento por encima del ritmo sostenible.* Es decir que mientras las empresas se mantengan subsistiendo, de tamaño modesto, se les presentan problemas al crecer. El concepto de "Tasa Sostenible de Crecimiento"<sup>126</sup>, es uno de los conceptos de planeación estratégica bien conocido, pero que rara vez es utilizado por los pequeños empresarios como un criterio para tomar decisiones respecto al ritmo de crecimiento más sano para una empresa. Cuando una empresa crece en forma sostenida por encima de la tasa, su situación financiera se vuelve cada vez más crítica, y entra en un círculo vicioso; en donde el crecimiento mayor; en lugar de sacarla de sus problemas, los hace aún más graves. Dado que la mayoría de las empresas no pueden hacer aumentos de capital o mejorar su productividad, que son los medios de mejorar esa tasa de crecimiento, la solución inmediata son mayores niveles de endeudamiento, con resultados catastróficos..

Los problemas de estructura financiera son múltiples: mayor crecimiento hace que las necesidades de capital de trabajo crezcan; el crecimiento mismo, al hacer que la empresa tenga que vender a nuevos mercados, encarece la distribución y venta de sus productos o servicios; le hace aceptar clientes que no son los mejores en cuanto a formalidad de pago o dar condiciones más generosas de crédito, para abarcar mayores mercados.

---

<sup>125</sup> Ibid, p 9

<sup>126</sup> Esta tasa depende del nivel de endeudamiento de la empresa en relación a su capital contable, su rentabilidad intrínseca (sin contar el efecto de los gastos financieros), el costo promedio de su deuda y el nivel de reinversión de las utilidades.

Muchas veces cuando se da un crecimiento acelerado, se presenta la posibilidad de adquirir nuevos equipos, tecnológicamente hablando, que a la larga les crea dificultades para dominarlas, es decir puede ser contraproducente pues al no saber como manejar las nuevas adquisiciones, requieren de nuevo personal capacitado que de alguna manera contribuye a aumentar los costos.

Es observable entonces, que un problema humano ligado al crecimiento es el del control de la empresa y la delegación de funciones del director. Este es un problema muy complejo. El empresario, frecuentemente con pocos recursos de conocimientos administrativos, encuentra difícil delegar funciones. Mientras el nivel de la empresa fue pequeña no causaba problemas, sin en cambio, cuando es alto, enfrenta el problema de contratar personal con nivel adecuado para delegarle funciones, lo encuentra caro y sin la experiencia específica que requiere. Muchas veces termina por no contratarlo, y asumir funciones mayores, lo cual causa que descuide aspectos del negocio que atendía bien cuando el tamaño de sus operaciones era menor. En otras ocasiones, delega a personal sin las capacidades necesarias y empieza a perder el control de las operaciones.

Movidos por el natural deseo de crecer, pero sin medir los riesgos y los requerimientos financieros, mercado lógicos y de capacidad directiva, las empresas entran en graves dificultades. Evidentemente, la empresa necesita crecer, pero necesita saber crecer, de manera que este crecimiento no resulte dañino.

En cuanto al *control de costos*.. Muy ligado al problema de la profesionalización de la empresa, a su crecimiento y específicamente como una herramienta que permite el control de la actividad de la empresa y hace posible la delegación, este aspecto es notoriamente deficiente en las empresas nacionales, y obviamente lo es más en las PYME. Esta deficiencia hace muy difícil que las empresas hagan un manejo eficiente de sus recursos. Pues mayoritariamente las empresas pequeñas son negocios propiamente familiares, amparados en un modelo de economía cerrada, con bajo nivel de cultura empresarial y capacitación de sus dirigentes y trabajadores.<sup>127</sup>

La *Mercadotecnia*, en general es deficiente. No se compara con las promociones que se hacen a nivel televisivo de los productos de las grandes empresas, (por ejemplo) La falta de promoción, se refleja en deficiencias para ubicar nuevos mercados de sus productos y servicios, y para adaptarse a los cambios en el mercado. Se tendría que proceder a través de organismos integradores, que hagan conjuntamente la mercadotecnia, ya que la propia escala de la empresa hace difícil resolverlo.

*Las inversiones no productivas* se encuentran muy ligadas a la falta de un control adecuado de costos. Cuando el pequeño empresario prospera o se siente

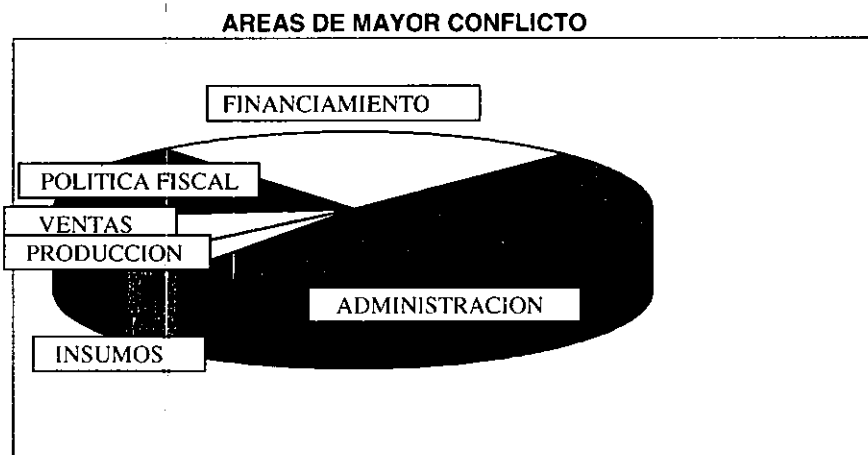
---

<sup>127</sup> I. Becerril y G. Flores. "Aumentará 5% el programa de crédito de Nafin en 1999", El Financiero, 30 octubre de 1998, p 14

seguro de su negocio, en ocasiones hace inversiones no productivas o no tan productivas como lo requeriría. Tal es el caso de la inversión en edificios y naves industriales, en equipo de transporte para el dueño de la empresa y en ocasiones en equipo más moderno, pero al cual no hay perspectivas de darle un uso adecuado en un plazo razonable, como ya se había hecho mención, pero además de eso a la larga le crea la necesidad de solventar el mantenimiento de esos otros servicios, en vez de irse con más cautela.

Estas inversiones, son aún más dañinas cuando la empresa se endeuda para solventarlas o compromete su reinversión en activos productivos o capital de trabajo para llevarlas a cabo.

*En la falta de mentalidad empresarial,* algunos empresarios operan con una mentalidad que no busca el desarrollo de la empresa, sino exclusivamente la supervivencia a corto plazo. Aunque por otro lado, algunos de los empresarios esperan soluciones del gobierno a sus problemas y no toman la responsabilidad de su propio desarrollo.

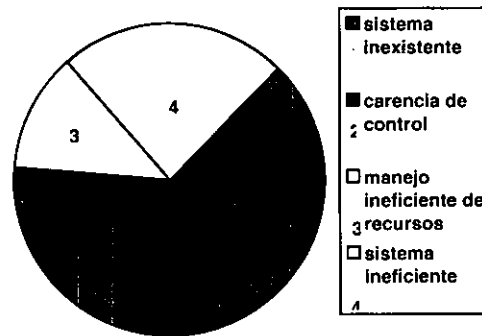


Fuente Coparmex

En la grafica se puede observar que del estudio realizado, se encontró mayores dificultades en el área administrativa, seguida de la cuestión financiera, que les causa conflictos en su prosperidad.

(La grafica fue producto de una investigación de campo realizada en bancos, asociaciones y cámaras, concluyendo específicamente en la siguiente grafica)<sup>128</sup>

#### ADMINISTRACION CAUSA DE PROBLEMAS



Fuente Coparmex

#### PROBLEMAS DEBIDOS A LA ESCALA

Este es un aspecto que en general parecería obvio. En principio se creería que las PYME, no pueden dar costos más bajos que las empresas grandes. Esta regla, válida en lo general, tiene numerosísimas excepciones; tanto en las empresas de todo tipo que producen especialidades; o que basan sus ventajas competitivas en aspectos diferentes del precio; como por ejemplo en nivel de servicio, calidad, especialidad u otros.

Sin embargo, aún en empresas no sujetas a este efecto, hay problemas que se dan en general y que van muy ligados a la pequeña escala de las operaciones y, si no se resuelven adecuadamente, son causa de desaparición de la empresa. Los principales son:

*La falta de especialización.* En donde los empresarios tratan de competir con toda la línea de sus competidores de gran tamaño; haciendo que sus costos sean mayores debido a su pequeña escala. La especialización de la empresa en una línea corta de productos o servicios; le permitiría compensar sus desventajas

<sup>128</sup> A. Maza y A. Paez. *op cit.*, pp 38 y 39

de tamaño. Por ejemplo, un pequeño fabricante de muebles no se conforma con producir muy eficientemente una sola pieza de mobiliario, o un solo tipo de juego de muebles. Al tratar de hacer líneas completas de salas; recamaras o comedores, con una variedad de modelos; hace muy difícil que alcance escalas competitivas.

Muy ligado a este problema está el exceso de integración de las empresas. Por razones de control de su producción, o de seguridad de su abasto; se integran en exceso, tratando de hacer internamente partes o subensambles que podrían comprar o subcontratar. Al hacerlos internamente, sus costos se elevan sacándolos del mercado. Es bien sabido (aunque poco aplicado) el principio de que solo las empresas muy grandes se benefician de un alto grado de integración, y aún estas están buscando quiénes le subcontraten para reducir sus costos.

Respecto al *abastecimiento de costos*. Es un problema muy frecuente, tener que adquirir en pequeños volúmenes, ya que el pequeño empresario, paga un costo más elevado que el de la empresa mayor, puesto que la compra mínima que se ve obligado a realizar, significa una mayor cantidad de días de producción, además de que no crean atraktividad para los proveedores.<sup>129</sup> El costo financiero de mantener altos inventarios, se añade al alto costo de adquisición de los insumos, haciéndolos menos competitivos.

En la *Mercadotecnia deficiente*. Ya se mencionó anteriormente la falta de mentalidad mercadotécnica como una posible causa de la mortandad de las PYME. Al referirse a la corta escala de las operaciones, es difícil establecer una mercadotecnia eficiente de los productos y servicios de la empresa, Es comparativamente más costoso para la empresa el tener vendedores, ya que su tamaño no lo paga.

### **PROBLEMAS DEL ENTORNO**

En lo que se refiere al entorno *mercado*. Una causa de peso, fue la falta de adaptación a los cambio del mercado, es decir que las PYME, se encuentran excluidas de sus mercados tradicionales por no hacer frente a los cambios.

Uno de ellos es el cambio presentado en las cadenas productivas tradicionales, en donde las grandes empresas se proveían unas a otras, y las pequeñas de igual manera. Ahora esto a cambiado sustancialmente. PYME y grandes empresas, ante la saturación de sus mercados tradicionales han entrado a competir en mercados de especialidad y pequeños volúmenes, creando nuevas cadenas productivas. Esta situación ha desplazado a pequeñas empresas de sus mercados tradicionales.

---

<sup>129</sup> G. Olivera, "Participación complementaria e integrada de la pequeña industria mexicana", *Bancomext*, vol 47, núm 9, México, septiembre de 1997, p 705

A nivel internacional, al abrirse fronteras a la competencia, las cadenas productivas nacionales, en las que se encuentra ubicado el empresario, cambian profundamente y en ocasiones este es desplazado por competencia externa, no siempre leal.

El movimiento mundial en pro de mayor calidad y productividad con frecuencia deja fuera del mercado a las pequeñas empresas que carecen de los recursos humanos y financieros para adaptarse a estos nuevos requerimientos, creando la necesidad de mayores importaciones, es decir de utilizar los productos y servicios de empresas extranjeras que si cumplen con los requerimientos.<sup>130</sup>

El acelerado cambio tecnológico, les impone fuerte presión a las pequeñas empresas, los mecanismos de apoyo tecnológico rara vez están al alcance de este sector, no tanto por el costo de sus servicios, sino más bien por la falta de un receptor, es decir una empresa que pueda implementar los avances. La pequeña empresa muchas veces no tiene acceso a emplear personal técnico de alto nivel, el empresario no ve los beneficios, y se le hace caro el apoyo del consultor, los consultores; ante la escasa posibilidad de vender sus servicios prefieren atender a la empresa más grande. No existe la mentalidad de invertir para obtener beneficios.

Un problema coyuntural, que se agrava en tiempos de desaceleración o depresión de la economía y se alivia en tiempos de prosperidad, el alargamiento de los tiempos de cobranza afecta en mayor medida a la pequeña empresa. Esta debido a su escaso poder negociador, se ve oprimida entre sus proveedores y sus clientes, los primeros le exigen que pague con rapidez sus deudas, mientras que los segundos le alargan el tiempo de pago. Esto unido a las altas tasas de intereses, encarecen fuertemente el costo del capital de trabajo. En estas circunstancias, un crecimiento acelerado de las ventas de la empresa, pone aún mayor presión en las finanzas de la misma, ya que el aumento del capital de trabajo requerido hace que se endeude en alto grado, ya que sus recursos propios, no bastan para sostener el crecimiento.<sup>131</sup>

*El entorno financiero.* Generalmente es el aspecto más visible de los problemas de la empresa, aunque no necesariamente la causa de fondo de su desaparición. Esto es porque al enfrentarse al mismo entorno hay PYME que prosperan y otras simplemente se deterioran..

*La escasez del crédito* junto con el costo de los prestamos; son considerados como las mayores causas de mortandad de las empresas, según los representantes de los empresarios. Tradicionalmente a esto, la escasez de crédito lleva al pequeño empresario a caer en manos de agiotistas, una vez que

---

<sup>130</sup> S. Borjas, "Crearían legisladores una comisión de comercio exterior". El Financiero, 28 de agosto de 1998, p. 19

<sup>131</sup> A.Maza y A. Paez, op.cit., p 18



ha agotado todos sus recursos. En este rubro se podría agregar la resistencia de la clientela a dar anticipos, fuente tradicional de crédito en algunos ramos.

La resistencia de algunos bancos a operar los fondos de desarrollo por falta de interés en la inversión hacia proyectos poco atractivos, crean otras maneras de hacer más accesible el crédito, haciendo que las tarjetas de crédito empresariales, las uniones de crédito y las entidades de fomento sean otros métodos para poder resolverles el problema que a la larga les acarrea mayor endeudamiento.

Sin embargo, algunas personas consideran riesgoso el aumentar la disponibilidad de crédito, porque dar crédito a empresas con problemas sin resolver, solo alivia la situación a corto plazo, llevándolos a una situación aún más angustiosa en el largo plazo.

Referente a *las tasas elevadas en el crédito*. Tal vez, por ser fácil de cuantificar; es el aspecto más visible de los problemas que enfrenta una empresa. El impacto que este factor tiene sobre los costos de la empresa, no es fácil de medir para el empresario, quien carece de un buen sistema de contabilidad de costos, por lo general. La confusión entre el costo nominal del crédito, y el impacto de los costos adicionales; incluyendo el costo oculto de la reciprocidad que se exige al beneficiado por el préstamo, hace que sea difícil calcular si el préstamo es o no conveniente.

Las tasas de interés, influyen en la tasa de crecimiento sostenible de las empresas. A mayores tasas de interés, menores tasas de crecimiento puede sostener una empresa. (Este hecho es poco conocido por los empresarios y poco evaluado por los banqueros). Al contrario, bajas tasas de interés mejoran las perspectivas de crecimiento de las empresas y hacen mayores las tasas de crecimiento sostenible que estas pueden tener.

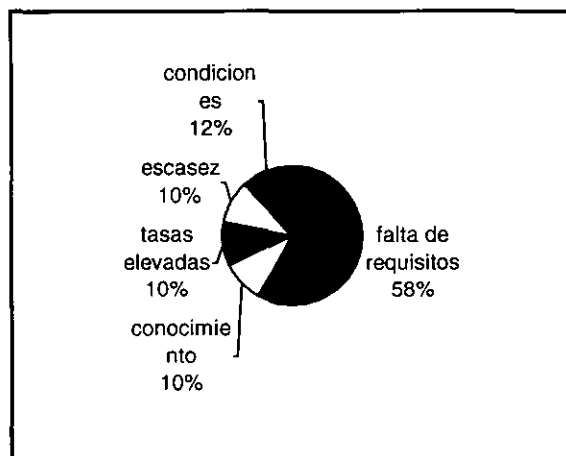
La falta de conocimientos de las condiciones de crédito combinado con la falta de preparación del empresario, hace difícil evaluar la conveniencia del crédito, sobre todo en términos de comparar el rendimiento de los activos que adquirirá mediante el crédito contra el costo integral del financiamiento. En esas condiciones no es difícil que el empresario caiga en graves dificultades por tener un financiamiento inadecuado o acorde a sus verdaderas necesidades.

*El incumplimiento de requisitos para tener acceso al crédito*. Es uno de los principales problemas a los que se enfrentan los empresarios de las PYME. Los banqueros le dan mucho valor de peso a este factor, más que los organismos empresariales, y de alguna manera lo usan para justificar la falta de disponibilidad de crédito. (en cierta medida tienen razón, pero quién impone esos requisitos). Porque hay que reconocer que a la banca le cuesta prácticamente lo mismo la evaluación de un préstamo a un pequeño empresario que el que se da a una empresa grande, haciendo esto que el costo de administración por peso prestado sea más elevado cuando se presta a las PYME.

Dentro de los requisitos, es particularmente crítico el tema de las garantías, pues hablando en términos generales, este tema de los requisitos para tener acceso al crédito puede considerarse como el cuello de botella que ha hecho que los “fondos promocionales” de bancos y otras instituciones todavía no tengan el efecto que se busca para las pequeñas empresas, pues esos fondos llegan principalmente a algunas empresas medianas y mayormente a grandes empresas.

La falta de los requisitos por parte de la empresa, exigidos por los bancos u otras instituciones de crédito, es el principal obstáculo detectado, seguido del poco conocimiento, los intereses tan elevados, la escasez y las condiciones para otorgar el crédito, fueron los resultados obtenidos en otra investigación realizada tanto a bancos como a Cámaras y asociaciones. De ahí la muestra de la siguiente gráfica.<sup>132</sup>

#### FINANCIAMIENTO AREAS DE MAYOR CONFLICTO



Fuente Coparmex

<sup>132</sup> Ibid., p 41

Finalmente, existe otro problema que se puede considerar grave, pues en el va incluida la ignorancia, el burocratismo y el abuso por parte de los organismos responsables, este es el temor al fisco o política fiscal.

La ignorancia como ya se mencionó, suele llevar a cometer fallas graves en materia fiscal, y el temor a las consecuencias hace que prefieran cerrar las empresas antes de afrontar los problemas legales que tendrían, tal es el caso de las que enfrentan el registro de sus negocios que suelen obtener consecuencias tales como: impuestos elevados y falta de estímulos.

El Código Fiscal es tan enredado y tortuoso, que el no pagar los impuestos constituye el terrible delito de fraude fiscal, que la ley mexicana castiga con severidad, de igual manera abusa en el cobro de los impuestos, tal es el caso de que una empresa mexicana acaba por pagar más en nuestro país que en de Estados Unidos. Por ejemplo:

<b>SOCIOS EN DESVENTAJA</b>		
UNA EMPRESA QUE TUVO UTILIDADES BRUTAS DE \$ 875,000	EN USA PAGA \$	EN MEXICO PAGA \$
Contribuciones sociales como SAR, INFONAVIT, IMSS, impuesto Sobre nómina, etc.	32,335	78,358
ISR (FEDERAL)	68,597	120,899
ISR (LOCAL)	13,648	
IMPUESTO SOBRE DIVIDENDOS	32,310	
REPARTO DE UTILIDADES A TRABAJADORES -		34,727
<b>TOTAL</b>	<b>146,890</b>	<b>233,984</b>

Fuente : Pérez Góngora y Asociados. S.C.

Refiriéndonos al problema de las ventas, es considerable mencionar que tanto el volumen insuficiente, la promoción inadecuada, y los plazos de cobro largos, no les causara desaparición, pero si un rezago en su escala, rezago que no les permite la exportación de sus productos.

En cuestión de producción, sin duda alguna la escasez de mano de obra, la maquinaria y el equipo inaccesible, la deficiente si no es que nula capacitación, y una buena sistematización, son factores primordiales para el desarrollo de sus empresas.

Los pequeños empresarios se enfrentan a diversos problemas de tipo administrativo, tecnológico y financiero. Estos tres puntos engloban su principal problemática. Sin duda se deben tomar cartas en cada uno de estos problemas, el esfuerzo que se esta llevando a cabo por parte de las dependencias e instituciones es aún poco, pues es observable que muchas de esas PYME ni siquiera saben que existen, mucho menos de lo que estas pueden hacer por ellas. Pero por otro lado las que si las conocen se enfrentan a la todavía existente burocracia, a la falta de humanidad para apoyar estos sectores porque muchos de ellos sabiendo que carecen de preparación académica no les prestan la atención adecuada.

Sería bueno hacer de su conocimiento que las PYME conozcan que tienen opciones de desarrollo y que existen buenas alternativas para lograrlo, pero lo principal es que los que si saben de esas carencias como lo son los funcionarios encargados actúen a favor del bien económico que puede proporcionar las PYME, pues de otra manera si no actúan la competencia que ya se encuentra tanto interna como externa acabara con ese gran sector.

Es entonces, que no existe una sola causa, por la que "mueran", las PYME, por así decirlo. Por lo tanto, se hace indispensable, primeramente un análisis profundo de cada uno de los factores causantes de ese problema y posteriormente que las personas adecuadas tomen cartas en el asunto.

### **3.2.- COORDINACION DE ACCIONES POR PARTE DE QUIENES PROPORCIONAN EL APOYO.**

Se ha mencionado sobradamente la importancia de las pequeñas y medianas empresas en países desarrollados y por demás en países en vías de desarrollo. Al mostrar este fenómeno, un dinamismo importante, ha obligado a un buen número de economistas y formuladores de política a revisar la nueva estrategia industrial.

Al traer consigo la apertura comercial, la modernización económica, donde adquieren relevancia las actividades de índole gubernamental en apoyo al comercio exterior como lo son,; los programas de fomento a las exportaciones, los mecanismos de promoción a las mismas, el financiamiento al sector empresarial dedicado a actividades de exportación y las opciones disponibles para la diversificación del comercio exterior del país, a través de una Estrategia General del Comercio Exterior Mexicano.

Nos remontamos al sexenio pasado donde el objetivo principal de la Estrategia de Comercio Exterior, que era la creación de la infraestructura física y jurídica, para provocar la atracción de inversión extranjera, la desregulación económica, y los mecanismos adecuados de apoyo a la promoción de las actividades de exportación.

El gobierno salinista al realizar un análisis de su estructura productiva (ya que la base de la Estrategia de Desarrollo es el fortalecimiento del comercio exterior), se ubicaron los sectores y/o ramas con mayores ventajas competitivas, para apoyarlas y lograr un cierto grado de crecimiento industrial y del comercio exterior dando mayor eficiencia a la economía en general, consolidando la apertura comercial interna y a su vez incrementando la competitividad de las exportaciones y la modernización del aparato productivo nacional.

Para poner en marcha esa Estrategia de Comercio Exterior, se consideraron las instituciones gubernamentales que se encargarían de darles operatividad y seguimiento como: la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), y Nacional Financiera (NAFIN), como principales encargados del fomento, promoción y financiamiento hacia el comercio exterior. Ahí da sus inicios, la imprescindible necesidad de una alianza entre organismos enfocados en el tema, en la búsqueda de alternativas para el desarrollo del país.

A la par de la puesta en marcha de estas instituciones en apoyo a la Política de Comercio Exterior, se hacían presentes otros programas encargados de proporcionar apoyo a empresas encausadas al sector exportador como: El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el Programa de Apoyo a Empresas de Comercio Exterior (ECEX), el

Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), y el Programa de Devolución de Impuestos de Importación a exportadores (DRAW BACK).

La promoción a las exportaciones mexicanas, se encontró principalmente a cargo de Bancomext, ya que participa de manera activa dentro de la Estrategia de Comercio Exterior facilitando la penetración de productos y servicios mexicanos en los mercados externos, creando mejores condiciones para que los exportadores se inicien en negocios internacionales, incentivándolos a continuar exportando alcanzando así la diversidad de mercados y la permanencia en ellos.

En cuanto al apoyo otorgado por Bancomext, a las pequeñas y medianas empresas se encontraba bajo dos niveles: el global y el selectivo; en el global se observaba que se consolidaban sus acciones con el Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSCE) contando con asesorías especializadas, ayudando a resolver los problemas de las empresas que se iniciaban en esas actividades, les proporcionaban directorios de exportadores, se les entregaban boletines de oportunidades comerciales, se les informaba de las licitaciones internacionales, y apoyo jurídico a través de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México.

En cuanto al apoyo de tipo selectivo, se utilizaba para la identificación y el desarrollo de la oferta exportable de productos o líneas de productos hacia mercados específicos mediante la inteligencia comercial. es decir se les buscaba los nichos de mercado que les correspondían proyectos producto-mercado, productos o familias de productos mexicanos a un mercado meta o sector del mercado el cual podía realmente efectuar la compra del producto adecuado a sus propias necesidades en aspectos tecnológicos de diseño empaque y embalaje.<sup>133</sup>

De ésta manera se observa que en México durante el periodo referido han existido programas anuales de promoción y financiamiento para el apoyo del comercio exterior en congruencia con los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y a los de Política Económica determinados a nivel gubernamental con el fin de fortalecer el sector exportador.

Empero, a pesar del apoyo proporcionado a las PYME mexicanas se observa que han tenido que flexibilizar sus procesos debido a la apertura comercial y aunque se han fomentado nuevas ventajas para su participación en mercados internacionales tratando de adaptarse a nuevos parámetros tecnológicos con menores costos productivos y menos regulaciones para el comercio exterior, se han seguido presentando deficiencias en las acciones tomadas.

A pesar de los apoyos proporcionados a las PYME mexicanas, todavía en México son pocos los negocios de exportación, por carecer de grandes

---

<sup>133</sup> R. Martínez, "Mercadotecnia Internacional", México, Centro de Servicios al Comercio Exterior, SECOFI-BANCOMEXT, 1990, pp 74 -78.

volúmenes de producción, bajos niveles de oferta, por padecer altos costos de transportación, elevados costos de promoción que no se alcanzan a cubrir con el monto exportado; escasas fuentes de información sobre los instrumentos de apoyo a las exportaciones disponibles para ellos; asimismo por ser exportadores indirectos carecen de una mentalidad y experiencia exportadora, de insuficiente capital de trabajo para exportar y de garantías; ignorancia para colocar sus productos en mercados externos, por desconocimiento de las tendencias de los mercados, en cuanto a demanda, oportunidades de negocios, trámites, etc. tampoco hay una noción de trabajo en equipo, es decir falta de cooperativismo entre las PYME; una falta de insumos apropiados para la exportación que proporcionen calidad competitiva con productos extranjeros, y algo muy importante la falta de actualización en las aportaciones por parte del gobierno.

Muy diferente con respecto a Canadá y a Estados Unidos, en donde sus respectivos gobiernos impulsan el desarrollo y crecimiento de las PYME a través de sus compras a las mismas, esto les permite que de algún modo estas no decaigan, ni mucho menos que desaparezcan. Estas acciones deberían ser más vistas por parte del gobierno mexicano.

Aunque el Gobierno Federal, aprobó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994) PROMIP, donde se identificaron los problemas que afectaron (y siguen afectando) al sector empresarial; como la marginación de estos a apoyos institucionales, la incapacidad para obtener garantías, créditos y avales, sus operaciones poco atractivas para la banca de primer piso, la excesiva regulación de los créditos para la exportación, su escaso desarrollo tecnológico, su obsolescencia en maquinaria y equipo, su carencia de personal calificado, etc..No se logró la adaptación de las PYME a su participación en los mercados externos.

Otro de los principales problemas que se presenta también ante la falta de financiamiento para lograr un verdadero comercio exterior para las PYME, son los mencionados problemas de credibilidad a los que se enfrentan, y por consecuencia, no han podido salir adelante. Ante esta y otras situaciones, la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, buscó la agrupación de Secretarías, como SECOFI, SHCP, y de Instituciones de crédito de primer y segundo nivel como NAFIN, BANCOMEXT, y Bital, Bancomer, Serfin, etcétera, respectivamente. para analizar la problemática en cuestión e instrumentar acciones encaminadas a apoyar financieramente<sup>134</sup>

Aunque actualmente el financiamiento otorgado por la Banca de Desarrollo (NAFIN y BANCOMEXT) sean de las fuentes más importantes y disponibles para apoyar a las PYME, ya que sólo las grandes empresas tienen acceso al mercado de capitales, La Banca de Desarrollo, también financia obras de infraestructura,

---

<sup>134</sup> F. Sánchez, "Acciones en favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México", Bancomext, vol 43, núm 6, México, junio de 1993, p 542

que por su largo periodo de realización, altos costos y/o reducida rentabilidad no son aprobados por el sector privado (Banca Comercial).

Precisamente porque las PYME solicitan grandes montos de financiamiento para sus proyectos y la Banca Comercial no garantiza su totalidad, el trabajo por parte de Bancomex y Nafin, se ve como un camino viable que pueden tomar las PYME.

Es destacable la labor de NAFIN y BANCOMEXT, que además del apoyo financiero, apoyen en el desarrollo tecnológico, la capacitación de recursos humanos, asistencia técnica, con modalidades de créditos que van desde la pre-exportación hasta la post exportación por mencionar algunos.

Es apreciable saber, que las labores desempeñadas por NAFIN se orienten también hacia la Capacitación y Asistencia Técnica, para fomentar una nueva cultura empresarial, propiciar operaciones más sanas y competitivas de las micro, pequeñas y medianas empresas y disminuir el riesgo crediticio de los intermediarios financieros, proporcionando los elementos para la integración de un expediente crediticio y las bases legales y operativas genéricas de los requerimientos exigidos por los Intermediarios Financieros.

Lo antes mencionado se ha desarrollado de la relación que existe entre NAFIN y otras instituciones como:

NAFIN-ITAM para que, el empresario conozca de manera sencilla la teoría administrativa y los procesos de gestión empresarial en materia de contabilidad, administración, finanzas, mercadotecnia, producción y recursos humanos.

NAFIN-ITESM en donde se tiene como objetivo dar a conocer a los empresarios la tecnología de calidad total para elevar la competitividad de sus empresas, a través de un proceso de mejoramiento continuo, y el programa de clínicas empresariales, en el que un profesor-líder trabaja con un equipo multidisciplinario de alumnos.

NAFIN-SECOFI que promueven en forma conjunta el Programa COMPITE. Este esquema tiene por objeto elevar la productividad de las empresas, especialmente las manufactureras, con acciones de bajo costo e impacto inmediato.

NAFIN-PNUD para financiar los servicios de asistencia técnica que las empresas requieren para elevar su competitividad, incorporar nuevas tecnologías y diseñar esquemas para mejorar la productividad y reducir la contaminación ambiental.

NAFIN-UNIVERSIDAD para promover la participación de programas universitarios para atender problemas puntuales de las pequeñas y medianas empresas, así como fomentar el desarrollo de emprendedores.<sup>135</sup>

En el camino a la mejora de competitividad de las empresas pequeñas y medianas, también se encuentran otras entidades mexicanas que prestan servicios y asistencia técnica a las empresas medianas y pequeñas en diversos

---

<sup>135</sup> Nacional Financiera. S.N.C. . "Capacitación y Asistencia Técnica". Catálogo de Productos y Servicios, pp 27 - 30



ámbitos; por ejemplo el desarrollo y adquisición de tecnología; generación de negocios; investigación; diseño; innovación, y protección de la propiedad industrial.

Anteriormente se había mencionado a BANCOMEXT, como una institución financiera de desarrollo del gobierno federal encargada de promover el comercio exterior de México, especialmente de las exportaciones no petroleras.

Empero, hay que mencionar también que BANCOMEXT trabaja conjuntamente con la UNAM en la creación de una Unidad de Enlace Industrial, es decir vincular la capacidad tecnológica de la UNAM con el sector productivo. BANCOMEXT-NAFIN-SECOFI-INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL-CONACYT-IBM-MEXINOX, forman un fideicomiso privado, en donde se vincula a los empresarios con especialistas para propiciar competitividad, mediante el diseño y la innovación y así organizar soluciones de acuerdo con las necesidades de las empresas, orientándose a las PYME a través de las siguientes actividades:

- \*Efectúa diagnósticos de las capacidades de la empresa, así como la evaluación del diseño de los productos y los procesos productivos del empaque y etiquetado, de los folletos y manuales y de la imagen corporativa.
- \*Asesora en la detección de oportunidades de mercado, ingeniería financiera, y organización empresarial.
- \*Coordina programas de desarrollo de nuevos productos y el mejoramiento de los existentes.
- \*Capacita al personal de la empresa en el establecimiento de sistemas de innovación y mejora de productos.
- \*Proporciona el servicio de diseño por computadora, así como programas de manufactura y elaboración de modelos y prototipos de productos y moldes.

Al constituir la Comisión Auxiliar del Ejecutivo Federal en la promoción de las exportaciones a la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones para ampliar el fomento al sector exportador y proponer coadyuvar a la modernización de las empresas, involucrando a las PYME en las exportaciones e incrementar la promoción de la cultura exportadora. Es por demás, la confirmación de lo que está sucediendo en el sector empresarial más afectado, las PYME.

Tratan de participar activamente representantes de dependencias tales como: SECOFI, SRE, SHCP, SE, SCT, SS, STPS, SAGAR, SEMARNAP, e instituciones como BANCOMEXT, NAFIN, entre otras.

Igualmente, los organismos empresariales representados por CCE, CANACINTRA, CONCANACO, ANIERM, CAAAREM, entre otros y por supuesto empresarios a título individual. En donde reunidos, proponen::

- \* Políticas para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios.
- \* Acciones de promoción a realizar por el sector público federal o por los gobiernos estatales.

\* Acciones de coordinación y concertación con el sector privado para el fomento de las exportaciones mexicanas.

\* Medidas para agilizar trámites administrativos y para eliminar obstáculos a las exportaciones.

Para cumplir con estos objetivos COMPEX recorre todo el país realizando reuniones públicas, donde participan sus miembros (sector público y privado), y los empresarios exportadores interesados en plantear un proyecto, una problemática o una propuesta de agilización de trámites.

Complex, trata de perfeccionar sus mecanismos de consulta y la resolución de casos, a través de comunicación, apoyo y orientación en programas de exportación a la comunidad exportadora, para ello decidió brindar.

Atención especializada a la problemática que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas en sus exportaciones.<sup>136</sup>

Esto indica la necesidad que existe de la cooperación de instituciones para analizar, fomentar, orientar, y apoyar a las PYME en su problemática actual. Hasta el momento se ha observado que la Banca de Desarrollo a mostrado un mayor interés en las expectativas del desarrollo del comercio exterior para las pequeñas y medianas empresas a diferencia de otras instituciones y/u organizaciones. Es el caso de SECOFI por mencionar un ejemplo; que tiene una Subsecretaria de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior; en la que a su vez tiene una Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, que se enfoca en los Programas antes mencionados como PITEX, ECEX, ALTEX, DRAW BACK. y FEMEX. se observa que no se encuentran tan accesibles a los requerimientos de las PYME.

En estos programas en el caso del PITEX; es quizá porque otorga sus beneficios a exportadores que realizan anualmente ventas por un valor superior a 500 000 dólares, y que además estén al corriente en su ejercicio fiscal, situación que ya se analizó anteriormente.. En el caso del Programa ECEX, debe contar con un capital al iniciar mínimo de dos millones de pesos, realizar exportaciones de por lo menos cinco productos nacionales. En el caso de ALTEX, las empresas deben demostrar que realizan exportaciones por un valor mínimo anual de dos millones de dólares o el equivalente a 40% de las ventas totales.. En el caso de exportadores indirectos en los cuales podrían entrar las PYME (por ser posibles proveedores), se les pide demostrar la realización de ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación por un valor mínimo equivalente a 50% de las ventas totales, (situación difícil para ellas).

Se mencionó en capítulo anterior, algunos organismos y cámaras de apoyo para acrecentar y desarrollar el potencial de las PYME mexicanas, y en las cámaras se encontró la relación con dependencias gubernamentales,

---

<sup>136</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, Guía Básica del Exportador 6a edición , México, 1998. pp. 147 y 148.

principalmente para efectos de simplificación en trámites requeridos para la realización de exportaciones e importaciones de las PYME interesadas.

De igual manera las acciones coordinadas por parte de organismos empresariales no dejan de hacer notar la necesidad de la desregulación administrativa, ni del reforzamiento con la coordinación de organismos del sector privado. Además de que se podría decir que todavía hay una falta de coordinación en políticas, regulaciones, normas, capitalización, información tecnológica, formación del recurso humano y financiero. Por lo que se hace necesario que se cree una comisión mixta entre gobierno y sector empresarial que prepare, desarrolle y monitoree una agenda de trabajo en cada uno de esos obstáculos que tiene las PYME con visión a largo plazo, independientemente del cambio de gobierno.

Es importante coordinar también una comisión a nivel internacional entre el gobierno, el sector empresarial y las organizaciones multilaterales, principalmente porque el sector de las PYME debe estar enterado, a la vez de aportar opiniones y opciones para el beneficio de ellas mismas. Por otro lado, se ha mencionado la gran diferencia de conceptualización que se tiene entre un país industrializado y otro en desarrollo como es el caso de los países integrantes del TLCAN. Por lo tanto se hace necesaria una estandarización del concepto y definición de las PYME.

El crear estímulos fiscales y mecanismos para propiciar mayores niveles de capitalización y fortalecimiento patrimonial de las pequeñas y medianas empresas les proporcionaría una menor dependencia del crédito del que muchas veces carecen, otra opción sería que el desarrollo tecnológico de las PYME que es básico del cual depende su éxito en la producción y comercialización de sus productos, el gobierno debiera implantar políticas y mecanismos de estímulos a través de instrumentos financieros a largo plazo como ya existen en países europeos y asiáticos por mencionar algunos, que exista un mayor intercambio de información para facilitar la transferencia de tecnología. De esta manera se puede decir que las negociaciones entre proveedores de tecnología y empresarios deben ser estimulados.

Otro aspecto de consideración es la estandarización de normas técnicas, parámetros de calidad, presentación y empaque, si no en todo el mundo por lo menos entre los países integrantes del TLC en donde hasta el momento no se ha resuelto esa desventaja que tienen los exportadores y preexportadores mexicanos, todo esto a través de los gobiernos, de las asociaciones de empresarios, y de las aduanas.

De manera general los dirigentes empresariales deben exponer ante el gobierno sus necesidades para que por medio de este, se haga contacto con las cámaras, dependencias, instituciones de crédito, instituciones académicas, consejos tecnológicos y científicos, así como con sus homólogos extranjeros con los cuales se lleva a cabo la comercialización, para que de manera conjunta se resuelvan tantos obstáculos que tiene el sector de las PYME.

### **3.3.-ESTRATEGIAS DE FOMENTO PARA APROVECHAR SUS POTENCIALIDADES DE DESARROLLO.**

Desde hace decenios se ha destacado la importancia de apoyar a las empresas pequeñas y medianas, como lo reflejan los diversos proyectos y programas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y otras instituciones multilaterales. Y con el paso del tiempo se ha seguido observando interés en la materia.

Es un hecho que el papel de las PYME en países industrializados, cobre mayor fuerza, puesto que se presenta una creciente participación de empleos y valor agregado, en Japón, el Reino Unido, Estados Unidos y Francia, han mostrado gran capacidad para aportar innovaciones relevantes de productos y de procesos, su estructura empresarial ha resultado más resistente que el de las grandes corporaciones en tiempos de crisis económica, se ha observado alta su mortandad, pero su regeneración a sido también rápida.<sup>137</sup>

Se entiende que las PYME tienen más flexibilidad que las grandes empresas para adaptarse a las nuevas condiciones de mercado. Estas consideraciones han inducido a prácticamente todas las economías industrializadas a establecer mecanismos de apoyo a las PYME, cuyos programas específicos se han reforzado y adaptado a la nueva concepción que se tiene de ellas.

Sobre el tamaño de las empresas, hay que considerar que varía, pues para considerarlas de menor tamaño, no siempre es posible dar una definición universal de una empresa pequeña, una mediana y una grande, los conceptos son relativos y dependen siempre de una referencia externa de tamaño. Una pequeña en un sector puede ser grande en otro o en el mismo sector de otros países, además es necesario mencionar también que el volumen de empleo, las ventas, los activos fijos y el capital desembolsado son siempre medidas imperfectas. (como ya se había hecho referencia en otros capítulos).

Se ha mencionado el papel que juega para los países industrializados las PYME, pero cuál sería el papel de las mismas en los no industrializados. La política de apertura comercial tomada por países desarrollados muestran que avanzan en las reformas necesarias para lograrlo, mientras que los no

---

<sup>137</sup> C. Cortelesse, "Competitividad de los sistemas productivos y las empresas pequeñas y medianas: campo para la cooperación internacional". Bancomext, vol 43, núm 6, México, junio de 1993, p 519

desarrollados luchan por lograr un equilibrio macroeconómico instrumentando políticas de apertura comercial, esto lógicamente se va dando conforme se presentan los tratados comerciales con otros países.

En el caso de las PYME mexicanas, en el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se encuentran en franca desventaja competitiva con las PYME de los otros socios del Tratado.

Las Estrategias de fomento para aprovechar sus potencialidades de crecimiento, demandan la aplicación de un paquete integral que incluya:

*Mecanismos que refuercen la interacción de las empresas con el gobierno.*

Se había mencionado de la coordinación existente entre cámaras empresariales con dependencias gubernamentales, para el trámite de documentos (para permisos, fiscales, etc.), pero se debe iniciar con la reducción de procedimientos burocráticos al mínimo indispensable, así como buscar mecanismos para atender las necesidades de los empresarios. Esto exige capacitar a los funcionarios gubernamentales no sólo en la operación de su área específica de trabajo, sino también en los diversos mecanismos de apoyo a las PYME, la forma en que operen y sobre todo en la manera de interactuar con otras dependencias gubernamentales.

*Ventanillas únicas* que faciliten el acceso a la información integral; programas gubernamentales, tanto federales como estatales, de apoyo a las PYME; condiciones para hacer uso de ellos; mecanismos para contactarlos, y acceso directo a los responsables de éstos. En este rubro destaca la experiencia de Canadá con la ventanilla electrónica de información, la cual proporciona datos útiles sobre todos los programas federales y provinciales en una sólo página electrónica (Strategis). En el caso de México, falta aún mucho, pues la orientación al empresario con frecuencia es incompleta.

*Programas o instrumentos cohesivos* que propician sinergias entre dependencias e instancias del gobierno. Para ello es necesario revisar de manera exhaustiva y crítica los programas actuales a fin de identificar la duplicidad y eventual complementariedad de funciones, evaluar su desempeño y pertinencia, así como determinar lagunas que sea urgente e indispensable llenar. Porque para que un Programa de buenos resultados debe contar con recursos, no sólo para que opere oficinas, personal, gastos administrativos, etc. sino para que los pueda proporcionar a las PYME.

*El establecimiento de redes de apoyo*, algunas son asistidas por Internet, más es indispensable buscar y ensayar todos los medios para llegar a las empresas y evitar a toda costa, que los programas no se queden "sólo en el papel". (cabe destacar por ejemplo que en el caso de Estados Unidos ya se cuenta con esa tecnología y que la SBA tiene una intensa interacción con instituciones bancarias, de asistencia técnica y capacitación, a fin de establecer y organizar sinergias en beneficio de las empresas).

*La organización de foros y conferencias* para que los empresarios planteen propuestas al gobierno, (como ejemplo, la Casa Blanca, invierte una suma considerable para que los empresarios tengan la oportunidad de expresar sus necesidades actuales). Y si fuera necesario llegar hasta donde se encuentren sus centros de trabajo para darles a conocer sus derechos y sus alcances.

Lo que respecta a *Los Instrumentos para fortalecer la capacidad gerencial*.

A pesar de que existen cursos, talleres y otras modalidades de capacitación, proporcionadas por instituciones privadas, universidades, asociaciones empresariales y entidades gubernamentales. Se hace necesaria la capacitación en áreas como finanzas, gestión de recursos humanos, toma de decisiones, uso de información, el gobierno debe orientarse a identificar las necesidades particulares y proporcionar recursos económicos para que los empresarios reciban capacitación.

La educación en el manejo de negocios y el comercio internacional, se ha insistido en la expansión de mercados al exterior; Sin embargo el apoyo en México para este rubro es escaso; básicamente proviene sólo del BANCOMEXT, NAFIN y de entidades privadas como la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Mexicana. Sin embargo aún son limitados los alcances, la diversidad y el personal dedicado a estos servicios.

Respecto a la elaboración de propuestas, es claro que los dirigentes empresariales no se encuentran preparados para elaborar proyectos y preparar la documentación requerida para recibir los apoyos de programas gubernamentales y fortalecer su estrategia de negocios. Para esto, la asistencia oficial, personal y especializada es clave y México no cuenta con suficientes recursos.

En cuanto a la transferencia de tecnología no se ha promovido de manera importante, ni en las decisiones, ni en las necesidades tecnológicas de las pequeñas y medianas empresas mexicanas. (Se puede mencionar que en particular, el programa canadiense IRAP ha tenido resultados excelentes mediante un mecanismo integrado de acciones, como el diagnóstico tecnológico de la empresa, la organización para determinar su capacidad de compromiso y habilidades, y el apoyo financiero complementario mediante aportaciones no reembolsables).<sup>138</sup>

Para la promoción y difusión de las mejores prácticas empresariales, se hace necesario detectar las mejores prácticas empresariales, que sean exitosas, para estudiarlas y agruparlas de acuerdo con los diversos factores que propicien el logro de metas, y adecuar las experiencias para hacerlas didácticas y buscar su difusión masiva.

---

<sup>138</sup> J.L. Solleiro y R. Castañón. *op cit.*, p 591

Respecto a la organización de foros y conferencias para propagar conocimientos, se hace necesario que los empresarios aprecien nuevos métodos productivos o de administración, porque, el darles a los empresarios, la oportunidad de escuchar y observar experiencias exitosas, los motiva a la superación de sus negocios.

*Instrumentos para facilitar el acceso a mercados.*

En la actualidad, el acceso a las fuentes de información es una tarea relativamente sencilla. Las tecnologías en el área de computación permiten consultas rápidas, eficientes, de amplio alcance y a precio razonable. Sin embargo facilitar el acceso no es suficiente. Los servicios de información deben contar con mecanismos eficaces de difusión pues la información técnica, de mercado, sobre regulaciones, etc., es un valioso insumo para las decisiones de inversión de numerosas compañías. (Las representaciones diplomáticas de México en el extranjero deben auxiliar a las empresas en la búsqueda de datos específicos, como lo hacen los otros miembros del TLCAN).

En el caso de la Asistencia para el cumplimiento de trámites, es innegable que los empresarios se encuentran con escasa información, lo cual complica la ya tediosa y difícil tarea de llenar formularios para registrar productos, solicitar trámites aduaneros, realizar declaraciones fiscales, etc. Ante esta situación, es recomendable, que los funcionarios de las dependencias gubernamentales como SECOFI, SHCP, etc., asistan a los empresarios correctamente, en la ejecución de estas tareas, empleando métodos como fax, internet, correo electrónico, consulta telefónica, etc., para que haga innecesaria la presencia del empresario en las oficinas gubernamentales, y de esta manera apoyen la simplificación burocrática.

Así también las compras gubernamentales con un mínimo de procedimientos burocráticos y mecanismos de pronto pago, se hacen necesarias. Esta práctica de política industrial es utilizada en los países desarrollados, para fomentar innovaciones en áreas de interés y para equilibrar los mercados. Así en Canadá y Estados Unidos las compras del sector público, como porcentaje de los gastos totales de la administración pública.

México por su parte ha renunciado a emplear este mecanismo para fomentar la industria nacional, y en particular el sector de las PYME, con el argumento de que tal práctica está proscrita en el TLCAN, no siendo cierta, pues todos los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), organismo al que México pertenece desde 1994, han empleado de manera intensiva este mecanismo como instrumento de política industrial y tecnológica.<sup>139</sup>

---

<sup>139</sup> "Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)", Enciclopedia Microsoft ® Encarta © 99. (c) 1993 - 1998 Microsoft Corporation.



Ahora bien, el hecho de que el acceso a mercados implique, que el producto satisfaga las normas de calidad, no siempre implica que se cuente con una estrategia comercial, para mantener el producto en el mercado, es ahí donde se hace necesaria la difusión de las propiedades del producto por diversos medios. Para ello es indispensable conocer los eventos más significativos del sector y cómo participar (expositor, conferencista, patrocinador, etc.). Sin duda, en este sentido el gobierno debe generar y difundir esta información mediante los departamentos encargados del comercio exterior, así como proveer apoyo económico para viajes y preparación de materiales para dichos eventos (muestras, folletos, videos, etc.) . En México Bancomext financia este tipo de actividades, sin embargo, estos servicios no se han utilizado como se debiera porque el número de exportadores mexicanos sigue siendo muy pequeño.

El uso de medios electrónicos para promover productos y mercados. Tanto en Estados Unidos como en Canadá se emplean redes de bases de datos para difundir los productos y servicios de sus empresas. En la actualidad se tienen proyectos dirigidos a crear un mercado electrónico de productos, transferencia de tecnología, acceso a consumidores y, por supuesto, a la promoción de servicios.<sup>140</sup>

En México, la Secofi, ha creado el Sistec<sup>141</sup>; no obstante, éste aún presenta ciertas fallas y limitaciones, entre las que destacan:

1. en el país las computadoras se utilizan sobre todo para tareas administrativas, lo que restringe el interés de los empresarios en participar activamente en la iniciativa.
2. el programa tiene información repetitiva y problemas de clasificación.
3. los datos no se actualizan periódicamente.
4. la difusión del programa y sus posibilidades son todavía limitadas, lo que evidencia por el pequeño número de usuarios.

Referente al *financiamiento*. La experiencia de Estados Unidos y Canadá muestra que el pilar de la política industrial y tecnológica ésta conformada por los diversos apoyos financieros en sus distintas modalidades, los cuales mediante programas específicos, poseen además especificidad sectorial o geográfica. En donde las principales modalidades son:

- De crédito. El tamaño y la variedad de los programas crediticios tanto en Estados Unidos y Canadá, son muy grandes, De hecho, constituyen uno de los elementos medulares del fomento a las PYME, pues prácticamente todos los apoyos se complementan con el otorgamiento de créditos y subsidios.(éste es mayor que el impulso a la innovación industrial.)

En cuanto a ésta situación, México no cuenta con programas que canalicen fondos subsidiados para la ID empresarial, ni oferta de créditos blandos

---

<sup>140</sup> J.L.Solleiro y R. Castañón, *op cit.*, p 592

<sup>141</sup> Observaciones de empresarios participantes en el Seminario Continuo de Política Industrial organizado por los autores.

suficientes para tales entidades, Esta es una gran desventaja para las empresas nacionales que pretenden competir con sus socios del TLCAN.

Por otro lado, algunos elementos del éxito de los programas de Canadá y Estados Unidos son: los préstamos que realizan directamente las dependencias que administran los programas (y no como en México, mediante la banca de primer piso); las solicitudes de crédito son sencillas, para que se llenen con facilidad; varios programas ofrecen garantías y, además de los subsidios para ID, normalmente los créditos se conceden a tasas preferenciales y se acompañan de asesoría para asegurar el buen uso y rendimiento de los recursos. (En el caso de México los créditos son muy bajos, tal es el caso de Conacyt que en sus programas para financiar la innovación y la vinculación con el sector productivo en 1996, se destinaron apenas 23.8 millones de pesos, menos de tres millones de dólares, cifra de la que sólo pueden esperarse resultados marginales).<sup>142</sup>

Actualmente, Conacyt, cuenta con programas en apoyo a la modernización tecnológica para apoyar a las PYME a aumentar su nivel competitivo. Sin embargo estos apoyos aunque como en Estados Unidos se les proporcione hasta un monto de 100,000 dólares, sólo les es reembolsado un 50%, contando únicamente con algunos asesores vinculadores sólo en algunos estados de la república, y cubriendo múltiples requisitos

Asimismo, Conacyt creó un fondo para el fortalecimiento de las capacidades científicas y tecnológicas estratégicas, con la finalidad de apoyar financieramente los proyectos de creación, expansión o fortalecimiento de centros tecnológicos que ofrezcan servicios adecuados a las necesidades del sector productivo, principalmente a las PYME para el incremento de su competitividad. Este fondo no es proporcionado a un mínimo de cinco empresas privadas que se unan para crear el Centro asimismo debe constituir el capital mayoritario que el apoyo que FORCCYTEC proporciona, y las empresas socias deben garantizar con propiedad inmobiliaria como mínimo el 1.1 del monto aportado por FORCCYTEC.<sup>143</sup>

Para la presentación de proyectos de las empresas interesadas en obtener algún tipo de apoyo principalmente los financieros, se deben presentar una tanto la solicitud de apoyo como el estudio de factibilidad, siendo este estudio de factibilidad muy extenso y difícil de complementar.

- En Garantías, se encuentra uno de los problemas más graves en lo que respecta al otorgamiento de créditos en México. Pues como ya se mencionaba suelen solicitar sino bienes raíces, unidades móviles incluyendo avales. En Canadá y Estados Unidos en contraste muchos de los programas funcionan como prestadores de garantías que solicitan otras instancias; esta modalidad

---

<sup>142</sup> CONACYT. indicadores de actividades científicas y tecnológicas 1996, SEP-CONACYT. México, 1997.

<sup>143</sup> <http://info.main.conacyt.mx/damt/forccytec/presentacion.html> p.2

se aplica principalmente en los casos de microempresas y negocios de minorías.

- A nivel de los socios de México del TLCAN existen diversas dependencias que ofrecen capital de riesgo, En México aunque existe tal figura, en la practica no funciona de manera accesible; pues las instituciones financieras carecen de la cultura para asumir riesgos. De hecho, la mayoría de las sociedades de inversión en capital concentran sus actividades en negocios inmobiliarios y dejan de lado otras que posiblemente les hagan perder su inversión la mayoría se enfoca en la promoción de los manufactureros o de servicios. Es de esta manera que se hace indispensable poner mayor énfasis en el capital de riesgo, creando líneas adecuadas a los sectores y de acuerdo a sus necesidades.
- Tanto en Canadá como en Estados Unidos se dan estímulos en forma de créditos fiscales para las actividades empresariales en ID. En México no hay de hecho un mecanismo similar, pues en la única disposición al respecto, el artículo 27 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la que estipula que para deducir gastos en investigación éstos deben efectuarse por medio de fideicomisos especiales,<sup>144</sup> lo cual lo hace inaccesible para las PYME. De esta manera se hacen necesarios los incentivos fiscales para investigación y desarrollo.
- Respecto a los apoyos directos no reembolsables para ID. Se busca apoyar las iniciativas de las organizaciones para realizar innovaciones, a fin de que se generen ideas, construyan prototipos y se incorporen al mercado nuevos productos y servicios que satisfagan una demanda específica. En los casos de Estados Unidos y Canadá la rentabilidad económica y social de las aportaciones. se han mantenido vigentes y con fondos relativamente abundantes por más de medio siglo.<sup>145</sup>

En general las instituciones y dependencias principalmente porque forman parte del gobierno, no proporcionan o no saben proporcionar adecuadamente los apoyos correspondientes y tan necesarios a cada una de las modalidades de las PYME, es porque la propia política nacional carece de un marco estratégico para atacar los problemas derivados de su propio sistema.

Porque si bien es cierto que las PYME enfrentan una problemática común y por ello, muchas veces se les agrupa en un conjunto homogéneo, también lo es que tienen características muy diversas. De hecho, en Estados Unidos y Canadá, por ejemplo, la definición de una PYME abarca un rango muy amplio de tamaño; es claro, entonces, que las compañías con cientos de empleados presentaran particularidades distintas de las que sólo cuentan con decenas de ellos,

---

<sup>144</sup> [www.shcp.gob.mx/servs/acac/leyes99/6isr99.html](http://www.shcp.gob.mx/servs/acac/leyes99/6isr99.html)

<sup>145</sup> J.L.Solleiro y R. Castañon, *op cit.*, p 592

Lo anterior nos orienta y propone a darnos cuenta que si en otros países es tomado en cuenta el tamaño y características particulares de cada una de ellas, porque no se debería tomar así, aquí en nuestro propio país.

Resulta indispensable, pues, subdividir los programas de apoyo para obtener una adecuada especificidad. Las dos naciones de América del Norte lo han entendido muy bien y por ello cuentan, en la clasificación de las PYME, con una gama de categorías que permite agrupar a los negocios de acuerdo con características distintas del número de empleados. De esta manera se han constituido subconjuntos más homogéneos, sean de grupos de población que merecen tratamiento prioritario (de mujeres y étnias), sectores específicos (empresas agroindustriales, por ejemplo) y zonas geográficas de atención prioritaria.

Una de las estrategias seguidas por el gobierno de Canadá, es que ha identificado las áreas económicas prioritarias, por ejemplo, la biotecnología ha recibido amplios estímulos tanto del gobierno federal como del provincial, por considerarse estratégico en el desarrollo del país. (esto es básicamente porque se busca el desarrollo de la ciudad a partir de la consolidación de esta industria<sup>146</sup> (En México se debería de seguir ese ejemplo).

Por otra parte, la debilidad que presentan las PYME, a su incapacidad por abordar la investigación básica y la precompetitiva, así como para generar tecnologías nuevas; se hace indispensable el acceso a la oferta tecnológica ampliada y competitiva. Es sabido que la transferencia de tecnología, es un factor esencial para el desarrollo socioeconómico de un país, en el caso de los países en desarrollo y principalmente a las pequeñas y medianas industrias se les presentan obstáculos para la adquisición de tecnología, en cuanto a la resistencia ligada a la personalidad o el comportamiento de los individuos y a normas socioculturales; o a los de orden técnico, ligados a la forma de implantación de tecnologías.

Por eso, los organismos de financiamiento y cooperación internacional deben establecer un programa integral para constituir una red estratégica de la tecnología de información. Los organismos nacionales, a su vez, deben brindar la asistencia que facilite la transferencia de tecnologías entre los distribuidores de éstas y los gobiernos, las instituciones de formación, y las grandes, medianas y pequeñas empresas.

La orientación y difusión tecnológica debería estar a cargo de centros académicos y de investigación que ofrezcan calidad y experiencia técnica para atender las consultas de las PYME, y contar con instalaciones para pruebas para demostrar la bondad y eficacia de los productos que ofrecen a fin de que las PYME estén dispuestas a aceptarlos y en posibilidad de pagarlos. Estos centros

---

<sup>146</sup> Ibid, p 594

deben contar con financiamiento público y privado para garantizar su permanencia y desarrollo.<sup>147</sup>

Porque a pesar de que en la actualidad la SEP ha buscado vínculos con Conacyt para lograr mayor eficiencia académica, con objetivos muy buenos como: mejorar y ampliar la formación de recursos humanos altamente calificados; contribuir al entendimiento de la realidad de los problemas nacionales en las diversas áreas de la investigación; y la de elevar y promover la capacidad técnica de los productores del país, para atender las demandas de bienestar de la población entre otras.<sup>148</sup>

Sería más eficaz si aparte de apoyar verdaderamente a todos los estudiantes, lo manejaran a nivel de PYME es decir, ir personalmente a impartirles sin ningún costo, apoyo técnico que les proporcione innovación y por lo tanto modernización o en su defecto que se les difundiera la posibilidad de acercarse a orientarse personalmente..

El desarrollar las ventajas comparativas de la innovación tecnológica, claro que implica un gran esfuerzo por parte de la nación, pero principalmente de los que tienen en sus manos los medios para difundirlos. y así no solamente depender de los recursos naturales y de la mano de obra que se tiene.

---

<sup>147</sup> Seminario internacional el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial."Las micro, pequeñas y medianas empresas ante las nuevas realidades económicas". Bancomext, p 582.

<sup>148</sup> [http://info.main.conacyt.mx/dacsse/sistema\\_111.html](http://info.main.conacyt.mx/dacsse/sistema_111.html)

### **3.4.- LAS PYME MEXICANAS COMO INSTRUMENTO BASICO EN EL DESARROLLO ECONOMICO GLOBAL DE MEXICO HACIA EL NUEVO MILENIO.**

Dentro del contexto de apertura comercial, presentado en México con más fuerza a partir de los ochenta. El aparato productivo cobra mayor importancia al enfrentar a una fuerte competencia del exterior para el propio mercado interno y al reto que implica continuar con el incremento de las exportaciones. Pues aunque no se puede negar que existen las exportaciones de nuestro país a diversos países, si se señala que las realizadas a nuestros socios comerciales Estados Unidos y Canadá son básicamente de una cantidad limitada de productos basados en las manufacturas realizadas por maquiladoras y petróleo. (ver anexos).

La necesidad urgente de contar con una adecuada política industrial, puede comprenderse mejor si se recuerda que entre 1992 y el primer semestre de 1994, desaparecieron cerca de 5 000 empresas manufactureras micros, pequeñas y medianas, lo que representó la pérdida de unos 75,000 puestos de trabajo.<sup>149</sup> Obviamente, un programa gubernamental para la industria debe dar particular atención a este tipo de empresas, sin descuidar a las grandes.

Se ha mencionado, la importancia que tienen las PYME para el aparato productivo ya que constituyen el mayor porcentaje de la fuerza laboral mexicana, y en épocas de crisis son el refugio, no solamente para la sobre vivencia de la economía familiar, sino también para la nacional. Entonces y con justificada razón se tienen que tomar en cuenta algunos puntos que no pueden faltar en una política industrial adecuada, y es que se ponga énfasis a grandes rasgos como:

- Estrategia de financiamiento eficaz y oportuno.
- Apoyos crediticios de la banca, inclusive a las actividades económicas que tienen lugar en zonas de bajo desarrollo.
- Respaldo a la modernización tecnológica y a las actividades de investigación y desarrollo.
- Promoción a las actividades con vocación exportadora.
- Reorientación de giros en dificultades hacia otros con mejores perspectivas
- Incentivos fiscales de acuerdo con la región..

No se trata de una lista exhaustiva de aspectos que demandan atención puntual, pero los señalados no deben faltar en una política industrial que en verdad quiera ser útil.

---

<sup>149</sup> E. M. Huchim, "Renovación Industrial en tiempos del TLC". *Manufactura*, vol. 1, núm. 4, México, enero/febrero de 1995, p 22

Esos puntos son importantes, pero, para la instauración en México de una nueva cultura industrial que se empeñe más en la equidad de la riqueza, que en la generación y apropiación de la riqueza. Debe preocuparse no sólo por las utilidades, sino también por los salarios justos, pues el salario equitativo tiende a fortalecer el mercado interno al que va destinada la producción total o parcial de la industria. Por lo regular, empleados mal pagados no son buenos trabajadores ni buenos consumidores.

Aludiendo a esta situación se pudo observar que aunque el anterior sexenio (salinista) se caracterizara por el apoyo al sector exportador, donde se manifestó buena parte de la recuperación económica, en los primeros meses de 1994, el total de las exportaciones fue mayor que en el primer semestre de 1993. Este y otros aspectos como las inversiones realizadas principalmente por el sector privado son elementos que dejó el gobierno pasado, pero desafortunadamente, la posibilidad de mantener esos resultados no es nada fácil.

Durante la crisis que se presentó en esos años (94-95), la recuperación de la producción no fue suficiente para contrarrestar la pérdida de plazas laborales, el índice de personal ocupado ha ido descendiendo. También se podría señalar que las mejoras en la productividad basadas en una mejor utilización de la fuerza laboral es apenas la más sencilla de muchas opciones que se deben explotar para transformar a la industria mexicana en una altamente competitiva.

Con la creación de una magna competitividad de nuestras empresas con las extranjeras, no sólo se podrá consolidar lo alcanzado también situar a México en posibilidades de avanzar hacia nuevas etapas de desarrollo. Claro es que aumentar la competitividad implica operar con estrictas normas de calidad y de protección al medio ambiente; mayor capacitación de los trabajadores y administradores; promoción de nuevas tecnologías de importación y de diseño propio; desarrollo de ventajas competitivas y aprovechamiento de las ventajas comparativas; mejor infraestructura de transporte, de comunicaciones y urbanidad; aceptar la presencia de consumidores más exigentes, y una eficaz política de fomento, con modernos sistemas de información estadística que permitan a los empresarios localizar los nichos en los que podrían ser más competitivos, así como asegurar la defensa del mercado contra prácticas desleales.<sup>150</sup>

Retomando un punto muy importante que se refiere al diseño propio, cabe destacar que, el dominio de métodos y técnicas durante la formación del diseñador de productos, el desarrollo de habilidades y experiencias en los campos de la creatividad; el pensamiento visual, la expresión gráfica, diversas tecnologías sobre materiales y manufacturas, costeo y mercadotecnia. Son aspectos que determinarán en la empresa la función y estética del producto.

---

<sup>150</sup> A. Castillo, "Renacen las esperanzas". Manufactura, vol. 1, núm. 4. México, enero/febrero 1995, p. 82

Así mismo la sensibilidad por el diseño, la calidad, y la innovación del producto son funciones impracticadas en México, y que si podría practicar el pequeño empresario, ya que su ejercicio bien dirigido representa un beneficio en la economía de la organización, pues vincular la creatividad con la estructura productiva, podría competir con nuevos y mejores productos

El área de aplicación del diseño no se limita al producto (razón de ser de la empresa, satisfacción de su personal y necesidades de su cliente) sino también al mejoramiento de los medios (comunicación para promoverlos y venderlos) y lo principal la identidad de la empresa, considerado como punto de partida y factor clave para competir.<sup>151</sup>

Es entonces que la capacidad competitiva de una empresa también está determinada por su adaptación, crecimiento y creatividad, dando como resultado la capacidad de generar productos para desarrollarse, es indispensable difundir esta cultura empresarial entre sus miembros de manera que el empresario y su organización puedan aprovechar los beneficios que se traducen en prosperidad para la sociedad.

El diseño industrial es un instrumento estratégico para lograr que los productos diferenciados compitan en nuevos mercados, por eso es indispensable que los diseñadores industriales tengan desde su preparación universitaria conocimientos tanto avanzados como actualizados, para que así se pueda ocupar el diseño industrial como una verdadera ventaja competitiva.

La razón del enfatizar en esa área tan primordial para cualquier empresa, es porque existen grandes empresas mexicanas, que han logrado adentrarse en la impostergable globalización y esto debido a que le han dado peculiar importancia a la presentación de sus productos. Esto mismo debería suceder con las PYME. pues un producto que no aporta innovaciones de cualquier naturaleza está propenso al fracaso irremediable, (situación crítica para las PYME)

Como el objetivo en si, es colocar los diseños en el mercado y de preferencia en el extranjero, las pequeñas y medianas empresas sólo pueden atender esta situación a través de su escasa capacidad tecnológica y productiva. Que lógicamente recae solo en el intento.

Por eso la importancia de los beneficios concretos que los empresarios medianos y pequeños pueden obtener al incorporar el diseño en las diferentes áreas de su empresa se pueden resumir de la siguiente manera:

◇ *Planeación y estrategia empresarial* . Como proceso continuo, flexible e integral, se apoya en él la toma de decisiones desde una perspectiva estratégica de mercado al desarrollar y adaptar productos.

---

<sup>151</sup> M. Herrera "El diseño como cultura de competitividad en la empresas". Bancomext.. Edición Especial, p 14



- ◇ *Proceso productivo.* Se amplia la capacidad de dar respuesta ágil a la necesidades de mercado.
- ◇ *Cadena de valor.* Se obtiene una ventaja competitiva sostenible en el costo al incorporar tecnologías de proceso, materias primas e insumos, como el uso más eficiente de energía.
- ◇ *Mercado.* Se favorece la especialización de un producto o línea frente a un mercado específico, lo cual permite diferenciarlos de la competitividad y servir mejor al cliente en términos de desempeño, calidad, prestigio, confiabilidad y disponibilidad
- ◇ *Mercadotecnia.* La interrelación con clientes y proveedores cuando se diseña un producto permite detectar la necesidad de mejorar una posible obsolescencia, o la conveniencia de mejorar las materias primas.
- ◇ *Comercialización y distribución física.* Con un sistema más eficiente para llevar el producto al consumidor final, además del ahorro de tiempo y costos, se facilita el acceso al mercado.
- ◇ *Presentación.* Es la forma más clara y directa de comunicar al consumidor las bondades del producto. La renovación de imágenes en envases, etiquetas y envolturas mejora el mensaje que se desea transmitir a los clientes.
- ◇ *Envase y embalaje.* Se impulsa el desarrollo de envases y embalajes de fácil desecho o biodegradables para proteger el ambiente.
- ◇ *Imagen corporativa.* Se fortalece la identidad empresarial de los productos o servicios que fabrica, vende y ofrece.<sup>152</sup>

Independientemente de lo anterior, el apoyo que se les debe proporcionar a las pequeñas y medianas empresas es porque, han destacado en un importante papel en la industrialización de la mayoría de los países, independientemente del desarrollo de sus economías. Fueron la base para el arranque de dicho proceso, para su avance y han sido determinantes como productoras de bienes de consumo para el mercado interno o como proveedoras de insumos y materias primas de las grandes empresas. (México no ha sido ajeno a este proceso desde la década de los 40s).

Se ha mencionado de su importancia como generadoras de empleo y con su tendencia a la especialización, cuentan con bases para actuar como proveedoras eficientes y competitivas de empresas grandes. Así la subcontratación es una de las formulas de trabajo más valiosas ahora que la globalización productiva y la intensa competencia por los mercados son dos de los rasgos más importantes de la reorganización industrial y comercial en el mundo.

A lo anterior debe agregarse su gran flexibilidad para responder a los cambios del mercado, pues no utilizan equipo muy complejo y su estructura productiva les permite atender en forma oportuna, la fabricación sobre pedido. Los

---

<sup>152</sup> DIRECCION DE PROYECTOS DE COMERCIO EXTERIOR Y DIRECCION EJECUTIVA DE PROMOCION DE OFERTA EXPORTABLE. "Promoción del diseño en México: una necesidad empresarial". Bancomext. Edición Especial. p 28

empresarios participan directamente en la producción y venta de sus productos, pues conocen todo el proceso de operación.

Por el tamaño de estas industrias es posible aprovechar de manera racional los recursos naturales de una región que a la gran industria resultaría incosteable explotar debido a sus escala de producción y al tipo de tecnología que utilizan.

Pero pese a su importancia, las PYME operan en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancia, lo que limita considerablemente su capacidad de ahorro e inversión. Sin duda esto se debe a que la baja calificación de su mano de obra utilizada afecta su eficiencia, afecta también su falta de administración que no esta actualizada, su baja productividad también se basa en la inexperiencia de equipo técnico y maquinaria que bien podrían utilizar para producir en serie, pues muchas veces, no cuentan con el capital tan alto que cuestan los equipos, ni tienen la orientación técnica adecuada para la instalación y los beneficios que estos equipos les traería a su producción.

En México todavía se carece de redes de comunicación y servicios públicos adecuados a las necesidades de las PYME debido a la escasa participación de los Programas del sector público. Y por si fuera poco también la limitada capacidad financiera, que las obliga a comprar sus insumos al menudeo, donde son más caros y de menor calidad y con variaciones constantes de precio. Referente a esto, las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno, las obliga a recurrir a fuentes alternativas inadecuadas, como el financiamiento de proveedores y prestamistas, que encarecen los préstamos, deterioran su capacidad financiera y ponen en peligro su solvencia, pues en ocasiones os términos del endeudamiento resultan onerosos.

El crédito no siempre es oportuno y se les imponen unos requisitos que, además de excesivos, a menudo resultan sumamente complejos, sobre todo para las de menor tamaño. Y, la insuficiencia de capital de trabajo, que con frecuencia las obliga a rechazar negocios de subcontratación con las grandes industrias.<sup>153</sup>

Las PYME se enfrentarán a retos en el nuevo entorno del mercado trilateral. Sin embargo, su flexibilidad para adaptarse a la demanda les permitirá adecuarse a esas circunstancias económicas. Para ello, es necesario fortalecer los mecanismos de organización empresarial, aprovechar las oportunidades de alianzas estratégicas y de coinversiones para asimilar nuevas tecnologías, obtener recursos de capital frescos y generar nuevas opciones de mercado; propiciar la detección y penetración de nichos de mercado locales y regionales; especializar a la industria en procesos y no necesariamente en productos terminados, para articularla a las cadenas productivas del país o del exterior.

---

<sup>153</sup> V. M. Terrones "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización". Bancomext, vol 43, núm 6, México, junio de 1993, p 545

Por sus características de especialización, cooperación interempresarial y flexibilidad, las empresas más pequeñas se encuentran en posición competitiva en varias ramas: confección de ropa, calzado, partes y componentes automovilísticos, elaboración de programas de cómputo, litografía, servicios de reparación y mantenimiento industrial, entre otros.

Las industrias pequeñas y medianas han desempeñado un importante papel en el crecimiento económico y en el desarrollo social del país. Se ha caracterizado por generar grandes volúmenes de empleo permanente y han sabido superar obstáculos como la crisis económica del decenio pasado. De ahí que exista una gran confianza en que estas empresas sepan encontrar soluciones para enfrentar a sus competidores externos.<sup>154</sup>

En suma, los problemas que afectan el desarrollo de este núcleo industrial exigen medidas eficaces que rescaten y fomenten su expansión. en la creación de un aparato industrial sólido, integrado y competitivo.

*El crecimiento de un país, tanto económico como político,  
es resultado de su voluntad de correr riesgos.*

*José Figueres*

---

<sup>154</sup> F. Sánchez. "Acciones en favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México", Bancomext. . vol 43, núm. 6, México, junio de 1993, p. 543

## **CONCLUSIONES**

A lo largo del estudio realizado, se observó a las pequeñas y medianas empresas, como uno de los sectores más desfavorecidos en el marco de la apertura comercial que paradójicamente México buscó precisamente para desarrollar su nivel económico .

Se presentó ante ellas, un contexto de incertidumbre, y de desatento a pesar de la relativa estabilidad macroeconómica y el tan deseado crecimiento económico que se suponía traería consigo la globalización y el Tratado de Libre Comercio con los países más desarrollados del continente Americano (Estados Unidos y Canadá).

A pesar de que la política industrial se basó, primero en el impulso a la economía nacional a través del crecimiento de las exportaciones que lógicamente se darían con el TLCAN, y posteriormente formulando una serie de alternativas para apoyar a pequeñas y medianas empresas, que en este caso más bien parecería que se les quisiera apoyar por fungir como reparadoras más que de impulsoras del fortalecimiento económico, frente a un entorno macroeconómico desfavorable.

Antes de pensar en la integración de los mercados mundiales se precisaba pensar en la integración del buen funcionamiento de los mercados locales, pues la decisión del régimen del presidente Salinas por adoptar el proyecto neoliberal con la expectativa de aprovechar una integración financiera y comercial con Estados Unidos y Canadá, con una adhesión del sistema político que cede intereses (comparte el poder), confiando en que la apertura comercial influiría con mayor eficiencia en nuestra economía al responsabilizar a la iniciativa privada en el desarrollo económico, confiaría en que la inversión privada directa, la repatriación de capitales, y la inversión extranjera favorecería el financiamiento privado y permitiría a México crecer a largo plazo, y con una tasa satisfactoria.

En la presente década, México se sigue encontrando en un entorno poco competitivo, con severos rezagos tecnológicos, elevados índices de desempleo y cierre de muchas empresas de menor tamaño, se hace importante la necesidad que tiene este sector, de considerar su imprescindible existencia en la realidad política - económica - comercial, a la que se enfrenta en el nuevo milenio.

La política industrial, en estos dos últimos sexenios, presentó Programas dirigidos hacia el fomento industrial y de Comercio Exterior, así como a la Modernización Industrial. Basándose básicamente en la inversión nacional y extranjera ofreciendo un sistema fiscal moderno y competitivo, (del cual todavía se carece) y la revisión de un marco regulatorio. Tratando de orientarse hacia una

estabilidad macroeconómica considerando a la apertura comercial como condición necesaria para lograr la eficiencia competitiva del sector productivo.

Sin embargo, el aspecto microeconómico no fue debidamente atendido, lo que llevo a un rezago de empresas pequeñas y medianas que se encuentran imposibilitadas para competir aún en el propio mercado nacional, encontrándose en franca subsistencia.

En la crisis, las empresas que se vieron más desprotegidas, fueron las de menor tamaño por la descapitalización, tecnologías obsoletas, intensa competencia, difícil acceso al financiamiento, diagnóstico empresarial incorrecto sobre el cambio económico, falta de innovación, ausencia de programas de calidad, y capacitación, elevados costos de operación, deficiente administración de recursos humanos y materiales, e inapropiados sistemas de comercialización, que tendieron a morir y a desaparecer..

Esta serie de puntos negativos en favor de las empresas de menor tamaño, hacen requerir programas enfocados eficazmente, empezando desde la política industrial con calidad en las medidas a tomar, programas que desarrollen al país en general, con criterios de corto, mediano y largo plazo, que engloben los aspectos más indispensables, como los de carácter fiscal, financiero, tecnológico y administrativos, por mencionar algunos. La madeja, que integra el sector económico del país, debe ser atendida por separado, empezando por la punta, que es el gobierno, hasta llegar al sector obrero.

A nivel interno, es cierto que el gobierno ha venido presentando una serie de fracturas por la naturaleza de su formación, es decir que ha enfrentado desde elementos negativos dentro de su organización, la toma de decisiones regidas por el entorno macroeconómico y por la avaricia propia de los altos funcionarios, entre otros aspectos negativos.

A nivel externo, también es cierto que la alianza estratégica existente entre Estados Unidos, Canadá y México, partiera primeramente de su situación geográfica, pero no hay que olvidar que uno de los motivos principales fuera que México, en virtud de sus rezagos productivos hiciera la formulación y la instrumentación de una política industrial que le permitiera al aparato productivo generar las ventajas competitivas requeridas para una inserción exitosa a la dinámica actual de la economía mundial.

Pero que se logró con esos cambios en los sectores productivos del país, si bien es cierto que los más favorecidos fueron los que ya estaban establecidos firmemente en nuestro país, que en su gran mayoría son de empresas transnacionales, y no empresas nacionales que se iniciaban en el camino de la prosperidad, es decir, la gran mayoría de empresas de pequeño tamaño que lógicamente son puramente mexicanas se empezaron a encontrar con una serie de trabas pues además entraban otras con capacidades tecnológicas e infraestructuras más poderosas.

No sin descartar, que las mercancías introducidas en el país, precisamente por los nuevos socios comerciales, entran con gran facilidad con la que ni siquiera cuenta nuestro país para introducir las nuestras en su país, tal es el caso de los recientes problemas para los productores nacionales, para pasar las mercancías a Estados Unidos, por motivos como el no cumplir con las normas y requerimientos solicitados por dicho país. (esto mismo es declarado por Secofi que asevera que el TLCAN no se lleva a cabo al cien por ciento).

Por otra parte, no hay que dejar de mencionar el enfoque de la problemática actual de las PYME concebido desde afuera. Porque los países socios lógicamente quieren y van a invertir en un país sin problemas, principalmente políticas que no les traiga consecuencias negativas, sin duda ven la situación económica en la que se encuentra nuestro país, que la sociedad mexicana no se encuentra en buenas condiciones económicas.

Para impulsar a los sectores más desfavorecidos a la modernización en el ámbito a nivel internacional, México se basó en el apoyo de organismos tales como la ONU, buscando el apoyo de sus medios y servicios adecuados a los fines deseados. Sin embargo, es notable ver que en los organismos de carácter internacional, como es el caso de la OMC, su normatividad sea cada vez más restrictiva en materia de subsidios a las inversiones o a las exportaciones. En cuanto a países que pertenecen a la OCDE, también se encuentran en detrimento de la importancia del crédito y las garantías. ya que a pesar de que existan organizaciones a nivel mundial para el apoyo técnico a las industrias de los países en vías de desarrollo como la ONUDI, se encuentran en continuo problema por la falta de financiamiento, por lo que se ven afectados los programas de desarrollo industrial y las actividades de asistencia técnica que la ONUDI realiza en los países del Tercer Mundo aún cuando la ONUDI sea sustentada con los fondos de los países miembros y de las aportaciones complementarias del PNUD.

En cambio el desarrollo económico de los países industrializados, les crea una enorme ventaja, relegando a los países en desarrollo y a los tercermundistas a la producción de bienes primarios. Los primeros se posesionan de alguna manera de ellos, para que produzcan materias primas que ellos demandan, impidiéndoles que se conviertan en economías industrializadas.

A pesar de la colaboración del BID con el gobierno y otras instituciones en su objetivo de acelerar la modernización de las estructuras productivas y crear un entorno propicio para que las PYME avancen competitivamente. A nivel internacional. aunque se les otorga apoyo mucho más directo al sector privado en cuanto a créditos y/o prestamos, no se ven realmente dirigidos a PYME.

A nivel regional en México, Canadá y Estados Unidos, las PYME pueden ser clave para impulsar la interdependencia económica, construir un mejor futuro y elevar la competitividad a nivel regional, ante otros mercados internacionales. Las organizaciones creadas por cada uno de los países, tales como la SECOFI,

BANCOMEXT, NAFIN, SBA, SCORE, STRATEGIS, IRAP, por mencionar algunos, tienen gran posibilidad de trabajar juntas para crear oportunidades comerciales en favor de las PYME.

Canadá por su parte se ha enfocado en crear condiciones más equitativas para las PYME, a través de sus programas de STRATEGIS, basándose en los avances desregulatorios, simplificaciones de trámites, acceso a financiamientos adecuados y en la búsqueda de mecanismos para que las empresas aprovechen los apoyos en materia de tecnología y las oportunidades comerciales.

Por su parte los bancos canadienses, cumplen con sus obligaciones mejorando los servicios a las PYME, muchos operan con solicitudes de crédito y acuerdos de préstamos formulados en lenguaje sencillo, otros ofrecen nuevos servicios, como los de facturación electrónica, pagos fiscales, consultas en línea mediante computadora personal y operaciones automatizadas por teléfono.

Los bancos también son más responsables de sus acciones y cada trimestre dan cuenta al gobierno federal de sus operaciones de crédito comerciales. Esto les permite evaluar la atención de las necesidades de financiamiento de deudas de las PYME.

Para las PYME estadounidenses es un porcentaje de todos los fondos federales para ID, subsidian los costos de inicio y terminan consolidando empresas. Es ahí donde se aprecia la desventaja de las PYME mexicanas que no gozan de subsidios similares.

La situación específica de las PYME mexicanas, radica en parte en la desaparición de la poca iniciativa gubernamental, que causó la desaparición de los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (Lanfi) y el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas que se cerraron. Y también en el Centro de Información Científica y Humanística (CICH), que era dependencia de la UNAM encargada de la búsqueda de información, recuperación de la búsqueda de documentos completos y capacitación de recursos humanos.

El Fideicomiso de NAFIN (INFOTEC), creado en los 70s y que por presiones de financiamiento y recortes en el subsidio, desapareció. Aunque posteriormente se creara la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (FUNTEC), que venía sustituyendo a Lanfi, tratando de englobar una serie de aspectos que si en realidad son muy importantes para las PYME, pero que de igual forma se encuentran atendidos repetitivamente por otras dependencias.

Es entonces que, ni los organismos internacionales enfocados al apoyo de las PYME, ni los esfuerzos del gobierno mexicano han logrado verdaderas soluciones a los tantos problemas a los que se enfrentan las PYME. Porque un verdadero apoyo gubernamental en coordinación con cámaras e instituciones para apoyar a las PYME debe entre otras cosas ocuparse también de:

- a) crear infraestructura local competente
- b) hacer accesibles los créditos y servicios financieros
- c) facilitar y fomentar el acceso a mercados internacionales
- d) proporcionar los servicios básicos como agua, luz, teléfono, alumbrado público, drenaje, etc.
- e) simplificación de trámites entre el gobierno federal y local.
- f) facilitarles la transferencia de tecnología y darle seguimiento a la proporción de servicios en cuanto a la supervisión técnica.
- g) protegerles sus innovaciones mediante las patentes, entre otros.

Si bien las PYME no pueden exportar directamente por carecer de medios entre ellos de infraestructura adecuada, las empresas grandes podrían desarrollar a pequeñas empresas y viceversa, es decir que las PYME dando precios accesibles y las grandes proporcionando trabajo continuo, para que en vez de decaer, prosperen. como la Bolsa Mexicana de Valores que apoya con financiamiento a las empresas, (a manera de inversión por supuesto) otros organismos podrían hacerlo también.

A pesar de que la apertura comercial permitió la entrada al país de tecnología de punta, la adquisición de esta por las PYME se hace aún difícil, limitándose a usar equipo usado o adoptar maquinaria obsoleta a sus requerimientos. México no es un país productor de tecnología (maquinaria), por eso la modernización e innovación se hacen necesarias. Muchas veces las PYME ni siquiera conocen sus verdaderas necesidades tecnológicas y sus mejoras son mínimas.

Un arma estratégica para una empresa bien lo es, la innovación, que debería ser tomada en cuenta por el gobierno dentro de su política industrial. A diferencia de los países industriales que subsidian el gasto de I+D de sus PYME a través de subsidios directos y deducciones fiscales, casi no recurren a préstamos y para tales fines no se inclinan por sector alguno. De esta manera, si otros países subsidian la tecnología de sus empresas, nuestras PYME no pueden competir en condiciones iguales.

En la búsqueda del desarrollo de las ciudades, lógicamente por medio de las industrias, México ha desaprovechado buenas oportunidades, ya que países industrializados han sabido instalarse en nuestro país, en zonas con ventajas como terreno, servicios públicos, mano de obra barata y principalmente recursos naturales, que podrían hacer más ágil el desarrollo económico del país.

Las grandes empresas transnacionales que han descentralizado su producción para exportar a los mercados internacionales, como ya se mencionó, no ha permitido que empresas en su mayoría medianas, desarrollen sus habilidades, se les ha mantenido como simples maquiladoras. Por otra parte las PYME se están confinando a una economía estrictamente local, como los artesanos por ejemplo, olvidándose de que la competitividad en una economía abierta apoyaría el proceso de apertura comercial.



Otra manera de comenzar a solucionar los problemas de las PYME mexicanas, el gobierno federal, debería concentrarse en los subsidios, estímulos fiscales ó como se le quieran llamar, ya que es ahí donde radica el problema al iniciar una empresa por muy pequeña que esta sea.

Primeramente, al querer iniciar un negocio el pequeño empresario se enfrenta con los trámites burocráticos para establecerse legalmente. Trámites que además de ser engorrosos son poco entendibles. Posteriormente al declarar sus impuestos, los que muchas veces ni siquiera alcanza a cubrir por ser excesivos y porque muchas veces son solamente para subsistir.

En este aspecto aunque se diga que el gobierno atiende solicitudes y asigne recursos, en el caso de los créditos que se atienden mediante el descuento que otorga el Estado a los bancos comerciales, la única ventaja es al reducir la burocracia pública, pero la desventaja es que los bancos muestren desinterés, no entienden de proyectos innovadores, y NO se interesen por montos bajos ó muchas veces demasiado altos como los que requieren las PYME.

Porque mejor en ese aspecto los bancos que es en este caso a donde más recurren para iniciar un negocio, no se les hace un estudio de sus posibilidades y de sus ideales para orientarlos de manera más adecuada, sin que estos pequeños emprendedores se queden solamente con las ganas de poner o iniciar su propio negocio.

El gobierno esta dejando esas alternativas sólo a instituciones como Nafin y Bancomext, instituciones que muchas veces desconocen los pequeños empresarios y que es otro aspecto en el que se debería trabajar más. Pues existen para empezar muy pocas filiales de estas instituciones en lugares que bien podrían ser aprovechadas, principalmente en esos municipios que se encuentran en crecimiento y que desconocen la existencia de estas. Y que es donde se concentran las manufacturas tradicionales de la región.

En cuanto a los avances nacionales en materia de formulación de estrategias orientadas a mejorar la función educativa y el desarrollo de capacidades científico-tecnológicas hacia mejores condiciones de recursos humanos, es aún precaria. Pues gran parte de los recursos humanos más calificados se encuentran concentrados en sectores determinados principalmente urbanos, lo que desalienta un desarrollo industrial armónico.

Uno de los problemas, más añejos del país es su rezago educativo, para tener acceso a un mejor nivel de empleo. Esto radica principalmente en la capacitación, por eso uno de los más grandes sectores es el obrero, pues carece de herramientas necesarias como lo son la educación y la capacitación necesaria para su desarrollo personal y familiar, porque, para que se de el crecimiento tecnológico no quiere decir que se tenga que prescindir de la mano de obra calificada, si no que debe contribuir a la preparación del factor humano. En

comparación con países como Canadá y Estados Unidos que siguen estrategias como el de inducir a tomar cursos de diferentes temas (control de procesos, administración del tiempo, y relaciones humanas) inclusive realizan encuestas permanentes para asegurarse que sus clientes hayan quedado satisfechos.

Existen también otras técnicas que son muy utilizadas por ellos como las llamadas de *benchmarking* para lograr mayor competitividad basándose en un análisis comparativo, es decir observando con detalle la estrategia, las tácticas y las técnicas de otras empresas principalmente del mismo sector y rama, assimilarlas y copiarlas para así competir en igualdad de condiciones, asegurando de esta manera que la empresa no se quede rezagada y salga del mercado.

Sabemos que el proceso de globalización de mercados, que la integración de México al bloque comercial con Norteamérica y que la adaptación de las pequeñas y medianas empresas al cambio es muy difícil para ellas, pero una condición fundamental para la supervivencia y el desempeño exitoso de la empresa, es no perder de vista el pasar de una empresa local a ser una compañía con operaciones internacionales, que le va a implicar cambios complejos y profundos.

Muchas veces las primeras experiencias laborales comienzan en PYME, y al adquirir alguna experiencia buscan otras alternativas, dejando a estas en malas condiciones, es lógico pues todos buscamos mejores alternativas, entonces que hay del apoyo en este aspecto hacia las PYME, pues los salarios que ofrecen son bajos y sus prestaciones son mínimas.

Por parte de cada empresa, la capacitación no debería verse como una prestación, sino como parte integral, que va en función de un mejor rendimiento de la propia persona y empresa. La capacitación debe ser polifuncional, es decir que no sólo se conozca el área donde se labora, sino que se tenga un conocimiento general de lo que ocurre en su empresa. En la medida en que se involucre en el forma en que opera la empresa y lo que se espera de ella, en esa misma medida, la persona podrá desempeñar mejor sus funciones y desarrollarse, obteniendo mejor salario para el bienestar de su familia.

La coordinación entre instituciones académicas y empresas debería ser manejada a nivel nacional, no puramente seleccionada a instituciones con poder económico en donde se preparan a profesionistas emprendedores. Pues en México existen muy pocas instituciones a nivel profesional que además de ser reconocidas a nivel internacional, desarrolla personas emprendedoras, capaces de desenvolverse en el ámbito que le compete, pero lo más importante es la visión de los negocios que tienen al salir de esas instituciones. Sin duda eso se debe básicamente a que son instituciones privadas y que tienen el apoyo económico que requieren.

Es importante no perder de vista la naturaleza de los problemas enfrentados por países como México. Donde en la actualidad la educación debe

buscar el desarrollo de las facultades de una persona para desenvolverse en su sociedad y al mismo tiempo, intentar que perduren cultura y tradiciones.

Ello indica que la escuela como guía, debería desempeñar una tarea más amplia que la de simple vehículo para transferir conocimientos, pues en cuanto a nivel medio y superior, México no se caracteriza por ser un país rico en recursos humanos de alto nivel. La práctica es fundamental para enfrentar posibles problemas en sus futuras empresas. Porque ser su propio jefe es el sueño de todos los que emprenden un negocio y si ese jefe es pura y netamente mexicano creando una empresa libre y competitiva, ese sería el cimiento de un desarrollo económico para el país.

Finalmente, podemos apreciar a través de este estudio que el sector investigado "PYME", es el espejo de la sociedad mexicana, es decir, una población mantenida al margen de la actual globalización económica, con carencias de mecanismos de crédito apropiados, ágiles, suficientes y oportunos, de los cuales se deriva el resto de sus problemas, como la pobre formación de los directivos que trae como consecuencia el débil poder de negociación económico, financiero y político; la carencia de recursos para una asignación que les brinde igualdad de oportunidades frente a otras empresas; el difícil acceso a la información sobre procesos técnicos productivos; el difícil acceso a la tecnología, y una débil agremiación y representatividad frente a una limitada atención del Estado.

El motivo de esta investigación era el de corroborar, que a los pequeños e inclusive los medianos empresarios, no les es proporcionada la ayuda o como le llaman en política económica "apoyos", necesarios para que alcancen, sino una internacionalización, por lo menos un desarrollo a nivel nacional. El abandono causado por la falta de dicho apoyo les provoca el sobrevivir o el desaparecer.

Observamos que todo gira en torno a la cabeza del país, al gobierno, pues es ahí donde se dan las instrucciones a seguir, sin duda eso se pudo observar en las propuestas de los candidatos presidenciales, donde mencionaban la gran necesidad de apoyar al sector de las pequeñas y medianas empresas. Esto sin duda se ha venido planteando a través de los sexenios anteriores, pues se pusieron en marcha diversos programas para apoyarlos, pero se ha observado algún cambio?, se ha observado el crecimiento económico esperado por toda la población mexicana?, al contrario muy continuamente se presentan marchas de gente que se encuentra en descontento por su situación económica, solicitando aumento de sueldo, mejores prestaciones, y mayores oportunidades de empleo.

Por eso el sector de las PYME representa para la población una oportunidad, de ocuparse en algo, de sobrevivir aún a costa de lo que sea y eso bien lo es la evasión fiscal, y el crecimiento del comercio informal. El sector de las PYME sin duda es muy variado y por lo mismo necesita de programas específicos, pero lo más importante del aterrizaje de esos programas, que no se queden en niveles altos, que no lleguen a donde realmente se requieren.

El Gobierno debería de realizar estudios que les permita ver sus fallas y la necesidad de su apoyo, del rescate de las tradiciones que se están perdiendo con la globalización, que si bien no deja de ser algo lógico y prospero en el desarrollo de las economías mundiales, va acabando con el poder competitivo que tienen los que están en desarrollo, como en el caso de México, sus artesanías. Además de apoyar otra de sus ventajas competitivas "el sector humano".

*Si se cumpliera el sueño de todos los emprendedores, que es ser su propia jefe.  
México estaría bien cimentado para enfrentar cualquier reto, impuesto por el extranjero.*

*María de Jesús Jiménez Chimal.*

## Principales Exportaciones Mexicanas a Estados Unidos (Millones US)

Fuente: Secofi

Descripción del producto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	%
Vehículos cilindrada >1,500 cm	2,237	2,399	3,459	4,047	5,415	6,248	6,958	5.7
Aceites crudos de petróleo	4,301	4,869	5,917	8,487	8,165	5,027	6,794	5.6
Televisores a color	0	0	0	3,239	3,752	4,842	5,114	4.2
Juegos de cables para bujías	1,259	1,629	1,973	2,410	2,885	2,917	3,503	2.9
Vehículos cilindrada > 3,000 cm	15	2	744	2,221	2,313	3,059	3,013	2.5
Unidades entrada/salida computadora	0	0	0	801	1,209	2,061	2,852	2.3
Camiones con carga máxima de 5 ton	184	737	1,261	2,247	2,342	2,607	2,577	2.1
Partes y accs. p/ máquinas de oficina	322	517	615	761	1,226	1,798	2,034	1.6
Vehículos cilindrada > 1,000 cm	778	1,186	1,605	1,633	1,616	1,573	1,607	1.3
Partes para aparatos de telefonía	905	1,056	1,142	1,223	1,242	1,217	1,502	1.2
Computadoras	0	0	0	1,043	1,483	1,174	1,432	1.1
Partes y accesorios para vehículos	356	394	413	868	1,148	1,313	1,342	1.1
Pantalones de algodón con peto	206	276	466	633	918	1,145	1,331	1.1
Radio receptor combinado c/grabador	300	268	406	644	1,257	1,165	1,243	1.0
Pantalón y pantalón corto de algodón	130	197	306	476	709	964	1,149	0.9
Asientos para vehículos	112	375	407	663	783	785	1,107	0.9
Aparatos p/corte o seccionamiento	274	305	345	613	761	969	1,071	0.8
Emisores c/receptor incorporado	32	244	372	190	257	471	1,067	0.8
Cables con piezas de conexión	644	661	775	980	882	975	1,056	0.8
Tractores para semiremolques	1	1	3	4	10	169	1,032	0.8
<b>Suma productos seleccionados</b>	<b>12,056</b>	<b>15,116</b>	<b>20,209</b>	<b>33,183</b>	<b>38,373</b>	<b>40,479</b>	<b>47,784</b>	<b>39.6</b>
Porcentaje productos seleccionados	28.1	29.2	30.4	41.1	40.7	39.3	39.6	39.6
Total de exportaciones a EE.UU.	42,850	51,645	66,272	80,574	94,184	102,923	120,609	100
Porcentaje de exportación total	82.7	84.9	83.0	83.9	85.3	87.6	88.2	
Exportación total mexicana	51,832	60,833	79,823	96,000	110,380	117,500	136,703	

## Principales Exportaciones Mexicanas a Canadá (Millones US)

Fuente: Secofi

Descripción del producto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	%
Vehículos cilindrada > 1,500 cm	702	534	959	899	777	238	690	29.9
Vehículos cilindrada > 1,000 cm	219	220	195	233	146	93	208	9.0
Unidades de proceso digitales	0	0	0	4	86	69	207	8.9
Computadoras	0	0	0	94	154	188	136	5.9
Aceites crudos de petróleo	136	83	62	136	174	112	120	5.2
Vehículos cilindrada > 1,500 e < 2,500	0	28	16	30	34	6	98	4.2
Vehículos cilindrada > 3,000 cm	0	95	58	84	51	58	52	2.2
Arboles de transmisión	1	2	1	0	0	0	45	1.9
Demás partes para motores de émbolo	0	0	0	10	21	26	34	1.5
Alfombras de materias textiles	1	1	3	12	27	34	28	1.2
Cerveza	3	4	8	10	13	17	25	1.1
Sostenes	2	2	3	4	8	9	19	0.8
Partes para computadoras	3	0	6	3	1	1	17	0.7
Fregaderos y lavabos	4	4	3	7	10	15	14	0.6
Partes para motores de émbolo	40	40	18	19	12	1	14	0.6
Convertidores estáticos	0	0	6	12	16	16	13	0.5
Escobillas	0	0	0	2	7	11	12	0.5
Fotocopiadoras	7	8	12	24	23	23	12	0.5
Generadores de potencia <750 w	0	0	0	2	7	8	12	0.5
Guayabas, mangos y mangostanes	0	0	0	8	8	10	11	0.4
<b>Suma productos seleccionados</b>	<b>1,118</b>	<b>1,021</b>	<b>1,350</b>	<b>1,593</b>	<b>1,544</b>	<b>935</b>	<b>1,779</b>	<b>76.7</b>
Porcentaje productos seleccionados	71.3	68.8	67.9	73.3	71.6	61.5	76.7	76.7
Exportación total a Canadá	1,568	1,482	1,987	2,172	2,156	1,518	2,311	100
Porcentaje de la exportación total	2.9	2.4	2.1	2.2	1.9	1.3	1.7	
Exportación total mexicana	51,832	60,833	79,823	96,000	110,380	117,500	136,703	

### Balanza Comercial México - TLCAN (Milliones US)

Año	Exportación (1)			Importación (1)		Saldo	
	Total	%	Petróleo	Total	%	S/petróleo	Total
1993	44,611		4,437	47,704		-7,530	-3,093
1994	53,276	19.4	4,952	58,542	22.7	-10,269	-5,267
1995	68,597	28.7	5,980	55,201	-5.7	7,416	13,396
1996	82,746	20.6	8,596	71,022	28.6	3,128	11,724
1997	96,341	16.4	8,340	83,970	18.2	4,031	12,371
1998	104,392	8.3	5,150	95,366	13.5	3,876	9,026
1999	122,921	17.7	7,608	108,305	13.5	7,008	14,616

Fuente: SECOFI \*Variación con respecto al año inmediato anterior. (1) A partir de 1991, el total incluye la importación temporal de insumos para la industria maquiladora que posteriormente se reexportan.

### México: Balanza Comercial con EE.UU. (Milliones US)

Año	Exportación (1)			Importación (1)		Saldo	
	Total	%	Petróleo	Total	%	S/petróleo	Total
1993	43,070	14.9	4,301	46,541	5.1	-7,771	-3,470
1994	51,806	20.2	4,869	56,942	22.3	-10,005	-5,136
1995	66,618	28.5	5,918	53,828	-5.4	6,871	12,789
1996	80,574	21.6	8,461	69,279	25.5	4,576	13,037
1997	94,185	16.9	8,166	82,002	21.4	4,017	12,183
1998	102,872	9.2	5,038	93,074	13.5	4,760	9,798
1999	120,610	17.2	7,482	105,357	13.2	7,771	15,253

Fuente: SECOFI \*Variación con respecto al año inmediato anterior. (1) A partir de 1991, el total incluye la importación temporal de insumos para la industria maquiladora que posteriormente se reexportan.

### México: Balanza Comercial con Canada (Milliones US)

Año	Exportación (1)			Importación (1)		Saldo	
	Total	%	Petróleo	Total	%	S/petróleo	Total
1993	1,541.4	54.1	136.7	1,163.3	11.1	241.4	378.1
1994	1,469.5	-4.6	83.7	1,600.2	37.5	-214.4	-130.7
1995	1,979.0	34.6	62.8	1,373.9	-14.1	542.8	605.1
1996	2,172.0	-9.3	135.7	1,743.6	26.9	292.8	428.5
1997	2,156.1	-0.7	174.1	1,968.1	12.9	14.0	188.1
1998	1,520.7	-29.5	112.8	2,292.1	16.5	-884.2	-771.4
1999	2,311.3	51.9	126.1	2,948.9	28.6	-763.7	-637.6

Fuente: SECOFI \*Variación con respecto al año inmediato anterior.

## BIBLIOGRAFIA

- Andere, Eduardo y Keseei, Georgina. México y el Tratado -- trilateral de libre comercio, Impacto sectorial. ITAM, Mc Graw Hill. México 1992. Pp. 370
- Banco Nacional de Comercio Exterior, Guía básica del Exportador . Editado por Bancomext. México. 2a y 6ª edic. 1995. Pp. 186.
- Diccionario Enciclopédico, Editorial Grijalbo. Barcelona, España. 1986. Pp. 1920
- Ley Aduanera. Editorial Sista. México, 1998. Pp.191.
- Ley de Comercio Exterior. Editorial Delma. 5a edic. México, 1998. Pp. 167
- López Villa, Juan Raúl. Fundamentos y práctica del Comercio Exterior y Derecho Aduanero . Editorial Sicco. México. 1997. Pp. 315
- Mapcal, S. A., Las tres armas estratégicas de la pequeña empresa. Editorial Díaz de Santos. Madrid, España. 1994. Pp. 166.
- Maubert Viveros, Claudio. Comercio Internacional. Editorial Trillas. México, 1998. Pp 211.
- Maza Pereda, Antonio y Páez Aragón, Alejandra. Causas de Mortandad de la micro y pequeña empresa. Editado por Instituto de proposiciones estratégicas.. México.1998. Pp 50
- Pazos, Luis. Devaluación. Porqué, Qué viene, Qué hacer ? . Editorial Diana. México. 1995. Pp. 150.
- Porter, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Edita Javier Vergara. Buenos Aires. 1991. Pp 230
- Secofi. TLC de México, Canadá y E.U.. Editado por Cavalleri impresores. México, D.F., noviembre 1992. Pp. 73



## HEMEROGRAFIA y OTROS DOCUMENTOS

- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 39, Núm. 2  
México, febrero 1989 Pp. 79
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 43. Núm. 2.  
México, febrero. 1993. Pp. 80
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 45. Núm. 5  
México, mayo 1995. Pp. 89
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 45. Núm. 6  
México, junio 1995. Pp. 78
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 45. Núm. 12  
México, diciembre 1995. Pp. 82
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 46. Núm. 2  
México, febrero 1996. Pp. 92
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 46. Núm. 5  
México, mayo 1996. Pp. 75
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 46. Núm. 11  
México, noviembre 1996. Pp. 79
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 46. Núm.12,  
México, diciembre. 1996. Pp. 75
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 47. Núm. 1  
México, enero 1997. Pp. 88
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 47. Núm. 9  
México, septiembre 1997. Pp. 90
- Bancomext. Revista El ciclo del exportador y los servicios de apoyo. 2a edic.  
México 1998. Pp. 48
- Bancomext, Revista de Comercio Exterior. Vol. 48. Núm. 7  
México, julio 1998. Pp. 89
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 48. Núm. 8

- México, agosto 1998. Pp. 82
- Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 48. Núm. 9  
México, septiembre 1998. Pp. 87
  - Bancomext. Revista de Comercio Exterior. Vol. 48. Núm. 10  
México, octubre 1998. Pp. 81
  - Bancomext. Revista Negocios. Año 5. Núm. 57. Diciembre 1996  
Pp. 28
  - Bancomext. Revista Negocios. Año 7. Núm. 79. Octubre 1998  
Pp. 48
  - Boletín de Política Industrial y Comercio Exterior Editado por Secofi. México.  
1998. Pp. 35
  - Boletín No. SIETE diciembre 1997. Comité Editorial Fideicomiso  
Eurocentro. Nafin. México. Pp. 6
  - Canacintra. Revista Querétaro Industrial. Año 1. Núm. 1. Agosto 1998. Pp. 8
  - Carmi. Revista Carmi Noticias. Año VII, No 27., México. 1997.  
Pp. 24
  - Circular de la conferencia en la Universidad de Colima. Estrategias para evitar  
las recurrencias de la crisis. 1996. Pp. 20
  - Coparmex. Revista Entorno. No.119. México. julio 1998. Pp. 47
  - Coparmex. Infograma. Diez y una preguntas urgentes acerca de  
la coparmex. Año 10. No. 117. junio de 1998. Pp.16
  - Cruz, Alejandro. Competitividad Internacional: Su aplicación a la pequeña  
Y mediana empresa. Bancomext, México, marzo 1996. Pp. 44
  - Ejecutivos de Finanzas. La Economía Nacional de Cara a 1999.  
Edita el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C. Año  
XXVIII. No. 1, enero 1999. Pp. 63
  - Enciclopedia Microsoft® Encarta® 99. © 1993-1998 Microsoft
  - Folleto de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación  
Querétaro. 1998. Pp. 2
  - Grupo Internacional Editorial. S.A. DE C.V. Revista Mundo Eje--

cutivo. Año XVIII. Núm. 226, febrero 1998. Pp. 208

- Grupo Internacional Editorial. S.A. DE C.V. Revista Mundo Ejecutivo. Año XIX. Núm. 236, diciembre 1998. Pp. 324
- Grupo Internacional Editorial, S. A. DE C.V. Revista Mundo Ejecutivo. Año XIX. Núm. 237, enero 1999. Pp. 200
- Diario Oficial de la Federación. (DOF). 20 diciembre 1993.

## INTERNET

- <http://www.canacintra.org.mx>
- <http://www.cbsc.org/osbwfinancé.html>
- <http://www.economista.com.mx/>
- [http://www.edc.ca/news/mar06-00\\_ehtm](http://www.edc.ca/news/mar06-00_ehtm)
- <http://www.el-universal.com.mx/>
- <http://exportsource.gc.ca/>
- <http://www.infoexport.gc.ca/help-e.asp>
- <http://info.main.conacyt.mx/>
- <http://www.infosel.com/noticias/articulo/030397/>
- <http://www.intermundo.com.mx>
- <http://www.joandiazsl.es/forums/consultoria/exportar.html>
- <http://www.mexico.businessline.gob.mx/>
- <http://www.nafin.gob.mx/glosario.html>
- <http://www.nafin.gob.mx/criterio.htm>
- <http://www.nafin.gob.mx/capacitacion.html>

- <http://www.nafin.gob.mx/red.htm>
- <http:rtn.net.mx/PND/>
- [www.sat.gob.gob.mx/](http://www.sat.gob.gob.mx/)
- [www.sat.gob.mx/mision/Derecha.htm](http://www.sat.gob.mx/mision/Derecha.htm)
- [www2.sba.gov/hispanic/fs40shtml](http://www2.sba.gov/hispanic/fs40shtml)
- <http://www.sbaonline.sba.gov/>
- [www.secofi.gob.mx/objetivos.htm](http://www.secofi.gob.mx/objetivos.htm)
- [www.secofi.gob.mx/sncc.htm](http://www.secofi.gob.mx/sncc.htm)
- [www.secofi.gob.mx/export.htm](http://www.secofi.gob.mx/export.htm)
- [www.secofi.gob.mx/desecco.htm](http://www.secofi.gob.mx/desecco.htm)
- [www.secofi.gob.mx/acuerdo.htm](http://www.secofi.gob.mx/acuerdo.htm)
- [www.secofi.gob.mx/compite.htm](http://www.secofi.gob.mx/compite.htm)
- [www.secofi.gob.mx/promo.htm](http://www.secofi.gob.mx/promo.htm)
- [www.secofi.gob.mx/integr.htm](http://www.secofi.gob.mx/integr.htm)
- [www.secofi.gob.mx/prosec/s3.htm](http://www.secofi.gob.mx/prosec/s3.htm)
- [www.secofi.gob.mx/premcal.htm](http://www.secofi.gob.mx/premcal.htm)
- [www.secofi.gob.mx/avance.htm](http://www.secofi.gob.mx/avance.htm)
- <http://www.shcp.gob.mx/estruc/unicoms/boletin/2000/b020-00.html>
- <http://www.shcp.gob.mx/estruct/unicoms/boletin/2000/b020-00.html>
- <http://sice.oas.org/>
- <http://siem.gob.mx/>
- [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)
- <http://strategis.ic.gc.ca/SSG/sc01231e.html>