

00421
94



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**“ LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
INDUSTRIAS MEXICANAS EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN
1994-2003”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE :

**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

PRESENTA:

ABDÓN ISRAEL SANDOVAL RUIZ

**DIRECTORA DE TESIS:
MTRA. LILIA JIMENEZ MEJIA**

MÉXICO, D.F.

NOVIEMBRE DE 2003

A



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.

DEDICATORIAS

Agradezco a Dios y a cada una de las personas que contribuyeron en la realización de este trabajo. Mi más sincera gratitud por todo el apoyo, cariño y tiempo otorgado. A cada uno de ustedes muchas gracias

A mis padres Abdón y Estela, a quienes dedico con todo mi cariño este trabajo, porque gracias a sus esfuerzos he podido concluir esta etapa de mi vida. Muchas gracias a ambos, siempre les estaré eternamente agradecido, los quiero mucho.

A mis hermanos David y Estrella con quienes comparto este logro, además por el cariño tan grande que nos une y por todo el apoyo que me han brindado siempre.

A mis abuelitos, Maruca, Leonardo, Benito, Gonzalo, Vicenta y Velia. Por sus buenos deseos y el cariño que siempre me han tenido.

A mi tía Juani por ser un pilar muy importante en vida, te quiero mucho.

A mi tía Ani, que siempre ha estado al tanto de mí.

A mi querida Selene, por haberme recibido en tu vida y por el proyecto que ya hemos comenzado, por tu cariño, amistad y confianza, te amo.

A mis amigos Kojy, Vic y Eri. Porque poseemos un tesoro muy grande.

A mi amiga Lore González Boscó. Por el cariño y la confianza que me unen a ti.

A mi directora de tesis la Mtra. Lilia Jiménez Mejía. Por las observaciones y el interés puesto para la realización de este trabajo.

A mis sinodales, los profesores: Alfredo Córdoba Kuthy, Lidia Huguette Hernández Gómez, Juan Carlos González Esteban y Patricia Pinzón Delgado, por sus aportaciones para enriquecer este trabajo.

A mi muy querida Universidad por toda la riqueza que me sigue ofreciendo.

GRACIAS A TODOS

B

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	
PROCESO DE INSERCIÓN DE MÉXICO A LA DINÁMICA GLOBALIZADORA	
1.1 Marco conceptual disciplinario.	5
1.2 Tendencias económicas mundiales.	10
1.3 Estrategia mexicana de inserción a la dinámica económica mundial.	15
1.3.1 Precedentes de la apertura comercial en México.	18
1.3.2 El modelo neoliberal mexicano.	20
1.3.3 Apertura del mercado en México y desregulación económica.	23
1.4 El papel del sector industrial frente al proceso de apertura económica en México.	28
CAPÍTULO 2	
LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS MEXICANAS FRENTE AL PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA EN MÉXICO	
2.1 Características e importancia de las micro, pequeñas y medianas industrias mexicanas.	31
2.2 Las deficiencias administrativas y el atraso tecnológico.	36
2.3 Financiamiento, fomento e inversión.	57
2.4 Cultura exportadora.	69
2.5 Instrumentos de apoyo y promoción a la exportación.	71
2.6 Las cadenas productivas en América Latina.	75
2.7 La competitividad internacional y el desplazamiento del mercado interno.	80

C

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 3
RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS
MEXICANAS FRENTE AL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

3.1 Impacto de la apertura económica mundial en el comportamiento de las micro, pequeñas y mediana industrias mexicanas	85
3.2 El rezago de las industrias de escala menor.	90
3.3 Creación de nuevos polos industriales regionales.	96
3.4 Empresas integradoras como esquema de asociacionismo empresarial en México.	103
3.5 Exigencias de reconversión industrial y desarrollo tecnológico.	107
3.6 Transferencia de tecnología.	115
3.7 Estrategia empresarial y modernización industrial.	118
3.7.1 Programas de fomento a las exportaciones	123
3.8 Control de calidad y competitividad mundial de productos mexicanos.	135
3.9 Diversificación de mercados externos y concentración de acuerdos de cooperación e integración.	139

CONSIDERACIONES FINALES	146
CONCLUSIONES	153

ANEXOS

A Empleo por género en establecimiento micro	157
B Exportaciones totales de México 1994-2000	158
C Principales productos Exportados e Importados 2002	160
D Programas de fomento a las exportaciones	173
E Requisitos para constituir una Empresa Integradora	192

GLOSARIO	194
-----------------	-----

MESOGRAFÍA

- BIBLIOGRAFÍA	197
- HEMEROGRAFÍA	201
- VIDEOGRAFÍA	202
- ELECTROGRAFÍA	202

D

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

INTRODUCCIÓN

México ha experimentado cambios en sus procesos de modernización industrial y tecnológica, que han modificado los esquemas de organización y funcionamiento de la planta industrial, en respuesta a una serie de fenómenos originados por la crisis estructural y las transformaciones que se efectúan en la economía internacional.

La reestructuración en el país ha tenido consecuencias de distintos niveles, de desigualdad en ramas productivas y empresas; mientras que algunos sectores industriales registran resultados favorables en términos de productividad y de exportaciones; otras presentan estancamiento, desabastecimiento y presiones de costos. Por su parte, la modernización tecnológica y productiva compromete casi enteramente a las grandes empresas, en tanto que las entidades más pequeñas se hallarían marginadas.

En este sentido los grandes obstáculos que enfrenta el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas industrias (MPyMIS)¹ mexicanas ante las tendencias neoliberales del comercio internacional, el Estado mexicano necesita contar con planes globales que acordes con las tendencias al proceso de modernización internacional, permitan canalizar esfuerzos y recursos hacia estas unidades productivas y donde su actividad resulte económica y socialmente justificable.

En el contexto internacional, las MPyMIS mexicanas, recobran su importancia ante los países desarrollados por su apoyo en la economía, han sido también un medio para combatir el desempleo e impulsar la industrialización en los mercados internacionales al hacer acopio de los recursos productivos más abundantes (mano de obra, materias primas locales, organización familiar, etc.). En México se ha despertado en los últimos años por este estrato de industrias menores un interés creciente, y han surgido programas, organizaciones y acciones que buscan apoyar el desarrollo de éstas, debido a su importancia en nuestra economía interna enfocada al comercio exterior, el cual se acentuó más después de la entrada del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

¹ Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES). Micro y Pequeñas Empresas (MyPES). Estas son las siglas más usuales para referirse a las micro, pequeñas y medianas empresas por separado. Dentro de nuestra investigación usaremos la siguiente sigla (MPyMIS) para referirnos a las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias de aquí en adelante.

La aplicación de la apertura económica, ha implicado que a sus tradicionales problemas de baja competitividad se le sumen nuevas dificultades por el aumento de la rivalidad doméstica, derivado de las modificaciones sustanciales que está sufriendo el mercado nacional al estancarse en determinadas áreas e intensificarse la competencia extranjera y el nivel de competitividad con la gran empresa.

En todo el mundo, la microindustria ha demostrado su capacidad como una alternativa para propiciar el desarrollo social, económico y buena fuente para combatir la pobreza. En nuestro país estas industrias constituyen la base de generación de empleos, ya sea bajo la forma de autoempleo, de empresa familiar o artesanal, o como empresa formalmente establecida. En tanto que representan más del 97% de los establecimientos que aportan casi el 50% de los empleos de acuerdo con datos proporcionados por la Subsecretaría de Promoción a la Industria, en el 2000.

Las pequeñas unidades productivas que han logrado sobrevivir a las "*promesas de la globalización*", (que paradójicamente este fenómeno ha llevado a la fragmentación de los países, además de generar pobreza y miseria) deben su logro gracias a sus capacidades para adecuarse a los nuevos contextos económicos mundiales, constituyéndose en uno de los sectores más dinámicos de muchas economías y desafiando de este modo pronósticos que auguraban que como vestigios de los primeros momentos del desarrollo económico, estaban destinadas a desaparecer y ocupar un lugar totalmente marginal. Y no fue así, este tipo de empresas se convirtieron en comercializadoras de los productos importados.

Sin embargo ante la globalización y lejos de su extinción, éstas, se han constituido como industrias que se han podido adaptar a las exigencias del mercado así como de sus procesos productivos.

En efecto, las industrias de menor tamaño, en este ámbito actúan solas, al amparo de sus propios recursos y sin un enlace que les facilite operar con eficacia en un entorno mundial cada vez más exigente y competitivo; debido a los grandes cambios y a la velocidad que la economía del planeta ha sufrido. No obstante ante este reto que la globalización ha planteado, los países como el nuestro, han podido reconocer sus necesidades como la transferencia de tecnología, servicios de información para el desarrollo, servicios de gestión empresarial, servicios de información entre los más importantes.

En todo el mundo las acciones de los bancos comerciales se han enfocado a proporcionar financiamiento comercial, lo cual significa que la asistencia financiera es proporcionada para los

riesgos de crédito de primer orden, dejando a muchos exportadores enfrentar ellos mismos los problemas importantes para conseguir la asistencia de bancos comerciales, aunque la situación ha mejorado, los exportadores continúan quejándose por la falta de financiamiento para conseguir tecnología o para exportar. Algunos bancos argumentan que otorgar crédito a industrias micro o pequeñas para transacciones de comercio internacional es sinónimo de alto riesgo, comparado con el consumo de tiempo y esfuerzo que requieren no es redituable para los bancos, sino todo lo contrario.

Hoy en día existen diferentes formas de financiamiento como el financiamiento de títulos de crédito y factoraje (forfaiting), las finanzas comerciales oficiales, u organismos como el Export Import Bank (EXIMBANK) que en México son el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera (NAFINSA). También se puede hablar de refuerzos en áreas como la capacitación, pero también se ha de mencionar que hay otras áreas que parecen estar más aisladas y carentes de una continuidad que permitan favorecer a su desarrollo.

Además, el redescubrimiento de las pequeñas unidades productivas no se ha limitado simplemente a verificar su supervivencia, sino que simultáneamente se han constituido en un nuevo modelo de organización productiva, reconocido e idealizado bajo el rótulo de "*distritos industriales*" o "*clusters*" en inglés.

En este caso, se encuentran Japón, Italia, Taiwán, Corea del Sur, Tailandia y Hong Kong cuyos logros alcanzados por sus micros, pequeñas y medianas industrias descansan en buena medida, en modalidades diversas de financiamiento, subcontratación, vinculación y articulación y en el apoyo institucional.

El objetivo de esta investigación, es analizar la capacidad exportadora de las MPyMIS mexicanas con el propósito de mejorar su nivel de producción e impulsar su presencia en los mercados internacionales. Como lo indicamos anteriormente en el planteamiento del problema, éstas enfrentan fuertes niveles de competencia derivado de la apertura económica comercial. Es por ello que para el desarrollo de nuestra investigación analizaremos tres periodos del proceso económico internacional.

Considero pertinente realizar una breve revisión histórica sobre las etapas de industrialización en México, a partir del enfoque neoliberal en el marco de la globalización.

En la primera parte de la investigación, se formula un marco conceptual disciplinario e histórico, que recupera las experiencias más significativas del contexto de la internacionalización de nuestra economía, enfocado al proceso de la inserción de México al proceso de la globalización y su repercusión en nuestro aparato industrial. A partir de lo anterior, se estudian los procesos de globalización, apertura económica y neoliberalismo, así como algunas experiencias internacionales en materia industrial.

La segunda parte, se centra fundamentalmente en el estudio de los problemas de las MPyMIS mexicanas derivados del proceso de la internacionalización al proceso de mundialización, ofrece un panorama general de las características de nuestra planta industrial, menciona la falta de competitividad, atraso tecnológico y deficiencias administrativas, y a la vez establece finalmente la importancia que merecen estas industrias en nuestro país.

La tercera parte, resalta los retos y oportunidades de nuestra planta industrial ante el proceso de globalización, señalando las opciones que ofrecen las instituciones encargadas de promoverlas y apoyarlas, así como las estrategias a seguir para alcanzar niveles óptimos de competencia derivados de la competitividad mundial.

Como respuesta a la necesidad del mejoramiento de la industria a nivel mundial, veremos algunas "Teorías de Industrialización, urbanización y polarización", (Hansen 1972, Luttrell 1972, Lausén "INDUPOL" 1974, Boiser 1974), para analizar la necesidad de lograr un desarrollo industrial y disminuir las desigualdades regionales.

La experiencia internacional indica que en algunos casos la aplicación de políticas gubernamentales no cuentan con una articulación que permita el desarrollo y competitividad de las MPyMIS, más bien, las experiencias positivas de diversos orígenes alientan la convicción de que estas industrias pueden desempeñarse de manera eficiente y colaborar eficazmente con el desarrollo cuando convergen y se conjugan adecuadamente factores de índole cultural, social y económica.

CAPÍTULO I

PROCESO DE INSERCIÓN DE MÉXICO A LA DINÁMICA GLOBALIZADORA

1.1 MARCO CONCEPTUAL DISCIPLINARIO

"La globalización es tan misteriosa dice el profesor de la Escuela de Administración de Harvard George Lodge, que la mayoría de los analistas tienden a acercarse a ella en partes, utilizando la Ciencia Política, la Economía o la Sociología para acercarse al tema que cubre. No existe un experto en globalización, ni lo habrá: a menos que sea un emisario especial de lo divino".

Hace más de diez años que usamos la palabra "globalización", se trata, dice Rodrigo Borja¹, de un vocablo que viene del inglés (globalization) y la interdependencia creciente de las economías nacionales, en el marco de un planeta que tiende a ser una gran unidad económica y un solo gran mercado financiero, monetario, bursátil y comercial que funciona las 24 horas del día.

En el marco de una economía mundial crecientemente transnacionalizada y agresivamente competitiva ha surgido un sistema económico multipolar, impulsado por cambios tecnológicos e institucionales radicales y fundamentales que se han visto favorecidos a su vez por los instrumentos que hoy pone a nuestro servicio la tecnología moderna, y por el desarrollo de los medios de comunicación, del transporte y del turismo internacional.

Una manifestación de esta multipolaridad es la formación gradual en términos políticos de agrupaciones regionales o bloques económicos, que emergen a través de una variedad de modalidades institucionales que reflejan diversos niveles de modalidades de integración económica formal e informal.

En este sentido, cada bloque económico busca obtener, a su manera, ventajas comparativas en un escenario económico mundial caracterizado por los rápidos cambios en la estructura del mercado y en la organización de las actividades económicas.

Por lo que podemos decir que la **globalización** es, *el ordenamiento internacional en el marco de un mundo unipolar. Es la estandarización o internacionalización en los procesos económicos, llámense, mercados, servicios o factores de producción y que traen como consecuencia el surgimiento de empresas industriales capaces de concebir su desarrollo en*

¹ Enciclopedia de la política, FCE, México, 1997, pp.455-457.

escala mundial y formular para ellos estrategias globales de producción, comercialización y gestión.

La globalización no empezó recientemente, pero sus características actuales son totalmente inéditas.

En efecto, la añosa Fenicia, la antigua Atenas de Pericles, la Roma de los Césares, la Londres de los piratas y la reina Victoria fueron otras tantas capitales desde las que se impulsó la globalización. Pero es evidente que no es lo mismo globalizar a caballo que en *concorde*, en carreta que en trailer, en bergantín que en *container-ship*, con palomas mensajeras que con e-mail, en diligencias de las *Wells Fargo* que vía satélite, con remesas de lingotes de oro que con transferencias instantáneas electrónicas.

Aún más, las herramientas de la globalización en curso lo mismo sirven para mover manzanas que cocaína, para trasladar dinero limpio que para lavar dinero, para comerciar prendas de vestir que para traficar con armas, para difundir saberes sanos que para divulgar métodos terroristas o pornografía, para predicar la paz que para invitar a la guerra, para construir la aldea global que para edificar la Babel electrónica².

Todas éstas, las buenas y las malas, son realidades globalizadas para las cuales el planeta es ese globo de los científicos, los técnicos, los comerciantes, los financieros, los tarjetahabientes, los narcotraficantes y los ladrones.

La "globalización, en tanto que fenómeno económico, se da hoy en el marco de tres revoluciones: la de la **internacionalización acelerada** de los grupos industriales; la del **desarrollo tecnológico** cuya velocidad sólo tiene como límite la obsolescencia programada de las nuevas máquinas y, finalmente, la del **ascenso, en términos de poder**, de la esfera financiera que tiende cada vez más a automatizarse en relación con los otros componentes económicos³".

Todo lo anterior es cierto y puede comprobarse. También lo es que, en la actualidad, el capital puede moverse y de hecho se mueve en tiempo real, transformar varias veces al día su denominación monetaria, emigrar, buscar en segundos, el sitio en que mayor son sus posibilidades de obtener rendimientos más altos, y castigar o premiar a uno o varios países.

² Olivi, Bino y Somalvico, Bruno, "La fine della comunicazione di massa", Il Mulino, Bologna, 1997.

³ Philippe Seguin, "En attendant l'emploi", Seuil, Paris, 1996, pp.10-11.

El poder financiero global lo podemos ver en el siguiente ejemplo:

Washington camina más despacio que Wall Street. Y es que Wall Street es un poder financiero global; la Ford es un poder industrial y comercial global y la mafia rusa o colombiana son poderes delictivos globales que se saltan fronteras, en tanto que Washington es la única potencia global que, precisamente por ser política, no puede actuar como los hombres, las culturas, las fronteras si las realidades nacionales no existieran.

Para las industrias o empresas globales el planeta no está compuesto por sociedades, por poblaciones que tienen una historia, una cultura, necesidades, proyectos. Para ellas antes que la sociedad cuenta el mercado. Ahora bien, éste no tiene más historia que la de corta duración.

La vida de un producto y de un servicio es cada vez más breve, los mercados se vuelven volátiles, efímeros y su carácter no durable aumenta la incertidumbre de los propios mercados y así, en tanto que se educan a nuestras sociedades para que privilegien un desarrollo durable (*sustainable development*) en el ámbito del medio ambiente y el social, la economía que obedece a la cultura de la conquista, afirma que no hay durabilidad posible; lo que cuenta es ganar ahora.

La globalización que se está dando en nuestro tiempo, no sólo genera pobreza y miseria sino, lo que es peor y más destructivo, convierte en prescindibles -que es mucho más que marginados- a millones de seres humanos. Esta globalización es la que ha producido paradójicamente, la fragmentación interna de los países por la vía de la profundización de sus diferencias sociales.

Este deterioro como señala George Soros se atribuye al fundamentalismo del mercado, orilla hasta a los más brillantes y afortunados de sus beneficiarios a lanzar un grito de alerta: la posibilidad de sociedades abiertas -es decir, democráticas- estará cada vez más en peligro y crece la tentación de llamar a ocupar el poder a dictadores que intentan establecer, mediante medidas crueles y opresivas un Estado que no funciona.

De aquí las conclusiones del famoso financiero George Soros: "*La sociedad no es una simple suma de intereses individuales, existen intereses colectivos que no pueden reflejarse en valores de mercado, los mercados no pueden ser todo ni la finalidad de todo, el papel del dinero desvirtúa el proceso político, se requiere de una organización internacional que disminuya la*

*inestabilidad y la arbitrariedad de los mercados mundiales, las personas tienen que ser tratadas como tales*⁴.

La globalización está presente en la realidad y en el pensamiento, desafiando a muchos en todo el mundo. A pesar de las vivencias y opiniones de unos y otros, la mayoría reconoce que esta situación está presente en la forma mediante la que se diseña el nuevo mapa del mundo, en la realidad y en lo imaginario.

El descubrimiento de que el mundo se volvió mundo, de que el globo ya no es sólo una figura astronómica, de que la tierra es el territorio en el que todos nos encontramos relacionados y remolcados, ese descubrimiento sorprendente encanta y atemoriza. Se trata de una ruptura drástica en los modos de ser, sentir, actuar, pensar y fabular. Un evento heurístico de amplias proporciones, que estremece no sólo convicciones sino también visiones del mundo.

De ahí la impresión de que se han roto modos de ser, sentir, actuar, pensar, fabular. Algo parecido a las drásticas rupturas epistemológicas representadas por el descubrimiento de que la Tierra ya no es el centro del universo según Copérnico, el hombre ya no es hijo de Dios según Darwin, el individuo es un laberinto poblado de inconsciente según Freud⁵. Está claro que el descubrimiento de la sociedad global que el pensamiento científico realizó al declinar el siglo XX no representa las mismas características de los descubrimientos mencionados, aún cuando son diversas y antiguas las instituciones e indicaciones más o menos notables de globalización.

Hay metáforas, así como expresiones descriptivas e interpretativas fundamentadas que circulan combinadamente por la bibliografía sobre la globalización: "economía-mundo", "sistema-mundo", "shopping center global", "disneylandia global", "nueva división internacional del trabajo", "moneda global", "capitalismo global", "mundo sin fronteras", "tecnocosmos", "planeta Tierra", "desterritorialización", "miniaturización", "hegemonía global", "fin de la geopolítica", "fin de la historia" y otras⁶.

La globalización es un hecho y un proceso. Es un hecho que los habitantes y naciones del mundo son más interdependientes entre sí que antes y lo van a ser cada vez más. Las mediciones de la interdependencia son flujos globales del comercio, la inversión y el capital.

⁴ Soros George y Jefe Madrick, "La crisis financiera mundial", *Política Exterior*, No. 68, Vol. XIII, Madrid, marzo-abril 1999.

⁵ Sigmund Freud, *Obras completas*, 3t. Madrid Biblioteca Nueva 1981, t.III, cap. CI "Una dificultad del psicoanálisis".

El proceso de globalización es tecnológico y humano. Desde el punto de vista tecnológico, los nuevos sistemas de información y comunicación global alimentan y enlazan a los agentes de la globalización; corporaciones multinacionales, a veces con los gobiernos como socios. Por el lado humano, la globalización es impulsada por la explotación de los deseos de los consumidores, en especial en los países asiáticos de rápido crecimiento; y por talentosos ejecutivos corporativos, que a su vez lo están por una variedad de imperativos: servir a sus comunidades o accionistas, ganar riqueza y poder, o bien ejercer sus habilidades y talentos.

La globalización es una promesa de eficiencia para difundir las buenas cosas de la vida a quienes carecen de ellas. También es una amenaza para los que se quedan atrás, excluidos de sus beneficios. Significa convergencia e interrogación; también conflicto y desintegración. Elimina las formas antiguas, cuestiona culturas, religiones y sistemas de creencias. Acentúa la diversidad global.

Si la globalización es una fuerza positiva, el mundo dependerá de cómo se le controle. Así, si bien parece ser un fenómeno económico y tecnológico, también lo es político.

Al mismo tiempo, las corporaciones multinacionales y su infraestructura tecnológica abarcan el mundo, fusionando, adquiriendo, cooperando y compitiendo con una velocidad impresionante. Los gobiernos nacionales se esfuerzan por obtener sus favores, pero su incapacidad por controlarlas es creciente. Y tales aparatos transnacionales, como existen hoy en día, son inadecuados para la tarea.

Pero ante todo, la globalización es el proceso por medio del cual los habitantes del mundo tienen una mayor interrelación en todas las facetas de la vida: culturales, económicas, políticas, tecnológicas y del entorno.

Hoy en día, la palabra globalización se ha puesto de moda, pero esto no hace que el fenómeno sea menos real. Ni la aparente baja en el interés del público en los asuntos mundiales elimina parte de su impacto. La globalización de las comunidades, los medios de comunicación, las finanzas y la política se han convertido en un hecho de la vida, cambiando en una mirada de modos distintos la vida de los ciudadanos: estén conscientes de ello o no, les guste o no. Y muchos no lo sabrán, y tampoco les gustará.

⁶ Octavio Ianni. "Teorías de la globalización" UNAM, SIGLO XX. México 1996 pp.4,5, cap. I.

1.2 TENDENCIAS ECONÓMICAS MUNDIALES

En los últimos años, la economía mundial ha atravesado por un período de convulsiones profundas debido a cambios en la división internacional del trabajo, que han propiciado agudos desequilibrios económicos en la gran mayoría de los países, y han fomentado también un proceso de cambio estructural que se está dando en las relaciones económicas internacionales como en el interior de las economías de casi todas las naciones.

Entre las tendencias fundamentales que se pueden observar en el entorno mundial, pueden mencionarse cambios drásticos en aspectos tales como el uso de materias primas, ya que los productos primarios muestran una tendencia decreciente en importancia en la producción mundial, siendo sustituidos por materiales sintéticos; el factor mano de obra también ha perdido importancia relativa como componente de la producción, debido a la automatización de procesos industriales.

Esto afecta el empleo de personal no calificado, pero incrementa la demanda por recursos humanos con un mayor nivel de calificación; el comercio exterior ha demostrado un aumento dramático, siendo su tasa de crecimiento la que se tiene en la demanda doméstica de la mayoría de los países, principalmente los que se hallan en desarrollo; énfasis en la producción de bienes industriales, pues mientras los precios de las materias primas tradicionales han venido disminuyendo, los productos manufacturados han mantenido su valor, por lo que la mayoría de los países está orientando su producción hacia aquellas actividades que agreguen un mayor valor.

Asimismo, el comercio internacional muestra un auge mayor en la comercialización de bienes intermedios que en los productos terminados. Uno de los sucesos más serios de la economía mundial en los últimos años es la mundialización o globalización del sistema financiero internacional. Los flujos financieros a nivel internacional superan el flujo de bienes en la proporción de 50 a 1. Esta situación profundiza la interdependencia entre las naciones del orbe⁷.

Todas estas tendencias tienen como determinante común la tecnología. La revolución tecnológica de los últimos años ha hecho posible esos cambios en la dinámica de la economía internacional. Los cambios tecnológicos han propiciado modificaciones en la composición de la

⁷ IBAFIN, *El reto de la globalización para la industria mexicana*. Ed. Diana, México 1988.

producción a nivel mundial, y de manera fundamental en la industria manufacturera, transformando los procesos de producción mediante la incorporación de nuevas tecnologías, y restando importancia relativa a las materias primas naturales y a la mano de obra en los costos de fabricación⁸.

Todo esto ha traído como consecuencia la globalización de los mercados y de la producción. En la medida en que el comercio internacional se convierte en el motor de crecimiento para muchas economías –debido a que brinda mayores posibilidades para comercializar sus productos que los propios mercados internos–, éstas empiezan a considerar al mundo como su mercado, lo cual les permite aumentar sus relaciones e interdependencia haciendo del orbe un mercado global.

Esta aceleración del comercio internacional traspasa el ámbito de la comercialización y distribución de productos a nivel mundial, extendiéndose a la provisión de insumos y a las mismas actividades de transformación, por lo que el concepto de globalización implica considerar al mundo como el mercado, fuente de insumos y espacio de acción, tanto para la producción como para la adquisición y comercialización de productos.

El proceso de globalización trae como consecuencia que al aumentar las redes de relaciones entre unidades productivas de diferentes regiones, y por tanto las interrelaciones entre diferentes economías, se modifica sustancialmente la estructura de la economía mundial. Así, podemos observar cambios fundamentales que están dando a la economía mundial una nueva configuración.

Entre esos cambios, la aparición de nuevos países industrializados juega un rol esencial. A partir de los años 70, la creciente participación de países en desarrollo en el comercio internacional, ha propiciado una concepción diferente de la economía mundial al forzar una mayor competencia. Por un lado en los costos, debido a que una de las ventajas que estos países han incorporado a la economía global es su bajo costo en mano de obra, combinado con una adecuada base tecnológica, lo que les permite ofrecer precios bajos. Por otro lado, sus índices de crecimiento ofrecen mercados atractivos para otros países, lo cual intensifica la competencia por nuevos mercados.

⁸ Villarreal René, *México 2010 de la industrialización tardía a la reestructuración industrial*, Ed. Diana, México 1988.

La creación de bloques comerciales regionales es otro de los cambios que imperan en el entorno mundial. Se observa una intensificación de los procesos de integración económica por bloques de países que, debido a su afinidad comercial y cultural, han estrechado las relaciones de cooperación entre ellos. Entre los principales ejemplos tenemos, el TLCAN, la Cuenca del Pacífico, la Unión Europea y el MERCOSUR.

Dichos procesos de integración pretenden lograr un mayor flujo de bienes, servicios y factores de la producción entre esos países. Esta tendencia a la cooperación regional entre grupos de países –surge debido a la falta de instituciones globales que coordinen la acción colectiva de las naciones en el plano político y económico–, facilita la coordinación eficiente, ya que busca armonizar sus diferentes instrumentos de política económica, a la vez que les permite una posición más favorable en el proceso de globalización.

La apertura del bloque socialista es quizá uno de los cambios más notables en el entorno internacional actual, al presentarse un rápido proceso de inserción de dichas economías en la dinámica económica y comercial mundial.

A raíz de un fuerte proceso de deterioro económico, que produjo una desaceleración en el crecimiento de las economías socialistas, se inicia un amplio proceso de apertura que tiene como finalidad una participación más activa de estos países en la economía mundial, con el objeto de beneficiarse de la globalización; contar con fuentes de insumos y capitales más amplios, colocar parte de su producción en nuevos mercados.

Todo lo anterior permite caracterizar a la economía internacional actual como un escenario policéntrico, que implica la desaparición de una sola fuerza dominante en la economía mundial para repartir las fuerzas económicas en varios centros industriales, comerciales y financieros alrededor del planeta.

Este proceso de globalización tiene una serie de implicaciones que lo han hecho posible, que profundizarán en el futuro y que se describen a continuación:

- 1 Una característica fundamental de la globalización, es la base sobre la cual se ha fincado este proceso. El desarrollo de la economía global ha estado ligado al aprovechamiento de ventajas comparativas por los diferentes países e industrias, lo cual ha impulsado a redefinir las bases de la competencia a escala mundial. Mientras que en el pasado, las ventajas comparativas que podía tener un país con respecto al resto del

mundo estaban vinculadas a la dotación natural de recursos escasos que sirvieran como factores de producción (materias primas, mano de obra, ubicación geográfica, etc.), actualmente las ventajas que puede tener una nación con respecto a otras son aquellas que deliberadamente se desarrollan para dar fortaleza a ese país.

Las ventajas comparativas permiten a un país promover aquellas actividades en que puede producir con costos relativamente más bajos que el resto del mundo. Sin embargo, como resultado de la aplicación intensiva de las nuevas tecnologías y de los cambios en los sistemas de producción, las determinantes de las ventajas comparativas "dinámicas", ya que éstas no se consiguen de una manera pasiva y de forma natural, sino que se adquieren y se buscan deliberadamente. Entre las determinantes de las ventajas comparativas actuales, y que afectan a las tradicionales, se tienen; la automatización, los sistemas de producción flexible, los nuevos materiales y los nuevos sistemas de comunicación y transportación.

Esto presiona a los países a promover y desarrollar nuevas ventajas comparativas, que son básicamente aquellas relacionadas con la innovación y el desarrollo tecnológico, con la educación y capacitación del recurso humano, con la dotación de infraestructura y con el marco legal regulatorio, con el fin de que sus industrias puedan enfrentar mejor el entorno competitivo actual.

- 2 La globalización ha modificado también el tipo de competencia en el plano internacional. El proceso de globalización ha propiciado una mayor movilidad de los recursos productivos (materiales, financiamientos, tecnología y recursos humanos), trayendo como consecuencia una disminución en el control que se ejerce sobre los mismos. A su vez, al competir ya sea por la obtención o por canalización de esos recursos, se provoca una mayor interdependencia entre las unidades productivas, lo cual tiende a disminuir en términos relativos la dependencia hacia un mercado específico o hacia un proveedor único de recursos. La competencia, por tanto, ya no se centra únicamente en un nicho de mercado o en un país, sino que se convierte en un fenómeno mundial.

La competitividad de una industria bajo ésta perspectiva ya no depende exclusivamente de su posición en el mercado local, sino principalmente en el mercado global. Esto obliga a las industrias a que con el fin de elevar su competitividad, aprovechen las ventajas que les ofrece el proveerse de insumos más allá de sus fronteras nacionales, penetrar en mercados externos y aún más, dividir sus procesos de producción alrededor del mundo.

- 3 Como resultado de los dos aspectos anteriores, la necesidad de crear ventajas comparativas y de elevar la competitividad a través de la inserción en los mercados globales, alrededor del mundo, y en países con economías y sistemas políticos muy diferentes, se está presentando el fenómeno de la reestructuración industrial. Este proceso pretende hacer ajustes a la estructura económica e industrial de un país con el objeto de elevar sus índices de productividad, fomentar una base tecnológica más amplia, y desarrollar nuevas ventajas comparativas a fin de adaptar sus sistemas productivos a la nueva competencia internacional; en suma, la finalidad de los procesos de reestructuración industrial es la de integrar de manera más armónica sus economías a la economía global.

Así el fenómeno de la reestructuración industrial se presenta de manera universal, como una respuesta que toma matices diferentes en cada país, para enfrentar las nuevas condiciones de la economía mundial y lograr una posición favorable en la dinámica global.

Entre las características generales que presentan los procesos de reestructuración en diversos países del mundo se encuentran⁹:

- a) Su carácter deliberado, ya que no es un proceso que surja de manera natural, sino que es inducido mediante diferentes instrumentos de política, lo cual obliga a un proceso de planificación del mismo.
- b) La necesidad de que sea participativo, debido a que los aspectos que involucra el proceso de reestructuración demandan compromiso y participación de los diferentes sectores de la sociedad.
- c) Pretende dar una nueva configuración a la estructura productiva, ya que busca reactivar aquellos sectores industriales en crisis a fin de mantener su viabilidad, al mismo tiempo que intenta desarrollar nuevos sectores productivos que fortalezcan su aparato industrial y lo hagan más eficiente.
- d) Busca modernizar los modos de operación de las industrias tanto en sus aspectos técnicos como organizativos, a fin de que eleven su productividad y logren mayores niveles de eficiencia.

De esta forma, las economías del mundo y el concepto de globalización son un fenómeno que está compuesto por dos elementos fundamentales: *el mercado global (o mundial) y la*

⁹ Véase CEESP, Modernización y productividad. El reto urgente para la industria mexicana, Ed. Diana, México 1988 e IBAFIN, la conversión industrial en México, Ed. Diana, México 1988.

producción global, lo cual representa atractivas ventajas para las industrias de diferentes países que buscan aprovecharlas a fin de mejorar sus niveles de competitividad, y para lo cual deben a su vez desarrollar bases de competencia más sólidas que impulsen un proceso de cambio y modernización a efecto de integrarse y mantenerse en la dinámica actual de la economía mundial.

1.3 ESTRATEGIA MEXICANA DE INSERCIÓN A LA DINÁMICA ECONÓMICA MUNDIAL

En México, el ajuste macroeconómico y estructural ha ocurrido en el contexto de una profunda transformación de la economía mundial. En parte como resultado del resurgimiento del proteccionismo y de los choques energéticos de los últimos años, y también como consecuencia de la dinámica del cambio tecnológico y del patrón mundial de industrialización; el comercio se ha desplazado de un conjunto de mercados nacionales fragmentados, débilmente ligados entre sí por los flujos comerciales, hacia un mercado global mucho más amplio en el que las industrias no tienen que estar cerca de su mercado "natural" para operar con éxito, sino que pueden separar geográficamente y de manera rentable las fases de programación, producción, financiamiento y distribución de sus actividades.

Como resultado de estos cambios, nuestra concepción acerca de las industrias nacionales y de las políticas de desarrollo nacional han tenido que ampliarse.

Hoy en día una política exitosa ya no puede basarse en la sobreprotección de los mercados y de los productores locales, sino en la creación de un ambiente económico que ofrezca a las industrias, empresas nacionales y extranjeras la combinación adecuada de regulación, infraestructura, mano de obra calificada y estabilidad macroeconómica, para producir con eficiencia y ser competitivas en el mercado global.

El proceso de integración a la economía mundial es sumamente complejo e implica por lo general, el establecimiento de un amplio conjunto de medidas de política económica, que incluyen la desregulación, la armonización de los sistemas jurídico, financiero, fiscal y la integración monetaria.

Para la estrategia mexicana de desarrollo, la apertura a los flujos de comercio e inversiones internacionales ha significado un cambio drástico en la dirección y en los efectos de las políticas industrial, comercial y financiera de largo plazo.

En México, la estrategia de industrialización se sustentó en lo que se ha conocido como política de sustitución de importaciones. Su objetivo consistía en convertir la actividad industrial en el eje del proceso global de desarrollo económico y de acumulación de capital del país.

Desde un principio la política de industrialización con sus características autárquicas y proteccionistas y la política de concentración del ingreso en sectores y clases sociales privilegiados, fueron los elementos determinantes para configurar un patrón de reproducción antiexportador y protegido por el Estado.

A partir de mediados del siglo antepasado (1800) la economía mexicana atravesó por tres fases de inserción dependiente en el plano del comercio internacional. Una primera fase corresponde a la economía primario-exportadora, cuya vigencia se extiende prácticamente desde mediados del siglo antepasado (1850) hasta más o menos las décadas de los años treinta-cuarenta del siglo pasado (1930). En este último período se originaron los procesos de modernización y de diversificación industrial.

Una segunda fase, plenamente identificada con la política desarrollista y con los programas de sustitución de importaciones, arranca de mediados de los años cincuenta 1955-56, con el llamado desarrollo estabilizador, hasta 1976, en que se alteran veinte años de estabilidad cambiaria, con la devaluación del peso en concordancia con las políticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), organismo con el que México firmó una carta de intención¹⁰, en el marco del agotamiento del patrón de reproducción.

De hecho entre 1940 y 1982, el esquema de desarrollo tuvo dos características principales con respecto a sus relaciones con el sector externo.

En primer lugar, la industria nacional se mantuvo sobreprotegida mediante barreras arancelarias y no arancelarias, así como por reglas muy restrictivas a la inversión extranjera.

En segundo lugar, el sector financiero se encontraba tan fragmentado que inducía a las industrias a financiarse con recursos propios y al gobierno a financiar su déficit con recursos del exterior.

¹⁰ Torres Gaytán Ricardo, *Un siglo de devaluaciones del peso mexicano*, Pág.414, las cartas de intención, son las políticas que exige el FMI a cualquier país que le solicite un crédito, para lo que tiene que garantizar y comprometerse a ejecutar determinadas políticas que le imponga ese organismo financiero.

Como resultado de estas políticas, el proceso de industrialización tuvo que ser sustentado por una creciente inversión gubernamental, sólo para mantener la expansión requerida del empleo y la actividad económica. Esta base industrial ineficiente comenzó a necesitar cada vez más ajustes del tipo de cambio real para enfrentar sus requerimientos de divisas, en lugar de enfrentar la competencia externa con mayor productividad. Al mismo tiempo, la estabilidad financiera del país estuvo cada vez más amenazada por las cuantiosas fugas de capital que ocurrían ante cualquier señal interna o externa de dificultades monetarias.

El efecto que estas distorsiones tuvieron en la economía, sólo puede ser evaluado durante los peores meses de la crisis de 1982. La viabilidad total de la economía fue puesta en entredicho ante la amenaza de quiebras masivas y despidos de personal, mientras que la inflación y la recesión dominaban la perspectiva del futuro.

En el periodo de 1978 a 1982, es el puente entre el antiguo patrón de diversificación industrial para el mercado interno y el nuevo, centrado en la especialización productiva para la exportación petrolera. Era natural que con la crisis internacional de los inicios de los ochenta, que marcó a la par el punto de recuperación del capitalismo avanzado, entrara en bancarrota la estrategia de desarrollo fundada en el petróleo, y con ella, el patrón de reproducción capitalista que se había impulsado en México después de la segunda guerra mundial.¹¹

Los apuros por la deuda y el desequilibrio externo, habían sido los principales obstáculos al crecimiento, además se hizo evidente con la caída de los precios del petróleo, con lo que el gobierno comenzó el nuevo cambio de rumbo con el nuevo gobierno.

El inicio de la apertura comercial de México se dio como consecuencia del proteccionismo. La decisión fue tomada con la idea de que ya no podíamos estar cerrados al comercio internacional; en el contexto macroeconómico nacional, las tasas de inflación eran muy elevadas, descontroles muy fuertes en las finanzas públicas, así que la inserción de México a la economía mundial se usó como pretexto para frenar la inflación; esto es, como existían muchos mercados cautivos en los que se podían cobrar precios muy altos por los productos, el generar competencia daba pauta para liberalizar el comercio, esto provocaba que hubiera mayor oferta de productos y a un menor precio, lo cual ayudaba a bajar la tasa de inflación.

¹¹ Sotelo Adrián, México, dependencia y modernización, págs. 51-55

1.3.1 PRECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO

En México las políticas proteccionistas, principalmente bajo la forma de aranceles a las importaciones, tienen una larga historia. Sin embargo, hasta la Segunda Guerra Mundial las medidas se concentraron en productos específicos. Fue sólo después de la Segunda Guerra Mundial, cuando la competencia del exterior recobró su anterior fuerza, que implantó un sistema global de protección, cuyo objetivo principal era ofrecer a la industria manufacturera, que apenas había surgido, una oportunidad de crecer y prosperar.

Durante los años cincuenta, la política mexicana de comercio exterior tenía como principal objetivo sustituir importaciones de bienes de consumo final. Después de un periodo inicial razonablemente exitoso, las posibilidades de una continua sustitución de esos bienes virtualmente se habían agotado, y durante la década de los sesenta se promovió la sustitución de productos intermedios de la industria manufacturera.

Hacia 1970 estas políticas habían conducido a una protección ligeramente negativa de las actividades primarias, una protección moderada a las manufacturas intermedias y una protección considerablemente alta para los bienes de consumo duraderos¹².

Durante los años setenta, las políticas de comercio exterior se establecieron atendiendo principalmente a consideraciones de balanza de pagos. Aun cuando la estructura proteccionista básica no cambió, la política de importación fue más estricta durante la administración del presidente Echeverría, en un intento por controlar el creciente déficit externo que finalmente desembocó en la devaluación de 1976.

La política de fijación de precios predominó también en el sector energético; las autoridades buscaron que los beneficios derivados de los recursos petroleros favorecieran el desarrollo económico nacional cobrando por la energía, precios muy por debajo de los prevalecientes en los mercados internacionales. Como es evidente, dichas políticas de precios tenían que ir acompañadas de políticas comerciales, como las regulaciones sobre la exportación -para impedir que los combustibles baratos fueran exportados directamente- y los subsidios a la importación, en caso de una oferta interna insuficiente para los productos petroquímicos básicos.

¹² Protección nominal definida como (precios Internacionales / precios Internos).

A comienzos de la década de los ochenta, todas estas medidas habían dado lugar a una estructura de precios muy distorsionada. Estas distorsiones se exacerbaban mediante el uso generalizado de barreras no arancelarias, como los permisos de importación que se requerían prácticamente para todos los productos, y el uso de precios oficiales para la evaluación aduanera.

La apertura comercial fue uno de los principales objetivos de la burocracia de orientación modernizadora que tomó las riendas del gobierno en 1982. Habían pugnado por el ingreso al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), la reducción de aranceles y la eliminación de controles cuantitativos desde finales de los setenta, durante el gobierno de López Portillo.

En consecuencia la efímera apertura realizada entre 1978 y 1981 fue un ambiguo compromiso entre ambas posiciones, que recaía primordialmente sobre bienes suntuarios y por lo cual no se modificaron las condiciones de la concurrencia en el mercado interno¹³.

Fue hasta finales de 1985 que se inició un profundo proceso de desregulación y apertura comercial que todavía continúa. Las medidas han abarcado una drástica reducción en los niveles y dispersión de los aranceles, la eliminación casi total de las restricciones comerciales cuantitativas, y negociaciones bilaterales intensas con el objeto de suscribir tratados de libre comercio con los principales socios comerciales de México.

Actuando contradictoriamente a sus objetivos de libre mercado, el gobierno de Miguel de la Madrid optó por aumentar la protección a su máximo nivel histórico en lugar de reducirlo¹⁴, partiendo de la idea que el control de las importaciones era un objetivo prioritario a corto plazo, ya que el país experimentaba severos problemas de pagos con el exterior, desencadenados por la "crisis de la deuda". Fue hasta 1985 cuando se inició la liberalización de las importaciones, reforzada por el inicio de negociaciones para ingresar al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

Iniciar la apertura en medio de condiciones económicas adversas parecía ser el resultado del reconocimiento de que la reestructuración de la industria exigía una transformación efectiva del régimen de las importaciones; aunque también quedaba pendiente la cuestión de cómo preparar a la industria doméstica para enfrentar la competencia externa.

¹³ Bela Balassa, "La política de comercio exterior de México". En *Comercio Exterior*, marzo de 1983.

¹⁴ Esto significó extender el requisito de permiso previo al 100% de las importaciones.

El periodo comprendido entre julio de 1985 y noviembre de 1987, constituye la etapa preparatoria durante la cual se hacían signos energicos en pro de la apertura comercial.

Esta peculiar apertura contrapesada preparaba el camino a cambios más profundos, pero al mismo tiempo tenía la finalidad de ganar una batalla en el frente propagandístico, favoreciendo un cambio de actitud entre los empresarios y la opinión pública en general.

Efectivamente, el argumento de que el gobierno había desencadenado una política de "apertura discriminada" que tendría efectos catastróficos, era ya un tópico de moda a partir de 1985. Cuando se produjo la verdadera apertura a partir de diciembre de 1987 sus opositores fueron tomados por sorpresa y no pudieron perfilar una alternativa a la política gubernamental.

El paso a una apertura de fondo a partir de 1987 fue también dictada por las circunstancias, ya que se produjo un agravamiento de la coyuntura económica que amenazaba desencadenar un proceso hiperinflacionario.

Aunque la verdadera apertura económica se inició propiamente a partir de diciembre de 1987, la reconversión industrial ya había comenzado cuatro años antes, perfilándose una nueva vinculación con el mercado mundial.

1.3.2 EL MODELO NEOLIBERAL MEXICANO

En México a principios de la década de los ochenta se agotó el modelo de sustitución de importaciones; el Estado jugaba un papel predominante como rector de la economía, en ese momento se hizo necesario cambiar de rumbo y adoptar un nuevo modelo económico que permitiera dar salida a la crisis existente.

El modelo económico que se adoptó fue el del neoliberalismo, en donde primordialmente el Estado deja de ser el motor de la economía, pero sigue siendo el regulador de ella. Desde un principio el modelo estuvo condicionado a los intereses de pequeños grupos en el poder y a las directrices de los organismos internacionales, representantes del sistema capitalista internacional que rigen la economía mundial, estos son: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

La lógica que llevó a la adopción del modelo neoliberal, fue la de promover la inversión privada sobre la inversión pública, sosteniendo que el fracaso del modelo sustitutivo fue la fuerte participación del Estado en la economía.

De ésta forma, el modelo neoliberal se propuso como principal objetivo el desarrollar la economía a partir de la inversión privada y por tanto sujetarse a la libre fuerza del mercado. En este contexto, es que se traduce en la venta de los activos del Estado hacia la iniciativa privada; la apertura comercial que permitió la reducción de aranceles generando así la entrada masiva de mercancías y que terminó de consolidarse con la firma del TLCAN.

En términos macroeconómicos los resultados que se lograron a partir del modelo neoliberal se pueden considerar de gran éxito, si se toma en cuenta que se pudo controlar la inflación, que a mediados de la década de los ochenta llegó a más del 150%; se logró la firma del TLCAN, y el comercio de México con los Estados Unidos creció como nunca; la inversión extranjera jamás había fluido hacia México en los volúmenes que se captaron; nuestra capacidad de compra con relación al tipo de cambio que teníamos era por demás sorprendente. En fin todo parecía indicar que el camino era el correcto y que la posibilidad de acceder al primer mundo estaba a la vuelta de la esquina, los dos últimos informes de gobierno de Salinas así lo señalaban.

Sin embargo a finales de diciembre el modelo se derrumbó, todo lo que habíamos logrado macroeconómicamente desapareció en cuestión de días. El colapso de la economía mexicana no se dio con la devaluación del 20 de diciembre, la devaluación fue sólo un síntoma de lo que se venía perfilando desde principios de 1994. Se hizo evidente que nuestro país había entrado al proceso mundial de la globalización y que por tanto su economía no dependía más de variables internas solamente, sino por el contrario se convertía en una economía altamente sensible a las tendencias de los mercados internacionales.

En este período se dio como nunca antes una alianza entre los empresarios nacionales y extranjeros. La distribución del ingreso se polarizó, los ricos se hicieron más ricos y los pobres, que ahora llegan a cifras históricas, viven en condiciones extremas de pobreza.

Así pues, el modelo económico neoliberal, es un modelo creado para concentrar la riqueza en los países ricos y en las personas que poseen el gran capital, en donde los logros macroeconómicos que se alcanzan están basados en altos costos sociales y que su sustento está en el capital extranjero y privado, que son los que dan vida al modelo neoliberal, y que se mantendrán en el país mientras se les asegure la rentabilidad de sus inversiones.

En el momento que no encuentren esas condiciones o surjan otras como la inestabilidad política, propiciarán la salida del capital terminando así con la estabilidad económica, monetaria y cambiara del país.

La implementación de estos cambios, era llevar a nuestro país a un nivel similar al de los países de primer mundo. Independientemente del costo social, el objetivo era lograr una homogeneidad de los patrones de consumo, reglas transparentes para atraer inversionistas y una inflación y déficit fiscal estable para crear un estado de credibilidad y seguridad.

La participación del Estado en la economía ha sido determinante y condicionada en gran medida por las necesidades del mercado. Cuando éste exigió obras de infraestructura, así como el desarrollo de ciertos sectores estratégicos y prioritarios para abastecerse de insumos baratos, y disponer de mano de obra calificada, el Estado asumió la responsabilidad de cumplir con dichas tareas para impulsar la dinámica y el crecimiento de la economía.

Una vez que se entró en crisis y se agotó el modelo sustitutivo de importaciones y que el sector privado requirió espacios de acumulación y expansión, se procedió a la disminución de la participación del Estado en la economía. Esto permitió mayor participación del sector privado en la economía, como respuesta a la incapacidad del Estado para alcanzar el crecimiento económico sostenido.

De esta manera podemos decir que la política neoliberal se orienta a propiciar mayor participación del sector privado en la economía para que ésta sea el motor de crecimiento, y a través de ello generar mejores condiciones para la sociedad.

Con relación a esta idea de prosperidad que se tiene del neoliberalismo podemos decir, que el alto costo social que se tuvo que pagar en el sexenio salinista, ha sido la más alta tasa de desempleo en la historia moderna de México¹⁵ y el cierre masivo de empresas¹⁶, son los resultados que ponen en evidencia la fragilidad del modelo neoliberal y en entredicho tales afirmaciones, sobre un muy lejano bienestar para todos.

¹⁵ El Financiero, "Al desempleo 2 millones 78886 mil mexicanos, sólo en 1994", Fuente: INEGI, 21 de Febrero de 1995.

¹⁶ El Financiero, "Insostenible situación del aparato productivo, virtual recesión en 60% de las 49 ramas industriales, 20 de Febrero de 1995.

Como se puede apreciar, la implementación del modelo neoliberal en México se aplicó como respuesta para superar la crisis que estalló a finales de 1982, a raíz del agotamiento del modelo sustitutivo y la fuga de capitales que se presentó con la nacionalización de la banca.

La mayoría de los autores consultados, coinciden en señalar que el modelo que se aplicó en México, desde Miguel de la Madrid, y con mucho mayor alcance desde Salinas, fue un modelo impuesto desde afuera, que antes de resolver los problemas internos del país, se preocupó por no desatender el cumplimiento puntual de nuestro país con sus acreedores.

Los resultados se basan en factores externos, como la entrada masiva de capitales y en recursos obtenidos a corto plazo, derivados de la venta de las empresas paraestatales, lo que presupone una gran vulnerabilidad del modelo económico, ya que cuando no fluyan los capitales necesarios para sostener el déficit en la balanza comercial y se acaben los activos del gobierno por vender, el modelo entrará en crisis ya que no está basado en factores internos de la economía mexicana.

En el momento que México decidió participar en el contexto económico mundial, nuestra economía se ajustó a las reglas del juego de las economías, más desarrolladas, con más alta productividad y competitividad. Los teóricos neoliberales plantean la necesidad de liberalizar la economía y las inversiones con el objetivo de promover la entrada de capitales. En este sentido el país entró a la economía abierta sin tener las condiciones de competitividad, ni las políticas de apoyo a la inversión y a la modernización que dicho contexto exige.

Además al no desarrollarse la tecnología ni modernizarse la planta productiva, el crecimiento y la inserción del país en la economía mundial depende de su dotación de recursos productivos, de su abundancia y bajo costo de mano de obra, así como de sus recursos naturales.

1.3.3 APERTURA DEL MERCADO EN MÉXICO Y DESREGULACIÓN ECONÓMICA

Un marco regulatorio equitativo, transparente y eficiente es indispensable para fomentar la capacidad competitiva de las empresas, alentar la inversión productiva y, por lo tanto propiciar la creación de más y mejores empleos en la industria y los servicios.

El objetivo de las disposiciones normativas es brindar protección a los consumidores y usuarios finales de productos y servicios, así como al medio ambiente. Asimismo, en otros casos, las disposiciones normativas otorgan derechos a las industrias. No obstante, algunos de los

requisitos vigentes para la apertura y el funcionamiento de las empresas son excesivos y desalientan la producción. Esta situación perjudica especialmente a las MPyMIS, en las cuales el propio empresario o algún miembro clave en la organización suele ser responsable del cumplimiento de las disposiciones citadas.

El programa de apertura comercial ha tenido como fin principal la eliminación de barreras no arancelarias y la reducción de los aranceles ha tenido lugar en tres etapas.

La primera implicó dos decisiones importantes que se adoptaron en 1985. Antes que nada México suprimiría unilateralmente los permisos previos de importación sobre casi 80% de las fracciones arancelarias sujetas a restricciones cuantitativas, para comenzar después un proceso gradual de eliminación de las cuotas restantes.

En noviembre, el país inició negociaciones para ingresar al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade / Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio y Comercio), lo que se logró en julio de 1986. Como resultado de este primer movimiento hacia la apertura comercial, a fines de ese año, menos de 28% del valor de las importaciones quedó sujeto a permisos, en comparación con 83% que se tenía a principios de 1985.¹⁷

La segunda etapa se relaciona de manera directa con la implantación del Pacto de Solidaridad Económica (PSE). En ése entonces, además de los efectos estructurales favorables de una estrategia de protección más racional, se consideró que la competencia externa contribuiría también al esfuerzo de reducir la inflación. En consecuencia, se decidió que la política de apertura ya en proceso debería acelerarse significativamente como parte integral del programa de estabilización.

Entre diciembre de 1987 y diciembre de 1988, el arancel más alto descendió de 100% a 20% y el número de artículos sujeto a restricciones cuantitativas pasó de 1200 a 325, representando

¹⁷ Véase "Neoliberalismo y transformaciones del Estado contemporáneo", Mario A. Carrillo, Ernesto Solo R. Y Juan Reyes del Campillo (coords.) UAM-X 1995 pp. 41-67. En su ensayo "política y libre comercio: la apertura comercial", Blanca Heredia señala la serie de factores que hicieron posible que en menos de tres años (1983-1985) se pasara de una economía cerrada a una de las más abiertas. Explica que en un primer momento (finales de 1983) el proceso se había iniciado en forma gradual a través de negociaciones entre SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) y los industriales privados. Mientras SECOFI pugnaba por una liberación paulatina y selectiva e insistía en la necesidad de insertar el proceso dentro de un marco de la negociación multilateral a través del GATT, el Banco de México, Hacienda, Programación y Presupuesto (estrechamente vinculados a las agencias financieras internacionales) presionaban para llevar a cabo una apertura rápida y radical. Esta última tendencia terminó por prevalecer: en julio de 1985 se realizó una apertura unilateral y en diciembre de 1987 terminó por completarse el proceso. Los empresarios comenzaron a resentir los efectos de la apertura cuando la liberación se aceleró en diciembre de 1987, pues la estructura proteccionista ya había sido desmantelada.

21.2% de las importaciones totales. Durante 1989, 13 artículos adicionales quedaron excluidos del esquema de restricciones de cuotas, y 106 más durante 1990¹⁸.

Para finales de 1991, menos de 10% del valor total de las importaciones estaba sujeto a permisos de importación, el nivel más bajo en 36 años. Como parte del esquema de liberalización, todos los "precios oficiales" usados para la valoración aduanera que se aplicó a 41 categorías arancelarias, fueron eliminados en los primeros meses de 1988 y sustituidos por una legislación *antidumping* -de conformidad con las normas del GATT- y un sistema de derechos compensatorios.

Con respecto a los niveles arancelarios, el número de categorías disminuyó a 5 hacia finales de 1987, llevando el arancel máximo hasta 20%, con una reducción adicional de la dispersión en 1989, cuando se elevó a 10% el arancel mínimo para un número significativo de productos. Así, en 1990, más de 20% del valor total de las importaciones ingresó al país sin tener que pagar impuestos, mientras que la porción restante quedó sujeta a tasas de entre 5 y 20%.¹⁹

La tercera etapa en el proceso de la reforma comercial ha sido marcada por el fortalecimiento de las relaciones bilaterales con nuestros principales socios comerciales. En 1985, México y los Estados Unidos suscribieron un convenio bilateral sobre subsidios y derechos compensatorios, en virtud del cual las empresas estadounidenses debían demostrar que habían sufrido algún perjuicio para que se pudiera aplicar un arancel que las protegiera.

En 1987, ambos países firmaron un convenio marco para establecer los principios y procedimientos aplicables en la resolución de controversias en materia de comercio e inversión. En octubre de 1989, se firmó un nuevo convenio marco para iniciar conversaciones globales que facilitarían el comercio y la inversión.

En marzo de 1990, las relaciones comerciales y de inversión con Canadá estaban regidas por el Convenio Comercial de 1946, el Convenio sobre Cooperación Industrial y Energía, y el Memorándum de Entendimiento sobre Aspectos Relacionados con el Comercio de 1984.

El 11 de junio de 1990, los presidentes Salinas y Bush dieron instrucciones a sus respectivas Secretarías de Comercio para iniciar trabajos relacionados con un tratado de libre comercio. En los meses siguientes Canadá se sumó al proceso.

¹⁸ Gerardo Flores, *El Financiero*, 16 de febrero de 1995.

¹⁹ Arturo Ortiz Hidalgo, *El Financiero*, 14 de enero de 1995.

Una vez terminado el proceso del tratado, se promovió la creación de lo que conocemos hoy en día como Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Al mismo tiempo México ha estado también negociando tratados de libre comercio con otros socios comerciales de importancia. Por ejemplo, en septiembre de 1991 se suscribió el primer Tratado de Libre Comercio con el gobierno de Chile, o el más reciente con la Unión Europea en el mes de noviembre de 1999, así como convenios semejantes con Venezuela, Colombia y países centroamericanos.

La apertura de la economía puede ser una forma muy efectiva de inducir la eficiencia económica, en la medida en que la secuencia y el contexto macroeconómico que tiene lugar, crean el entorno adecuado para que las industrias se adapten rápidamente, a las nuevas condiciones competitivas.

La apertura comercial debe verse como parte de un programa aún más amplio de reforma estructural. La sola apertura comercial no es una herramienta suficientemente poderosa como para inducir un mayor crecimiento y una mejor asignación de recursos. De hecho, debe formar parte también de un conjunto más amplio de medidas que tiendan a mejorar el entorno económico, como es el caso de la privatización, nuevas reglas para la inversión extranjera y la desregulación de sectores, así como una política antimonopólica, entre otras medidas.

Con el fin de impulsar la actividad productiva y la competencia, el gobierno mexicano transformó en los últimos años el marco interno de sus regulaciones, sin perder por ello su papel básico de supervisor de todas las relaciones que surgen entre los agentes económicos.

Sabido es que las regulaciones excesivas o poco realistas imponen altísimos costos a los productores, limitan la competencia y restan eficiencia a la asignación de recursos. Por este motivo durante el régimen del presidente Carlos Salinas, el gobierno emprendió una sostenida estrategia de desregulación, siguiendo lineamientos dictados por las experiencias y la práctica. Para que el Estado mexicano fuera capaz de estimular la actividad productiva, y para evitar que inhibiera la productividad y la competencia sin perder su papel de supervisor de las relaciones entre los agentes económicos, el marco interno de regulaciones debió ser transformado.

Regulaciones excesivas o poco realistas imponen a los productores costos muy altos y limitan la competencia al elevar injustificadamente los precios; discriminan entre diversos agentes productivos; desalientan la productividad y vuelven ineficiente la asignación de recursos. La

consecuencia social negativa del exceso de regulaciones es que un mercado así distorsionado castiga a quienes disponen de menor capacidad de inversión, obligándolos a utilizar instrumentos de economía subterránea, en el mejor de los casos, lesionando así la actividad económica en general.

La estrategia de desregulación ha seguido algunos lineamientos:

- 1 Racionalizar preceptos que afectan a todos los sectores de la economía (normas, requerimientos de calidad, reglas operativas, etc.).
- 2 Dar prioridad a aquellas actividades en que los beneficios de la desregulación tendrían efecto inmediato, o donde el costo por no proceder a tiempo habría sido muy alto.
- 3 Propiciar la disminución sistemática del peso de los monopolios en la economía, los cuales a través de sus procederes característicos perjudican fundamentalmente a los grupos de menores ingresos, y afectan el sano desarrollo económico del país.

El potencial productivo, antes constreñido por regulaciones proclives a prácticas oligopólicas, especialmente en los sectores de bienes y servicios no comercializables, se está desplegando con mayor libertad. Ello ha sido factor importante para absorber los impactos de la liberalización comercial y mantener la estabilidad de precios, sin provocar quiebras en cadena ni desempleo masivo.

La eliminación de regulaciones al margen de la realidad económica ha abierto mercados y fomentado nuevos flujos de inversión. Pero también en determinados casos ha sido necesario fortalecer más que aligerar, el marco reglamentario, a fin de canalizar adecuadamente la competencia. Esto sucede en sectores que son privatizados, en los que anteriormente existía un monopolio público con funciones indirectas de regulación mediante la propiedad.

El Programa de Desregulación Económica establece condiciones que garanticen eficiencia en todas las regulaciones emitidas por el sector público, y concilien el propósito de protección del consumidor y al medio ambiente con la máxima promoción de la iniciativa y la actividad de los particulares.

Dicho programa tiene como antecedente al Programa para la Revisión del Marco Regulator de la Actividad Económica Nacional, instituido en febrero de 1989. Este fue instrumentado durante el sexenio de Salinas, a través de más de 60 acciones de reforma²⁰.

En sus inicios, este instrumento se enfocó a desregular los sectores económicos que presentaban los obstáculos más obvios al desarrollo (puertos, comunicaciones, salud, pesca). Posteriormente persiguió la modernización del marco normativo de actividades específicas (competencia, propiedad agraria, propiedad intelectual, metrología y normalización).

La desregulación constituye una alta prioridad de la política industrial por su amplio potencial para incrementar la competitividad de las industrias y empresas nacionales, tanto en el mercado interno como en los mercados externos. En particular, porque las reglamentaciones innecesarias o excesivas son especialmente gravosas para las empresas de menor tamaño, la desregulación es un instrumento crucial para frenar con éxito uno de los retos fundamentales de la política industrial; superar el rezago de las MPyMIS.

Desde una perspectiva más amplia, la desregulación presenta objetivos aún más fundamentales. Esta política aspira a construir la expresión práctica más notable de una nueva cultura de colaboración entre las autoridades gubernamentales y el sector productivo. Al asegurar a través de la consulta y el intercambio de información constantes, que las acciones del poder público ineludiblemente tomen en consideración las necesidades de los productores del país, esta nueva cultura reconocerá en forma práctica el papel crucial de la industria y el comercio exterior para el logro de los objetivos nacionales.

1.4 EL PAPEL DEL SECTOR INDUSTRIAL FRENTE AL PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA EN MÉXICO

A partir del proceso de apertura económica el sector industrial tuvo que tomar medidas para no quedar aislado de los procesos de producción que la globalización ha marcado, por ello los empresarios han tratado de resolver los principales problemas que aquejan a la industria de nuestro país.

²⁰ Véase Martínez Gabriel y Farber Guillermo, Desregulación económica 1989-1993, FCE, México 1994.

Sobre todo en el caso de las MPyMIS que han tenido que enfrentarse al cambio en la forma de vincularse con el exterior, de un modelo cerrado hacia uno abierto, en donde la competencia se incrementó rápidamente.

En consecuencia, los márgenes de rentabilidad disminuyeron, problema que no pudieron sortear todas las industrias. El número de quiebras se elevó, especialmente en las industrias de madera, textil, del plástico -en particular la del juguete- y editorial. De acuerdo con una encuesta entre micro, pequeñas y medianas empresas, 38% de las unidades consideró que la apertura económica había hecho disminuir sus ventas; 34% mencionó que no le había afectado, y sólo 21% consideró que le había beneficiado mediante un aumento de las ventas o de una mayor tecnología²¹. Cabe señalar que, según la encuesta 83% de las empresas requerían apoyos gubernamentales para mejorar su competitividad.

La apertura económica, aun cuando ha resultado negativa para un grupo de industrias, no ha tenido el devastador cierre masivo de plantas que se esperaba. Frente al reto externo los industriales han optado por concertar acuerdos de apoyo con el gobierno, a fin de realizar una reestructuración estratégica, por medio, principalmente, del financiamiento para modernizar su capacidad productiva.

Una lección de este proceso es la necesidad de buscar asociaciones estratégicas, de abrir la puerta a una reorganización de tipo corporativo y de replantear las asociaciones por rama, elementos clave para la planeación de las industrias.

Por ello el eje de la política industrial es promover la organización empresarial con base en un esfuerzo de coordinación entre diferentes instancias del gobierno y de concertación con los industriales. El programa persigue los siguientes objetivos: fortalecer el crecimiento de las industrias de menor tamaño y propiciar cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y vender; elevar el nivel tecnológico y la productividad de estas unidades; fomentar el desarrollo regional y la descentralización a fin de alentar el establecimiento de dichas industrias en todo el territorio; promover mediante la creación de empleos permanentes una mejor distribución del ingreso y propiciar la inversión en actividades manufactureras.

Los elementos impulsores para el alcance de estos objetivos son la iniciativa y el talento de los industriales y empresarios, que contarán con el apoyo de estrategias como mejorar las escalas

²¹ Véase "Micro y pequeña empresa en una economía abierta", encuesta realizada por la División de Postgrado de la Facultad de Economía de la UNAM.

de producción con adecuados mecanismos de organización interempresarial; promover su inserción en el proceso exportador e idear nuevas formas de financiamiento.

Ante los retos que plantea la apertura de los mercados y la globalización de la economía, corresponde al sector industrial, y al de las pequeñas y medianas industrias en particular, emprender un proceso de capacitación y fortalecimiento empresarial en gestión administrativa, producción, tecnología, comercialización, mercadeo y ventas, así como de gestión financiera, en el marco de una estrategia empresarial concertada.

En los programas de capacitación se deberá considerar la participación y organización del sector industrial y sus entidades representativas, las cuales deberán también coordinar dichas actividades que les brinden el apoyo pertinente, a fin de preservar el correcto funcionamiento de estos últimos, así como orientar y redefinir sus actividades con respecto a las MPyMIS

Asimismo, se requiere la asesoría de expertos, cursos y especializaciones para los empresarios del sector, para lo cual será importante la coordinación entre las instituciones gremiales representativas, las universidades y los centros especializados.

El acceso a la tecnología implica grandes inversiones, que los empresarios del sector no están en capacidad de asumir. A ése efecto, sus organizaciones deberán motivar y coordinar la participación de los organismos del Estado y del sistema financiero, para crear los mecanismos y las estructuras financieras que permitan resolver esa situación, y responder al interés de los empresarios por participar en el proceso de cambio y actualización tecnológica.

El sector industrial en este campo deberá buscar la cooperación con empresas extranjeras y organismos internacionales, la vista de patentes y licencias, la creación y desarrollo de centros nacionales de investigación que trabajen en colaboración con las MPyMIS, la difusión de literatura especializada, así como la activa participación de las universidades de cada país.

Es claro que para el sector industrial de nuestro país, además de las alianzas estratégicas, se requerirá de un decidido apoyo del gobierno para hacer frente a los retos de la apertura económica.

Se necesita, entonces, la acción conjunta para elaborar una estrategia a partir de la realidad; de lo contrario muchas ramas industriales se verán amenazadas por la competencia del exterior.

CAPÍTULO II

LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS MEXICANAS FRENTE AL PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA EN MÉXICO

2.1 CARACTERÍSTICAS E IMPORTANCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS MEXICANAS

Las industrias micro, pequeñas y medianas (MPyMIS) han desempeñado un destacado papel en la industrialización de la mayoría de los países, independientemente del desarrollo de sus economías. Además 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 ese movimiento, sin la participación activa de las industrias micro, pequeñas y medianas no habría sido posible el progreso alcanzado por el país a partir de los años cuarenta.

La importancia de este grupo de industrias puede resumirse en los siguientes datos: representa 98% de los establecimientos industriales del país; emplea a 49% de los trabajadores del sector fabril, y genera 43% de la producción manufacturera¹.

Las empresas micro, pequeñas y medianas, son importantes generadoras de puestos de trabajo, pues el número de éstos por unidad de inversión es mayor, al mismo tiempo contribuyen a la distribución regional del ingreso. Además, presenta cierta tendencia a la especialización, cuentan con bases para actuar como proveedoras eficientes y competitivas de empresas grandes.

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.

Es común señalar la creciente importancia de las MPyMIS en la economía de nuestro país, como en la de muchos otros.

¹ Revista de Comercio Exterior, BANCOMEXT, Vol. 43 No. 6 México, Junio de 1993 "Experiencias de desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas". Pag. 544.

Las micro, pequeñas y medianas industrias reúnen una serie de características cualitativas que pueden considerarse como estratégicas para el desarrollo socioeconómico de cualquier país, sobresaliendo entre ellas las siguientes.

<ul style="list-style-type: none">• Flexibilidad operativa y capacidad de adaptación a las condiciones cambiantes del mercado, tanto interno como externo.
<ul style="list-style-type: none">• Aptitud para integrarse entre sí y a procesos productivos de grandes plantas a través de la subcontratación.
<ul style="list-style-type: none">• Maduración en menor tiempo para sus proyectos de inversión.
<ul style="list-style-type: none">• Facilidad relativa para la creación de puestos de trabajo, dado el monto de inversión por empleo, generando en consecuencia mayor ocupación por unidad de capital invertido.
<ul style="list-style-type: none">• Es un Instrumento de primordial importancia para la descentralización del proceso de desarrollo, por sus bajos niveles de requerimientos de inversión y posibilidades de crear y retomar riqueza en ámbitos locales y regionales.
<ul style="list-style-type: none">• Satisface a un grupo importante de necesidades regionales de bienes y servicios que, por su magnitud no tienen atractivo para las grandes empresas. Por ello son una base útil para las políticas de apoyo a las poblaciones de los recursos locales disponibles y reteniendo la mano de obra excedente del sector rural, evitando su desplazamiento a centros urbanos más congestionados.
<ul style="list-style-type: none">• Es una fuente importante de generación de empleos.
<ul style="list-style-type: none">• Menor dependencia del exterior en relación a la gran empresa, ya que utiliza en mayor grado maquinaria, equipo y materias primas de origen nacional y ahorro doméstico, por lo cual sus efectos multiplicadores sobre el resto de la economía son significativos.
<ul style="list-style-type: none">• Es un campo de formación y adiestramiento de mano de obra especializada de preparación y perfeccionamiento de dirigentes y empresarios, sirviendo a la vez como proveedor de recursos humanos capacitados para la gran industria y base para la expansión industrial futura.

Durante los últimos años, se han hecho ajustes a la clasificación de las empresas, en los siguientes cuadros veremos cuáles han sido las modificaciones que han tenido en cuanto a su estratificación.

Así era su clasificación en 1997:

Tamaño	Sector / Clasificación por Número de Empleados y Ventas Anuales
Micro empresa	1-15 y hasta 900 000 pesos
Pequeña empresa	16-100 y ventas hasta 9.000.000 de pesos
Mediana empresa	101-250 y ventas superiores a 20 millones de pesos
Gran empresa	251 en adelante y ventas superiores a los 20 millones de pesos

FUENTE: Isabel Rueda Peiro, Las empresas integradoras en México.
UNAM / Instituto de Investigaciones Económicas.
México 1997, pp. 229

Para 1999 estas fueron las modificaciones realizadas:

TAMAÑO	Sector / Clasificación por Número de Empleados		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Micro empresa	0-30	0-5	0-20
Pequeña empresa	31-00	6-20	21-50
Mediana empresa	101-500	21-100	51-100
Gran empresa	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

FUENTE: Diario Oficial de la Federación, martes 30 de marzo de 1999, páginas 5-6. Tomo
DXLVI No.22.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Hoy en día así es como se maneja la estratificación de las empresas de acuerdo a las características que se describen en el siguiente cuadro:

TAMAÑO	Sector / Clasificación por Número de Empleados		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Micro empresa	0-10	0-10	0-10
Pequeña empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa	51-250	31-100	51-100
Gran empresa	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

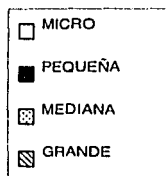
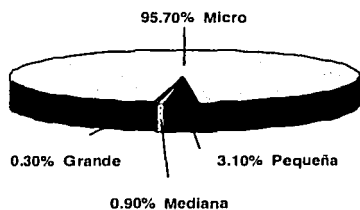
FUENTE: Diario Oficial de la Federación. El día 30 de diciembre de 2002 se establecieron los criterios de estratificación de empresas de esta manera.

En el siguiente cuadro, se muestra la composición por tamaño, así como la participación porcentual de las empresas en las gráficas de abajo:

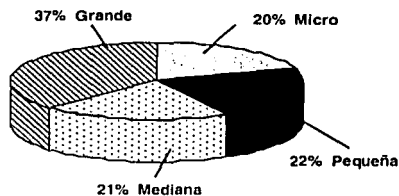
TAMAÑO	Composición por tamaño y sector (participación porcentual)			
	SECTOR			TOTAL
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	2,844,308
Micro	94.4	94.9	97.4	95.7
Pequeña	3.7	4	1.6	3.1
Mediana	1.7	0.9	0.5	0.9
Grande	0.4	0.2	0.4	0.3
TOTAL	100	100	100	100

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

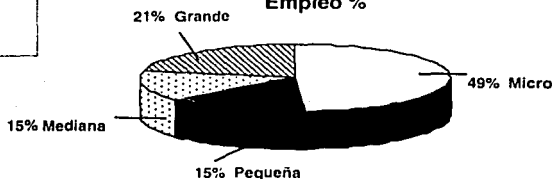
Empresas %



PIB %



Empleo %



FUENTE: Censo Económico 1999.

*Servicios Privados no Financieros.

Sin embargo en México esa mayor importancia se debe a las de escala micro, ya que no sólo las grandes sino también las pequeñas y medianas reducen su participación tanto en el conjunto de las unidades económicas como en el personal empleado.

A pesar de la creciente proporción de microempresas, en gran número creadas como refugio al desempleo, muchas de ellas no logran consolidarse y desaparecen en los primeros años de su existencia. Este problema se agudiza en épocas de crisis, cuando el entorno económico es inestable, sobre todo si prevalece la política neoliberal, como sucede en México desde los años ochenta hasta nuestros días.

De todas maneras surgen más microempresas de las que mueren y aumenta su participación en el número de unidades económicas y en el personal empleado por éstas, ya que la dificultad

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

para encontrar un empleo remunerado impulsa a un creciente número de trabajadores a emprender una actividad por cuenta propia.

Las características descritas constituyen las potencialidades inherentes a las empresas de menor tamaño, especialmente ahora que se tiende a incorporar a numerosos establecimientos al proceso de fabricación o ensamble de un solo producto. Las industrias automovilísticas, electrónicas y de electrodomésticos, son ejemplos muy ilustrativos.

2.2 LAS DEFICIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y EL ATRASO TECNOLÓGICO

En el interior de las empresas se identifican una serie de componentes que interactúan con el contexto y cuyas características inciden en su funcionamiento. Entre ellos se destacan los objetivos y valores de la empresa y sus interrogantes, los tecnológicos, psicosociales, estructurales y administrativos.

A continuación se analizan algunos de los elementos que conforman parte de los componentes internos anteriores, los cuales inciden negativamente en los niveles de desempeño y, consecuentemente, en la competitividad de las MPyMIS mexicanas.

1) Tecnología administrativa

En la actualidad se considera que frente a la **administración** tradicional ha surgido una serie de corrientes y técnicas de administración modernas, entre las que se destacan la administración estratégica y competitiva, las técnicas de proceso de cambio organizacional y de adaptación, de formación y desarrollo de emprendedores y líderes, de diseño de estructuras, etc.

La tradicional ha sido acuñada y ha ido acumulando no sólo una filosofía, sino también técnicas e instrumentos que han probado su eficacia por varios decenios; sin embargo, dichas técnicas resultan cada vez más insuficientes e importantes por el grado de complejidad en que han empezado a operar las organizaciones.

No se afirma que hayan sido erróneos los enfoques tradicionales de la administración, sino que ya no son adecuados, ya que éstos fueron concebidos para manejar empresas en mercados estables y crecientes, lo cual no corresponde a la realidad actual de los mercados en expansión, de un gran número de mercado estancados o de lento crecimiento, de cambios e inestabilidad en el contexto, de incertidumbre y alta rivalidad entre los competidores.

Una de las características de un gran número de los empresarios y gerentes de las MPyMIS es la de continuar desarrollando sus actividades bajo una concepción tradicional de la administración, asignándole a los datos de la realidad pasada, a sus experiencias anteriores el peso más importante a sus predicciones, ya que suponen que el futuro será igual al pasado; trabajando en forma rutinaria, sin considerar el contexto, no replanteando los negocios, los productos, los enfoques, los mercados, las formas de organización y gestión; tratando solamente de sobrevivir o mantener el nivel de facturación y rentabilidad en función de lo que normalmente se hizo en el pasado.

Por lo tanto las MPyMIS se hallan virtualmente fuera del marco de estudio de la administración y la consecuencia inevitable es que queden libradas al empirismo, en sus distintas formas, con los siguientes costos en términos de eficiencia y eficacia.

2) Recursos humanos

La posición en el trabajo anterior de los empresarios, los medios utilizados para asimilar y desarrollar sus habilidades técnicas y de dirección y el nivel alcanzado son factores que inciden de manera fundamental en el desenvolvimiento de un negocio.

El problema radica en que parte de ellos, aún antes de su apertura, y desde luego una vez que se encuentran en operación, no valoren suficientemente la importancia de elevar su nivel educativo y paralelamente consolidar en forma permanente su formación empresarial auxiliándose de las instituciones educativas.

Es muy común en el medio industrial de la MPyMIS apoyarse en forma muy limitada en la **capacitación** para asimilar los conocimientos y habilidades requeridas para operar sus negocios. La mayoría considera como suficiente el formarse sobre la marcha, sólo en la práctica, o basándose en los conocimientos y habilidades obtenidas anteriormente.

Por ejemplo; en una encuesta que se hizo en 1991 realizada por el ITESM-FIU-COPARMEX en micro industrias del D.F se calculó que en promedio 44% de los micro, pequeños y medianos empresarios habían adquirido sus habilidades tecnológicas y administrativas a través del autoaprendizaje, 26% en la escuela, 16% en trabajos anteriores y 2% correspondió a otros.

También se encontró que el nivel de escolaridad de los empresarios era el siguiente: 4% no contaba con educación formal; 17% preparatoria; 17% licenciatura y 0.4% con postgrado. Según lo declarado, alrededor del 83% no sobrepasa el nivel de bachillerato.²

Asimismo, de la "Encuesta NAFIN-INEGI 1992", también se deriva que en la micro industria 79.2% de los empresarios no rebasa el nivel de bachillerato. Sin embargo estos porcentajes disminuyen drásticamente en el caso de la pequeña y mediana industria a 20.4% y 15%, respectivamente. Es decir que tales estratos cuentan con un porcentaje superior de empresarios con estudios profesionales en el nivel licenciatura, completos e incompletos, y un número poco relevante con estudios de postgrado.³

Por consiguiente, se puede observar que en promedio, a mayor tamaño de los establecimientos, mayor nivel de escolaridad del personal de las empresas y además que la situación de las microindustrias en tal sentido es realmente grave.

Por lo tanto, una vez constituida la empresa, la falta de formación empresarial se convierten en uno de los principales factores restrictivos de la buena marcha del negocio; ya que las múltiples funciones administrativas y técnicas que debe desempeñar el empresario exigen una preparación que él no tiene en la mayoría de los casos.

La **capacitación**, es otro de los problemas que aqueja a este estrato de industrias. De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, todo trabajador tiene el derecho a que su patrón le proporcione capacitación o adiestramiento que le permita elevar su nivel de vida y productividad. Por otra parte, los retos de la competitividad y las nuevas tecnologías hacen necesario que el personal alcance un alto grado de profesionalismo en todos los niveles de la organización.

Reflejo de la limitada importancia que le atribuyen empresarios y trabajadores a la capacitación es la existencia de un significativo porcentaje de plantas de la MPyMIS carentes de programas de capacitación o que no la proporcionan.

² De la encuesta realizada por el ITESM-FIU-COPARMEX a micro industrias del D.F. realizada en 1991.

³ Véase a Salvador García de León, *La micro, pequeña mediana industria en México y los retos de la competitividad. Un enfoque administrativo. México 1998.*

En cuanto a los problemas para llevar a cabo la capacitación la mayoría de los empresarios manifiestan que en orden de importancia eran⁴:

- La falta de interés de los trabajadores.
- La carencia de recursos económicos.
- El no contar con lugares adecuados, y
- La falta de instructores y de tiempo de los trabajadores.

En la "Encuesta NAFIN-INEGI 1992", se detectó que no había dado capacitación en 83.5% de las microindustrias, en 37.7% de las pequeñas y en 31.9% de las medianas.⁵

De los datos anteriores se desprende la posibilidad de que en la medida en que crecen los tamaños de planta, mayores son los esfuerzos en materia de capacitación, y que el área más beneficiada es la de producción.

La **excesiva rotación de personal** en la MPyMIS, y por lo tanto la falta de una fuerza laboral estable, es uno de los obstáculos principales para integrar una planta de trabajadores eficientes y comprometidos.

Con base en la "Encuesta UNAM-NAFIN 1992" se calculó que la antigüedad promedio en el empleo de los trabajadores de la micro, pequeñas y mediana industria manufacturera era de 4.2 años en el caso de los especializados y de 6.1 años en los no especializados. Dentro del problema del personal la rotación excesiva ocupó el tercer lugar, antecedido por el ausentismo y las dificultades para contratar mano de obra especializada.⁶

Entre las causas por las cuales los trabajadores cambian frecuentemente de trabajo, seguramente se encuentran cuestiones de carácter cultural, el maltrato, deficiencias en la dirección del personal, condiciones de trabajo y la búsqueda de mejores salarios.

En el caso específico de la **cultura organizacional**, ésta comprende del conjunto de valores y creencias compartidas, que sin estar formalmente establecidas, guían el comportamiento de los

⁴ García de León, S y S Pomar "Diagnóstico administrativo de pequeñas y medianas empresas de la industria alimentaria", UAM-X 1989, págs.- 9,10, 13, 15 y 17. García de León, "La pequeña y mediana industria. Principales características", UAM-X, México 1988 pags.3,4,6,7.

⁵ *Ibid.* p 69.

⁶ *Idem.*

miembros de una organización, o bien el conjunto de valores compartidos (¿qué se considera importante?), costumbres y creencias (¿cómo funcionan las cosas?) que interactúan con la gente, las estructuras y los procedimientos de control de una compañía para producir normas de comportamiento (¿cómo se hacen las cosas aquí?). Desde luego, este comportamiento se encuentra influido por el contexto cultural general.

El empresario que crea un negocio, generalmente establece y desarrolla una forma personal de cultura gerencial (diseño organizacional, estilo de administrar, etc.) y luego la transmite al encontrar seguidores que se ajustan y son socializados por el estilo.

La cultura organizacional cumple varias funciones importantes en la empresa:

- Transmite un sentimiento de identidad a los miembros de la organización.
- Facilita el compromiso por encima de los intereses individuales.
- Refuerza la estabilidad del subsistema social de la empresa.
- Ofrece premisas reconocidas y aceptadas para la toma de decisiones.

Por todo lo anterior, es de esperarse que las empresas tengan diferentes culturas organizacionales y que éstas varíen de un país a otro. Aunque existen similitudes en las prácticas administrativas de los países (similitudes basadas en tecnología, mercados y otras fuerzas), sin embargo, la influencia de la cultura sobre la gente es muy significativa y afecta las prácticas empresariales y el comportamiento organizacional.⁷

La **planeación** en la actualidad, en los establecimientos de las MPyMIS es de corto plazo. Por ejemplo, en la investigación realizada en la industria alimentaria por investigadores de la UAM-X (García de León y Pomar, 1989) se encontró que en un promedio, 73% de las micro industrias estudiadas, los planes cubrían periodos menores de un año y en restante 7% a más de un año, correspondiendo este último porcentaje únicamente a empresas medianas.

Tales planes generalmente eran parciales, relacionados exclusivamente con ciertas áreas, poco articulados, sistematizados y basados fundamentalmente en la intuición y experiencia.

En la encuesta de 1992 UNAM-NAFIN, se detectó que en el estrato de la MPyMIS, 16% no planeaba sus actividades, 42.7% las planeaba mensualmente, 29.1% diaria, semanal,

⁷ Ibid pag.69

bimestral, trimestral o semestralmente; 4% a otros periodos y sólo 7.5% anualmente. Lo anterior ha comprobado que los empresarios de este estrato se acostumbran a actuar en forma precipitada, a "apagar incendios" y a subestimar la importancia del contexto en la operación de la empresa.

La **autodeterminación tecnológica** significa tener capacidad para detectar los requerimientos tecnológicos en función de las amenazas y oportunidades que surgen en el entorno, de las fortalezas y debilidades internas a la empresa y al mismo tiempo, contar con los conocimientos y habilidades necesarios para seleccionar, negociar, adaptar y asimilar tecnología importada y para generar tecnología apropiada a las características del país.

Otra de las peculiaridades de una buena parte de los empresarios de la MPyMIS, es el no haber sabido valorar, debidamente la importancia que la autodeterminación tecnológica y la propia tecnología tiene para elevar el nivel de competitividad de sus plantas. Lo anterior se debe a razones diversas tales como la política proteccionista hacia la industria nacional que durante muchos años les permitió enfrentar una menor competencia con el exterior, a su cultura gerencial, a la carencia de personal especializado y falta de preparación de los técnicos, ingenieros y administradores de sus empresas; a la inexistencia de una infraestructura adecuada para el desarrollo de tecnologías, equipo obsoleto, falta de acceso a laboratorios de prueba y escasez de capital.

Las pequeñas y medianas industrias recurren a fuentes de **tecnología extranjera**, no sólo para la adquisición de los conocimientos básicos o para el diseño e instalación de plantas, sino también para resolver problemas operativos de desarrollo comercial, e incluso de mantenimiento.

En la encuesta de NAFIN-INEGI 1991⁸, de la maquinaria y equipo empleado en la microindustrias 37% procedía del extranjero, 47% era nacional y el restante 16% era producido por las propias empresas. En las industrias pequeñas 47% era del exterior, 38% era nacional, y el 15% era fabricado por la propia empresa. En el caso de la mediana industria, estos porcentajes fueron de 59%, 29% y 12% respectivamente.

La **calidad de maquinaria y equipo adecuado** para alcanzar la producción y calidad deseada es uno de los factores que los empresarios de la MPyMIS consideran como limitantes de su

⁸ Encuesta Nacional de Economía Informal, levantada entre fines de 1988 y principios de 1989. NAFIN- INEGI 1991

desempeño. El no renovar la maquinaria y equipo cuando se requiere, hace que la posición competitiva de la empresa se vuelva más vulnerable por razones como las siguientes:

- El costo de los productos aumentan con relación a aquellos productos que compiten con los propios directamente.
- El costo de mantenimiento se eleva; incluso algunas máquinas deben retirarse de la línea de producción por carencia de refacciones.
- El cumplimiento de los programas de producción se ve afectados por las fallas de la maquinaria y equipo.
- La calidad de los productos se reduce por los permanentes desajustes del equipo.
- Las mermas se incrementan sustancialmente.
- La productividad de los obreros disminuye por las condiciones de la maquinaria y equipo y por los tiempos muertos.
- Los riesgos de accidentes también aumentan por el estado de la maquinaria y equipo.

Por lo tanto, la modernización tecnológica y el desarrollo de la capacidad productiva, especialmente para las empresas de menor tamaño, es una fuente de riesgos. El costo de la tecnología incorporada son elementos disuasivos para la compra de bienes de capital. La falta de inversiones en modernización, adquisición de equipos ya amortizados y de muy bajo costo no obedece entonces, en forma exclusiva, a la escasa disponibilidad de recursos para acceder a otros más costosos, actuales y eficientes, sino que suele ser resultado de una estrategia de minimización de riesgos.

Tradicionalmente, el concepto de **calidad** se ha asociado con el cumplimiento de las especificaciones, es decir, con hacer el producto de acuerdo con su diseño. Si las partes y componentes están fabricados y ensamblados según dichas especificaciones se supone que los productos finales obtenidos son de alta calidad, todo ello, desarrollado fundamentalmente dentro del área de producción, en las diferentes fases que conforman el proceso.

En México, el concepto de calidad total se empezó a introducir en la década pasada en grandes industrias nacionales y extranjeras y en plantas maquiladoras. Sin embargo, el subsector de la MPyMIS, en su mayoría, se mantiene operando bajo el concepto tradicional de control de calidad, en los casos de las empresas que cuando menos aplican éste tipo de control, pues una buena parte no cuenta con ningún tipo de sistema formal o lo realiza muy parcialmente.

En la encuesta de 1992 UNAM-NAFIN, se encontró que 43.8% de las microindustrias no contaban con mecanismo alguno para controlar la calidad de los productos y/o servicios ofrecidos, en 8.4% de las pequeñas y en 4.9% de las medianas.

La falta de atención sobre la calidad, precios, diseño de los productos, servicios proporcionados, etc., por los establecimientos de la MPyMIS genera problemas de aceptación y frecuentemente son sustituidos por otros más atractivos para clientes y consumidores. Esta sustitución ha adquirido mayores dimensiones con la entrada masiva de productos extranjeros afectando negativamente un importante número de empresas del subsector.

Entre las actividades de la **mercadotecnia** se destacan las funciones que cubren su administración (planeación, organización, etc.) y dentro de la planeación la investigación de mercados, la cual es necesaria para conocer el entorno de la empresa y su probable desenvolvimiento e identificar los factores del entorno que le pueden representar amenazas u oportunidades (proveedores, clientes, competidores, etc.).

Igualmente se hace necesario el conocimiento de sus fortalezas y debilidades internas para el establecimiento de estrategias de producto, precios, distribución, de promoción de ventas y publicidad para enfrentar debidamente los retos y aprovechar las oportunidades.

La competencia, los proveedores, los productos sustitutos, los gustos y necesidades de consumidores se encuentran permanentemente en estado de evolución. Lo que hoy puede representar condiciones normales para el funcionamiento de la empresa o una ventaja competitiva, mañana puede ya no serlo, tal vez porque la demanda hacia la empresa tienda a disminuir por el aumento de la competencia, porque un competidor lance al mercado un producto que aventaje al nuestro o los consumidores ya no consideren adecuados nuestros productos y/o servicios, lo que por lo tanto, pone en peligro la supervivencia del negocio.

En parte, las deficiencias en el cumplimiento de estas tareas tienen su origen en que tradicionalmente, en periodos anteriores, el entorno de las MPyMIS era menos dinámico e incierto, a la cultura empresarial y a la falta de conocimientos y habilidades de sus empresarios y ejecutivos.

Una de las alternativas de las MPyMIS para ampliar sus mercados es la exportación, esencialmente con aquellos países con los que se tienen acuerdos comerciales. Sin embargo, parece ser que esta alternativa presenta serias dificultades, no solamente por su falta de

competitividad, sino además por su inexperiencia o muy limitada experiencia en comercialización con el exterior.

De la encuesta de Ruiz y Zubirán 1992,⁹ se desprende que solamente 28% de las empresas pequeñas y medianas habían efectuado ventas en el mercado externo. De las que no exportan las razones principales en orden de importancia, fueron: falta de información para exportar, tipo de producto inadecuado para exportar, innecesario por amplia demanda interna, falta de capacidad de producción y baja calidad para exportar.

Las **finanzas** constituyen una función empresarial imprescindible para el correcto desenvolvimiento de los negocios. Su administración tiene como objetivo maximizar el patrimonio de la empresa mediante la realización de actividades de análisis, planeación y control financieros y la obtención y asignación de recursos monetarios.

El análisis financiero normalmente se refiere al cálculo de razones, a partir de los estados financieros de periodos pasados, para medir y evaluar niveles de eficiencia de la empresa (rentabilidad, manejo y uso de recursos internos y externos, etc.), determinación de su capacidad y habilidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, y el grado en que emplea fondos externos para financiar activos.

La **planeación financiera** es una técnica utilizada para proyectar el futuro económico y financiero de una empresa con base en objetivos establecidos, y el control es la función que se ocupa de medir los resultados anteriores y actuales en relación con los objetivos esperados, y de aplicar medidas correctivas de manera que la ejecución se lleve a cabo de acuerdo con lo planeado.

Por ejemplo, un alto número de empresarios declararon que formulaban periódicamente balances y estados de resultados, pero el objetivo perseguido con su elaboración era cumplir con las obligaciones fiscales y conocer los resultados y situación financiera de sus negocios, según resultados arrojados por la encuesta de 1992 hecha por la UNAM-NAFIN.

Los **sistemas de información administrativa** pueden definirse como el conjunto de elementos, personas, métodos, procedimientos, equipo, etc., que interactúan para captar, retener, procesar, recuperar y comunicar información con determinados propósitos. Por lo tanto la tarea

⁹ Véase, Salvador García de León. *Micro, pequeña y mediana industria en México. Los retos de la competitividad*, pág. 198

de los sistemas de información consiste en procesar las entradas de datos, mantener archivos de datos relacionados con la empresa y producir información, informes y otras salidas.

Los sistemas de información administrativa juegan un papel esencial en el aseguramiento de la comunicación efectiva, interna y externa, en la integración de los esfuerzos de los miembros de una organización y para su participación en la toma de decisiones, como también en la formulación de los planes en el control de las actividades, en la evaluación del desempeño del personal y de la empresa en su conjunto.

En la actualidad los sistemas modernos de información administrativa se identifican con aquellos que se encuentran soportados por equipo de cómputo electrónico.

En el ámbito de los sistemas de información la MPyMIS mexicana enfrenta el problema de su poco desarrollo, tanto desde el punto de vista de la existencia de los mismos como del soporte computacional. O bien, los establecimientos que los han incorporado los orientan principalmente al procesamiento de transacciones de rutina siendo mínimo o nula la vinculación de éstos al resto de las actividades y como apoyo directo para la toma de decisiones que no tengan un carácter rutinario.

Uno de los aspectos frecuentemente omitidos por los empresarios y personal ejecutivo es el no reconocer que ni el dinero, ni los productos, ni la maquinaria, equipo e instalaciones son lo más valioso en una empresa. Sin trabajadores dispuestos, altamente motivados y comprometidos con el éxito de la compañía, los beneficios que pueden generar las inversiones serán menos que aceptables (Castañeda, 1992).

Reflejo de esta situación en la MPyMIS es la **baja calidad de vida laboral y condiciones de trabajo existentes**. De acuerdo con las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, en todas las empresas los patrones están obligados a cumplir con una serie de normas laborales; duración de la jornada de trabajo, días de descanso y vacaciones, aguinaldo, formalización de relaciones de trabajo, salarios e higiene, buen trato, indemnizaciones, trabajo de mujeres y seguridad social, etc.

Sin embargo, tales normas son frecuentemente violadas por los empresarios, especialmente en los establecimientos de menor tamaño, en detrimento de los trabajadores y sus familias y, consecuentemente, en detrimento de los productos y servicios generados por ellos.

Una resultante de los diversos factores que inciden negativamente en el subsector de la MPyMIS son sus bajos niveles relativos de productividad que ponen en peligro su supervivencia, obstaculizan su crecimiento y la hacen poco competitiva.

Pese a su importancia para el desarrollo económico de México, las MPyMIS tiene problemas que afectan su eficiencia y condicionan su avance. Si bien es cierto que en su mayoría éstos datan de tiempo atrás, las condiciones prevaletientes en los últimos años lo han agravado. Por ello se requieren estrategias de desarrollo integral que brinden soluciones y las impulsen de manera decidida y sólida.

Las MPyMIS operan en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancia, lo que limita considerablemente su capacidad de ahorro e inversión, ello deriva de:

- La baja calificación de su mano de obra, que afecta la eficiencia operativa.
- La reducida utilización de la capacidad instalada y la falta de sistemas de administración modernos.
- La carencia de información técnica para seleccionar maquinaria y equipo, o adoptar medidas para elevar la productividad, aspecto estrechamente relacionado con la compra de tecnología y el uso de controles sistemáticos de calidad.
- La insuficiente red de comunicaciones y servicios, lo que propicia bajos niveles de desarrollo e integración del mercado nacional.
- La escasa participación en los programas de adquisiciones del sector público, debido a los trámites excesivos y a las condiciones de pago vigentes.
- Su limitada capacidad financiera, que las obliga a comprar sus insumos en el mercado abierto (casi siempre al menudeo), donde son más caros, de menor calidad y con variaciones constantes de precios.
- Las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno, que las obligan 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 los 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 empresas de menor tamaño.

- La insuficiencia de capital de trabajo, lo que con frecuencia las obliga a rechazar negocios de subcontratación con las grandes industrias.

En suma y ante los retos de la globalización, los problemas que afectan el desarrollo de este núcleo industrial exigen medidas eficaces que rescaten y fomenten su expansión. Es también vital elevar la eficiencia y eficacia del apoyo crediticio. De otra manera será difícil que las MPyMIS cumplan con su papel estratégico (dentro de la reordenación del desarrollo fabril) en la creación en el mediano plazo de un aparato industrial sólido, integrado y competitivo.

A la luz de las circunstancias mencionadas, los retos que enfrentan las MPyMIS son de gran magnitud. Deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazados por los fabricantes de otros países.

Los cambios que se asocian a la nueva revolución tecnológica, implican una tarea compleja que ha comenzado a modificar los procesos productivos. En lo sucesivo, las llamadas ventajas comparativas descansarán menos en la abundancia de mano de obra y recursos naturales y más en los avances tecnológicos y la creatividad para ubicar y aprovechar las oportunidades de un mercado en constante transformación.

En este entorno, resulta relevante impulsar el crecimiento de la inversión, el dinamismo del mercado y las actividades de investigación, desarrollo científico y tecnológico, la dotación de infraestructura, el financiamiento y la capacitación. Dicho proceso no puede darse en forma homogénea, pues los requerimientos de las empresas están en función de su tamaño y actividad.

Sin embargo, ciertos aspectos como el apoyo crediticio, transporte, comunicaciones, métodos de comercialización y sistemas de información, sin duda favorecen la transformación de estas industrias.

La reestructuración de la planta productiva debe basarse en el esfuerzo de los industriales, pero también se requiere el apoyo activo del sector público para el abasto eficiente y competitivo de insumos estratégicos: la formación de recursos humanos y la simplificación de las regulaciones administrativas que entorpecen el funcionamiento de las empresas.

Las condiciones que deben cumplirse para elevar la competitividad de las MPyMIS mexicanas se refieren a: 1) la estrategia que adopte cada establecimiento para mejorar su planeación, administración, procesos y selección de proveedores, de los artículos que puede producir mejor y de los canales para comercializarlos, y 2) las características del ambiente en que operan, como estado de la infraestructura, eficacia del financiamiento, regulaciones gubernamentales, disponibilidad de mano de obra calificada y estabilidad económica.

Respecto al primer punto cabe precisar que los diagnósticos sobre los problemas más frecuentes en las empresas de menor tamaño coinciden en señalar los siguientes: inapropiado acopio de insumos, subutilización de la capacidad instalada, escaso desarrollo tecnológico, administración poco actualizada, limitado aprovechamiento de apoyos e incentivos, e insuficiente articulación con otras unidades fabriles.

La superación de los problemas enunciados ayudarán a las industrias micro, pequeñas y medianas a adoptar la estrategia para superar los desafíos y mejorar su posición competitiva.

NEGOCIOS CON PROBLEMAS PARA SU FUNCIONAMIENTO POR PROBLEMA PRINCIPAL, SEGUN TAMAÑO									
Problema Principal	TOTAL	Tamaño del Negocio							
		Número de Trabajadores							
		1	2	3	4	5	6	7 a 10	11 a 16
Total	3,086,662	1,977,128	672,615	243,891	112,403	56,951	19,310	3,738	626
Falta de clientes	1,242,552	836,913	244,674	99,766	37,187	17,799	5,079	978	156
Falta de credito	47,842	26,907	5,799	4,815	6,067	2,939	1,255	0	0
Intereses excesivos	7,844	5,082	466	1,696	189	155	0	217	39
Falta de recursos economicos	206,932	109,826	53,904	24,986	10,351	5,254	2,726	45	130
Bajas ganancias	573,473	379,236	122,443	38,112	20,949	9,956	2,456	341	0
Problemas con las autoridades	89,629	56,514	21,070	4,199	2,781	3,694	1,341	110	0
Competencia excesiva	619,073	378,102	166,298	45,105	18,457	9,007	1,719	294	91
Problemas con sus trabajadores	2,386	303	288	292	187	1,149	167	0	0
No le pagan a tiempo sus clientes	160,470	100,068	27,841	15,386	9,321	4,207	2,175	1,472	0
Problemas con las materias primas	33,513	15,448	8,588	4,948	2,216	302	1,860	34	117
Otros	102,948	68,869	21,244	4,756	4,698	2,489	552	247	93

FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, INEGI-STPS, Enero-Marzo de 1996. México 1997 /INEGI-STPS, Página 243.

NEGOCIOS CON
FALLA DE ORIGEN

Con la creciente apertura de la economía mexicana exige identificar y crear ventajas comparativas en un proceso de conversión gradual de la planta productiva nacional. Este proceso supone necesariamente el **cambio tecnológico** como medio para reducir costos, mejorar niveles de calidad e incrementar la competitividad de los bienes y servicios que se producen, tanto para consumo interno como para el mercado internacional.

Este proceso de ajuste de la industria nacional requiere de la reestructuración de la política tecnológica para así lograr los niveles indispensables de la eficiencia productiva.

Se ha hecho hincapié en las diversas limitaciones inherentes al modelo de industrialización que México adoptó a partir de los años cuarenta, modelo que estuvo fundamentalmente orientado hacia un mercado interno. En general, la crítica hablaba de un "agotamiento" global de las ventajas de dicho modelo. Se ha destacado ya al rezago tecnológico acumulativo como uno de los rasgos sobresalientes de esta orientación.

Países como México que adoptaron un modelo de sustitución de importaciones en la primera mitad del siglo, tendieron a importar innovaciones tecnológicas por cálculos macroeconómicos y empresariales.

La capacidad tecnológica local era débil y fragmentada y apenas podía satisfacer las necesidades del crecimiento a corto plazo. Por otro lado, la investigación siempre ha sido un proceso largo, costoso e incierto. Bajo estas circunstancias, a los empresarios mexicanos les pareció más razonable adquirir tecnología en el extranjero que propiciar su desarrollo en el propio país.

En las primeras etapas de la industrialización, la tendencia a importar tecnología no producía inquietudes públicas marcadas, pero con el avance industrial se gestaron apreciables dificultades que se manifestaron principalmente en cinco aspectos: a) las tecnologías importadas no eran siempre las más adecuadas; b) los pagos por estas compras se elevaban constantemente; c) las instituciones de investigación se encontraban marginadas con respecto a la actividad productiva; d) el aprendizaje tecnológico local era demasiado lento; y e) existían importantes obstáculos para avanzar hacia la producción de bienes de capital.

En la medida en que el proceso de industrialización mexicana se fue desarrollando, se requirió de tecnología cada vez más avanzada. Estas nuevas necesidades se tradujeron en aumentos

de los gastos de importación, tomando la forma de desembolso por regalías y cuotas por el uso de licencias y marcas.

El constante incremento de los pagos y desembolsos se explica por el hecho de que México aún no cuenta con la capacidad para contratar este tipo de tecnología externa, ciertamente los considerables costos de adquisición de tecnologías se transfieren, a través de los precios de los productos al consumidor.

Para este caso podemos pensar en opciones como el **arrendamiento, factoraje o bien el financiamiento**, éste último lo desarrollaremos más adelante, por ahora sólo analizaremos los dos primeros, y ver de qué forma se pueden reducir los pagos y desembolsos, o bien, hacerlos más accesibles.

EL ARRENDAMIENTO, es el contrato en virtud del cual una persona (arrendador) concede a otro (arrendatario) el uso y goce de un bien y recibe como contraprestación el pago de una cantidad de dinero periódica y determinada.

Por medio del arrendamiento se puede obtener financiamiento hasta por determinado porcentaje del costo de un bien (coches, inmuebles, equipo industrial o de trabajo, etc), incluyendo, dependiendo del caso, otro tipo de costos adicionales, tales como instalación, impuestos, derechos de importación, servicio aduanal, etc., apoyando que el cliente o arrendatario no tenga que hacer desembolsos considerables al inicio del contrato.

Otra característica es que el cliente o arrendatario selecciona el equipo y el proveedor, negocia el precio y condiciones de la entrega, por lo que ante el vendedor del bien, el cliente obtiene un precio de riguroso contado, logrando con ello un precio mejor del que obtendría en caso de realizar la compra con financiamiento.

Existen diferentes tipos de arrendamientos:

1) Arrendamiento Financiero o Capitalizable: El arrendamiento financiero es el contrato a través del cual una empresa (la Arrendadora), se obliga a comprar un bien para conceder el uso de éste a otra persona (Arrendatario o cliente), durante un plazo forzoso, el arrendatario a su vez se obliga a pagar una renta, que pueden fijar desde un principio las partes, siempre y cuando ésta sea suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien, y en su caso los gastos accesorios aplicables.

Al término de la relación contractual, el arrendatario puede optar por comprar el activo a un precio preestablecido al inicio del contrato, prolongar el plazo del contrato a rentas inferiores o bien participar con la arrendadora en la venta del bien a un tercero.

2) Arrendamiento Puro u Operativo: Sigue los principios básicos del arrendamiento financiero con la salvedad de que otorga la posesión, pero no establece un mecanismo para otorgar la propiedad. En esta modalidad del arrendamiento, el arrendatario no tiene el compromiso de comprar el bien al término del contrato, por lo que la arrendadora le dará aviso de la terminación del contrato, en dicha notificación, se establecerá el valor de mercado del bien, ello a efecto de que en su caso, la arrendataria manifieste su deseo de adquirir el bien al valor indicado.

En caso de que el arrendatario no compre el bien, la arrendadora podrá venderlos a un tercero a valor de mercado o darlos a un tercero en arrendamiento puro o financiero, sin que estas se consideren opciones terminales.

3) Sale & Lease back: Consiste en el arrendamiento de un activo previamente adquirido por el arrendatario. Ello mejora las condiciones de liquidez de este último, ya que le permite disfrutar de los servicios del bien a cambio de pagos sucesivos por el mismo durante la vigencia del contrato. Se deberá consultar con cada arrendadora, cuáles son los bienes susceptibles de este tipo de financiamiento.

Independientemente del plan de arrendamiento que se elija, se puede obtener financiamiento hasta por determinado porcentaje del costo de un bien (coches, inmuebles, equipo industrial o de trabajo, etc.), incluyendo otro tipo de costos adicionales, tales como instalación, impuestos, derechos de importación, servicio aduanal, etc., esperando que el cliente o arrendatario no tenga que hacer desembolsos considerables al inicio del contrato.

Otra característica es que el cliente o arrendatario selecciona el equipo y el proveedor, negocia el precio y condiciones de la entrega, por lo que ante el vendedor del bien, el cliente obtiene un precio de riguroso contado, logrando con ello un precio mejor del que obtendría en caso de realizar la compra con financiamiento.

EL FACTORAJE, es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, promueve su crecimiento a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje.

El factoraje se adapta a las necesidades particulares de cada cliente ofreciendo una amplia gama de servicios adicionales: Administración de cartera, evaluación e investigación de clientes y gestión de cobranza, entre otros.

Funciona para cualquier empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, genera al vender sus productos o servicios cuentas por cobrar, las cuales pueden ser documentadas en pagarés, letras de cambio, contrarecibos, facturas selladas u otros medios.

Beneficios:

Estos beneficios se pueden agrupar en cuatro rubros:

FINANCIEROS:

- * Proporciona liquidez en función de sus ventas
- * Nivelación de flujos de efectivo en caso de ventas estacionales
- * Permite una operación revolvente
- * Reduce el apalancamiento financiero
- * Optimiza costos financieros

ECONÓMICOS:

- * Reduce el ciclo operativo de su empresa
- * Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento
- * Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza
- * Cubre el riesgo de cuentas incobrables
- * Apoya la recuperación de su cartera y el pago puntual de sus clientes

ADMINISTRATIVOS:

- * Mediante el respaldo de un equipo profesional y experto, hace eficiente la cobranza de sus cuentas
- * Informa periódica y continuamente las operaciones y cobranza
- * Evalúa la situación crediticia de sus clientes y prospectos

ESTRATÉGICOS:

- * Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos
- * Fortalece vínculos entre su empresa y sus clientes
- * Favorece la imagen institucional de su empresa
- * Permite a su empresa dedicarse al desarrollo de su negocio

Para las dos opciones que se acaban de mencionar, cabe señalar que toda opción financiera tiene que ser evaluada desde un punto de vista cuantitativo, independientemente de los elementos cualitativos que toda decisión debe involucrar.

La creciente dependencia de abastecedores externos de tecnología entorpeció la gestación de enlaces entre los centros potenciales de innovación tecnológica y las empresas locales. Esta falta de comunicación entre la planta productiva y las instituciones que podían llevar a cabo la innovación tecnológica fue explicada por la falta de experiencia de éstas últimas, y por el alto riesgo en que las firmas incurran si se apoyaban exclusivamente en ellas.

Cuando se habla de la brecha tecnológica es común que esto se interprete como si todos los sectores económicos presentaran el mismo atraso tecnológico. Esto no necesariamente es cierto. Cada sector de un cierto país tiene un diferente nivel de capacidad tecnológica; mientras unos sectores pueden haber desarrollado una capacidad tal que les ha permitido competir internacionalmente, abriendo así una brecha con el mismo sector en otros países.

La brecha tecnológica no sólo significa la incapacidad para desarrollar tecnología propia, sino más aún, la incapacidad para seleccionar, ya sea fuera o dentro del país la tecnología más adecuada, además de adaptarla y consecuentemente desarrollarla.

Para ello las MPyMIS deberán adoptar una gran flexibilidad en la aplicación, adaptación e innovación tecnológica ya que la velocidad del cambio las enfrenta a la obsolescencia.

Son débiles por su incapacidad para abordar la investigación básica y su ingreso a la competitividad, así como para generar tecnologías nuevas; por ello debe dárseles acceso a la oferta tecnológica ampliada y competitiva.

La transferencia de tecnología, factor esencial para el desarrollo socioeconómico de un país, será cada vez más accesible a los países en desarrollo gracias a la reducción de los tamaños de los equipos así como de los costos de producción. Su introducción en estos países, en particular en las pequeñas industrias, puede enfrentar obstáculos, como la resistencia ligada a la personalidad o el comportamiento de los individuos y a normas socioculturales; o a las orden técnico, ligados a la forma de implantación de las tecnologías.

Las empresas que tengan buen tino de conectarse a este viraje tecnológico tendrán un enorme abanico de posibilidades para la transacción en los negocios. Uno de los puntos de la

delegación, es conceder responsabilidades bajo la forma de contratos y subcontratos a las MPyMIS.

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

Los países en desarrollo deberán permitir la libre circulación de las tecnologías de información; divulgar y democratizar su uso; sensibilizar a la opinión pública sobre sus beneficios; establecer programas de créditos accesibles para las micro empresas y alentar a éstas para que ofrezcan servicios de calidad a las grandes.

La orientación y difusión tecnológica deben estar a cargo de centros académicos y de investigación que ofrezcan calidad y experiencia técnica para atender las consultas de las MPyMIS; también deben de contar con instalaciones para pruebas, con el fin de demostrar la eficacia de los productos que ofrecen a fin de que los micro, pequeños y medianos empresarios estén dispuestos a aceptarlos y pagarlos. Estos centros deberán de contar con financiamiento público y privado para garantizar su permanencia y desarrollo.

En cuanto a la innovación, deberán fomentarse estrategias empresariales dirigidas a la introducción de innovaciones de proceso y de producto, a fin de diferenciar cada vez más las producciones y reducir la dependencia tecnológica del exterior. Asimismo, habría que impulsar la difusión de las tecnologías existentes y fomentar la participación de organismos y asociaciones de empresas nacionales en los programas de innovación con objeto de hacer frente a la competitividad creciente exigida por la internacionalización de la economía.

También en el área de la innovación, el diseño industrial debe incorporar instrumentos específicos de entidades especializadas para impulsar factores competitivos diferentes del precio, sobre todo en el campo de los llamados activos intangibles, a fin de que las empresas alcancen una creciente diferenciación de sus productos, según diseño, la imagen de marca, la calidad, la participación en ferias, etc.

El recuento del problema tecnológico en México, conduce directamente a replantear las bases conceptuales y operativas del desarrollo tecnológico. Las brechas se amplían en aquellos

sectores estratégicos que son muy sensibles a la dinámica del crecimiento. Por lo tanto, se reduce sustancialmente la probabilidad de un ajuste expansivo que ha sido buscado afanosamente en los últimos años.

De aquí que el problema tecnológico de México no se pueda abordar aisladamente puesto que tiene implicaciones directas en el desarrollo industrial, en el fomento de las exportaciones y en la generación de una infraestructura selecta.

PROYECTOS Y ACUERDOS APOYADOS POR EL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA 1990-1998				
PERIODO	Proyectos de investigación y desarrollo tecnológico a/	Acuerdos y Convenios de Cooperación Científicos-Tecnológicos		
		Total	Organismos Internacionales b/	Bilaterales
1990	829	44	19	25
1991	1095	54	26	26
1992	848	54	28	26
1993	1104	66	34	32
1994	583	70	34	35
1995	762	68	32	36
1996	1330	69	33	36
1997	1831	77	18	59
1998	1507	57	18	39

a/ A partir de 1995 se incluyen los proyectos apoyados a través de los Sistemas de Investigación Regionales. Para 1997, cifras revisadas y actualizadas por la entidad responsable.

b/ En 1989 a 1990 incluyen acuerdos, convenciones y adhesiones establecidos por el Sistema Interamericano. A partir de 1990 se paga cuota a la OEA. Hasta 1991 incluye trámites especiales.

FUENTE: Poder Ejecutivo Federal. Informe de Gobierno (varios años). INEGI "Anuario Estadístico. Estados Unidos Mexicanos" Edición de 1999 México 2000 página 115.

ACCIONES DE DESARROLLO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO APOYADOS POR EL SECTOR COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL 1980-1998

PERIODO	Convenios para promover la transferencia de tecnología a las industrias a/	Registro de Inversiones			Modelos y Dibujos Industriales	Modelos de Utilidad	Registro de Marcas			Proyectos de desarrollo tecnológicos y manufactureros elaborados por el LANFI
		TOTAL	PATENTES	CERTIFICADOS a/			Total	Marcas	Avisos y nombres comerciales	
1980	1515	2552	1996	556	246	-	17 233	16 929	304	26
1985	1789	1670	1172	498	188	-	9403	9216	187	35
1990	1981	1752	1619	133	339	-	17 830	17 538	292	41
1991	1498	3176	3160	16	732	-	14 501	14 237	264	54
1992	-	3160	3160	-	1030	38	25 311	24 467	844	40
1993	-	6183	6183	-	716	99	21 651	20 893	768	178
1994	-	4367	4367	-	1171	140	35 148	53 988	1160	24
1995	-	3538	3538	-	439	220	31 156	29 954	1202	-
1996	-	3186	3186	-	574	20	27 481	25 983	1498	-
1997	-	3944	3944	-	603	64	29 175	27 281	1354	-
1998	-	3219	3219	-	654	83	30 007	28 362	1645	-

a/ A partir del 28 de junio de 1991 desaparecen los certificados de invención por la entrada en vigor de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, así como el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

FUENTE: Poder Ejecutivo Federal. Informe de Gobierno (varios años) INEGI "Anuario Estadístico. Estados Unidos Mexicanos" Edición de 1999. México 2000 página 115.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.3 FINANCIAMIENTO, FOMENTO E INVERSIÓN

En este punto, veremos el manejo y otorgamiento de financiamientos a las MPyMIS mexicanas. Pues las fallas en el funcionamiento del mercado financiero en nuestro país para otorgar líneas de créditos a industrias de menor tamaño, ha dado como resultado una represión financiera para estas industrias.

En este marco, se han dado intervenciones, incluidas las políticas de las MPyMIS, basadas en el empleo del crédito directo y el uso de la represión financiera en su favor, es decir, asignación de cajas de crédito, control y subsidio a las tasa de interés y altos encajes legales para financiar los programas del gobierno en esa materia.

En las últimas dos décadas la regulación y la supervisión financiera se ha visto rebasada por la expansión de créditos que acompañan a una reforma financiera, lo que ha conducido a su vez, al reforzamiento de este instrumento. Tal es el caso de países como Estados Unidos (1982-1991), Japón (1990), Suecia (1991), Corea, Tailandia e Indonesia en la segunda mitad de los noventa.¹⁰ También fue el caso de México tras la expansión del crédito de 1988 a 1994 en que además, se dio la reprivatización de la banca.¹¹

La complementación financiera consiste en la movilización de ahorros hacia el financiamiento de proyectos rentables, la provisión de recursos de largo plazo, la promoción del acceso al sistema financiero de las pequeñas empresas y el subsidio del costo de transacción en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. La creación de instrumentos de largo plazo, de bajos rendimientos y costos, los programas de capitalización, las sociedades de garantía y los modelos de bajo costo de complementación.

Sin embargo, la puesta en marcha de éstas acciones es costosa y la disponibilidad de recursos públicos insuficientes en un país como el nuestro, lo que hace necesario encontrar medios de cooperación entre los sectores interesados en el desarrollo de las industrias de menor tamaño.

Para el caso de las industrias que analizamos, existen distintos instrumentos que sirven para salvar diferentes obstáculos. A continuación se describen:

¹⁰ V. Sundararajan y Tomás Baliño, *Banking crisis: Cases and Issues*, FMI, Washington, 1991, y Rafael del Villas, José Antonio Murillo y Daniel Backal, *La crisis en Asia: orígenes y evolución en 1997 y 1998*. Serie de documentos de Investigación del Banco de México. Diciembre 1998.

¹¹ En México, el crecimiento del crédito de la banca comercial al sector privado registró una tasa anual de 25% en este periodo. *Revista de Comercio exterior*. Vol. 51, Núm. 9, Agosto 2001, pág. 747.

Crédito: Préstamos de largo plazo, con tasa de interés de mercado o muy cercanas a las de éste. Pueden otorgarse por medio de bancos de primer piso (como Nafinsa o Bancomext), o de segundo piso (como Banamex, Santander, Bitel, entre otros).

Apoyo directo: Aportación no reembolsable del costo parcial de un proyecto de innovación, sea de inversión directa, de infraestructura, estudios, etc.

Garantía: Otorgamiento parcial de garantías bancarias, previo pago de una prima de seguro.

Deducción fiscal: Otorgamiento de un certificado de deducción de impuestos. Puede aplicarse de inversión directa, a capacitación del personal de la empresa, a contratación de personal relacionado con la inversión directa o a depreciación acelerada de equipamiento científico.

Capital de riesgo: Aporte minoritario y temporal de capital a empresas que han emprendido proyectos de innovación. Requiere la supervisión de la dirección de la empresa, así como un mercado secundario de capitales bien establecidos a fin de que pueda retirarse en los tiempos previstos.

Becas: es una forma de apoyo directo, a veces combinado con crédito, para que personal de la empresa se capacite.

Apoyo a la demanda: Ayuda financiera no reembolsable, automática y parcial, para servicios de inversión directa, capacitación o asistencia técnica, en instituciones previa y periódicamente certificadas por el gobierno en cuanto a su calidad, reputación y honorabilidad.

No hay instrumento que por sí solo satisfaga todos los objetivos de política. Debe seleccionarse una combinación de ellos, atendiendo a la realidad de cada país y a la prioridad de los objetivos de la política.

Es conveniente señalar en términos generales, que el sistema bancario mexicano había sido diseñado para atender requerimientos financieros de las medianas y grandes empresas, que en muchos casos, aún carece de una infraestructura física y técnica apropiada para convertir en atractivo negocio el crédito a las micro y pequeñas empresas, y que es misión de la política de fomento inducir y respaldar al sistema para incorporar las prioridades del desarrollo entre sus principales alternativas de negocio.

No es extraño escuchar al propietario de una microempresa quejarse de que acudió a un banco en busca de un crédito para financiar su proyecto supongamos de 85 mil pesos, y explicar que le solicitaron previamente efectuara un depósito de recursos frescos en inversión en un monto equivalente al 50% del costo de su proyecto y que además presentara garantías reales hipotecarias por el valor del avalúo de 85 0 100 mil pesos, todo esto como requisito previo para que el banco pudiera analizar la posibilidad de otorgarle un crédito inferior a los solicitado.

Lo anterior explica porqué algunos propietarios de microempresas no logran el acceso al crédito aún cuando están dispuestos a comprometer bienes en garantía supuestamente más que suficientes para respaldar su primera operación.

En realidad, el acceso al crédito para las empresas de menor tamaño sólo puede sustentarse en el principio de **ventajas y negocios** para todas las partes involucradas en este proceso.

Hoy en día, los microempresarios pueden contar con el **Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) de la Secretaría de Economía**, que tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales, mediante el fomento y promoción de un sistema de microfinanzas con la participación de Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.

Las microfinancieras no prestan grandes cantidades, tienen metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de prestamos para evitar el endeudamiento desmedido y la incapacidad de pago. Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito y en algunas también de ahorro, que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un **historial crediticio exitoso** y un patrimonio para cada persona o grupo.

Por otro lado también existen líneas globales y de comercio exterior. Su objetivo es apoyar a la empresa mexicana con financiamiento de corto plazo para la preexportación, exportación e importación de insumos, refacciones y/o bienes y servicios, y está dirigido a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de los sectores industrial, comercial y de servicio.

Además cuenta con las siguientes ventajas:

- Facilita el acceso al mercado exterior
- Permite la adquisición de materias primas, refacciones, maquinaria y equipo, insumos agroindustriales y servicios, en condiciones competitivas de mercado

- Permite realizar pagos automáticos al proveedor y viceversa
- Otorga una mayor capacidad de negociación al empresario mexicano para seleccionar al proveedor que le proporcione ventajas en términos de precio, calidad, garantías y plazo de entrega
- Permite diferir los pagos al exterior por concepto de transacciones comerciales

Los mecanismos y esquemas pueden ser muy diversos, lo verdaderamente trascendente, en mi opinión, es el vincular la perspectiva del respaldo financiero con los resultados del cumplimiento oportuno y completo de los compromisos de pago por parte de las empresas. Por supuesto, no hay que dejar a un lado la importancia de que tienen las micro, pequeñas y medianas industrias en nuestro país, y la necesidad de desempeñar el respectivo respaldo financiero como parte de la instrumentación de una política para el desarrollo empresarial.

Con el colapso financiero de diciembre de 1994, así como las posteriores secuelas de incertidumbre económica y política iniciaron una nueva etapa de transformaciones, en la que se manifestó la incapacidad de la economía mexicana para generar ahorro interno.

Los acontecimientos originados en la depreciación de 1994 confirmaron los temores de los inversionistas extranjeros que decidieron invertir en economías desarrolladas, menos sujetas a los imprevistos devaluatorios y con estabilidad institucional.

Al reducirse el financiamiento externo fue insostenible el déficit de la cuenta corriente; para calmar a los mercados y detener el debacle financiero, el gobierno de Estados Unidos propuso un paquete de rescate para aliviar los temores del incumplimiento.

A principios de 1995 el mayor reto del gobierno mexicano era restaurar la credibilidad y para ello era esencial poner en marcha un programa con metas realistas, asegurar que las tasas de interés reales a corto plazo fueran positivas, especificar políticas monetarias, fiscales y cambiarias claras, y proporcionar de manera oportuna y transparente la información necesaria para dar seguimiento al programa económico.

La crisis tuvo consecuencias que repercutieron en varios niveles:

- 1) En el nivel micro: la trayectoria de las instituciones de fomento tuvieron efectos que se manifestaron en la reestructuración organizativa tendiente a redefinir programas, evaluar

alcances y establecer nuevas metas más acordes con las necesidades de especialización y complementariedad empresarial e interinstitucional.

- 2) En el nivel de política macro, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior consagró explícitamente la integración de cadenas productivas y la cooperación interempresarial como instrumentos indispensables de crecimiento. De esta forma se dio un impulso normativo para la creación de redes interempresariales.
- 3) En los niveles nacional y regional se concretó la necesidad de ampliar la infraestructura de información industrial. No sólo se crearon nuevas instituciones, también se perfeccionaron las redes de intercambio entre instituciones intermedias, dirigidas a establecer enlaces de información e investigación que ponen en contacto a especializados y potenciales usuarios, particularmente a pequeñas y medianas empresas.

La extensión de los servicios, la peculiaridad de su naturaleza (muchos de ellos combinan recursos públicos y privados) y las modalidades de prestación, fundamentalmente interactivas con los usuarios que intervienen activamente y se responsabilizan de una parte de financiamiento otorgado; están orientados no sólo a aumentar la eficiencia individual (disminuyendo algunos factores), sino a la creación de relaciones entre empresas construyendo condiciones de confianza entre ellas, para fomentar procesos evolutivos de especialización individual.

La creación y consolidación de un marco institucional dirigido a apoyar la modernización tecnológica y la innovación implicaría una nueva fase, es decir, caracterizada por la construcción institucional del mercado. La creación y entrelazamiento de un conjunto de instituciones y normas que permitan la efectiva descentralización y paralelamente, sostengan el crecimiento no sólo formalmente, sino de las capacidades de coordinación y gestión necesarias para las empresas como para los "policy makers".

Entre las instituciones de fomento productivo del ámbito público se destacan Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) como los bancos de desarrollo cuyas tareas fundamentales son promover acciones de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, estimular la articulación del tejido productivo y crear instancias de integración entre éste y el entorno político e institucional, tanto nacional como internacional.

En ambas instituciones existe la preocupación por mejorar las capacidades de aprendizaje de las empresas, reducir las barreras de acceso al mercado nacional e internacional, y aumentar los beneficios potenciales, especialmente de las regiones menos favorecidas.

El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y el Programa Nacional de Política Industrial y Comercio Exterior marcan las siguientes acciones:

- Identificar el impulso a las actividades de la banca de inversión para promover oportunidades, estructurar y presentar proyectos a la exportación y apoyar mediante ingeniería comercial y financiera esos proyectos de manera temporal.
- Apoyar a proveedores de exportadores directos y del sector público, con el fin de fortalecer a la cadena productiva y sustituir importaciones.
- Reforzar los programas de garantía que faciliten el otorgamiento de créditos a las MPYMIS.

Desde la crisis de 1994 se perfila con mayor intensidad en los programas de ambas instituciones el interés por consolidar redes empresariales, modernizar y fomentar la incorporación de nuevos conocimientos técnicos, de gestión y organización. Dichos objetivos conducen al incremento de la eficiencia de la acción pública, mejorando los mecanismos de control y evaluación.

NAFIN emprendió ajustes a sus programas, después de la crisis de 1994, procedimientos y estructuras operativas para responder a las exigencias emergentes; como el Programa Emergente de Reestructuración de Pasivos y Saneamiento de la Red de Intermediarios para enfrentar el crecimiento de la cartera vencida, principalmente de uniones en crédito y entidades de fomento.

Los intermediarios financieros no bancarios (uniones de crédito, entidades de fomento, arrendadoras y empresas de factoraje).

En la crisis de 1995 todos los intermediarios financieros no bancarios se vieron afectados por los cierres de fuentes de fondeo, disparo de cartera vencida, contratación del mercado y aumento significativo de los problemas de capitalización.

El programa de Reestructuración de Pasivos de las micro, pequeñas y medianas empresas fue de interés prioritario después de 1994; en dicho programa la cartera vencida de las uniones de crédito mostró nuevamente la vulnerabilidad de su funcionamiento ya que representó un 63%, la cartera de bancos ascendió a 24%, en tanto que el 13% correspondió al resto de los intermediarios financieros no bancarios.

Las uniones de crédito que demostraron ser viables en la evaluación realizada por NAFIN fueron beneficiadas con un programa de capacitación. Conjuntamente con la actividad de promoción se hicieron esfuerzos de apoyos con otras instituciones, así NAFIN participó en el Consejo Nacional para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CNMPYME) creado en mayo de 1995 con el fin de establecer políticas e instrumentos para promover el sector.

A finales de 1995 se inició el Programa de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), que integró diferentes programas de descuento.

En 1995 se modificaron a su vez, las acciones y las metas del Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM); el énfasis se concentró en la competitividad de las pequeñas empresas, la facilidad para integrar eslabonamientos productivos y la formación de empresarios con una nueva cultura empresarial vinculada con la calidad y el cumplimiento de las normas mexicanas e internacionales.

Durante 1996 fue reiniciado el Programa de Garantías, con reglas de operación que incorporan nuevas modalidades como la garantía inmediata-automática, donde el riesgo que asume NAFIN es de hasta 50% del crédito que otorgue el Banco, por un máximo de 4 500 millones de pesos o su equivalente en dólares. En la garantía selectiva el riesgo es similar, excepto en Proyectos de Desarrollo Tecnológico y Medio Ambiente en el cual el porcentaje asumido por NAFIN puede ser mayor. En la instrumentación de este programa, se suscribieron acuerdos con entidades bancarias nacionales (Banamex, Bancomer, Bital, BBV, Banorte).

BANCOMEXT como promotor de las exportaciones y de la inversión extranjera, es una institución de gran apoyo en nuestro país y particularmente para el área de América Latina, donde no existen formalmente institutos de esta naturaleza y menos con una visión de apoyo integral.

Este apoyo se respalda en tres grandes variables. La primera se dirige a identificar las necesidades relacionadas con el comercio exterior, con la finalidad de ofrecer una amplia gama

de productos y servicios promocionales y de información. Estas actividades están realizadas por los 37 centros de Bancomext localizados en todo el país.

La segunda tiene como finalidad la identificación de los sectores con mayores niveles de potencial para negocios internacionales y en los que México cuenta con claras ventajas competitivas. Para ello se elaboran estudios y seguimientos de indicadores de crecimiento industrial y comercio exterior del mercado nacional y de los competidores en el extranjero.

La tercera se orienta a identificar, evaluar y difundir de manera permanente las oportunidades de negocios en los mercados internacionales.

En BANCOMEXT al igual que en NAFIN a partir de 1995 se agregaron a los programas habituales de fomento los apoyos especiales a deudores y empresas perjudicadas por las crisis de 1994, entre éstos figuran el Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero (FINAPE) orientado a disminuir la carga financiera de los deudores, y a su vez contribuir en la promoción de nuevas actividades.

El Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME) se dirigió a empresas con adeudos de hasta 6 millones de pesos. Ambos programas consideraron acciones como descuentos en los pagos por periodos de hasta 10 años y la canalización de nuevos recursos crediticios. En los programas de promoción comercial se integran servicios de información con universidades, con el fin de apoyar el desempeño exportador de las pequeñas empresas. Los programas financieros incluyen créditos directos, capital de riesgo, garantías y redescuentos.

El Programa de Asistencia Técnica en apoyo a las pequeñas empresas (PAT) tiene como finalidad sensibilizar a las pequeñas empresas sobre la importancia de la asistencia técnica como factor clave en la competitividad, vincular los organismos y expertos en asistencia con las necesidades empresariales y propiciar el diagnóstico de asistencia técnica para entender eficazmente a las empresas demandantes de servicios.

El programa México Exporta consiste en la promoción intensiva de exportaciones con un enfoque sectorial, con la intención de incorporar a pequeñas y medianas empresas al proceso de exportación, ya sea directamente o como proveedor de exportadores.

Los nuevos retos que se plantea Bancomext son: incrementar el contenido nacional de las exportaciones, impulsar la integración de cadenas productivas, abrir nuevos mercados de exportación y consolidar los ya existentes, incorporar a más pequeñas empresas en la actividad exportadora y adecuar los productos mexicanos a la demanda internacional.

Con base en estos objetivos, los programas que se considera incrementar son: el apoyo a las pequeñas empresas a través del financiamiento directo, la asesoría e información para la estructuración de proyectos de exportación, el fortalecimiento de las cadenas productivas y la información comercial. La intención es ofrecer un servicio integral al empresario que desea incorporarse a la exportación. Por ello, la prioridad es desarrollar la industria de proveedores hacia la integración de cadenas productivas y la ampliación de la cobertura de los servicios de promoción entre los cuales se cuenta el Premio Nacional a la Exportación.

México como otros países latinoamericanos, enfrentó un *shock* externo negativo en la década de los ochentas y noventas, producido fundamentalmente por la elevación brusca de las tasas internacionales de interés y un progresivo deterioro de los términos de intercambio.

El proceso de ajuste produjo un considerable descenso en los niveles de vida de la mayoría de la población, esto también se refleja en el sector industrial del país, pues pocas ramas pudieron hacer frente a estos problemas.

La situación que afecta a las empresas, especialmente a las micro, pequeñas y medianas, es el alto costo del dinero y la desventaja en el acceso a los créditos, como fácilmente pueden hacerlo las empresas más grandes y con conexiones internacionales.

En términos generales, el sector de la MPyMIS ubica su mercado en el país, siendo más bien poco significativa su participación en la actividad exportadora. Sin embargo su orientación hacia un tipo de mercado resulta más completa si, dentro de lo que se entiende por mercado mexicano, se considera una subdivisión entre mercado local, regional y nacional. Así la microempresa tiende a enfocarse preferentemente en el mercado local 64.5% y menos en regional y nacional 19.4% y 15.4%, respectivamente. La pequeña industria lo hace en partes proporcionales 32.5%, 24.1% y 31.3%. De estas empresas, la mediana empresa es la que se orienta en mayor medida al mercado nacional 62%¹².

¹² NAFIN / FLACSO, Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de la PYMES, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, No. 9 México 1998, pág. 151.

El conjunto de la MPyMIS constituye un sector clave en la economía mexicana, el grueso de la actividad empresarial del país se despliega en este sector. Sin embargo, no es un sector homogéneo. Pese a su centralidad y a su capacidad para brindar empleo, la microempresa constituye el rubro más débil y problemático en el conjunto. Por el contrario, la pequeña y mediana empresa representan su lado más sólido.

En el caso de Nacional Financiera, es un instrumento del gobierno federal mexicano que apoya la política económica, su papel como Banca de Desarrollo ha adaptado su organización y finalidad a las necesidades coyunturales actuales; anteriormente la mayoría de sus créditos que otorgaba NAFIN se canalizaban para desarrollar la infraestructura económica industrial del país. En tanto que actualmente, después de su cambio a banca de segundo piso, destina el 98% de sus recursos a elevar la productividad, la calidad y el nivel de competitividad de las MPyMIS.

Desde hace varios años NAFIN ha promovido al establecimiento de entidades de fomento públicas y privadas. El objetivo de estas entidades de fomento es atender de manera integral a la micro, pequeña y mediana industria tanto con apoyos financieros como con capacitación y asistencia técnica.

Existen también otra instancia llamada Fondo de Desarrollo Económico y Social del Distrito Federal (FONDEDF), constituido en 1990, el cual, basado en los programas de fomento de NAFIN, opera como intermediario financiero, proporcionando apoyo en capacitación, asistencia técnica y financiamiento a microempresas.

Los proyectos que FONDEDF apoya corresponden a empresas e individuos que por sus características y condiciones no son sujetos de crédito de las instituciones tradicionales de financiamiento, ya que gran parte de sus beneficios proviene del sector informal (comercio ambulante) y de servicios (especialmente transporte, servicios comunales), a su vez realiza cursos de capacitación con base en las necesidades de sus beneficiarios.

NAFIN desarrolló el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP), cuyo objetivo es apoyar el desarrollo de las MPyMIS a través de esquemas crediticios, diseñados especialmente para atender las necesidades de capital de trabajo, inversión y reestructuración de pasivos.

Existe también el Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM), tiene como objetivo impulsar el crecimiento eficiente de las MPyMIS. Pare ello no basta sólo con apoyos crediticios, sino que

se complementa con el respaldo a la capacitación interempresarial, como el asociacionismo, con este programa se pretende fortalecer el perfil gerencial dinámico del empresario.

**EMPRESAS BENEFICIADAS A TRAVÉS DEL CRÉDITO OTORGADO
POR NACIONAL FINANCIERA
POR TAMAÑO DE LA EMPRESA
1995-2000**

TAMAÑO DE LA EMPRESA	EMPRESAS	MONTO (Miles de pesos).
1995	36 941	10 433 516
Micro	28 975	729 664
Pequeña	7 183	1 645 790
Mediana	440	1 299 212
Grande	343	6 758 850
1996	11 391	12 736 697
Micro	8 571	682 189
Pequeña	2 281	2 079 353
Mediana	301	1 659 041
Grande	238	8 316 114
1997	7 094	8 835 485
Micro	5 033	553 104
Pequeña	1 570	2 054 001
Mediana	321	1 284 898
Grande	238	4 943 482
1998	7 292	12 794 642
Micro	4 739	599 436
Pequeña	1 894	2 417 874
Mediana	453	2 058 538
Grande	206	7 718 794
1999	6 823	13 688 962
Micro	5 021	4 022 345
Pequeña	1 200	2 580 140
Mediana	489	2 419 918
Grande	113	4 666 559
2000	7 857	15 875 534
Micro	5 996	4 856 747
Pequeña	1 102	3 669 619
Mediana	596	3 892 664
Grande	163	3 456 504

FUENTE: Anuario Estadístico. Estados Unidos Mexicanos INEGI Edición 2001
NAFIN. Subdirección de Programación Financiera.

**EMPRESAS BENEFICIADAS A TRAVÉS DEL
CRÉDITO OTORGADO POR NACIONAL FINANCIERA
POR SECTOR ECONÓMICO
1995-2000**

SECTOR ECONÓMICO	EMPRESAS	MONTO (Miles de pesos).
1995	36 941	10 433 516
Industria	18 376	7 975 128
Comercio	10 693	1 128 296
Servicios	7 782	1 330 092
1996	11 391	12 736 697
Industria	4 464	10 560 810
Comercio	4 144	846 975
Servicios	2 783	1 328 912
1997	7 094	8 835 485
Industria	4 322	7 516 772
Comercio	1 457	307 878
Servicios	1 315	1 010 835
1998	7 292	12 794 642
Industria	5 554	10 618 788
Comercio	763	554 837
Servicios	975	1 621 017
1999	6 823	13 688 962
Industria	4 933	11 004 876
Comercio	876	1 014 881
Servicios	1 014	1 669 205
2000	7 857	15 875 534
Industria	5 795	11 062 879
Comercio	975	2 085 745
Servicios	1 087	2 726 910

FUENTE: Anuario Estadístico. Estados Unidos Mexicanos INEGI Edición 2001
NAFIN. Subdirección de Programación Financiera.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.4 CULTURA EXPORTADORA

"Hemos observado muy de cerca las características del crecimiento de Japón y Alemania, que después de una destrucción casi total como consecuencia de la segunda guerra mundial, están colocados en los primeros lugares en el comercio mundial. Su fortaleza radica justamente en sus exportaciones lo que a nivel mundial les da fuerza y poder de negociación, alcanzando fama y lo que es aún más importante ventas. . . La elevada competencia internacional en nuestro país ha hecho que se pierdan porciones de mercado muy significativas, al grado que algunas industrias no pudieron iniciar el proceso de la llamada "Reconversión" y tuvieron que cerrar, dejando desempleo y su participación al crecimiento económico del país. Sin embargo, gracias a la calidad tan baja que han tenido la mayoría de las importaciones que México ha hecho, el resto del sector industrial tiene la oportunidad de hacerle frente, quizá no tan agresivamente como se hubiera querido, pero al menos la oportunidad existe si se producen con calidad e ingenio. Eduardo Reyes Díaz. "La Mentalidad Exportadora. Octubre 1992.

Una de las principales causas por las cuales México carece de una cultura hacia la exportación es porque nuestro mercado interno permaneció cerrado a las exportaciones durante varias décadas; ésto trajo como consecuencia la casi nula importancia para tratar de extender nuestro comercio más allá de nuestras fronteras.

Lo cual se ha visto reflejado en la falta de experiencia ante el proceso de apertura comercial, por lo que nuestra industria mexicana tanto empresas, como comercio, viven hoy una situación de presiones y ajustes.

Por una parte presiones de apertura comercial que han traído competencia a nuestro país, por la otra una contracción del mercado por las secuelas de la inflación y recesión.

No es ningún secreto que la apertura comercial ha venido a lastimar, o mejor dicho aniquilar a la producción nacional, al menos en una muy buena parte, debido a la apertura que se hizo en condiciones de emergencia sin que el país estuviera preparado para la competencia internacional.

También hay que considerar que la apertura se agudizará más debido a los cambios estructurales del comercio mundial, dados por la regionalización o globalización. Cada vez es más impactante la competencia internacional por la integración de los países y su crecimiento de productividad y eficiencia.

Éstos y muchos otros puntos hacen la vida más difícil a los industriales y empresarios mexicanos, sin embargo hay una solución factible a todos estos retos, y es la exportación.

El entorno tradicionalmente ha limitado la innovación y mejora de productos para el pequeño empresario; no obstante, actualmente existen condiciones más propicias gracias a los cambios recientes en materia de propiedad industrial y la apertura comercial¹³.

La permanencia en los mercados tanto nacional como internacional implica un fuerte impulso de nivel microeconómico para que las MPyMIS actualicen sus procesos productivos y obtengan productos cada vez más exigentes. La velocidad de respuesta y flexibilidad en sus procesos de producción son clave para que las MPyMIS actualicen su tecnología bajo programas de desarrollo y mejora de productos bien establecidos.

Las opciones que se les presentan a este tipo de industrias en el entorno mundial y ante un mundo cada vez más competitivo, se puede resumir en general en tres grandes agregados:

- Defender el mercado interno ante la competencia creciente.
- Integrarse a una cadena productiva de exportación, ser proveedor de las maquiladoras, o bien subcontratar procesos.
- Identificar algún segmento de mercado de mayor valor agregado y menos volumen para buscar exportar directamente.

En este sentido, si las MPyMIS logran consolidar alguno de los dos últimos puntos, les dejará de preocupar el proteger a ultranza su mercado doméstico, ya que requiere todo su esfuerzo salir de alguna forma a los mercados internacionales.

Ante la falta de cultura para exportar, se debe tener en mente la adaptación o lanzamiento de nuevos productos buscando un nicho de mercado, es indudablemente el incrementar los beneficios y la rentabilidad de la inversión que realice con este propósito.

La vida útil de un producto en un mercado, mediante su mejora, adaptación o la creación de similares, es una fuente de ingresos adicionales al empresario, aumenta la productividad de su inversión y por consecuencia es una manera en que prolonga la permanencia de su producto y empresa en el mercado.

¹³ Véase edición especial de la revista de Comercio Exterior, "El diseño industrial, desafío de nuestro tiempo", México, Nov. 1994 pág. 78.

En México las MPyMIS en la medida que logren incorporar herramientas como el diseño industrial y desarrollo de producto como una técnica interactiva al proceso de mejora, desarrollo o adaptación de su producto para satisfacer necesidades concretas de sus consumidores podrán permanecer en el mercado nacional e incursionar en segmentos de mercado internacional atendiendo nichos específicos de mercado.

Desde hace varios años en México se ha venido dando un fuerte impulso a la promoción de exportaciones, en particular se ha buscado una diversificación tanto de los productos que tradicionalmente exporta la planta productiva nacional como de los mercados hacia donde se dirige. Asimismo se han intensificado esfuerzos por ampliar el número de empresas exportadoras para continuar reduciendo la concentración de las exportaciones en algunas grandes empresas.

En estos esfuerzos las MPyMIS juegan un papel muy importante, por lo que es oportuno comentar brevemente sobre los mecanismos o instrumentos disponibles para lograr que las MPyMIS se involucren en la actividad de exportación.

En el desarrollo de una empresa exportadora, la obtención del crédito está en la etapa final de un proceso de exportación. Inicialmente hay que conocer información de mercados, logística, comercio internacional, inteligencia comercial, y tener un producto que cumpla con todos los requerimientos que exige el mercado internacional como precio, calidad, normas, entre otras.

2.5 INSTRUMENTOS DE APOYO Y PROMOCIÓN A LA EXPORTACIÓN

Es fundamental contar con una gama de instrumentos que den apoyo y ofrezcan servicios útiles en este renglón para las MPyMIS.

Información: Este aspecto que reviste vital importancia para cualquier empresa, por grande o pequeña que sea, que desee incursionar en los mercados internacionales. La información puede ser bibliográfica y documental e incluye publicaciones especializadas, así como la estadística en bancos de datos lo que se comprende como inteligencia comercial.

En primer lugar, cabe mencionar que los sistemas de inteligencia comercial apoyan la identificación y difusión de oportunidades comerciales tanto para el flujo de demandas del exterior como para la promoción de oferta exportable nacional. El principal instrumento es el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), el cual se ha desarrollado bajo la

coordinación de la Secretaría de Economía (antes SECOFI) y con la participación activa de Bancomext y Nafinsa y el Consejo Mexicano de Inversión.

Este sistema tiene por objeto facilitar la difusión de oportunidades de comercio e inversión entre la comunidad empresarial mexicana, principalmente las pequeñas y medianas empresas. Mediante el análisis de segmentos de mercados del extranjero, se identifican aquellos que pueden ser atractivos para productos mexicanos.

Capacitación: La formación y asesoría son fundamentales para el desarrollo de los nuevos exportadores. Para las MPyMIS éstas se inician desde la necesidad de adquirir cultura exportadora, la cual debe inducir un cambio de actitud empresarial y su correspondiente estructura gerencial para atender negocios internacionales. El comercio internacional ofrece retos y oportunidades, los cuales con una debida y oportuna preparación se pueden aprovechar y así explotar los beneficios que ofrecen.

La oferta de capacitación en comercio exterior que se ofrece principalmente a las MPyMIS, actualmente es amplia en nuestro país. Las universidades ofrecen cursos de capacitación en todo el territorio nacional a través de diplomados, seminarios, extensión universitaria y cursos especiales, que buscan fomentar la cultura exportadora en México.

Por lo que respecta a la capacitación específica y especializada, el Instituto de Formación Técnica del Centro de Servicios al Comercio Exterior de Bancomext, diseña y promueve cursos, seminarios, conferencias y talleres sobre temas especializados en comercio exterior conforme a las necesidades específicas de los exportadores.

Proyectos de exportación: Un instrumento de promoción selectiva que está al alcance de las MPyMIS es el desarrollo de proyectos de exportación orientados a generar oferta de un producto de alguna región determinada para atender un nicho específico de mercado.

Estos proyectos de desarrollo de exportaciones denominados producto-región-mercado, son un conjunto de acciones que utilizan diversos instrumentos de promoción en forma integral. Esto permite desarrollar a grupos de exportadores nuevos de la MPyMIS o sin mucha experiencia en algún mercado determinado, previamente analizado y evaluado para así adecuar el producto a

los requerimientos del mercado externo, cuidando cada una de las etapas de la cadena de exportación, control de calidad, envase, transporte y comercialización¹⁴.

Con ello se busca lograr adaptar y consolidar la oferta exportable de empresas pequeñas y medianas de una región determinada del país, atendiendo a un nicho de mercado previamente identificado que propicie canales de comercialización y distribución directos.

Centro Promotor del Diseño: Recientemente inició en México un organismo que promueve el uso del diseño entre las industrias de menor tamaño como instrumento de competitividad y que alienta el desarrollo de productos.

Un centro promotor que difunda e impulse el diseño y desarrollo del producto entre pequeños y medianos empresarios es una alternativa viable y complementaria a todos los esfuerzos que se vienen dando en la materia. También permite orientar y canalizar oportunamente las necesidades e intereses de las MPyMIS hacia los diseñadores y consultores especializados, así como a las instituciones y centros de investigación y desarrollo tecnológico como son los centros de investigación de la red CONACYT, buscando siempre la complementariedad entre todos los organismos encaminados a apoyar a la pequeña y mediana empresa.

Promoción en el extranjero y eventos internacionales: La red de Consejerías Comerciales mexicanas en el exterior, representan un vehículo muy importante para promover las oportunidades de negocio que se presenten a la MPyMIS.

Estas oficinas distribuidas en todo el mundo están en contacto directo con los mercados y son la fuente más relevante para la inteligencia comercial. Tendencias y modas en los mercados internacionales, información sobre competidores, regulaciones comerciales y aduaneras, entre otras, son fuentes de información que se generan desde su origen y están a disposición del pequeño y mediano empresario.

Una herramienta útil para que las MPyMIS conozcan los mercados extranjeros son sin duda los eventos internacionales en sus diversas modalidades: ferias y exhibiciones, misiones comerciales, tanto de importadores hacia México como de exportadores mexicanos al exterior, así como foros y encuentros empresariales. Este instrumento constituye un elemento clave para que las MPyMIS den a conocer su oferta exportable e inicie su presencia en el extranjero.

¹⁴ Comercio Exterior, "Impulso Macroeconómico", en Comercio Exterior, núm. 5, México, mayo 1993, pp.-449-450.

Desarrollo de proveedores para tiendas departamentales: Otro mecanismo de apoyo que permite desarrollar a las MPyMIS para articularlas al proceso de exportación son los esquemas de Desarrollo de Proveedores para Tiendas Departamentales en el Extranjero.

Los proyectos de desarrollo de proveedores para cadenas de tiendas departamentales y de autoservicios en el extranjero buscan promover en forma permanente las exportaciones de empresas pequeñas y medianas de diversos sectores e industrias como los de prendas de vestir, artículos de regalo y decoración, textiles para el hogar, alimentos típicos, productos de piel y calzado y artículos de ferretería, entre otros.

Mediante este tipo de proyectos se establecen canales de comercialización amplios y estables para incorporar empresas sobre todo pequeñas y medianas, con o sin experiencia a negocios internacionales.

Las ventajas para las industrias de menor escala una vez que entran a un esquema de desarrollo de este tipo, se pueden sintetizar en lo siguiente. Este tipo de tiendas actúan como clientes confiables con alta capacidad de compra y seguridad de pago, tienen presencia en segmentos específicos de mercado y sistemas publicitarios efectivos. Esto para una empresa mexicana de menor tamaño, representa un ahorro en costos de inversión para ingresar a dichos mercados.

Estos esquemas son mecanismos de comercialización directos y sencillos que facilitan el acceso en forma más directa al consumidor final y evitan intermediarios.

La demanda que presentan es estable, amplia y permanente y al mismo tiempo se adapta a la escala de producción del fabricante, o bien la tienda departamental realiza una labor de acopio y consolidación de oferta. Esto da mayor confiabilidad a las MPyMIS para planear sus inversiones en capacidad productiva y programas de producción.

Generalmente las grandes cadenas de tiendas departamentales ofrecen asistencia técnica a sus proveedores para implantar sistemas de producción "*just in time*" (justo a tiempo)¹², "*fast answer*" (respuesta rápida)¹³, y de control de calidad. Las tiendas departamentales y de

¹² Taiichi Ohno, desarrolló el concepto "justo a tiempo", (JIT, Just In Time). Se define actualmente como sistema de manufactura donde todas las actividades se desarrollan de forma tal que los componentes y materiales requeridos en los procesos de producción están en el lugar correspondiente y en el momento exacto en que se necesitan.

¹³ De la misma forma la "respuesta rápida", (*fast answer*), forma parte de la cadena de producción ligada al *just in time*.

autoservicio en el extranjero son clientes para las MPyMIS con un conocimiento profundo de las tendencias en la moda, patrones y preferencias del consumidor final. Otros beneficios directos e indirectos que pueden recibir estas industrias son el ahorro de tiempo y recursos al tener acceso directo al comprador especializado, así como currículum y estatus por vender a compradores de reconocido prestigio internacional.

Por otra parte, para las cadenas departamentales extranjeras resultan también provechoso el ahorro de tiempo y recursos en la búsqueda de proveedores confiables y amplían así su red de "sourcing" (recursos) para encontrar calidad y precio en mercados en que los márgenes de utilidad se están cerrando cada vez más.

El entorno para fomentar la cultura exportadora representa un reto a las MPyMIS, el cual implica un gran esfuerzo en productividad, eficiencia y calidad en los bienes y servicios que ofrezca, pero este proceso de exportación se dará en medida en que las industrias que decidan exportar es porque cuentan con las características fundamentales para iniciar este proceso de exportación, y en la medida en que consideren el comercio internacional como nuevas oportunidades que les permitirá iniciar la exportación y permanencia en el mercado.

2.6 LAS CADENAS PRODUCTIVAS EN AMÉRICA LATINA

Los sistemas productivos latinoamericanos han heredado una profunda desarticulación estructural. Son muy escasas las relaciones económicas entre los sectores - industria y agricultura, servicios y actividad productiva real, administración pública y sectores productivos - así como las relaciones productivas intersectoriales entre unidades de diferente tamaño.

Esto condiciona la polarización de los sistemas productivos: una parte de la economía es capaz de realizar las transformaciones necesarias para elevar su competitividad internacional, mientras que otra está prácticamente al margen de esos procesos.

La experiencia internacional muestra que la articulación intra e intersectorial es condición necesaria para lograr un proceso de desarrollo estable y competitivo. La consolidación de un sistema productivo sólo puede basarse en la articulación adecuada de unidades empresariales de dimensiones distintas. Una economía nacional cuyo sustento sea un número reducido de grandes corporaciones siempre será mucho más vulnerable, sobre todo si están vinculadas a la extracción o primera transformación de materias primas.

Las grandes corporaciones internacionales y las grandes empresas industriales conservan su papel fundamental de tracción de las economías nacionales. Tienen mayor acceso a los mercados financieros de bienes y servicios, pero al mismo tiempo requieren cada vez más de un entorno industrial y empresarial de empresas medianas y pequeñas que les suministren de manera eficiente partes, componentes y servicios, sin los cuales difícilmente podrían mantener sus niveles de competitividad internacional. No es posible, ni tendría sentido pretender, definir la relación ideal entre las empresas grandes, las pequeñas y las medianas; las condiciones estructurales de cada país y la libre concurrencia de las fuerzas del mercado se encargarán de determinarla.

Conviene también considerar el tema específico de la dualidad entre las MPyMIs. Si bien las primeras se relacionan por lo general con el sector informal, existe la posibilidad de que una de ellas se desarrolle y alcance dimensiones realmente empresariales y competitivas. Por ello es importante promover vínculos más estrechos entre las mismas.

Sin embargo, esto no significa unificar la forma y la instrumentación de las políticas de apoyo, sino más bien delimitar los objetivos y contenidos de unos y otros programas. Por ello, al igual que conceptualmente se establece una diferencia entre el estrato de industrias que estamos analizando y la gran corporación o la gran empresa, por ello, es preciso distinguir las pequeñas y medianas de las micro industrias.

Ello permitirá delimitar las áreas a que se dirigen las distintas políticas de apoyo y los tipos de demanda de servicio.

Los múltiples estudios sobre los distritos industriales y los sistemas productivos locales han registrado varios tipos de relaciones interempresariales, ya sean verticales, donde las empresas colaboran formal e informalmente con las grandes empresas, o relaciones de cooperación horizontales entre empresas para adquisiciones, ventas e información.

La conceptualización de Marshall de las "áreas-sistema" o distritos industriales distingue los encadenamientos de tipo horizontal (un mismo tipo de producción), vertical (distintas fases de un proceso productivo) y diagonal (servicios prestados a las empresas).

En la actualidad las relaciones de cooperación interempresarial asumen una diversificación cada vez más importante. Los acuerdos calificados como verticales conciernen a empresas situadas en estado diferentes del proceso de producción (franquicias, concesión comercial,

contrato de distribución, relaciones de subcontratación), en tanto que los acuerdos considerados horizontales participan empresas en el mismo nivel de producción (empresas conjuntas, contratos de investigación y desarrollo, convenios de colaboración, acuerdos de adquisiciones y exportación)¹⁵.

El surgimiento de estas formas organizativas evidenció el papel de las regiones y las empresas en la creación de un entorno favorable para producir, innovar y vender (a pesar de la incertidumbre que pueda existir en el país) como funciones netamente vinculadas con el mercado y casi olvidadas en un modelo anclado en la fuerza de las grandes empresas transnacionalizadas y en la producción masiva a gran escala.

El redescubrimiento de esas dinámicas localizadas con base en procesos endógenos influenciados por las estructuras sociales, culturales e institucionales abrió una oportunidad a los modelos asociativos de empresas y a la consolidación de sistemas eficientes de relaciones productivas. En un entorno cada vez más complejo la capacidad de las empresas (consideradas individualmente) de captar información, evaluar las relaciones de producción correspondiente, interpretar la información disponible y anticipar los acontecimientos resulta cada vez más insuficiente, por lo que aumentan la incertidumbre y las dificultades para realizar una planeación estratégica¹⁶.

Los estudios sobre los distritos industriales en diferentes países han destacado la presencia de una organización industrial formada por empresas pequeñas y medianas interconectadas por relaciones de intercambio productivos, generalmente especializadas en una actividad industrial (calzado, muebles, máquinas-herramientas, etc.), y localizadas en un territorio delimitado¹⁷.

La conexión organización industrial-organización territorial ha sido común en todos los análisis sobre los distritos, junto con la fuerte relación entre los ámbitos económico, social y político. Ello explica la denominación "redes empresariales" para comprender este tipo de coordinación, de carácter multifuncional asociada a un gran número de actores en una interacción multilateral originando procesos de innovación permanentes¹⁸.

¹⁵ B. Baudry, *L'économie des relations interentreprises*, La Découverte, 1995.

¹⁶ M. Dini, "Políticas públicas para el desarrollo de redes de empresas: la experiencia chilena", *Estudios Latinoamericanos del Trabajo*, núm. 3, México, agosto de 1996.

¹⁷ Véanse entre otros autores, G. Becattini y E. Rullani, *Sistema local y mercado global*, Universidad de Florencia, 1995, y H. Schmitz, "Petites entreprises et spécialisation souple dans les pays en développement", *Travail et Société*, núm. 3, Vol. 13, 1990.

¹⁸ B. Planque, "Note sur la notion de réseau d'innovation", *Coloqui ASRDLF*, Saint-Etienne, 1990.

Una explicación interesante sobre el modelo de cadenas productivas parte de considerarla como un mecanismo temporal de coordinación de las actividades económicas que también responde al problema de la especialización y adaptación de las empresas, sobre todo en entornos económicos inciertos¹⁹.

El interés se centra en identificar los mecanismos de coordinación interempresarial: la esencia de los acuerdos de cooperación se alcanza cuando las partes aceptan cierto grado de obligación y obtienen a cambio cierta garantía en su comportamiento futuro²⁰.

Tal planteamiento busca superar la dicotomía mercado-empresa, insuficiente para explicar la complejidad de las relaciones interempresariales, en especial cuando los intercambios no son únicamente transacciones de mercado.

Al cooperar las empresas, constituyen un sistema de relaciones internas y externas indispensables para establecer el sistema de información. La experiencia de los distritos industriales y los diferentes agrupamientos de empresas pequeñas y medianas ha demostrado que la cooperación estimula la interacción permanente entre los participantes, con lo que genera información que permite generar soluciones a los problemas.

De ahí la distinción entre actividades similares y complementarias. No se trata sólo de las actividades de producción, pues participan la investigación, desarrollo y la mercadotecnia. Las actividades similares corresponden a las competencias necesarias de toda empresa; remiten a la experiencia y la capacidad particulares que les permite especializarse. Las actividades complementarias representan las diversas fases de un proceso de producción y pueden coordinarse cualitativa y cuantitativamente. Los mecanismos de coordinación de la actividad económica son la organización, el mercado y la cooperación interempresarial²¹.

Los encadenamientos de las pequeñas y medianas empresas entre sí con el resto de las unidades económicas constituyen un aspecto de gran importancia en la estructura industrial y en las dinámicas que los impulsan. Las relaciones interempresariales significan una manera de coordinación, con una pluralidad de formas que desencadenan una importante reorganización industrial, sectorial y regional.

¹⁹ G.B. Richardson, "The Organization of Industry", "The Economic Journal", No. 82, septiembre de 1972.

²⁰ Ibid.

²¹ Ibid. Véase también G.B. Richardson, *Information and Investment*, Clarendon Press, Oxford, 1990.

Por lo que podemos afirmar que se necesita mayor impulso a la articulación de cadenas productivas interempresariales. Como ejemplos podemos subrayar los siguientes puntos:

Fomento a la subcontratación:

El comercio mundial es cada vez más de productos intermedios. Ello refleja el proceso de descentralización y especialización productiva, en que las MPyMIs encuentran un espacio adecuado.

La subcontratación de primero o segundo grado es cada día más especializada y compleja, lo cual resta transparencia y accesibilidad a los mercados para quienes ya no operan en ellos. Se introduciría un elemento de competitividad al facilitar el acceso a ese mecanismo mediante bolsas de subcontratación, bases de datos o colaboración de las grandes empresas contratante con las subcontratistas pequeñas y medianas.

Internacionalización de las empresas y cooperación empresarial:

En un entorno de globalización y apertura surgen considerables oportunidades de negocios. La internacionalización de las empresas ya no tienen que ser un objetivo exclusivo de las grandes cooperaciones multinacionales. Los actuales medios de comunicación y transporte facilitan el establecimiento de vínculos entre empresas de menor tamaño y la configuración de redes de distintos tipos.

La creación de empresas, la formación de alianzas estratégicas y las inversiones conjuntas con socios de otros países permite aprovechar las ventajas y los aportes de cada una de ellas, alcanzando mayor especialización productiva, tecnológica y comercial. La promoción de exportaciones supone un primer nivel de internacionalización y puede ser completamente sinérgica con la proporción de inversiones extranjeras o en exterior.

La formación de áreas subregionales de libre comercio marcará una pauta de comportamiento del propio sector privado en el fortalecimiento de la integración regional, la cual deberá complementarse con apoyos de organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) o el Fondo Monetario Internacional (FMI) y otros organismos multilaterales como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI) y el Fondo Latinoamericano de Desarrollo (FOLADE).

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Formación de empresas nuevas:

Existen numerosas experiencias de viveros de empresas, centros de empresas e innovación y naves de nido, entre otras, que han recogido parte de las iniciativas empresariales renovadoras. Una forma de revitalizar la estructura productiva de un país es promover la actividad de jóvenes emprendedores y el establecimiento de tutorías para nuevos empresarios. Las experiencias más sobresalientes de los programas de microempresa facilitan el proceso de regeneración del tejido empresarial.

2.7 LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL Y EL DESPLAZAMIENTO DEL MERCADO INTERNO

La economía mexicana se planteó desde la crisis de 1982, la necesidad imperiosa de una transformación profunda que permita a sus exportaciones transitar con éxito por el inevitable camino de la globalización internacional.

Este cambio enfrenta como primer requisito adaptarse a las demandas de una nueva competitividad cuyas exigencias son tan numerosas como movedizas. No es de extrañar, pues, que el proceso sea lento, difícil y heterogéneo tanto en ramas, clases industriales o empresas de tamaños y capacidades distintas.

Como se sabe, lo innegable es que el cambio técnico y la adopción de nuevos patrones de comportamiento industrial se han iniciado, así sea sólo en grupos de industrias y empresas "líderes". Cosa entendible ya que el patrón requiere de niveles de eficiencia, calidad y rapidez de respuesta de las empresas, inéditos hasta no hace mucho, y muy alejados de los que suponía el modelo de sustitución de importaciones precedente.

Las empresas que destacan por su competitividad en los mercados internacionales muestran aspectos de gran interés en la aplicación de tecnologías modernas. Entre ellos, el uso de sistemas computarizados que permiten la producción eficiente en pequeñas cantidades, a la medida de las necesidades o capacidades de los clientes.

La introducción de nuevas tecnologías y sistemas ha permitido disminuir costos y responder eficazmente a los requerimientos del mercado, pero es de señalarse que alcanzar tal competitividad internacional no ha sido siempre fruto del esfuerzo individual de las empresas que con frecuencia puede ser insuficiente. La necesidad de innovar rápidamente y el enorme costo que implica el desarrollo de nuevos productos y técnicas, ha obligado a las empresas a

formar redes y alianzas entre ellas, con el gobierno, y con centros de investigación de las universidades²².

Entre los cambios en la política económica mexicana, para ir del modelo de sustitución de exportaciones al de promoción de las exportaciones, destacan acciones como la eliminación de los subsidios, la flexibilización de la reglamentación de la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología, la desregulación de algunos servicios y la privatización de las empresas públicas²³.

Tales medidas han tenido como finalidad orientar el cambio en las estrategias de las empresas industriales hacia la eficiencia productiva, favorecido por un comportamiento fluido de los mercados.

La apertura comercial fue sin duda el hecho más significativo en cuanto a su efecto en la economía. Planteada inicialmente para llevarse a cabo en forma gradual, con la firma del primer Pacto de Solidaridad Económica (PSE) del 14 de diciembre de 1987, se propone disminuir las presiones inflacionarias, en forma acelerada y en pocos meses la economía mexicana se convirtió en una de las más abiertas del mundo.

Para la industria manufacturera, el paso fundamental fue el cambio en el régimen de comercio exterior que permitan la eliminación de licencias para importar y la reducción de aranceles: a finales de 1987 casi totalmente las licencias de importación y el arancel se redujo hasta un promedio ponderado del 11.1% en 1993²⁴.

Toda economía nacional requiere la generación de un flujo importante de exportaciones, tanto en volumen como valor, que le provean ingresos suficientes para adquirir en el exterior los distintos bienes y servicios que necesita.

Lamentablemente, la carencia de una cultura empresarial auténticamente exportadora limita las posibilidades de una mejora en la balanza comercial, cuyo único estimulante pareciera residir en la mejora del tipo de cambio. Sin embargo, un análisis basado en esta premisa impide

²² Reich, R. "The Next American frontier" Times book, New York, 1983.

²³ La participación en la producción bruta en la industria manufacturera de las empresas públicas estatales disminuyó del 16.3% en 1988 al 10 % en 1993. Censos Industriales 1988, 1993, INEGI.

²⁴ Lilia Domínguez V. y Flor Brown G. "Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana". UNAM 1998, pag. 19.

explicar el éxito comercial suizo o japonés y hubiera sugerido una drástica reversión del saldo del comercio exterior estadounidense en los últimos años.

Para una amplia porción de las compañías mexicanas, su objetivo ha estado centrado en la penetración o consolidación del mercado exterior. La conquista y preservación de protecciones arancelarias y cambiarias, regímenes promocionales y otros privilegios permitió a nuestros empresarios vivir de espaldas a los mercados extranjeros. Y apartados de las nuevas tecnologías y los estándares internacionales de calidad.

Ese verdadero sistema de transferencia de riqueza hacia nuestras industrias en perjuicio del estado y los consumidores constituyó un brutal desaliento a la competitividad.

Una perspectiva exclusivamente local entraña una definición restringida e insuficiente tanto en el mercado como del negocio de la empresa. Hoy el mercado es mundial, y las organizaciones compiten con productos y servicios de diferentes orígenes o nacionalidades.

Además, factores tales como el tamaño limitado del mercado interno y la búsqueda de economías de escala y experiencia tecnológica, imponen a las compañías contemporáneas la necesidad de desarrollarse en forma efectiva en el comercio internacional.

Aunque no exporten, "sus competidores probablemente provengan de todas partes. (...) Los nuevos productos se están haciendo más costosos y difíciles de desarrollar, y los ciclos de vida más cortos implican que las compañías deben desarrollarlos y llevarlos al mercado global más rápido que nunca"²⁵.

Para estar en condiciones de competir en el propio mercado interno con los productos y servicios extranjeros, las empresas deberán de salir a contender en los mercados internacionales, para colocar sus productos. Sólo el efecto de escala y aprendizaje de tecnologías y mercados consiguiente, les permitirá neutralizar las ventajas competitivas que pudieran poseer sus rivales foráneas en el mismo ámbito local. En las palabras de Jacques Maisounrouge, "tras haber triunfado en el exterior, se hacen fáciles sus victorias en el interior. La reconquista del mercado interior pasa por la de los mercados exteriores"²⁶.

²⁵ Kirkland Jr., Richard I "Entering a new age of boundless competition", Fortune, No. 6 New York, March 14, 1988 página 18.

²⁶ Maisounrouge, Jacques. "International Manager". Barcelona, Planeta. 1986, página 96.

Lograr un desempeño competitivo en el comercio internacional como condición indispensable la formulación de una estrategia que se sustente en la investigación sistemática de oportunidades en un mercado internacional heterogéneo, mediante una adecuada segmentación del mismo y una diferenciación de producto consistente con ella.

La competitividad internacional derivada de la vinculación con el exterior tuvo una gran repercusión en nuestra planta industrial, dejando como resultado el cierre y quiebra de nuestras industrias, debido a la disminución de sus ventas.

Recordemos que la competencia fue desigual, pues nuestros precios no eran y no siguen siendo competitivos frente a productos importados, especialmente los de origen Asiático que cuentan con grandes subsidios por parte de sus gobiernos.

Ante tal desventaja, industrias como la textil decidieron reestructurar sus procesos, aunque solamente las grandes compañías han podido sortear este gran obstáculo, debido a que cuentan con una mayor infraestructura en comparación con las MPyMIS.

Este grupo de empresas exportan limitadamente hacia el exterior; el 47% de los empresarios consideraron que la falta de conocimiento de cómo operan los mercados de exportación les impide exportar; otro 24% reconoce explícitamente que su producción es inadecuada en costos, precios o calidad para la exportación; el 16% argumentó que la alta demanda local inhibe su participación en los mercados internacionales; y 5% no vende en el exterior, debido a falta de capital de trabajo. Sin embargo, tres cuartas partes de las empresas encuestadas mencionó su intención de exportar²⁷.

La apertura de la economía, aun cuando ha resultado negativa para un grupo de empresas, no ha tenido el efecto devastador que se esperaba de cierre masivo de empresas.

Ante tal reto, los empresarios micro y pequeños han optado por acuerdos de apoyo con el gobierno, con el fin de realizar una reestructuración, buscando en este caso apoyos principalmente a nivel financiamiento para la modernización de su capacidad productiva.

²⁷ Idem.

rama, elemento clave para la planeación industrial. Aquellas ramas que han logrado inducir estas acciones se encuentran en el cambio de la reestructuración productiva, en cambio aquellas en donde no existe una respuesta de grupo se han debilitado y posiblemente no puedan mantenerse en el mercado.

Para las micro y pequeñas industrias mexicanas y del área de América del Norte, ha quedado claro que adicionalmente a las alianzas estratégicas se requerirá de un decidido apoyo por parte de los gobiernos de los tres países que componen el TLCAN para evitar que las empresas Asiáticas invadan los mercados de esta región, puesto que en muchos casos operan bajo condiciones de *dumping*²⁸ o de un complejo sistema de apoyos indirectos para lograr competir con el exterior.

De esta forma, se requiere de una acción conjunta que elabore una estrategia a partir de esta realidad, puesto que de lo contrario, las diferentes ramas industriales se verán amenazadas por sus competidores asiáticos y los mercados se verán desplazados por otros productos extranjeros en gran medida, lo cual traerá como resultado que nuestro mercado interno se vea afectado.

²⁸ Prácticas desleales en el mercado. Cuando un país vende mercancía por debajo del precio pactado con el fin de incrementar sus ventas, se dice que está incurriendo en prácticas anti-dumping.

CAPÍTULO III

RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS MEXICANAS FRENTE AL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

3.1 IMPACTO DE LA APERTURA ECONÓMICA MUNDIAL EN EL COMPORTAMIENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS MEXICANAS

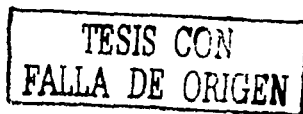
Como se indicó en el capítulo dos, la economía mexicana se planteó desde la crisis de 1982, la necesidad imperiosa de una transformación profunda que permita a sus exportaciones transitar con éxito por el inevitable camino de la globalización.

Este cambio enfrenta como primer requisito entender y adaptarse a las demandas de una nueva competitividad cuyas exigencias son tan numerosas como movedizas. No es de extrañar, pues que el proceso sea lento, difícil y heterogéneo tanto en ramas, clases industriales o empresas de tamaños y capacidades distintas.

Como sea, lo innegable es que el cambio técnico y la adopción de nuevos patrones de comportamiento industrial se han iniciado, así sea sólo en grupos de industrias y empresas líderes. Cosa entendible ya que el nuevo patrón requiere de niveles de eficiencia, calidad y rapidez de respuesta entre las empresas.

La economía global ha transformado radicalmente las estrategias empresariales. El motor central de estas transformaciones se identifica como cambio técnico. Las innovaciones han sido notables en prácticamente todos los sectores; la biotecnología, los nuevos materiales, las comunicaciones, la microelectrónica y sus aplicaciones en la maquinaria industrial, las avanzadísimas técnicas de la información, entre muchas otras novedades, han modificado drásticamente la producción y los mercados, generando formas totalmente distintas en la organización de las estructuras manufactureras, así como en la manera de llevar a cabo los negocios.

Estos sistemas de producción flexible se basan en las llamadas economías de alcance, contrapuestas totalmente a las economías de escala manufactureras. Otras diferencias esenciales son la tendencia a suprimirlas en su momento, revolucionarias líneas de ensamble y las organizaciones jerárquicas, acompañada por una creciente incorporación de trabajadores con alta capacitación y experiencia, así como un mayor uso de tecnologías y servicios



empresariales externos y de subcontrataciones, con la consiguiente propensión a formar conglomerados (*clusters*) industriales.

La introducción de nuevas tecnologías y sistemas ha permitido disminuir costos y responder eficazmente a los requerimientos del mercado, pero es de señalarse que alcanzar tal competitividad internacional no ha sido siempre el fruto del esfuerzo individual de las empresas que con frecuencia puede ser insuficiente. La necesidad de innovar rápidamente y el enorme costo que implica el desarrollo de nuevos productos y técnicas ha obligado a las empresas a formar redes y alianzas entre ellas, con el gobierno y con centros de investigación de las universidades (Reich 1993).

Las estructuras se transforman en forma tal que puede hablarse de un nuevo paradigma de producción cuyas constantes podrían sintetizarse como sigue:

- a) Transformación de las empresas grandes con sistemas de producción a gran escala, en empresas de menor tamaño con sistemas flexibles de producción y economías de alcance.
- b) Cambio de énfasis en las perspectivas del mercado: del nacional al internacional.
- c) Modificación en la producción descentralizada en la empresa a la descentralización de sus fases o a su subcontratación.
- d) Transformación de la planta de trabajadores: de una estable a la creciente contratación de trabajadores temporales.
- e) Conversión de la organización jerárquica del trabajo en nuevas formas más flexibles.
- f) Modificación en la actividad competitiva exclusiva mediante nuevas estrategias de competencia en cooperación con otras empresas y la conformación de alianzas y redes.

Todos estos cambios implican nuevos retos pero también oportunidades para los países semiindustrializados. De ahí las modificaciones experimentadas por la política económica mexicana en el intento de adecuar al país a las nuevas necesidades de la globalización y pasar de un modelo de sustitución de importaciones a uno de promoción de exportaciones.

Para la industria manufacturera mexicana, el paso fundamental fue el cambio en el régimen exterior que permitía la eliminación de licencias para importar y la reducción de aranceles: a finales de 1987 se suprimieron casi totalmente las licencias de importación y el arancel se

redujo hasta un promedio ponderado de 11.1 % en 1993¹. Cambiaron las reglas del juego y en un lapso bastante breve las empresas industriales se encontraron con un entorno radicalmente distinto.

Todos estos cambios perseguían que las exportaciones y la inversión privada asumiera el liderazgo en la expansión de la demanda en lugar del gasto público; además que el incremento en la capacidad de exportación aumenta la tasa de crecimiento del producto en el largo plazo en condiciones de inflación baja. Naturalmente, estos factores incidieron en la conformación de patrones de competencia industriales diferentes, creando un nuevo modelo industrial con aspectos destacables como:

- Un relevante y sin precedente desarrollo del país en cuanto a cantidad y variedad de transacciones industriales en el comercio exterior.
- Modificaciones importantes en la estructura industrial por la creciente influencia en la producción y el comercio exterior de las estructuras oligopólicas diferenciadas.
- Inicio y consolidación del proceso de modernización en varios sectores industriales.

La micro, pequeña y mediana industria ha tenido que enfrentar el cambio en el modelo de vinculación con el exterior, de un modelo cerrado a un modelo abierto, en que la competencia se incrementó muy rápidamente.

Esto dio por consecuencia una reducción de los márgenes de rentabilidad, cuestión que no pudo ser afrontada por todas las empresas, elevándose el número de quiebras, especialmente en la industria de la madera, la textil, la de plásticos -especialmente la del juguete, la de la madera y la editorial.²

De acuerdo con una encuesta entre micro y pequeña empresa, el 38% de las empresas consideraron que la apertura económica había tenido como consecuencia una disminución en sus ventas; el 34% mencionaron que no las había afectado y sólo el 21% consideró que las había beneficiado mediante un aumento de ventas o por la vía de un aumento de tecnología.³

¹ L. Domínguez y Brown Grossman "Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana" UNAM, México 1998.

² Clemente Ruiz Duran, "Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeñas y mediana empresa", NAFI-UNAM, 1998, pág.135.

³ Véase el documento: Micro y pequeña empresa en una economía abierta. Encuesta realizada por la División de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM 1999.

A este aspecto, cabe la pena señalar que la encuesta encontró que un 83% de las empresas requerían de apoyos gubernamentales para mejorar su competitividad.

Conviene mencionar que la competencia se dio bajo condiciones sumamente desiguales, puesto que los productos provenientes de los países en desarrollo de Asia mantienen precios inferiores, gracias a una estructura de apoyo estatal indirecto en el proceso, lo que da por consecuencia costos subsidiados, frente a los cuales difícilmente se puede competir.

Frente a esta situación algunas industrias se vieron afectadas severamente y no pudieron afrontar el reto asiático. En cambio, otras han decidido impulsar pláticas con la administración pública para que apoye un proceso de reestructuración de sus empresas, para que logren competir adecuadamente, este es el caso de la industria textil, que está sujeta hoy a un programa de reestructuración, por desgracia han sido las grandes empresa las más beneficiadas de este proceso de concentración.

La apertura de la economía, aun ha resultado negativa para un grupo de empresas, no ha tenido el efecto devastador que se esperaba de cierre masivo de empresas. Frente al reto extremo, los empresarios micro y pequeños han optado por acuerdos de apoyo con el gobierno, con el fin de realizar una reestructuración estratégica, buscando en este caso apoyos principalmente a nivel financiamiento para la modernización de su capacidad productiva.

Una lección de este proceso ha sido la necesidad de buscar asociaciones estratégicas, abriendo la puerta a una reorganización de tipo corporativo, rediseñándose las asociaciones por rama, elemento clave para la planeación industrial. Aquellas ramas que han logrado inducir estas acciones se encuentran en el camino de la reestructuración productiva, en cambio aquellas en donde no existe una respuesta de grupo se han debilitado y posiblemente no puedan mantenerse en el mercado.

Para las MPyMIS mexicanas y del área de América del Norte ha quedado claro que adicionalmente a las alianzas estratégicas se requerirá de un decidido apoyo por parte de los gobiernos de los tres países del TLCAN, para evitar que las empresas de Asia invadan los mercados nacionales, puesto que en muchos de los casos operan bajo condiciones de "dumping" o de un complejo sistema de apoyos indirectos para lograr competir en el exterior. De esta forma, se requiere de una acción conjunta que elabore una estrategia a partir de esta realidad, puesto que de lo contrario, las diferentes ramas industriales se verán amenazadas por sus competidores asiáticos.

La apertura comercial unilateral de México, que realizó de manera acelerada y sin mecanismos de defensa del producto nacional frente a los mercados internacionales que operan con frecuencia a través de competencia desleal, vía precios *dumping*, destruyó en menos de diez años, una buena parte de las empresas fabriles micro, pequeñas y medianas en los productos básicos, pero también en sectores dinámicos como la industria de autopartes, algunos sectores de la industria química y buena parte de la ya debilitada industria de bienes de capital⁴. Las autoridades mexicanas subestimaron el impacto de la apertura al sobreestimar el efecto multiplicador de las exportaciones manufactureras en el producto nacional y el empleo.

El efecto de la liberación comercial y la desregulación económica ha favorecido especialmente a los grandes conglomerados industriales y comerciales y, en su segundo caso a las empresas medianas asociadas o subcontratistas de bienes y servicios que demanda la gran empresa.

No obstante, debe considerarse que los impactos regionales han sido distintos y con resultados de diverso peso en el empleo y la producción, dependiendo del nivel de desarrollo socioeconómico de cada región. Por ejemplo, en los estados de Puebla y Jalisco la apertura comercial ha sido devastadora para la micro, pequeña y mediana industria productora de bienes de consumo final⁵.

Sin embargo en Nuevo León, el tejido industrial pequeño y mediano, más vinculado a la gran industria, ha crecido en una menor vulnerabilidad de los establecimientos pequeños, además que los sistemas de apoyo, vía asociaciones por rama, han permitido buscar nuevos nichos de mercado o cambiar de giro productivo.

En las grandes ciudades como México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Ciudad Juárez, Tijuana, Torreón y Mérida, entre otras, muchos industriales cerraron la fábrica pero se lanzaron a comercializar productos importados. El nuevo nicho de los años noventa ha sido, sin lugar a dudas la comercialización de productos o servicios extranjeros.

En el ámbito de los servicios, cabe destacar el auge de las franquicias de todo tipo: comida rápida, seguros médicos, correos privados y mensajería, salones de belleza, reparaciones automotrices, tintorerías, despachos contables y corporativos, vestido, etc.

⁴ T. Calvo y B. Méndez, "Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización" México 1998, pág. 223.

⁵ Idem página anterior.

En el terreno productivo, también han proliferado las asociaciones o coinversiones con capitales extranjeros que poseen marcas de prestigio en una amplia gama de productos de consumo. Una alternativa que se ha estado promoviendo entre la Secretaría de Economía (antes SECOFI) y NAFIN, son las empresas integradoras y las uniones de crédito que cuentan con facilidades y apoyos para salir adelante.

3.2 EL REZAGO DE LAS INDUSTRIAS DE ESCALA MENOR

Modernización y competitividad son condiciones para que México participe con éxito en la economía mundial, caracterizada por la globalización y la formación de bloques económicos. Esto significa elevar la productividad, lograr una adecuación tecnológica y actualizar constantemente los esquemas administrativos y organizacionales.

En el logro de estos objetivos, la micro, pequeña y mediana industria juegan un papel determinante, pues sin su participación, la competitividad de la planta productiva nacional no es posible.

La capacidad de estas empresas para generar empleos, las coloca como elemento de primer orden en la consecución del bienestar social de la población.

Hoy la micro, pequeña y mediana industria enfrentan retos que suponen producir con las normas de calidad que cumplan los estándares internacionales, las crecientes exigencias del mercado interno y con costos cada vez menores. Estos retos implican estar en contacto con servicios de los que antes se había prescindido o no se incorporaban sistemáticamente, pero que cada día serán más necesarios para las empresas, independientemente de su tamaño:

- Capacitación
- Consultoría
- Información
- Asistencia técnica
- Desarrollo científico y tecnológico

Ante estos retos, la respuesta que se requiere frente a las restricciones al crecimiento que enfrentan las MPyMIS, es romper en primer lugar el círculo del bajo valor agregado. Se requiere arrastrar a este subgrupo de empresas hacia actividades que les permitan capitalizarse, puesto

que hoy por hoy las actividades que desempeñan difícilmente les permitirán hacerlo, sino por el contrario refuerzan el círculo del bajo valor agregado.

En este sentido, el reto de este grupo de empresas es que logren dar un salto tecnológico, con el fin de que puedan incorporarse a nuevas redes de producción de mayor valor agregado. Para lograr este propósito se requiere entender que el potencial tecnológico de la micro, pequeña y mediana industria se encuentra ubicado fundamentalmente en el proceso y no en la innovación del producto⁶. Bajo esta perspectiva, existen áreas claves a lo largo del proceso, las cuales si se les da la atención debida pueden dar lugar a mejoras sustanciales en términos técnicos, de tal forma que tenga un impulso o un salto tecnológico.

Para impulsar un salto tecnológico existen dos mecanismos de inducción fundamentales: el primero de ellos es a través de la subcontratación y el otro mediante reglas en el otorgamiento de crédito. El mayor acceso al crédito comercial inducido por instituciones financieras del Estado podría ser utilizado como un mecanismo de subcontratación, en cuyo caso las empresas que subcontratan podrían recibir financiamiento para apoyar el desarrollo tecnológico de la empresa subcontratada; en este caso, se podría abrir la posibilidad de utilizar a estas empresas como intermediarios financieros, a las cuales se les podría descontar papel, con el fin de reducir presiones y facilitar la transferencia de tecnología entre la gran y la micro y pequeña industria.

Esta propuesta contrasta con lo que ha sido la política de apoyo al desarrollo tecnológico en los países en desarrollo, que ha estado orientada fundamentalmente hacia el desarrollo del producto. Este tipo de política responde a la forma como se habían venido dando las innovaciones tecnológicas en la perspectiva histórica mediante procesos no secuenciados de tipo explosivo que generaban grandes transformaciones en la producción.

Esto ha llevado a que los centros de innovación tecnológica tengan a bien orientarse fundamentalmente a impulsar prototipos o a la generación de nuevos productos, sin que se haya establecido una búsqueda sistemática de la forma como impulsar la tecnología al nivel de proceso.

⁶ Estos resultados derivan de una encuesta aplicada en las principales zonas metropolitanas y en las ciudades fronterizas más importantes de México. En esta encuesta se encontró que en la mayor parte de las empresas no tienen capacidad para la innovación de nuevos productos, pero que sí tienen capacidad para elaborar algunos instrumentos o bienes de capital. De esta forma, es más factible que diseñen mecanismos para reordenar la producción y sólo eventualmente realizar innovaciones. García de León s. "La micro, pequeña y mediana industria en México, y los restos de la competitividad" México 1999, pág. 127.

Reorientar la estrategia de impulso al desarrollo tecnológico no será fácil, puesto que implica modificar desde la concepción misma las instituciones de ciencia y tecnología en los países en desarrollo, hasta la forma como están organizadas y la manera como se vinculan con la industria.

Las industrias de menor tamaño en la actualidad han tenido la necesidad de superar sus rezagos, en particular el tecnológico; el cambio es en particular evidente, pues la rápida difusión de la tecnología en todo el mundo está permitiendo a los industriales con bajos costos desafiar las posibilidades establecidas en el mercado por empresas dominantes.

La tecnología tiene un impacto competitivo en dos formas relevantes: proporciona una ventaja de mercado mediante diferenciación o valor agregado y/o una ventaja de costos mediante el mejoramiento de la operatividad total de la empresa, por lo que emerge como la más importante alternativa para adquirir ventajas que apoyen la sobrevivencia o el crecimiento de las industrias de menor tamaño.

La tecnología se ha transformado en una prioridad, y también en un imperativo para la competitividad de la industria, por lo que el subsector de la pequeña y mediana (excluyendo a la microindustria) enfrentan ahora una amenaza creciente por parte de las industrias que han alcanzado una capacidad tecnológica para penetrar en sectores de mercado que son más sofisticados en tecnología.

La importancia del contexto ha sido reconocida ampliamente. Tres atributos del ambiente son de particular interés en relación con la tecnología: dinamismo, complejidad y hostilidad.

El dinamismo del ambiente indica la frecuencia de cambio de los elementos del entorno. Al cambiar bruscamente la demanda, las preferencias de los consumidores, la tecnología del producto o las políticas económicas, es más probable que las industrias realicen esfuerzos deliberados para cambiar tecnologías de producto o de proceso que les permitan adaptarse a los cambios rápidos del contexto.

La demanda puede concentrarse como consecuencia del surgimiento de innovaciones radicales que sustituyen a productos, que crean nuevos mercados o que los segmentan por la introducción de productos que son recibidos como nuevos por los consumidores.

La complejidad o heterogeneidad del ambiente se refiere al número de elementos externos que son relevantes para la operación de la industria (Jurkovich, 1974). En un ambiente complejo la industria está más dispuesta a aprender, obtener y aceptar ideas innovadoras o información técnica a través de un gran número de diversos agentes externos tales como clientes, proveedores o institutos de investigación.

La hostilidad del ambiente indica el grado de competencia en el mercado (Miller & Fuesen 1982); mientras más hostil es el ambiente, mayor es la necesidad de obtener un margen de competitividad en los costos de producción y en la diferenciación de mercado y por lo tanto es más probable que la empresa adopte una conducta favorable a la innovación o a la renovación tecnológica.

Entre los objetivos para superar el rezago de las industrias de escala menor, cabe destacar que la modernización tecnológica de las industrias se estimula por la competencia, por la asimilación eficiente de tecnología moderna nacional y extranjera y por el desarrollo de las capacidades de innovación e investigación. Sin embargo, en este país este proceso es aun incipiente y el monto de los recursos públicos y privados dedicados a las actividades científica y tecnológica es aún muy limitado.

Por otra parte, en el caso específico del entorno tecnológico nacional, el cual se refiere al conjunto de conocimientos aplicados; de procesos, herramientas, métodos, procedimientos y equipo que se usan para producir bienes y servicios y para el diseño organizacional y gestión de las empresas presenta una fuerte dependencia del exterior y rezagos en los diferentes aspectos que asume: conocimientos básicos, maquinaria y equipo, diseño de equipo, productos y procesos productivos, control de calidad, mantenimiento, organización y gestión administrativa, etc.

Otra de las causas para abatir el rezago, son los retos del macroentorno empresarial, pues ante una ampliación y consolidación de tratados comerciales con otras naciones, y con la consecuente disminución de las barreras comerciales, hace que nuestra industria se vea desfavorecida por su capacidad para producir y exportar al nivel de nuestros vecinos del norte o de Europa.

Lo cual trae como consecuencia una feroz rivalidad doméstica entre industrias provocando la desaparición de muchas de ellas, incluso de ramas industriales completas que no logran estándares de producción internacional, lo cual ha provocado la pérdida de capacidad

empresarial y productiva. Aunque el impacto será diferente en cada rama y estrato. La especialización de la industria en aquellas ramas en las que se tengan mejores condiciones para su desarrollo y para competir internacionalmente.

Es decir, la apertura implica un ajuste interindustrial, en el que se contraerá la producción en aquellas ramas y estratos en los cuales no se cuente y no sea factible generar y mantener ventajas competitivas y se expandirá en las que el país pueda ser competitivo.

El papel protagónico en el desarrollo y crecimiento de la economía le corresponderá a las empresas privadas, motivo por el cual el empresariado de las actividades económicas más débiles dispondrá de menores recursos provenientes del sector público.

De no lograrse el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional, la expansión prevista de las exportaciones manufactureras y el ingreso de la inversión extranjera en volúmenes significativos para amortiguar los desequilibrios externos se pondrán en peligro la estabilidad cambiaria y las metas del desarrollo económico. Consecuentemente, disminuirán las posibilidades de generar nuevos empleos para sustituir los perdidos por el cierre de empresas no competitivas y los derivados del incremento natural de la población que demanda trabajo.

Por consiguiente, y ante tales condiciones del entorno del país y sus diferentes actores sociales, tendremos que enfrentar los siguientes retos:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Consolidar la inserción de la economía en general y de la industria en particular, en la corriente de globalización que prevalece en la economía mundial en condiciones favorables para el desarrollo de los diferentes sectores de la economía nacional. |
| <ul style="list-style-type: none">• Integrar un mayor número de empresas al sector exportador. |
| <ul style="list-style-type: none">• Diversificar las relaciones comerciales con el exterior. |
| <ul style="list-style-type: none">• Diversificar las exportaciones, ya que la concentración en número limitado de productos sigue siendo elevada. |
| <ul style="list-style-type: none">• Apoyar en mayor medida las empresas exportadoras y de comercio exterior. |

<ul style="list-style-type: none"> • Introducir en el sector empresarial una nueva cultura exportadora.
<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar trabas y restricciones que obstaculicen el flujo de las exportaciones.
<ul style="list-style-type: none"> • Lograr un desarrollo industrial que tienda hacia la desconcentración geográfica.
<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar una parte significativa del crecimiento de la industria nacional a través de la creación y fortalecimiento de un sector exportador altamente competitivo.
<ul style="list-style-type: none"> • Especializar una promoción importante de la planta productiva en bienes internacionalmente competitivos.
<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar la productividad del sector industrial e introducir en forma generalizada sistemas modernos de normas, estándares y de especificaciones industriales y una nueva cultura de calidad total.
<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer el desenvolvimiento de empresas orientadas al mercado interno.

En cuanto al desarrollo científico y tecnológico así como en la formación de recursos humanos, es necesario establecer como eje central del nuevo paradigma productivo, la producción y acumulación del conocimiento. Bajo tal paradigma la transformación educativa y el desarrollo científico y tecnológico deberán convertirse en factores fundamentales para el desenvolvimiento de la capacidad de innovación y creatividad, y por lo tanto, para obtener ventajas competitivas.

De esta forma, podremos lograr un mayor acercamiento entre los establecimientos industriales y los centros de investigación y desarrollo e instituciones educativas, así como facilitar los procesos de transferencia de tecnología e incrementar la participación directa de las empresas privadas y su apoyo financiero a instituciones externas en las labores de investigación y desarrollo.

Aumentar la disponibilidad de financiamiento para el sector empresarial e incorporar adecuaciones a las regulaciones financieras que permitan mejorar la eficiencia de los mercados de crédito y capital para hacerlos internacionalmente competitivos.

Con la ampliación y consolidación de tratados comerciales con otras naciones, y la consecuente disminución de las barreras arancelarias y el incremento de la rivalidad doméstica, así como la competencia internacional, debemos comenzar a consolidar el ingreso de la economía mexicana en general y de la industria en particular, en la corriente de la globalización que prevalece en la economía internacional.

En el caso de las industrias de menor tamaño y con pocas oportunidades de competir, lo ideal sería poder antes de insertarlas, el hacer una valoración sobre su situación y ver de qué forma se podrían insertar a este mundo competitivo y después impulsarlas a la exportación.

Ante estas perspectivas para resolver el rezago de las industrias de menor escala, hay que tener en cuenta y utilizar en la medida de lo posible, tecnologías industriales o la transferencia de tecnología como posible opción para superar su rezago tanto en tecnología como competitivo y dejar atrás el bajo valor agregado para estas industrias.

3.3. CREACIÓN DE NUEVOS POLOS INDUSTRIALES REGIONALES

Con la idea de lograr un desarrollo industrial rápido y fácil, que traiga en su conjunto una disminución de las desigualdades regionales y la concentración espacial económico-demográfico, se ha optado por la creación de nuevos polos industriales regionales.

Ante este nuevo enfoque, han surgido nuevas ideas y nuevas estrategias que provienen de Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos, dentro de la teoría de los polos de desarrollo que anuncian la corrección de los errores anteriores que ocurrieron por una aplicación parcial al desarrollo, para ello a continuación analizaremos algunas teorías de industrialización.

Como respuesta a estos errores en la aplicación de la teoría, surgen las "nuevas estrategias" que señalan la utilización de "centros generadores de crecimiento" (Hansen 1972); "complejos industriales para el desarrollo polarizado" (N. F. Luttrell, 1972); "conjuntos de innovaciones" (J. R. Lausén 1974, pp. 70, 92); "estrategia integrada de industrialización, urbanización y polarización" (INDUPOL). (Boiser S. 1974); y otras fantasías por el estilo.

Detengámonos un poco con el ejemplo de la estrategia de INDUPOL. Boiser propone una estrategia integrada de industrialización, urbanización y polarización como un proceso planteado, comprensivo y en gran escala de desarrollo regional. Señala que lo único nuevo en su planteamiento es la necesidad de estudiar más a fondo las interrelaciones entre los procesos

de urbanización y polarización y de considerar los tres fenómenos como interdependientes e inseparables en una correcta interpretación de una estrategia de crecimiento polarizado. Esta estrategia incluye nueve etapas.

1. Identificación de las actividades industriales.
2. Identificación del sistema urbano.
3. Identificación de los procesos "deslocalizables".
4. Análisis y evaluación de las ventajas comparativas de los componentes urbanos.
5. Asignación de procesos industriales a los componentes urbanos.
6. Selección de acciones sistematizadoras.
7. Selección de acciones internalizantes.
8. Programación física y financiera.
9. Control y evaluación de la estrategia.

Con excepción de los puntos 6 y 7 que relacionan la estrategia INDUPOL con la teoría de polos de desarrollo, los restantes son consideraciones de cualquier política de descentralización industrial y de fomento industrial, polos o no polos de por medio.

Ninguna teoría de la economía urbano-regional proporciona criterios indiscutibles para identificar la localización, número y tamaño, así como el tipo y monto de las inversiones a realizar en los centros urbanos, a estimular dentro de una estrategia de descentralización industrial. Esto se tiene que determinar por medio de una serie de consideraciones teóricas parciales sobre esta problemática, tal como a continuación se efectúa.

a) Localización y tamaño.

La identificación de las ciudades a estimular está estrechamente relacionada con el problema de localización de las empresas industriales individuales. Sin un organismo planificador pretende influir en la localización de éstas, deberá tomar muy en cuenta los factores que la determinan. Sería un grave error seleccionar áreas a estimular si éstas no presentan los factores locacionales indispensables para el establecimiento rentable de las empresas particulares.

La complejidad de la selección correcta de las localidades prioritarias se deriva de que la solución a la localización industrial más adecuada varía mucho de industria a industria,

dependiendo de la naturaleza y características del bien que se produce, del tipo de mercado que enfrenta y de sus requerimientos de insumos, infraestructura, e interrelaciones industriales.

Con bases en estas características se presentan tres patrones generales de localización: orientación según recursos naturales y materias primas; orientación al mercado; y, orientación a las economías externas y de urbanización.

Con el desarrollo tecnológico del transporte y las comunicaciones en general, se han reducido considerablemente el costo y el tiempo de la distribución de las mercancías. Con esto se ha tendido a concentrar la producción en la, o las ciudades principales; a aumentar la diferenciación de las ventajas entre las localidades y a acentuar la especialización geográfica y la extensión espacial de las áreas de influencia de las ciudades. La disminución en la importancia de los costos de transporte implica además, que los otros factores locacionales aumenten su significación.

El desarrollo tecnológico de los energéticos amplió aun más la elección locacional. Esto, aunado con el mayor número de empresas que no transforman directamente las materias primas, produce actualmente que una gran producción de la industria "no tenga raíces"; esto es, que no se encuentre atada a los recursos naturales y sea capaz de establecerse en cualquier lugar. En términos generales, se estima que un 70% de la industria manufacturera se encuentra en ese caso⁷.

N. M. Hansen aclara que la determinación del tamaño adecuado a estimular sólo puede ser tomada como un indicador general con base al estudio de número de habitantes, así como de la reducción de los costos de los servicios públicos y la calidad de los mismos, siempre teniendo en mente la minimización de los costos de infraestructura.

b) Número de localidades.

Si los recursos financieros públicos y privados fueran lo suficientemente grandes como para impulsar adecuadamente todas estas localidades, no habría inconveniente en hacerlo. Pero los recursos de cualquier país, especialmente para los no desarrollados, están a años luz de poder alcanzar esa posibilidad y más aún si se considera por un lado, que se debe atender satisfactoriamente al sector agropecuario dentro de una política de equilibrio sectorial. Por el

⁷ Garza Gustavo, "Industrialización de las grandes ciudades de México", COLMES, página 18.

otro, se debe considerar que una porción elevada de las inversiones en el sector urbano se gastan en las principales ciudades, que paradójicamente son las que se quieren frenar, por lo que en el mejor de los casos, sólo quedan residuos de la inversión pública para aplicarse a políticas concretas, como el caso de la descentralización industrial.

Desde este panorama, al estado mexicano se le presenta el dilema de decidir entre dos líneas diferentes respecto a la distribución de la inversión pública destinada a implementar una política de descentralización industrial: concentrarla en unas cuantas localidades, teniendo cierta posibilidad de influir en su dinámica (*descentralización concentrada*), o invertir casi nada en muchas, de tal suerte que no quede ni siquiera la remota posibilidad de influir apreciablemente en su dinámica de crecimiento (*descentralización dispersa*).

La estrategia de descentralización concentrada se suele identificar con la teoría del desarrollo polarizado, pues implica el estímulo de unos cuantos centros regionales o polos de crecimiento con el más alto potencial de desarrollo. También se le asocia la hipótesis de que las desigualdades regionales son un factor que estimula, y está directamente relacionado con el desarrollo económico en los términos planteados por Hirschman.

Como política de desarrollo económico, la planeación urbana podría considerarse como una herramienta para promover el desarrollo de las regiones atrasadas expandiendo unos pocos centros urbanos que pudieran adquirir el conjunto de ventajas locacionales de las grandes ciudades.

Esto es así porque las decisiones del empresario sobre dónde establecer su empresa giran fundamentalmente en el conjunto de ventajas locacionales que se asientan en las ciudades de tamaño considerable. En este sentido, los estudios empíricos realizados en países industrializados, muestran que las plantas industriales pequeñas experimentan mayor crecimiento en las grandes ciudades.

La estrategia de descentralización dispersa, considera que se debe seleccionar un gran número de localidades pequeñas, ya sea rurales o urbanas, con el propósito de estimular el desarrollo, disminuir las desigualdades regionales y promover la descentralización industrial. Geisse señala una serie de observaciones consideradas por los defensores de esta estrategia como las principales justificaciones para implementarla:

- a) Los costos de urbanización (viviendas, equipamiento comunitario, servicios urbanos) son sustancialmente mayores en las ciudades de más de un millón de habitantes.
- b) Existe un elevado costo social en la falta de integración social y psicológica del migrante rural a la vida urbana.
- c) Las economías de escala en sociedades de bajo valor agregado de especialización son de escasa importancia.
- d) Se da una enorme carga en gastos de mantenimiento y mejoramiento de las estructuras urbanas ya existentes.
- e) Se presentan graves problemas de estabilidad política y social derivados de los fuertes desequilibrios regionales (G. Geisse, s.f. pág. 21).

Como se desprende de las observaciones anteriores, la descentralización dispersa tiene mas bien como objetivo lograr frenar el proceso de urbanización vía control de la migración rural-urbana, como una medida para tratar de reducir los graves problemas que aquejan a las ciudades de los países dependientes.

En el caso de México, la migración a las grandes urbes, se debe en su gran mayoría a que no existen condiciones básicas para poder instalar centros industriales de empleo, por lo que recurren al autoempleo condicionado a factores como la falta de mercado para sus productos además de la competencia.

En gran medida para reducir la migración y la descentralización, es necesario buscar alternativas para instalar fuentes industriales generadoras de empleo, en donde se haga uso medido de los recursos, las habilidades y capacidades del área.

Su utilidad para pronósticos de descentralización industrial es mucho más limitada y no creemos que México tenga las características enunciadas que justifican su posible aplicación. En primer lugar, y lo que es más importante, México no se puede considerar como un país de bajo grado de industrialización.

En segundo lugar, el alto costo social por la falta de integración del migrante sólo es importante cuando se trata de minorías étnicas que no hablan el español y que poseen serias desventajas educacionales y culturales.

En conclusión, se puede señalar que en términos generales existe cierta incompatibilidad en alcanzar simultáneamente los objetivos de descentralización industrial y disminución de las

desigualdades regionales. Para lo primero se requiere una estrategia de descentralización concentrada y para lo segundo de descentralización dispersa y corresponde a los planificadores estatales seleccionar el objetivo prioritario.

Para el caso de México se puede recomendar atacar las disparidades regionales utilizando una política económica que tienda a especializar a las diferentes regiones del país en las actividades en las que tenga ventajas comparativas. Algunas regiones especialmente dotadas se desarrollarán vía expansión del sector agropecuario y, otras, por la expansión de actividades no agrícolas. De esta forma se puede intentar lograr la compatibilidad de la descentralización industrial y la disminución de las desigualdades regionales en el corto plazo.

De tener éxito una estrategia de descentralización concentrada, en el mediano y largo plazo contribuirá a estimular el desarrollo de las regiones atrasadas mediante los requerimientos que un dinámico proceso de industrialización reclama -Insumos agropecuarios, servicios, comercio, transporte- de tal suerte que los dos objetivos llegarían a ser compatibles.

El concepto de factores de localización tiene una larga historia, pero siempre se estudia de una manera muy general, ya que en cada tiempo, lugar y caso, los factores locacionales se manifiestan de manera distinta.

Para los fines del presente estudio, interesa tener una idea clara de la importancia que las variables locacionales representan en la actual distribución especial de la actividad económica en México, pues resultaría pretender modificar dicha distribución, sin manipular los factores que la determinan.

En primer lugar el mercado de productos, esto es, enmarcar al mercado de bienes y servicios como uno de los factores de localización más general e importantes. Afecta de forma diferente a cada rama industrial actuando como cada uno de los factores locacionales, en forma conjunta dentro del factor general del transporte, y de la aglomeración.

La consideración del mercado como factor fundamental de localización ha dado lugar al enfoque conocido como localización según orientación al mercado. Éste considera prioritario el aspecto de la realización de las mercancías y, en general, de todas las variables relacionadas con la demanda, como centrales para determinar la localización óptima.

El mercado de factores, considera la disponibilidad de diversos insumos dentro del enfoque de localización según minimización del costo de producción, esto es, dentro de un análisis que centra su atención en los aspectos relacionados con la oferta, los cuales son:

1. **Materias primas.**- las materias primas y los energéticos se constituyeron como la fuerza de atracción principal para el establecimiento de la industria
2. **Mano de obra.**- el mercado de trabajo presenta dos características que no dejan de ser paradójicas: la primera es la superabundancia relativa de mano de obra en general, y la segunda, la escasez relativa de fuerza de trabajo calificada.
3. **El mercado de la tierra.**- en el sentido de que la renta puede dictar el uso del suelo, por lo que evidentemente, influye en la localización de la industria.
4. **Mercado de capitales.**- en una economía como la mexicana, está controlada por las instituciones financieras privadas y públicas, y como toda empresa, requiere apoyo financiero, la ubicación de estas instituciones se ha convertido en un factor de localización industrial, pues se puede recurrir a éstas con mayor prontitud.

Las condiciones generales de la producción, que son todos aquellos factores que se encuentran fuera de las empresas individuales pero sin los cuales no sería factible realizar el proceso productivo; son verdaderamente factores de la producción socializados. Por su propia definición, por lo tanto, estas condiciones son factores locacionales de importancia fundamental, por ello destacamos a continuación los que consideramos más importantes:

Infraestructura.- se le reconoce como prerequisite indispensable para el establecimiento de las empresas industriales modernas. Generalmente se le considera constituida no sólo por servicios como energía y comunicaciones en general, sino también por elementos de tipo social como escuelas, hospitales, parques, etc⁸.

Economías externas.- su importancia en el contexto de una economía globalizada, es fundamental y constituyen el factor determinante en las decisiones de localización industrial. Dentro de esta corriente, se hace ver que las economías externas no son más que el reflejo de las relaciones interindustriales que se generan por la división técnica y social del trabajo y que presentan las ventajas que se derivan de dicha división. En este sentido las economías de urbanización que se derivan de la infraestructura urbana son las realmente importantes de considerar.

⁸ Organización de las Naciones Unidas, 1969, página 31. / Gustavo Garza, Industrialización de las principales ciudades de México, COLMEX.

Servicios urbanos.- escuelas, hospitales, bomberos, correo, policía, parques, etc., son indispensables para que se lleve a cabo el proceso de producción, circulación y consumo. Adicionalmente, son necesarios para satisfacer una serie de necesidades de la fuerza de trabajo, por lo que considerando a la ciudad como una unidad de producción es claro que cuantos mejores servicios posea, mejores serán las condiciones para el proceso productivo. De aquí que este renglón también entra a formar parte de los factores locacionales.

Transporte.- aunque este renglón está comprendido en parte dentro de la infraestructura y en parte dentro de los servicios, dada su importancia se presenta por separado. Su papel como factor locacional es obvio, si se considera que las empresas requieren de todo tipo de transporte interurbano e intraurbano, tanto para distribuir su producción como para proveerse de insumos

Finalmente la estrategia a seguir, es la de estimular en las ciudades que se seleccionen según lo señalado anteriormente, aquellas ramas industriales que no requieran necesariamente todos aquellos factores locacionales existentes en las grandes ciudades.

De esta forma, dependerá en gran medida de la existencia de un adecuado marco de planeación nacional y regional, con la firmeza de la decisión política y de disponibilidad de los recursos financieros necesarios de cada estado, región y/o municipio. Es decir, llevar a cabo una verdadera política industrial nacional.

3.4 EMPRESAS INTEGRADORAS COMO ESQUEMA DE ASOCIACIONISMO EMPRESARIAL EN MÉXICO

Con el análisis de las empresas integradoras se pretende examinar el nuevo modelo de la organización propuesto por el Estado mexicano a los pequeños empresarios para hacer frente ante la globalización de la economía y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La capacidad de competir de los países industrializados en los mercados internacionales no se debe sólo al desempeño de los grandes consorcios. Buena parte de sus logros son el resultado de la adecuada actividad de las industrias pequeñas y medianas, que generan una fracción importante de las exportaciones.

De acuerdo con información de NAFIN, 20% de las empresas integradoras estadounidenses son atribuibles a esas industrias, 40% Japonesas e Italianas y 30% Alemanas⁹.

Esos países han mejorado la participación de las empresas de ese tamaño mediante instancias coordinadoras que van desde uniones de productores hasta comercializadoras. Captan las necesidades de los mercados, fincan los pedidos, hacen llegar los requerimientos a las empresas, proporcionan tecnología y capacitación y mantienen la red de productores en avance.

En México se ha alentado la creación de comercializadoras, las cuales aún no han logrado transformar a grupos de empresas micro, pequeñas y medianas en entes competitivos.

Además de las comercializadoras ahora se busca fortalecer el proceso de unión de esfuerzos, mediante un decreto para promover la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras.

A diferencia de las comercializadoras, que actúan como negocios independientes de las unidades productivas, las integradoras que surgen, son propiedad y dependen de la voluntad de las empresas asociadas o integradas.

Con esta modalidad se espera superar las limitaciones de las pequeñas empresas para negociar volúmenes de ventas, compras, recursos financieros y tecnología, así como lograr escalas de producción que mejoren su posición competitiva.

En el caso de México, la banca de desarrollo, se orientó durante muchos años y en forma creciente, hasta la reforma del Estado y las privatizaciones, a financiar a las grandes empresas paraestatales y a las privadas de los estratos medios y grandes.

Pocos recursos quedaban para el sector mayoritario, constituido por la micro y pequeña industria, y menos aún para el sector informal. Los registros oficiales y las dependencias gubernamentales las conocían y atendían muy poco, no se consideraba necesario apoyarlas; había un mercado en expansión abierto a todos pero cerrado a la competencia del exterior.

⁹ Revista de comercio exterior, "Experiencias de desarrollo de las empresas, micro, pequeñas y mediana", vol. 43, núm. 06, México, junio de 1993, pág.597.

La apertura hizo más vulnerables a los pequeños productores¹⁰. Esta situación preocupó no sólo a los propios empresarios, también el gobierno y algunos organismos multilaterales se interesaron por tal situación.

Éstos últimos han promovido en América Latina programas de compensación social ante las consecuencias negativas de las políticas de liberalización y ajuste económico entre la población de menores ingresos y los pequeños empresarios.

Fue evidente que en un mercado abierto y globalizado, los pequeños establecimientos estaban condenados a desaparecer a menos que cambiaran cuantitativa y cualitativamente. El único camino viable parecía ser la promoción del asociacionismo: el agrupamiento de los pequeños según diversas modalidades (uniones de crédito, centros de adquisición de materias primas en común, sociedades de responsabilidad limitada de interés público, empresas integradoras...) para beneficiarse del cambio de escala económica, social y política.

La antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ahora Secretaría de Economía, se interesó desde principios de los años noventa en la experiencia de los consorcios de exportación de Italia. Éstos han promovido con mucho éxito en el mercado mundial una amplia variedad de productos de alta calidad, como calzado y artículos de cuero y piel, textiles, bienes confeccionados y joyería, elaborados en micro y pequeñas empresas¹¹. Para conocer sus experiencias se visitó este país.

En México se organizaron reuniones en las que participaron instituciones públicas y privadas, educativas y empresariales, para promover una nueva forma de organización denominada empresa integradora, inspirada en el modelo italiano.

Desde entonces se ha propagado esta figura por diversos medios: las delegaciones de la propia Secretaría, las cámaras de industria y comercio y los gobiernos de los estados.

El personal de la Secretaría de Economía (antes SECOFI) ha participado desde entonces en foros, seminarios y conferencias para convencer a los micro, pequeños y medianos empresarios de las bondades de la organización, otro tanto lo hace Nacional Financiera.

¹⁰ Carlos Alba Vega, "Los microindustriales ante la apertura comercial y el TLCNA", Foro Internacional, vol. XXXIII, núm. 3 (133), México, julio-septiembre de 1993, pp. 453-483.

¹¹ Georges Benko y Alain Lipietz, Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique, Press Universitaires de France, Economie en liberté, Paris, 1992, 424 páginas, y W. Sengenberger, G. Loveman y M. J. Piore, The Reemergence of small enterprises: industrial restructuring in industrialized countries, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, 1990, 308 págs.

Las empresas integradoras deben aglutinar unidades productivas de mediano tamaño o menos, para realizar gestiones y promociones que modernicen y amplíen la participación de tales negocios en la economía. Para aprovechar los beneficios que estipula el decreto, deben inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

Las principales consideraciones para crear las empresas integradoras de unidades productivas son las siguientes:

- a) Adaptarse a las nuevas modalidades de integración y competencia internacionales.
- b) Promover la organización interempresarial para facilitar el trabajo en equipo e incrementar la capacidad de negociación en los mercados mediante el aumento de la organización y la gestión, así como ampliar la escala productiva, sin afectar la economía de las empresas.
- c) Apoyar a las empresas de menor tamaño mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, para consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los externos.

Además se han instrumentado tres tipos de apoyos a las empresas integradoras; de tipo fiscal, financieros y administrativos, los cuales son manejados por la SHCP, NAFIN, y programas de desarrollo y apoyo industrial.

Las posibilidades de éxito de las empresas integradoras dependen de su capacidad para impulsar el desarrollo de las integradas y del tiempo que dispongan para capacitarse. ****Para mayor información, véase la el Anexo E.***

El decreto estipula que las integradoras, durante cinco años, pueden acogerse al régimen simplificado (el que les permite no pagar impuestos si mantienen las utilidades en la empresa) y a las reglas que establezca la SHCP.

Las dependencias y entidades de la administración pública tendrán que adoptar medidas que faciliten la creación y operación de las empresas integradoras y la banca de desarrollo debe instrumentar programas especiales de apoyo.

Uno de los problemas de las empresas comercializadoras en México es la falta de una cultura empresarial para la justa evaluación de costos y beneficios. Algunos industriales han señalado que las grandes cadenas comerciales tienden a imponerles sus condiciones, por ello ven con

recolo las iniciativas en las que esas cadenas son precisamente el eje que debería conjuntar los esfuerzos comunes.

Por otra parte, para tales consorcios quizá sea más rentable dedicarse a atender el mercado nacional, que a impulsar la mayor competitividad de sus proveedores. De hecho, si el producto no tiene la calidad y el precio deseados, esas cadenas recurren a la importación.

Como los avances o fracasos de las empresas integradoras serán beneficios o pérdidas de la empresa integrada, cabe esperar buenos resultados, pero será necesaria una intensa labor de promoción con las compañías susceptibles de participar en esa dinámica unificadora de esfuerzos. Es poco probable que el decreto que se comenta produzca resultados rápidos y espectaculares, pues no se es fácil quebrar las barreras mentales.

3.5 EXIGENCIAS DE RECONVERSIÓN INDUSTRIAL Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

El proceso de industrialización por el que ha transitado México, trae consigo un importante avance tecnológico en muchos campos. A lo largo de 50 años pudo consolidarse un aparato industrial relativamente diversificado y moderno. Esto implicó desarrollar recursos humanos calificados y la introducción de tecnologías en las industrias, en actividades concernientes a producción, mercado, finanzas y administración.

Por su parte, el Estado mostró un gran interés en promover, mediante los institutos tecnológicos y las universidades, actividades encaminadas a la investigación científica y tecnológica en distintas áreas del conocimiento.

No obstante la amplia acción modernizadora, se presentaron notables insuficiencias, por un lado, las características del modelo de desarrollo implementado y conocido como sustitución de importaciones, y por el otro, a los escasos recursos destinados a la investigación científica y tecnológica.

Las industrias micro, pequeña y mediana han tenido un destacado papel a lo largo del proceso de industrialización seguido por la mayoría de los países, independientemente del grado de desarrollo alcanzado por sus economías. El arranque de dichos procesos y su avance hacia etapas superiores se produjo teniendo como base a este grupo de establecimientos industriales, cuya función ha sido determinante como productores de bienes de consumo para

el mercado interno, o como proveedores de insumos y materias primas para las grandes empresas.

México no es ajeno a esta situación, sin la participación activa de las industrias micro, pequeña y mediana, no habría sido posible lograr el progreso alcanzado por nuestra economía a partir de la década de los cuarenta.

Hoy en día, las profundas transformaciones por las que ha transitado la economía mundial en los últimos veinte años, caracterizadas por el acelerado desarrollo de nuevas herramientas tecnológicas, le han impuesto a países como el nuestro un desafío de enorme magnitud.

El reto que enfrentan la micro, pequeña y mediana industria no puede resolverse únicamente con la simple adquisición de sofisticadas tecnologías, sino además, con unidades fabriles capaces de ajustar sus estructuras de producción haciéndolas más eficientes y con capacidades para resolver sus problemas a partir de acciones que aprovechen la innovación tecnológica, como medida para satisfacer las necesidades propias.

La historia nos indica que en el mundo contemporáneo, uno de los ejes fundamentales de la modernización económica descansa en el cambio científico y tecnológico.

La experiencia observada en otras naciones ha demostrado que un país alcanza óptimos niveles de desarrollo en la competencia global, cuando ha establecido las condiciones y el ambiente necesario para la innovación, el mejoramiento permanente de los factores productivos, la elevación de la productividad y el cambio tecnológico.

La tecnología constituye una herramienta de suma importancia para aumentar la productividad de cualquier empresa o país, ya que nos permite producir no sólo mayor cantidad de bienes y servicios, sino inclusive, con mejor calidad y menor esfuerzo, disminuye los costos de operación y hace más competitivas a las empresas.

Ésto es reconocido por todos en cuanto a que la tecnología coadyuva de manera importante a la productividad de cualquier organización; sin embargo, se tienen algunas resistencias con respecto a la misma, debido a que hoy en día hay quienes argumentan que la tecnología crea

desempleo y agudiza los problemas de todos los países¹². No obstante, se ha demostrado que ésto no sucede y por el contrario, permite incrementar la capacidad productiva y fomenta el empleo en todos los campos y repercute favorablemente en el desarrollo de los países.

Cuando analizamos la realidad de la micro, pequeña y mediana industria en nuestro país, se piensa en procedimientos que de manera oportuna y accesible, puedan resultar en mejores procesos, mejor aprovechamiento de máquinas y materias primas, mayor productividad del personal ocupado. Dicho de otra forma, en lograr superiores niveles de eficiencia y no tanto en una revolución tecnológica en todos los ámbitos.

El industrial tiene conciencia de que cualquier mejora, por sencilla que sea, mientras le permita abatir costos, o aumentar su producción de manera rentable, vale la pena de ser incorporada.

Ésto nos permite derribar el mito de las tecnologías, como aquello reservado para unos cuantos líderes del mercado. Es cierto que no todas las empresas pueden destinar gastos de investigación, pero sí todas pueden realizar pequeñas o grandes adecuaciones en su proceso productivo que tengan como efecto mejores rendimientos.

Las micro, pequeña y mediana industrias, consideran que el avance tecnológico es algo lejano, algo deseable pero fuera de su alcance real, se piensa en este aspecto como gasto en el cual de momento no se puede incurrir. Si se tiene una expectativa razonable de traducir estas erogaciones en mejores resultados, nos es claro que es una inversión y no propiamente un gasto. Algunos de los problemas productivos (tecnológicos) que con mayor frecuencia se presentan en las MPyMIS son:

- Inadecuada disposición del flujo de producción.
- Obsolescencia de los equipos.
- Sobre capacidad instalada.
- Algunos de los procesos son menos eficientes que el resto.
- Insuficiente mantenimiento de los equipos.
- Excesiva integración horizontal, quiere hacerse todo en la planta.
- Insistencia de métodos de control de calidad.
- Condiciones poco propicias para la mano de obra.

¹² Vicente Gutiérrez Camposeco, "México, ciencia y tecnología en el umbral del siglo XX", *Modernización tecnológica de la micro, pequeña y mediana empresas / Tecnología en la micro, pequeñas y mediana industrias*. CONACYT, México, 1994, pág.530

- Carencia de una normalización y metrología apropiadas a sus características.

Asimismo, a pesar de que las empresas de menor tamaño han desempeñado un importante papel en el desarrollo económico de México, actualmente enfrentan dificultades que afectan su eficiencia productiva y condicionan su desempeño.

Si bien es cierto que la mayoría de los problemas de este sector se han mantenido invariablemente a través del tiempo, las condiciones que han prevalecido a lo largo de los últimos años, han actuado como factores de agravamiento de los mismos. Por ello, es necesario la adopción de estrategias de desarrollo integral para estas industrias, que contemplen la aplicación de medidas que combatan su problemática e impulsen su desarrollo de manera decidida y sólida.

Las condiciones en que opera el aparato productivo de la micro, pequeña y mediana industria, ocasionan una baja productividad, que redundan en reducidos márgenes de ganancias. Ésto limita considerablemente su capacidad generadora de ahorro e inversión.

Los retos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas industrias son de gran magnitud, pues deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos, para no ser desplazadas por fabricantes de otro países.

Desde luego, hacerlo no es una tarea sencilla. No olvidemos que los cambios que se asocian a la nueva revolución tecnológica han comenzado a modificar los procesos productivos. En lo sucesivo, las llamadas ventajas comparativas descansan cada vez menos en la abundancia de mano de obra y recursos naturales, y cada vez más en los avances tecnológicos y la creatividad para ubicar y aprovechar oportunidades de un mercado en constante transformación.

Otra de las necesidades más marcadas entre las industrias de menor tamaño es la de servicios tecnológicos y a buen precio, independientemente del sector o de la región del país de que se trate.

El panorama que se presenta actualmente para la modernización tecnológica de las industrias, ha implicado una profunda transformación en la orientación del modelo de desarrollo económico llevado a cabo por el país.

Es por ello que dentro de las acciones más importantes que se han realizado en materia de política tecnológica, destacan por su importancia la actualización de marcos jurídicos y normativos, así como el desarrollo de las instancias necesarias para apoyar la modernización tecnológica. Ello se ha traducido en una legislación más avanzada de la contratación privada de tecnología y creación de una mejor infraestructura en lo tocante a metrología, como apoyo al sistema de calibración y certificación de la calidad; en nuevas reglas de financiamiento público en actividades de investigación y desarrollo tecnológico, así como en la creación de unidades de gestión y enlace que permiten vincular la oferta y la demanda de tecnología.

A continuación se explica lo que se ha hecho en materia de reconversión industrial para el desarrollo y apoyo al desarrollo de la tecnología:

- **Propiedad industrial:** Con la nueva legislación se pretende propiciar que en las actividades industriales se dé un proceso permanente de mejoras en la tecnología y calidad de los productos. A nivel internacional dará una mayor seguridad jurídica que se traduce en un factor atractivo para inversión extranjera y facilita la transferencia de tecnología externa hacia el país.
- **Transferencia de tecnología:** Desaparece el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, lo que significa que en la actualidad la contratación de tecnología entre particulares puede hacerse libremente sin intervención gubernamental, dando responsabilidad y plena libertad a las empresas para seleccionar la tecnología que mejor les convenga y contratarla bajo condiciones que ellas mismas negocien.
- **Metrología y Normalización:** Su entrada en vigor en junio de 1992, busca apoyar tareas encaminadas a elevar la calidad y el mejoramiento de los productos y en consecuencia, de la competitividad de las industrias. Con ello, el gobierno federal mantiene un papel central en lo que se refiere a la metrología primaria y abre un espacio para una activa participación del sector privado en la metrología secundaria en el campo de normas voluntarias y en la confirmación de su cumplimiento, tal como sucede en países más desarrollados.
- **Asistencia Técnica Internacional:** La Secretaría de Relaciones Exteriores, en colaboración con otras instituciones del sector público y privado cuenta con el Programa de Apoyo a la micro, pequeña y mediana industrias, el cual está orientado a brindar a las empresas nacionales asistencia técnica en sus procesos a través de expertos de otros países.

- **Capacitación y Adiestramiento de Recursos Humanos:** En materia de capacitación el gobierno federal ha establecido programas de colaboración con instituciones públicas para la atención de las necesidades específicas de las empresas. Instituciones como el CONALEP, el sistema tecnológico de bachillerato terminal y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, a través del Programa CIMO, participan activamente.
- **Financiamiento:** El gobierno federal, por medio del CONACYT y NAFIN ha implementado una serie de programas encaminados a apoyar proyectos tecnológicos de las empresas, desde la etapa de innovación y prueba de proyectos, hasta su comercialización.
- **Unidades de Gestión Tecnológica:** En función de la importancia que representa el desarrollo de agentes de enlace para asociar ofertas y demandas de servicios tecnológicos, se creó la Unidad de Transferencia de Tecnología (UTT). Se concibió como una oficina de gestoría tecnológica, en apoyo a las micros, pequeñas y medianas industrias. Esta oficina ofrece al pequeño industrial un servicio integral: bancos de información en materia tecnológica, diagnósticos de la problemática tecnológica que enfrenta la empresa, búsqueda de soluciones y quién la ofrece; así mismo apoyo al pequeño industrial en la negociación y en la formulación de contratos.

Sin embargo, no obstante las acciones que se han emprendido, se requiere redoblar esfuerzos para enfrentar los retos y oportunidades que se prevén para los próximos años.

La estrategia a seguir en el futuro deberá estar orientada hacia dos vertientes. Por un lado consolidar aquellas acciones que han sido establecidas y que han dado buenos resultados a pesar de su corta vida, y por el otro, se hace necesario reorientar y establecer nuevas acciones que contribuyan sustancialmente a una pronta modernización tecnológica de la industria mexicana.

Para enfrentar este reto, es importante que exista la responsabilidad plena de cada uno de los sectores que intervienen en el esfuerzo. En este proceso el sector gubernamental, en sus tres niveles: federal, estatal y local, juegan un papel fundamental como coordinadores y orientadores de la política tecnológica para la modernización de la industria.

A continuación se proponen algunas líneas de acción correspondientes al ámbito de cada uno de los diferentes actores que intervienen en este proceso.

Las empresas:

- Las grandes empresas pueden desarrollar gran parte de sus requerimientos tecnológicos al interior de ellas mismas. En el caso de empresas pequeñas, muchas de sus necesidades para elevar su productividad se encuentran no en el desarrollo de grandes innovaciones tecnológicas sino más bien en un tipo de asistencia técnica en materia de administración, información, gestión y planeación de sus actividades cotidianas, por lo que estas necesidades pueden ser atendidas a corto plazo a través de las instituciones educativas y centros de investigación tecnológica.
- Se requieren mayores recursos de los sectores productores hacia actividades de modernización tecnológica con el objeto de incrementar la participación del sector privado en el gasto total de investigación y desarrollo.
- Es importante que las empresas se involucren más en la vida de las instituciones de educación superior y centros de investigación y desarrollo tecnológico, sin que esto signifique restar autonomía a dichas instituciones. Esta participación podría darse en el sentido de promover líneas de investigación prioritarias para los sectores productivos, así como en la actualización de planes y programas de estudio, con el fin de mantenerlos actualizados y acordes con las necesidades reales del país.

Las instituciones de educación superior:

- Mejorar sustancialmente en cantidad y calidad las tareas de investigación de aplicación industrial. Para ello es importante que existan mejores condiciones de trabajo tanto en términos salariales como de reconocimiento, así como una adecuada infraestructura y equipo.
- Propiciar un mayor acercamiento con las empresas a través de convenios de colaboración para la venta de productos y servicios tecnológicos oportunos, además de la formación y actualización profesional de las mismas.
- Mejorar en número y calidad, la formación de recursos en actividades tecnológicas con perfiles idóneos para resolver problemas concretos de las empresas. Fomentar, asimismo, un espíritu emprendedor entre sus educandos.

Los centros de investigación y desarrollo tecnológico pertenecientes al sector público:

- Ofrecer servicios tecnológicos de calidad a las empresas, los cuales puedan ser factibles de comercialización.
- Consolidar grupos de investigación de alta calidad en áreas prioritarias del desarrollo económico.

- Integrar dentro de sus propios consejos de administración, a personal del sector privado para definir prioridades en actividades de investigación.
- Crear unidades de gestión tecnológica al interior de los centros, con perfiles bien definidos para la identificación de necesidades y oportunidades en la comercialización de productos y servicios tecnológicos a las empresas.

Los agentes de enlace:

- Fomentar su multiplicación a fin de promover una mayor utilización y generación de servicios para las empresas.
- Apoyar de manera temporal con participación de recursos del gobierno, el surgimiento de nuevos agentes de enlace.
- Difundir la oferta tecnológica comercializable en México o transferible del extranjero, a través de intermediarios tecnológicos.
- Dar a conocer información entre las empresas y las instituciones y centro de investigación y desarrollo tecnológico sobre empresas de consultoría que puedan apoyar el proceso de transferencia de tecnología.

El gobierno:

- Fomentar una cultura tecnológica entre los distintos actores que intervienen en este proceso a través de una mayor conciencia de la importancia que representan la tecnología en la competitividad de las empresas.
- Llevar a cabo una intensa campaña que fomente la conciencia de las empresas sobre la importancia que representa la tecnología para elevar su productividad y competitividad. Asimismo esta campaña debiera promover los distintos mecanismos e instrumentos de apoyo con los que se cuenta para obtener una mejor posición competitiva.
- Concertar una mayor vinculación entre las empresas y las instituciones de educación superior y centros de investigación y desarrollo tecnológico para la atención de sus necesidades.
- Canalizar mayores recursos financieros para el desarrollo tecnológico del país (estímulos a investigadores, desarrollo de infraestructura, financiamiento a proyectos de investigación de aplicación industrial, financiamiento para la incorporación de tecnología en las empresas, créditos para adquisición de tecnología foráneas, apoyo para la formación de instituciones gestoras de tecnología).

De hecho dentro de la política industrial se están creando las condiciones para que la industria pueda ser plenamente competitiva en el plano internacional. La modernización tecnológica es un instrumento fundamental de la nueva política industrial.

Los cambios y estrategias que hoy se establezcan, impactarán de manera determinante el rumbo de nuestro país por varias generaciones. La modernización tecnológica de nuestra industria se presenta como el camino más viable para enfrentar los nuevos retos que debemos enfrentar.

3.6 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

La creación y fortalecimiento del esquema de unidades de transferencia de tecnología constituyen una oportunidad para prestar servicios de información, capacitación y evaluación de proyectos tecnológicos, que ofrezcan soluciones integrales principalmente a las empresas de menor tamaño, de tal forma que les permita incrementar su competitividad en una economía abierta.

La Unidad de Transferencia de Tecnología (UTT) constituye un fideicomiso creado por el gobierno federal, a través de los Laboratorios de Fomento Industrial (LAFIN) y la Dirección General de Desarrollo Tecnológico (pertenecía antes SECOFI, hoy en día Secretaría de Economía), y por el sector privado, con la representación de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA). En este esfuerzo conjunto también participa la empresa IBM de México.

Su objetivo es poner al alcance de las micro, pequeña y mediana industria los conocimientos y las soluciones tecnológicas ya procesadas y asimiladas, a la medida de sus necesidades y posibilidades que les permitan ser más competitivas ante el reto que representa el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Su misión es contribuir a la modernización de la planta industrial mexicana, atendiendo a las necesidades tecnológicas concretas del empresario y mejorando la competitividad de los establecimientos fabriles para hacer posible su óptima participación en las oportunidades que ofrecen la globalización de los procesos productivos.

Su función es realizar actividades de transferencia, adaptación y asimilación de técnicas y tecnologías desarrolladas en México y en el mundo.

La unidad de transferencia de tecnología se crea con el fin de fomentar el mejoramiento y la modernización tecnológica de la micro, pequeña y mediana industria, que son parte esencial de la planta productiva nacional, que representa el 98% de la industria de transformación del país y se integra por más de 125 mil establecimientos¹³.

Por la naturaleza de sus servicios, la UTT está diseñada para atender las necesidades de información especializada y asistencia técnica de las micro, pequeña y mediana industria, sin excluir la prestación de servicios a:

- Industria nacional en general.
- Asociaciones empresariales.
- Empresas de servicios.
- Industria paraestatal.
- Instituciones financieras e inversionistas.
- Organismos gubernamentales.
- Organismos no gubernamentales.
- Organismos internacionales.
- Empresas extranjeras.

La UTT es un organismo privado que funciona de manera interactiva entre oferentes y demandantes de tecnología utilizando las fuentes de información nacionales y extranjeras más actualizadas como son entre otros:

- Bancos de información especializada.
- Empresas de servicios de consultoría en tecnología.
- Centros de investigación y desarrollo.
- Organismos gubernamentales y privados.

Asimismo, la UTT brinda información y asesoría sobre patentes, marcas y normas en México, Estados Unidos, Canadá y Europa.

- Acceso a información especializada proveniente de bancos de datos automatizados tanto nacionales como internacionales.

¹³ CONACYT, "México, ciencia y tecnología en el umbral del siglo XXI", Vicente Gutiérrez Camposeco, *Modernización tecnológica en la micro, pequeña y mediana empresa; Tecnología en la micro, pequeña y mediana industrias*. México 1994, página 533.

- Servicios industriales en las áreas de alimentos, protección del medio ambiente y química.

Fortalecer el esquema de unidades de transferencia de tecnología constituye un importante impulso al desarrollo integral de las unidades fabriles de menor tamaño, ante los desafíos de modernización de la planta industrial del país y de la necesidad de ser más competitivos ante los retos que impone la apertura comercial.

Con estas acciones CANACINTRA impulsa el fortalecimiento de las capacidades de la industria, mediante la adquisición, adecuación y desarrollo de las tecnologías que garanticen la competencia eficiente de las empresas del país en el mercado mundial, con el fin de establecer y difundir un sistema de información sobre opciones tecnológicas acerca de qué comprar, cómo adaptarlo y en qué condiciones adquirirlo.

Esta situación es esencialmente importante cuando nos referimos a las empresas de tamaño pequeño y mediano.

Es aquí donde una herramienta como ésta adquiere el papel de promotora de los procesos de actualización y modernización tecnológica. La nueva cultura tecnológica requiere no sólo del convencimiento del papel que la tecnología tiene con la competitividad fabril, sino además la creación de un sistema de consulta y orientación que ofrezca al usuario la opción tecnológica más idónea, para que los recursos que utilice actúen como auténtica inversión más que como un gasto.

Si bien este sistema representa una oportunidad para empresarios en lo individual, es preciso no descuidar la búsqueda de soluciones tecnológicas comunes, a partir de la promoción y aprovechamiento de fórmulas de asociación tales como las empresas integradoras, ya que éstas facilitan la cobertura del costo asociado para detectar las necesidades que tienen empresas del mismo giro, y negociar en mejores términos el costo y las condiciones para la adquisición de la tecnología adecuada.

Impulsar la integración entre empresas de distinto tamaño que se complementen en la producción; inducir la modernización de las micro, pequeña y mediana industrias; dotar de eficientes sistemas de capacitación empresarial; ofrecer mejores apoyos crediticios; aprovechar la experiencia exitosa de países industrializados y de otras naciones en vías de desarrollo, es parte del trabajo por realizar.

Dado que la actualización tecnológica forma parte de las prioridades económicas que debemos atender y que para numerosas empresas representa un costo superior a sus posibilidades económicas, es conveniente contar con apoyos preferenciales que cubran la etapa correspondiente al estudio que debe emprenderse, para definir el perfil actual y las necesidades que en materia tecnológica deben atenderse en cada empresa en lo individual.

Se trata de aplicar en México un esquema de apoyo similar al prevaleciente en países industrializados que han concedido especial relevancia a la actualización y desarrollo tecnológico de sus economías.

El desarrollo y arraigo de la cultura tecnológica es otro de los desafíos que debemos afrontar para estar a la altura de las exigencias de un mundo cada vez más interdependiente y competido. Responder a este reto, implica reconocer que la empresa es el núcleo más importante para el desarrollo y adaptación tecnológica.

Tengamos presente que la apertura comercial actúa como instrumento que acelera el cambio tecnológico, toda vez que las unidades fabriles se ven sujetas a una intensa competencia con fabricantes de otros países cuyos productos tienen en el componente tecnológico incorporado en su fabricación, una de sus ventajas competitivas más importantes.

Por esta razón la cultura tecnológica adquiere un papel relevante en la medida en que constituye el primer paso para encontrar nuevas y mejores maneras de producir, desarrollar nuevos productos y procesos, y consecuentemente, ventajas competitivas que den sustento a la permanencia y fortalecimiento de la participación de las unidades fabriles en el mercado.

3.7 ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL

Modernización y competitividad son condiciones para que México participe con éxito en la economía mundial, caracterizada por la tendencia de la globalización y la formación de bloques económicos. Esto significa elevar la productividad, lograr una educación tecnológica y actualizar constantemente los esquemas administrativos y organizacionales.¹⁴

¹⁴ Proporcionar una ventaja al mercado mediante valor agregado y el mejoramiento de la operatividad total de las empresas. Es una alternativa muy importante, pues emerge como la más importante alternativa para adquirir ventajas que apoyen la sobrevivencia o el crecimiento de la pequeña industria, en particular para los países no industrializados.

Para ubicar a las MPyMIS en el proceso de industrialización en México y analizar los cambios que ha sufrido por efecto de la crisis estructural y la modernización en curso, tenemos que remontarnos al proceso industrializador que tuvo lugar en México a partir de las grandes reformas de Calles y Cárdenas, que terminarían en la última etapa en los años ochenta bajo la influencia de los cambios mundiales, como el neoliberalismo y la consecuente apertura económica.

El ambiente de los negocios en la actualidad sufre el impacto de la tecnología a muchos niveles; el cambio es en particular evidente en las empresas, industrias, regiones y países. La rápida difusión de la tecnología en todo el mundo está permitiendo a los productores con bajos costos desafiar las posiciones establecidas en el mercado por empresas dominantes.

La tecnología se ha transformado en una prioridad, y también en un imperativo para la competitividad de la industria por lo que el subsector de la micro, pequeña y mediana industria enfrenta ahora una amenaza creciente por parte de las empresas que han alcanzado una capacidad tecnológica desarrollada para penetrar en sectores de mercado que son más sofisticados en tecnología, lo cual es sinónimo de modernización industrial.

La importancia del contexto ha sido reconocida ampliamente. Tres atributos son de particular interés en relación con la tecnología: dinamismo, complejidad y hostilidad.

En el marco de una economía mundial caracterizada por el dinamismo de los cambios que incluyen entre otros aspectos, globalización de los mercados, descentralización de la industria a nivel mundial, prácticas de fusiones y adquisiciones, alianzas estratégicas, diversidad de la fuerza de trabajo, imperativos ambientales, competencias clave y la revolución de la información y la comunicación, México ha registrado cambios importantes como resultados de las nuevas estrategias empresariales ante los cambios macroeconómicos, como lo evidencia el hecho de que la industria, que tradicionalmente fue motor del desarrollo, empieza a ceder terreno a la actividad comercial.

De un modelo de desarrollo basado en el proteccionismo y en la intervención del estado en la actividad económica, se pasó a uno de economía abierta que conlleva acciones de desregulación y privatización de la empresa pública.

En la micro, pequeña y mediana industria, frecuentemente se utilizan vínculos externos para lograr acceso a tecnologías. Una opción atractiva para desarrollar nuevos productos o procesos

es la colaboración con fuentes externas de tecnología como son las instituciones de investigación y/o educación superior, proveedores e empresas clave. Esta perspectiva ofrece la posibilidad de reducir las marcadas desventajas en recursos materiales y humanos especializados para el desarrollo tecnológico.

Ante los retos que plantea la apertura de los mercados y la globalización de la economía, corresponde al sector empresarial y al de las MPyMIS en particular, emprender un proceso de capacitación y fortalecimiento empresarial en gestión administrativa, producción, tecnología, comercialización, mercado y ventas, así como de gestión financiera, en el marco de una estrategia empresarial concentrada.

En los programas de capacitación se deberá considerar la participación y organización de los empresarios y sus entidades representativas, las cuales deberán también coordinar dichas actividades con sus representados y los organismos especializados que les brinden el apoyo pertinente, a fin de preservar el correcto funcionamiento de éstos últimos, así como orientar y redefinir sus actividades con respecto a las micros, pequeñas y medianas industrias.

Asimismo se requiere la asesoría de expertos, cursos y especializaciones para los empresarios del sector, para lo cual será importante la coordinación entre las instituciones gremiales representativas, las universidades y los centros especializados.

La calificación de la mano de obra es uno de los factores de mayor importancia para el incremento de la productividad y hacer frente al reto de la globalización. A tal efecto se deberán formular y poner en práctica periódicamente programas nacionales y sectoriales, tanto para elevar la eficiencia operativa cuanto para absorber el desarrollo tecnológico, en especial de las MPyMIS.

El acceso a la tecnología implica grandes inversiones que los empresarios del sector no están en capacidad de asumir. A ese efecto, sus organizaciones deberán motivar y coordinar la participación de los organismos del Estado y del sistema financiero para crear los mecanismos y las estructuras financieras que permitan resolver esa situación y responder al interés de los industriales para participar en el cambio y actualización tecnológica.

La iniciativa de las organizaciones empresariales en este campo deberá buscar la cooperación con empresas extranjeras y organismos internacionales, la visita de expertos y consultores de todo el mundo, la negociación de patentes y licencias, la creación de centros nacionales de

investigación que trabajen en colaboración con las industrias de menor tamaño, la difusión de literatura especializada, así como la activa participación de las universidades de cada país.

En el logro de estos objetivos nacionales, la micro, pequeña y mediana industria juegan un papel determinante, pues sin su participación la competitividad de la planta productiva nacional no es posible.

La capacidad de estas empresas para generar empleos, las coloca como elemento de primer orden en la adquisición del bienestar social de la población. En consecuencia el gobierno federal a través del financiamiento parcial del Banco Industrial, ha desarrollado desde 1988 el Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) para apoyar a estas empresas.

Hoy las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentan retos que suponen producir con las normas de calidad que cumplan los estándares internacionales, las crecientes exigencias del mercado interno y los costos cada vez menores. Estos retos implican estar en contacto con servicios de los que antes se había prescindido o no se incorporaban sistemáticamente, pero que cada día serán más necesarios para las empresas, independientemente de su tamaño:

- Capacitación.
- Consultoría.
- Información.
- Asistencia técnica.

En respuesta a estas necesidades, CIMO está promoviendo un concepto de enlace de servicios integrados a las empresas, que les permita incrementar calidad, productividad, conocimiento del mercado y la modernización de la gestión y las relaciones laborales.

El programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1994 se constituye como fundamento de las acciones que realiza la Secretaría del Trabajo para la modernización de las empresas, a través del desarrollo de los recursos humanos y del mejoramiento de sus niveles de productividad, calidad y competitividad.

El acuerdo nacional para la elevación de la productividad y la calidad proporciona las bases para un consenso básico entre los distintos sectores de la sociedad, los trabajadores, los empresarios y el gobierno.

Dentro de este marco general se inscribe CIMO con el objetivo de promover la capacitación y el readiestramiento de la mano de obra en activo y el incremento de la productividad, la calidad y la competitividad en las MPyMIS.¹⁵

La estrategia que se plantea CIMO es establecer un sistema de apoyo a la MPyMIS en ramas y regiones estratégicamente seleccionadas que permita elevar el nivel de capacitación de los trabajadores y empleados y que funcione como un programa demostrativo para la promoción de la capacitación en el trabajo, relacionado con servicios de asesoría e información a las empresas.

CIMO está organizado de tal manera que los interesados en participar en el desarrollo de las empresas tengan la mejor posibilidad de integrarse a este proceso, en el que intervienen:

- Los organismos empresariales que de manera voluntaria decidan hacerlo.
- La Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- La Unidades Promotoras de la Capacitación (UPC), que se encargan de la operación directa del programa.

Estos participantes conforman en el nivel local un Comité Ejecutivo de CIMO. Además CIMO enlaza a las empresas con las instituciones de apoyo tanto públicas como privadas, en las áreas financiera, educativa, de asistencia técnica, consultoría e información.

Las Unidades Promotoras de Capacitación (UPC) con las que cuenta CIMO, están constituidas por promotores profesionales que atienden directamente a las empresas. El esquema básico de operación consiste en ubicar unidades promotoras de la capacitación en el seno de las organizaciones empresariales y aprovechar su capacidad de convocatoria para constituir grupos de empresas por rama, tema, grupo de proveedores o problemas comunes.

De manera conjunta las UPC y las empresas realizan un diagnóstico básico y elaboran un programa de apoyo a las empresas, a través de instrumentos de consultoría de procesos. Sobre esta base se realizan acciones de capacitación que involucren a todos los niveles ocupacionales y áreas de las empresas.

¹⁵ En 1998 se inició CIMO, identificado en ese primer momento como el Programa de Capacitación Industrial de la Mano de Obra. El programa surgió como respuesta a las necesidades de las pequeñas empresas, acentuado por el cambio y ajuste de nuestra economía, y por la existencia de que la capacitación se instalara como un proceso permanente en las empresas, enfocado en el cambio tecnológico.

Este modo de operar propicia las características propias del programa, al ser:

- Descentralizado, para responder a la realidad específica de las empresas y su región.
- Selectivo, se ubica en las regiones y ramas económicas con mayor concentración de MPyMIS.
- Participativo, porque propone metodologías de trabajo en donde la experiencia de las empresas y sus organizaciones es fundamental.
- Flexible, ya que las acciones de las UPC no están previamente diseñadas, sino que son determinadas en común acuerdo con las empresas a partir de sus necesidades.
- Demostrativo, puesto que por medio de los resultados alcanzados se pretende producir un efecto multiplicador en otras empresas.
- Copatrocinador, por el gobierno federal, los organismos empresariales y las empresas beneficiadas.

CIMO ha sido un programa en constante evolución. Las experiencias positivas adquiridas en su desarrollo, han servido para adecuar constantemente las estrategias de apoyo a los pequeños negocios.

Como resultado de las acciones realizadas, el Programa CIMO se concibe ahora, no sólo como un programa de promoción y apoyo, sino de enlace entre las empresas y como sistema de servicios integrados. Asimismo, se plantea impulsar la asimilación por parte de los organismos empresariales del esquema de operación y consolidar la vinculación con otras instituciones de apoyo a las MPyMIS.

3.7.1 PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

La promoción de nuevos exportadores y crear nuevos mercados de exportación reviste importancia fundamental en la estrategia de la política industrial de nuestro país. Existen esquemas de apoyo que deben mantenerse actualizados.

Los apoyos financieros al desarrollo de nuevos mercados, requieren fortalecerse y consolidarse para afrontar exitosamente las cambiantes condiciones de los mercados internacionales, y ser equivalentes a los mejores que pueden obtener los exportadores de las naciones con las cuales competimos.

La experiencia internacional en materia de promoción de exportaciones se caracteriza, en primer lugar por el elevado gasto que los países desarrollados asignan a dichas tareas.

En segundo lugar, la promoción del comercio exterior se desarrolla en todo el mundo a través de una gama muy amplia de actividades, veamos algunos ejemplos:

En Suecia las empresas con insuficiente capacidad de mercadotecnia pueden obtener el apoyo de consultoría para desarrollar un plan estratégico de exportaciones, cuyo costo es cubierto hasta en un 80% por el Consejo Sueco de Comercio, entidad independiente con financiamiento gubernamental.

Con el objeto de fortalecer la presencia de sus empresas en toda Europa, el Consejo de Desarrollo Económico del Departamento de *Essone*, Francia, contrata a una consultoría para encargarse de la búsqueda de oportunidades comerciales y de inversión. Los gastos corren por cuenta tanto del sector público -central y regional- como del privado.

En Italia, se creó una asociación entre la Entidad Mixta de Desarrollo Económico (ERVET), y las cámaras de comercio e industria, para establecer en los mercados externos, principalmente no europeos, agentes permanentes de promoción de los productos de las empresas pequeñas de la región Emilia-Romana.

Entre esta amplia variedad de instrumentos y programas, ninguno garantiza, por sí sólo resultados efectivos. La eficacia de los instrumentos depende decisivamente de la mecánica de su aplicación. En este sentido, pueden identificarse los siguientes lineamientos.

- La colaboración entre el Gobierno y los sectores productivos es indispensable para precisar los objetivos de la promoción en cuanto a sectores, productos, empresas y mercados, así como para evitar la burocratización de la promoción gubernamental.
- Es indispensable que la promoción sea congruente con el nivel de desarrollo de la oferta exportable. Los problemas fundamentales que obstaculizan dicho desarrollo deben recibir prioridad por encima de los apoyos al mercado y venta.
- Para evitar el desperdicio, los beneficiarios de los programas deben compartir la responsabilidad y costos de los mismos, y debe alentarse la privatización de la promoción a través de su subcontratación, tanto en el interior como en el exterior.
- Es necesaria una estrecha coordinación de las instituciones de promoción tanto del Gobierno como de los sectores productivos, a fin de lograr la máxima eficiencia posible en el uso de los recursos disponibles.

En México, tanto el sector público a través de la Secretaría de Economía (antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial SECOFI) y del Banco Nacional de Comercio Exterior, como el privado Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Consejo Nacional para Asuntos Internacionales y las Cámaras Industriales y Comerciales, desarrollan actividades de promoción de exportaciones. Las principales actividades de los programas de los organismos públicos son las siguientes:

• Servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior.

- **Centro de Servicios al Comercio Exterior**

Entre los principales servicios de información que proporciona el Centro de servicios al Comercio Exterior, auspiciado por la Secretaría de Economía y BANCOMEXT, se encuentran: la Unidad de Información, un sistema interactivo, con publicaciones de información especializada y diversas bases de datos y sistemas de información sobre comercio exterior.

En materia de asesoría el Centro ofrece servicios de diagnóstico de comercio internacional; asesoría técnica (sistemas aduaneros, cotizaciones internacionales, empaque y embalaje, sistemas de transporte internacional, niveles internacionales de demanda, métodos internacionales de pago, etc.) comercializadoras internacionales; y asesoría sobre servicios financieros de BANCOMEXT.

- **Programas de Eventos Internacionales**

Los Programas de Eventos Internacionales, coordinado por la Secretaría de Economía y por el Banco Nacional de Comercio Exterior, es un programa anual, orientado a difundir y apoyar la participación de empresa nacionales en ferias y eventos internacionales. Dado el éxito obtenido en 1995 con la realización de este tipo de eventos, en el Programa Nacional de Eventos Internacionales para 1996 se incluyeron 101. Con ellos se pretende no solamente incrementar las ventas al exterior, sino también diversificarlas sin dispersión de esfuerzos.

- **Coordinación y fomento de la exportación**

Programas de fomento a las exportaciones

- ✓ El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (**PITEX**).
- ✓ Empresas Altamente Exportadoras (**ALTEX**).
- ✓ Empresas de Comercio Exterior (**ECEX**).
- ✓ Programa de Empresas Maquiladoras de Exportación (**MAQUILA**).
- ✓ Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (**DRAWBACK**).
- ✓ Programas de Promoción Sectorial (**PROSEC**).
- ✓ Proveedores Nacionales de Exportación (**PRONEX**).
- ✓ Ferias Mexicanas de Exportación (**FEMEX**).

Estos programas han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país. La propia evolución del sector exportador hizo necesario fortalecerlos y complementarlos a fin de mejorar el acceso de las empresas medianas y pequeñas a sus beneficios. Esta mejoría se procuró extendiendo las ventajas de los programas también a la proveeduría a exportadores finales, actividad en la que las empresas de menor tamaño tienen posibilidades de participar.

Veamos a continuación lo que ofrece cada uno de los programas de fomento a las exportaciones:

PITEX

Definición: El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.

Beneficiarios:

1. Las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y
2. Las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SE, pueden suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Beneficios: El programa PITEX brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente, libre del impuesto general de importación, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las cuatro categorías siguientes: Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación (fracción I del Artículo 5o. del Decreto PITEX).

Modalidades: Operaciones totales de la empresa. Por Planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o Proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

Vigencia: El programa PITEX estará vigente siempre que su titular cumpla con lo establecido en el Decreto, el Programa y las demás disposiciones que resulten aplicables.

Compromisos: Los titulares de programas PITEX están obligados a presentar ante la SE, a más tardar el último día hábil del mes de abril de cada año, un reporte de las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo del Programa PITEX.

ALTEX

Definición: El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

Beneficiarios:

1. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el periodo de un año;
2. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales;
3. Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por esta Secretaría;
4. Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto, de las exportaciones indirectas únicamente se considerará el 80 por ciento de su valor.

Beneficios:

1. Devolución de saldos a favor del IVA, en un término de cinco días hábiles;
2. Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Economía;
3. Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y
4. Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.
5. Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por esta Secretaría y, en su caso, la ratificación de vigencia.

Vigencia: La constancia ALTEX (documento que acredita a los titulares de este programa) tiene una vigencia indefinida siempre que su titular presente en tiempo su reporte anual y se cumpla con los requisitos y compromisos previstos.

Compromisos:

Mostrar que cumplen con los requisitos mínimos de exportación, y presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

Los titulares de Constancias ALTEX están obligados a presentar, a más tardar el último día hábil del mes de abril de cada año, un reporte de las operaciones de comercio exterior realizadas durante el ejercicio fiscal anterior. Este reporte debe presentarse conforme al formato establecido por esta Secretaría y acompañarse de la documentación comprobatoria necesaria.

ECEX

Definición: El registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Beneficiarios: Empresas que se dediquen únicamente a la comercialización de productos en el exterior, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el establecimiento de empresas de comercio exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1997.

Beneficios:

-La Posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva a tasa 0% de IVA (ver PRONEX).

- Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

- Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico.

- Descuento del 50% por parte de Bancomext en el costo de los productos y servicios no financieros que esta institución determine a través de su programa de apoyo integral a estas empresas

- La posibilidad de obtener asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y

Modalidades:

1. CONSOLIDADORA DE EXPORTACIÓN. Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2,000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.

2. PROMOTORA DE EXPORTACIÓN. Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras.

Vigencia: La vigencia del Registro de Empresa de Comercio Exterior es indefinida, y estará sujeta al cumplimiento de lo establecido en el Decreto.

Compromisos: Una vez que se obtiene el registro ECEX, los titulares deben cumplir con los siguientes compromisos:

-Llevar control de inventarios conforme a lo previsto en la Ley Aduanera y en la Resolución de Miscelánea de Comercio Exterior.

-Mantener el capital social acreditado.

-Realizar exportaciones por cuenta propia a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, por un importe mínimo de 250 mil dólares para empresas promotoras y 3 millones de dólares para las consolidadoras.

-Presentar un programa de actividades cuando soliciten su registro durante los primeros 15 días del mes de enero de cada año, señalando las actividades que se realizarán de acuerdo a su modalidad.

-Presentar reporte anual de sus operaciones de comercio exterior en medios magnéticos o internet, a más tardar en el mes de abril de cada año, conforme al formato establecido y entregar copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal de la SHCP que le corresponda.

La empresa ECEX deberá informar a la Secretaría de Economía, las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo del Programa, presentando el formato Reporte Anual de Operaciones de Programas de Fomento a las Exportaciones

MAQUILA

Definición: El Programa de Operación de Maquila es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o reparación de mercancías destinadas a la exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias en su caso. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación.

Beneficiarios: El Programa de Operación de Maquila se otorga a las personas morales residentes en el país, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1° de junio de 1998, y sus reformas del 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre del 2000 y 12 de mayo de 2003, y demás disposiciones aplicables en la

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Beneficios: El Programa de Operación de Maquila brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, o para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación que determine la Secretaría y que dé a conocer mediante Acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes cuatro categorías:

I. Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación.

II. Contenedores y cajas de trailer.

III. Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo.

IV. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de los productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

Modalidades:

- Maquiladora Industrial (se refiere a operaciones de manufactura para la elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación).
- Maquiladora de Servicios a mercancías destinadas a la exportación.

Vigencia: La vigencia de los Programas de Operación de Maquila es indefinida, y estará sujeta al cumplimiento de lo establecido en el propio Programa, el Decreto y la legislación aduanera.

Compromisos: Para gozar de los beneficios de un Programa de Operación de Maquila se deberá dar cumplimiento a los términos establecidos en el Decreto en la materia.

La autorización del Programa se otorgará conforme a las siguientes bases:

I. La importación temporal de mercancías de las fracciones I y II del artículo 8° del Decreto, se autorizarán a las empresas que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total.

II. La importación temporal de las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 8° del Decreto se autorizarán a las empresas que realicen anualmente facturación al exterior por un valor mínimo del 30% de su facturación total.

El titular de un Programa de Operación de Maquila deberá a informar anualmente a la Secretaría de Economía y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del mismo, a más tardar el último día hábil del mes de mayo conforme al formato que mediante Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior dé a conocer la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

TEES CON
FALLA DE ORIGEN

DRAWBACK

Definición: La Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (Drawback) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y posterior exportación de:

- a) materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado.
- b) por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas y.
- c) mercancías importadas para su reparación o alteración.

Beneficiarios

- 1.- Las personas morales establecidas en el país que realicen exportaciones directamente o por medio de Transferencias de mercancías y que incorporen a éstas, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero.
- 2.- Las personas morales establecidas en el país que retornen al extranjero directamente o por medio de transferencia mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.
- 3.- Las personas morales establecidas en el país que retornen mercancías importadas para su reparación o alteración.

Beneficios: Este programa brinda a sus beneficiarios la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado así como por las mercancías importadas para su reparación.

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución.

El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Tesorería de la Federación en la cuenta bancaria proporcionada por el beneficiario del programa en la institución bancaria designada por el mismo.

Modalidades:

- 1.- Mercancías Transformadas
- 2.- Retorno en el mismo Estado y.
- 3.- Reparación o Alteración

Vigencia: Este programa no tiene vigencia. El trámite concluye al dictaminarse la Devolución de Impuestos de Importación, emitirse el oficio resolutivo correspondiente por parte de la Secretaría de Economía y efectuarse el depósito del monto de impuestos devueltos en la cuenta bancaria del usuario por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Requisitos: Los exportadores deberán presentar su solicitud ante la Secretaría de Economía durante los 12 meses siguientes a la fecha del pedimento de importación; dentro de éste período deberá efectuarse la exportación. La solicitud deberá presentarse conforme a los siguientes plazos:

1.-En el caso de la exportación directa en un plazo no mayor de 90 días hábiles contados a partir de la fecha de exportación, señalada en el pedimento correspondiente.

2.-En el caso de transferencias en un plazo no mayor de 90 días hábiles siguientes a la fecha de emisión del documento que acredite las exportaciones por transferencia.

Cabe hacer mención, que en ningún caso procederá la devolución de impuestos de importación cuando la solicitud sea presentada fuera de los plazos mencionados.

PROSEC

Definición: Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

Beneficiarios: Los beneficiarios del PROSEC son las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto, empleando los bienes mencionados en el artículo 5 del Decreto PROSEC.

Beneficios: Las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto PROSEC podrán importar con el arancel ad-valorem preferencial especificado en el artículo 5 del mencionado decreto, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de las mercancías señaladas.

Vigencia: La vigencia de los programas será anual y se renovará automáticamente, una vez que los productores presenten el informe anual de las operaciones realizadas al amparo del programa, a que se refiere el artículo 8 del presente Decreto.

Compromiso: El titular de un Programa PROSEC deberá a informar a la Secretaría de Economía, las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo del Programa.

Cuando la empresa no presente el informe a que se refiere el párrafo anterior, dentro del plazo establecido, su programa perderá temporalmente su vigencia y no podrá gozar de sus beneficios en tanto no subsane esta omisión. En caso de que para el último día hábil del mes de junio la empresa no haya presentado dicho informe el programa perderá definitivamente su vigencia.

PRONEX

Definición: Proveedores Nacionales de Exportación (PRONEX) Es un mecanismo mediante el cual las empresas PITEX, Maquiladoras, ECEX y/o empresa de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes pueden adquirir por medio de un tratamiento de exportación definitiva mercancías nacionales o importadas definitivamente de proveedores nacionales de exportación, con el beneficio de la tasa del cero por ciento de IVA.

Es decir, mediante este mecanismo la empresa PITEX, Maquila, ECEX y/o empresas de la industria terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o autopartes (promovente) y el proveedor nacional deberá presentar en la misma fecha ante el mecanismo de selección automatizado, los pedimentos de exportación virtual a nombre de la enajenable y de importación temporal virtual a nombre del adquirente sin que se requiera la presentación física de las mercancías.

Beneficiarios: Las empresas que cuenten con programa PITEX, ECEX o de Maquiladora autorizado por la Secretaría de Economía, empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes con depósito fiscal vigente, así como sus proveedores nacionales.

Beneficios: Las empresas con programa PITEX, ECEX o Maquiladora autorizado por la Secretaría de Economía, y/o empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes con depósito fiscal vigente, previa opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrán adquirir, a tasa 0% del IVA, mercancías de proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva, siempre que se trate de mercancías autorizadas en su programa.

Vigencia: La vigencia de este instrumento será indefinida. Siempre y cuando la empresa solicitante tenga vigente su programa PITEX, Maquila, ECEX y/o un depósito fiscal para el caso de empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes y el proveedor nacional esta al corriente en sus obligaciones fiscales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Compromisos:

- Las empresas que deseen operar bajo este esquema deberán:

- Contar con un programa PITEX, ECEX o Maquiladora autorizado por la Secretaría de Economía y en caso de las empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes deberán contar con autorización vigente para operara con depósito fiscal.

- Obtener el Registro de Proveedor Nacional de Exportación (PRONEX) ante la Secretaría para sus proveedores nacionales. La empresa solicitante debe cancelar este registro a la terminación de los contratos de compra respectivos.

- Se deben presentar ante el mecanismo de selección automatizado en la misma fecha, los pedimentos de:

a) exportación virtual a nombre del enajenante (proveedor nacional) y

b) importación temporal virtual a nombre del adquirente (empresa con programa)

No se requiere la presentación física de la mercancía.

- Las PITEX, Maquiladoras y/o empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes deberán retornar la mercancía adquirida bajo este esquema ya transformada, mediante pedimento o importarla en forma definitiva, en un plazo máximo de 12 meses. Las empresas de comercio exterior deberán retornar al extranjero la totalidad de las mercancías adquiridas en un plazo máximo de 6 meses.

Si no se cumple con estos plazos deberá tramitar pedimento de importación definitiva, efectuar pago de impuesto general de importación, el IVA y demás contribuciones aplicables con actualizaciones y recargos.

FEMEX

Objetivo: Las Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) es fomentar la realización de ferias en el país para promover las exportaciones de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.

Características: La SE emite un certificado de Ferias Mexicanas de Exportación que se entrega a los organizadores de ferias cuando cumplan, entre otras cosas con los siguiente:

- 1) promuevan las exportaciones como objetivo fundamental
- 2) se comprometan a realizar la feria tres veces ininterrumpidas
- 3) inviertan por lo menos 1.2 millones de pesos, y
- 4) garanticen la participación de por lo menos 100 empresas expositoras y 100 compradores extranjeros.

Beneficios: El Banco Nacional de Comercio Exterior, proporciona apoyos financieros a los organizadores de ferias que cuenten con el Certificado de Feria Mexicana de Exportación, al amparo de un programa que ofrece:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- 1) prestarles el servicio de banca de primer piso,
- 2) otorgarles crédito conforme a los productos financieros vigentes,
- 3) promover sus eventos en escala internacional, y
- 4) apoyar la participación de compradores profesionales de otros países.

Toda la información proporcionada fue aportada a través de la Secretaría de Economía (SE). En caso de necesitar más información, favor de remitirse a los Anexos al final de la tesis, en donde encontrará información más detallada al respecto de los programas de fomento a las exportaciones.

3.8 CONTROL DE CALIDAD Y COMPETITIVIDAD MUNDIAL DE PRODUCTOS MEXICANOS

La calidad total, o simplemente la calidad a secas, constituye desde hace años una exigencia para las empresas y organizaciones de todo el mundo. Las respuestas a esta exigencia han sido a lo largo de los años muy variadas: seminarios de concientización, formación de equipos de calidad, control estadístico, certificación de la calidad de los proveedores, carteles, elaboración de manuales de calidad, etc.

Sin embargo, en muchas ocasiones estas actividades no se han desarrollado a partir de un entendimiento de lo que está ocurriendo en el mundo empresarial, pues, se han pasado por alto aspectos básicos como entender por qué la calidad total es el factor clave de la competitividad, además de que no se han analizado de manera crítica las prácticas e inercias en el interior de la empresa y las actividades de gestión de las mismas. Por ello, dichas actividades han sido en muchas ocasiones respuestas pasajeras que poco a poco se han olvidado, como ocurre con las modas.

La apertura comercial de México es desde mediados de los ochenta una realidad, y cada día se manifiesta de manera más contundente. Una forma de verlo es visitando los centros comerciales de las ciudades, en los cuales se encontrará, que cientos de productos importados, ocupan los lugares que anteriormente llenaban los productos nacionales.

Cabe preguntarnos qué ha pasado con las empresas cuyos productos han sido desplazados. La respuesta podría ser que muchas de ellas han cerrado, otras se han dedicado a importar lo que antes producían, convirtiéndose en comercializadoras de los productos de importación, y un número importante de tales empresas está pasando por serios problemas; pérdida de

mercados, recortes de personal, endeudamiento, cambio de directivos, subutilización de los recursos, etc.

En algunos casos, los productos nacionales han sido desplazados debido a una competencia desleal, pero en otros casos cumpliendo legalmente, los artículos de importación han relegado a los nacionales debido a su mayor calidad y/o menor costo.

Muchas empresas mexicanas acostumbradas a tener mercados cautivos, se han visto sorprendidas por las compañías extranjeras que tienen mejores niveles de eficiencia y que desde hace años iniciaron cambios profundos en su funcionamiento tendientes a fortalecer su competitividad. Parte de los cambios que se han venido dando desde hace varios años en las empresas extranjeras consiste en poner en práctica sistemas de calidad o control total (CTC), que las ha llevado a mejorar continuamente la competitividad de sus productos y servicios.

Al llevarse a cabo la apertura comercial con una reacción tímida y tardía de las instituciones, el resultado es que muchas ramas industriales del país se encuentran en una situación difícil y en ocasiones desesperada al no contar con alternativas de apoyo y asesoría. Las empresas han comenzado a darse cuenta de que se requieren nuevas respuestas ante esta nueva realidad.

Una de las posibles repuestas ante las dificultades consiste en iniciar una transformación que las lleve a adoptar sistemas de calidad total. Ante las circunstancias actuales de adversidad y de una competitividad sin cuartel por los mercados, es necesario tener claro que ésto no es resultado de la generación espontánea, sino que surgió de un proceso evolutivo

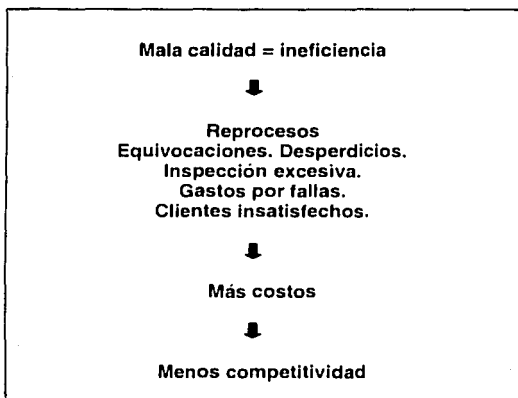
En la actualidad todos coinciden en reconocer la necesidad de mejorar la calidad de los productos y servicios para poder ser competitivos y permanecer en el negocio. En lo que frecuentemente no se coincide es en la forma de lograrlo. Algunos piensan que la mejora se dará con el sólo hecho de exigir calidad en el trabajo que desempeña cada uno de los miembros de la organización, es decir, piensan que es cuestión de imponer disciplina a los trabajadores.

Cuando los empresarios han tratado de mejorar basándose en tal concepto, los resultados han sido siempre desalentadores, y entonces los directivos que optaron por tal estrategia creen que los trabajadores no reaccionan debido a alguna cuestión cultural, educativa, racial o debido simplemente a que no son mexicanos. Sin embargo, la experiencia ha mostrado que el éxito de un programa de mejora continua de la calidad no depende de los trabajadores; está demostrado

que se requiere algo más que exigencias, buenos propósitos y declaraciones. Se requieren nuevas respuestas, respaldadas por un profundo conocimiento del Control Total de Calidad (CTC), ligado estrechamente al mejoramiento en la capacitación del recurso humano.

La *American Society of Quality Control* (ASQC), afirma que "la calidad es la totalidad de detalles y características de un producto o servicio que influye en su habilidad para satisfacer necesidades dadas". Las Normas Oficiales Mexicanas de Control de Calidad (NOM-CC) definen calidad como "el conjunto de propiedades y características de un producto o servicio que le confieren la aptitud para satisfacer las necesidades explícitas o implícitas preestablecidas".

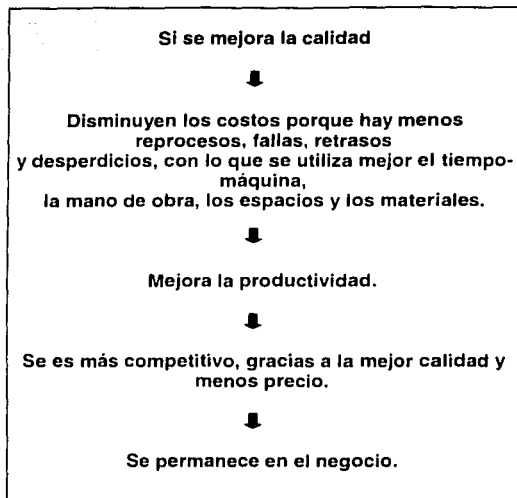
Con mala calidad no se puede competir en calidad ni precio, menos en tiempos de entrega.
Ejemplo:



FUENTE: Gutiérrez P. Humberto "Calidad Total y Productividad". México 1997, pág. 12.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Al mejorar la calidad se genera una reacción en cadena. Ejemplo:



FUENTE: Gutiérrez P. Humberto "Calidad Total y Productividad". México 1997, pág. 14.

El reto es claro: es necesario que la calidad sea una prioridad en la empresa, inducir un cambio para que paulatinamente todas las personas en la empresa trabajen por la calidad, comenzando por todos los niveles.

Esto quiere decir que el control total de calidad (CTC) contempla el funcionamiento global (total) de la organización, que incluye a proveedores y clientes. Con el propósito de concretar ideas.

En el caso de las micro, pequeñas y medianas industrias mexicanas existen instituciones que fomentan la calidad y competitividad para que sus productos puedan ser tan buenos como los de una gran empresa de exportación.

La Secretaría de Economía a través de sus Centros para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO) y de los Centros Regionales para la Competitividad Empresarial

Características: Este programa ofrece servicios de consultoría por medio de la realización de un diagnóstico integral y la formulación de un plan de acción y su seguimiento. Los servicios de capacitación empresarial consisten en la transmisión de conocimientos, experiencias y metodologías que permiten al participante resolver problemas en el manejo de los negocios y plantear alternativas de solución más adecuadas.

También mediante la asignación de recursos, el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME) contribuye a la formación de consultores, asesores y promotores especializados en la detección y atención de las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas, apoya la capacitación y asesoría que fomenta una nueva cultura empresarial.

El FAMPYME de igual manera, destina recursos para la formación de centros de desarrollo empresarial para las MPyMIS, así como de bancos de información que permitan a las empresas contar con información oportuna para la toma de decisiones.

Con el propósito de contrarrestar lo anterior y mostrar que la calidad es un viaje sin retorno y además darle justificación y fundamento a un proceso de cambio hacia la calidad y competitividad, se debe de tener siempre en mente la importancia que esto conlleva a nuestras industrias tanto de tamaño pequeño como a las grandes, pues se muestra la relación que la calidad tiene con la productividad y la competitividad de los productos mexicanos tanto en el mercado interno, así como los retos que debe afrontar ante los mercados globales las MPyMIS.

3.9 DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS EXTERNOS Y CONCERTACIÓN DE ACUERDOS DE COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN.

La política de negociaciones comerciales internacionales constituye un pilar en la estrategia para ampliar y mejorar el acceso de los productos mexicanos a los mercados externos, y así coadyuvar a desarrollar un sector industrial altamente competitivo y convertir a México en un país altamente exportador.

México continúa su proceso de ampliar y diversificar sus mercados de exportación. En la actualidad, se están negociando tratados de libre comercio con países miembros del MERCOSUR e intensificar los lazos comerciales y de inversión con la Unión Europea.

En el caso de América Central, el acia de Tuxtla, suscrita en enero de 1991, destaca la importancia que tiene para la región el fortalecimiento de la integración de México con América Central. En este contexto, se desarrollan negociaciones bilaterales destinadas a concertar tratados de libre comercio con Nicaragua y, en un marco multilateral, con Guatemala, Honduras y el Salvador. Asimismo, en febrero de 1996, se inició el proceso de negociación para un Tratado de Libre Comercio entre México y Panamá.

En América de Sur, durante la Cumbre del Grupo de Río, celebrada en septiembre de 1995, México y Ecuador acordaron iniciar negociaciones para un tratado de libre comercio. En esa misma ocasión, México y Perú decidieron establecer consultas destinadas a iniciar un proceso de negociaciones para un tratado de libre comercio, misma que se iniciaron durante la visita del presidente de ese país a México en marzo de 1996.

La creación del MERCOSUR¹⁶ en 1991, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, representa un gran dinamismo económico, así como oportunidades comerciales para México. Sin embargo, los acuerdos bilaterales suscritos entre México y cada uno de esos países, al amparo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), ya no responden a las necesidades actuales de las relaciones comerciales.

Por lo anterior, se están desarrollando negociaciones destinadas a modernizar los acuerdos comerciales bilaterales vigentes entre México y los países del MERCOSUR. Los nuevos acuerdos otorgarán mayor seguridad y transparencia jurídica, mediante la aplicación de las disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en las materias que éste cubra.

La Unión Europea (UE), formada por 15 países, constituye el segundo socio comercial de México y la segunda fuente de inversión extranjera. La Unión Europea es la principal agrupación comercial del mundo, representa 36 % del comercio total mundial y mantiene una red de acuerdos comerciales preferenciales con un centenar de países.

En la actualidad, las relaciones bilaterales entre la UE y México se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación del 26 de abril de 1991. Dicho acuerdo buscó intensificar, particularmente la cooperación científica y tecnológica, más no incluye mecanismos de liberalización comercial de bienes y servicios ni de inversión. Por ello, México y la Unión Europea han planteado mediante

¹⁶ Mercado Común del Sur. Los miembros de este acuerdo son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

la Declaración Conjunta suscrita el 2 de mayo de 1995, la necesidad de estrechar sus lazos de comercio e inversión a través de un nuevo acuerdo que incluya estos elementos.

En la última semana del mes de noviembre del año 2000, México y la Unión Europea firmaron un tratado de libre comercio, el cual entró en vigor en el año 2002.

Ante la creciente globalización de la economía, las negociaciones comerciales cobran una dimensión estratégica pues permiten obtener reciprocidad y dan claridad en las reglas de comercio, a la vez que crean nuevas oportunidades y propician mayores flujos de mercancías, servicios e inversión.

Un principio fundamental de la política de negociaciones comerciales internacionales de México seguirá siendo la búsqueda de la reciprocidad. Los acuerdos que México negocie deberán incluir condiciones de apertura equivalentes entre las partes, así como disciplinas comunes.

En las negociaciones comerciales internacionales de México, se tomará en cuenta la necesidad de ajuste gradual de los diversos sectores productivos mexicanos, a las nuevas condiciones de competencia. Para ello, se negociarán plazos de apertura conformes con las necesidades del sector productivo y se pugnarán por condiciones especiales para los sectores más sensibles de nuestra economía.

En todos los casos se continuará con las labores de consulta, coordinación interna y difusión, como ha sido la práctica hasta la fecha. Para ello, los procesos de negociación en los que México participe se conducirán, al igual que los anteriores, en el marco de una estrecha comunicación entre el Gobierno Federal, el Poder Legislativo y las diferentes instancias establecidas para ello. En particular, el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales (el cual agrupa a 22 representantes de los sectores agropecuario, laboral, empresarial y académico), la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE) y las demás cámaras y organizaciones del sector privado y social. Se prestará particular atención a las opiniones y propuestas emanadas de los Foros Nacionales de Consulta sobre Negociaciones Comerciales Internacionales, organizados por el Senado de la República a partir de abril de 1995, y se informará y consultará al Congreso periódicamente sobre los avances de las negociaciones.

Diversificación comercial

La expansión y la diversificación de las exportaciones mexicanas observadas en la última década explican la particular importancia de la negociación del TLCAN. Hoy en día, cerca del 90% de las exportaciones no petroleras de México se destinan a los Estados Unidos y Canadá¹⁷.

Sin embargo, además de aprovechar el enorme potencial exportador que existe hacia esos países, México requiere abrir nuevos mercados y beneficiarse de las oportunidades que presentan otras regiones. Por ello, una de las prioridades de la política de negociaciones comerciales internacionales de México debe consistir en apoyar la diversificación del comercio, tanto de la composición de sus exportaciones como de los mercados a los que se destinan.

América Latina representa un mercado potencial de alrededor de 440 millones de consumidores, que en 1991 se exportaron 140 mil millones de dólares de acuerdo a cifras del Banco de México. Nuestro país goza de una posición privilegiada para este mercado por las similitudes en idioma, cultura y patrones de consumo. Los resultados iniciales de los tratados de libre comercio suscritos por México con los países de América Latina son evidencia del gran potencial de los intercambios comerciales con éstos, y refuerzan la necesidad de intensificar las relaciones comerciales en la región.

Los mercados de Asia y Europa también ofrecen importantes oportunidades para los productores mexicanos. Por una parte, la reciente expansión de la Unión Europea se traduce en el mercado más grande del mundo y, por otra parte, la región del este de Asia la de mayor crecimiento.

La inversión extranjera directa es un elemento primordial para el crecimiento económico ya que complementa a la inversión nacional y fortalecen la planta productiva. En años recientes se ha intensificado la competencia entre países por atraer inversión extranjera directa.

Por ello, en los últimos años, México ha realizado diversas modificaciones legales y de desregulación administrativa con el fin de atraer capitales productivos externos para aumentar la oferta y calidad de los empleos, propiciar mejores condiciones para la transferencia de tecnologías, así como incrementar las exportaciones, tanto directas como indirectas. También

¹⁷ INEGI. Anuario Estadístico /Estados Unidos Mexicanos. Edición 2001.

ha incorporado capítulos específicos sobre inversión en sus diversos tratados de libre comercio y ha negociado, y está en proceso de negociar, acuerdos bilaterales y multilaterales, así como otros mecanismos internacionales para protegerla y promoverla.

Con estas medidas, México ha ampliado los campos de actividad económica a la participación de inversión extranjera directa, ha reducido los requerimientos administrativos para operar en México, y ha dotado de mayor seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros. Esto, aunado a los tratados de libre comercio suscritos por nuestro país, ofrece mayores oportunidades y menores riesgos de invertir en México.

México continuará promoviendo condiciones de transparencia y de liberalización progresiva en la negociación de los temas pendientes de la Ronda de Uruguay relacionados con el comercio de bienes y servicios, tales como las reducciones arancelarias, así como de subsidios agrícolas internos y a la exportación. Asimismo, trabajará para que el nuevo mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) cumpla con su objetivo de ser transparente, previsible y eficiente en la resolución de conflictos comerciales internacionales.

Dentro del marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), México continuará participando de manera activa en las discusiones para la constitución de un Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) y los vínculos entre los temas de comercio y medio ambiente, y de comercio y políticas de competencia.

La participación de México en el Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) ofrecerá mayor seguridad jurídica a la inversión y permitirá diversificar las fuentes de inversión hacia nuestro país. Ello redundará en una mayor captación de ahorro externo y transferencia de tecnologías que a su vez, creará empleos y fomentará el desarrollo de la economía nacional.

Para México, la Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) puede constituirse, en el mediano plazo, en un importante instrumento para lograr una mayor participación en los mercados de las economías de esa región, particularmente con Japón y los países de industrialización reciente como Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong. La actividad económica de estos países de la Cuenca del Pacífico es una de las más dinámicas y presenta grandes oportunidades para México.

En el seno de la APEC, y de conformidad con los acuerdos de la reunión de Osaka (noviembre de 1995), México continuará participando en los trabajos emanados de la Declaración de Bogor

para la presentación de planes individuales de liberalización, que incorporarán medidas en los siguientes temas: aranceles, medidas no arancelarias, servicios, inversión, normas y conformidad, procedimientos aduaneros, derechos de propiedad intelectual, política de competencia, compras gubernamentales, desregulación, reglas de origen, mediación de disputas, entrada temporal de personas de negocios y el cumplimiento de los compromisos de la Ronda de Uruguay.

Dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México promoverá y defenderá sus exportaciones, en consulta con los sectores productivos del país, a través de su participación en la Comisión de Libre Comercio, así como en los 24 comités y grupos de trabajo encargados de dar seguimiento, profundizar y vigilar los compromisos adquiridos. En particular, México utilizará el mecanismo de solución de controversias para defender a sus exportadores contra medidas incongruentes con el propio TLCAN.

Tratados de Libre Comercio, Grupo de los Tres, México, Costa Rica y Bolivia. Al igual que en el TLCAN, en cada uno de estos tratados se han conformado grupos de trabajo, comités y subcomités para administrar y dar seguimiento a los compromisos estipulados en ellos; en el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres existen 17 y se examina la posibilidad de crear dos comités adicionales (Comité de Comercio de Bienes y comité sobre Propiedad Intelectual), con Costa Rica son 14 y con Bolivia 12.

En América Latina, México ha seguido una estrategia activa de negociaciones que ha resultado en tratados de libre comercio con Costa Rica, Chile, Bolivia, Colombia y Venezuela, y ha fomentado el establecimiento de procesos de negociación para concertar acuerdos multilaterales con Guatemala, Honduras y El Salvador, y bilaterales con Nicaragua, Panamá, Ecuador y Perú.

Para México, los países centroamericanos y los del litoral del Pacífico de América del Sur, tienen importancia económica y estratégica, no sólo desde el punto de vista de intercambio comercial, sino por el efecto que algunos de esos tratados tendrían en regiones específicas de nuestro país, en particular en el caso del sudeste mexicano. Por ello, México continuará con una política activa de negociaciones para suscribir tratados de libre comercio con países de la región.

Dentro de la Asociación de Estados del Caribe, México promoverá la liberalización comercial, de inversión y de servicios, con el fin de conformar un espacio económico ampliado en la

región. Participará en los programas de asistencia técnica y capacitación, compartirá sus experiencias en las áreas de integración y comercio, propiciará un mayor intercambio de información comercial con el fin de sentar las bases para un mejor desarrollo comercial de la región.

Las negociaciones comerciales internacionales y la promoción de las ventas externas, fortalecerán el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior, facilitando la reorientación de la estructura productiva hacia la exportación. Abrir nuevos mercados y diversificar el destino de nuestras exportaciones, fortalecerá a la planta productiva nacional y favorecerá la creación de empleos.

CONSIDERACIONES FINALES

La realidad que nuestro país ha estado enfrentando en el proceso de industrialización, muestra que las MPyMIS han tenido dificultades para defender sus posiciones en el mercado interno y para salir a competir con el exterior. Una de las causas que podría argumentarse, es que la apertura económica impulsada por el gobierno fue muy acelerada y drástica, poniendo en serio peligro el aparato industrial del país, y de manera especial, el sector de las MPyMIS.

Sin embargo, parece inevitable que la tendencia mundial ha apuntado hacia la globalización de los mercados y a la formación de bloques comerciales; y aún postergando las acciones encaminadas a una mayor apertura e integración con otros países, esta situación es difícil de rehusar. Por consiguiente, las MPyMIS tienen como única opción para detener el significativo proceso de desaparición de sus establecimientos, para sobrevivir, competir y crecer, iniciar de inmediato un profundo ciclo de reestructuración y transformación. De otra manera, las repercusiones tanto para los empresarios como para el país serán aún más graves y se ahondarán con la consecuente destrucción de la capacidad empresarial y productiva y por las afectaciones a un sector actualmente generador de la mitad del empleo industrial formal e importante abastecedor del mercado interno.

Se tiene la idea que las MPyMIS, y en especial los micro y pequeños negocios son ineficientes por naturaleza, y que parte significativa de ellos tenderán a desaparecer bajo el nuevo entorno. Pero aún bajo posiciones muy optimistas de repercusión y crecimiento acelerado del país, difícilmente el sector moderno y de gran empresa y los esperados nuevos inversionistas del exterior, podrán en un futuro absorber la fuerza de trabajo actualmente excedente y la que se generaría con el cierre masivo de plantas de las MPyMIS.

Por lo tanto desde el punto de vista del interés nacional es imprescindible que las MPyMIS continúe desempeñando su insustituible papel como productor y el sostenimiento del nivel de empleo. Además, la existencia de segmentos que logran mantenerse en el mercado obteniendo cuando menos lo mínimo para su subsistencia muestran que es factible encontrar combinaciones tecnológicas alternativas con menores requerimientos de capital por trabajador, lo que constituye una opción para el desempleo y subempleo. Además, el estrato microindustrial constituye un grupo objetivo-social y políticamente relevante al concentrar una fracción de los pobres urbanos y rurales.

A continuación se presentan algunas reflexiones y propuestas con relación a los complejos problemas de desempeño, supervivencia y competitividad que enfrentan las MPyMIS que

desembocan en falta de oportunidades para exportar. Tales propuestas tienen un carácter muy general, ya que su aplicación dependerá de la fisonomía interna de cada empresa, de su entorno y problemática particulares.

Asimismo, tienen como punto de partida la premisa de que las MPyMIS, en la medida de lo posible, deberán insertarse en el esquema de desarrollo, bajo una economía abierta de alta rivalidad competitiva, que privilegia las exportaciones manufactureras y la especialización en los sectores que ofrezcan mayores facilidades de desenvolvimiento de ventajas competitivas y en el que no tiene cabida el subsidio a las actividades y estratos industriales más débiles e ineficientes.

Dentro de la fase de formulación de estrategias se destaca la determinación de la estrategia básica de mercado, la cual es una plataforma esencial de apoyo para la definición de las demás, y en la que se requiere pasar de una orientada a la producción a otra enfocada hacia los mercados.

En el caso de las MPyMIS asumirán diferentes configuraciones en función de las peculiaridades específicas de cada empresa. Comprende varias vertientes y alternativas opcionales y generalmente se desarrollaron en función de cuatro áreas fundamentales: rentabilidad, participación en el mercado, posicionamiento y estrategia competitiva.

La estrategia de rentabilidad se refiere al nivel de beneficio deseado por la empresa en determinados periodos y comprende alternativas como: logro de los mayores beneficios en el breve plazo; logro de beneficios estables durante periodos largos; logro de importantes beneficios futuros a costa de la rentabilidad de corto plazo.

La estrategia de participación es una respuesta a las interrogantes sobre el mercado en que se pretende participar y la proporción que de éste se pretende abarcar. Incluye entre sus opciones las siguientes: lograr un crecimiento sostenido de la participación en el área de negocios en que opera la empresa; mantener los actuales niveles de participación estableciendo una estrategia de no crecimiento, pero sin que ellos implique una disminución de su participación; reconvertir o transformar el área de negocios en que opera la empresa con el fin de operar en área de mercados diferentes.

El posicionamiento se refiere a la forma de cómo esperamos que sea percibido nuestro producto o servicio en la mente del consumidor o usuario, y se encuentra íntimamente ligado al concepto de mezcla y mercadotecnia (precio, producto, distribución y publicidad).

La estrategia competitiva es que para mi punto de vista es uno de los puntos más importantes en el caso de las MPyMIS, pues comprende la forma como la empresa enfrentará las acciones de mercado del resto de las empresas que participan en los mismos mercados o segmentos de mercado y plantea tres opciones básicas:

- ✓ Estrategia con la competencia: la empresa reacciona eficientemente ante los movimientos estratégicos de la competencia.
- ✓ Por delante de la competencia: la empresa asume y mantiene una actitud de liderazgo.
- ✓ Al margen de la competencia: la empresa adopta un curso de acción por sí sola; sin tomar en cuenta las directrices que traza la competencia, para incursionar en nuevas áreas de mercado con nuevas ofertas.

Además, para su configuración, las estrategias de participación tendrán un papel relevante en cuanto a las decisiones de cada empresa por mantenerse en el mercado local dentro de la misma entidad en que se localiza o de ampliarse a mercados nacionales fuera de la entidad o en el extranjero; de producir en forma independiente, de mantenerse o asumir esquemas de subcontratación o de combinar las alternativas anteriores.

El principal reto al que se debe enfrentar las MPyMIS, y del cual depende en buena medida la posibilidad de lograr el resto de los retos, es el de la generación, en cada empresa, de una capacidad gerencial que le permita operar en forma eficiente y eficaz, para poder cambiar de rumbo en forma ágil cuando las oportunidades y amenazas del entorno y las fortalezas y debilidades internas así lo ameriten.

Tal tarea requiere que dentro del marco de los objetivos y estrategias básicas de la empresa y del plan específico de desarrollo gerencial derivado de la articulación del resto de los planes, se actúen en dos dimensiones; por una parte, en la elevación del nivel educativo, y por la otra, en el mejoramiento de sus conocimientos, habilidades y actitudes, de su potencial de emprendedor, de su cultura empresarial.

En el primer caso sería deseable apoyarse en los sistemas de educación abierta para adultos, y en el segundo, recurriendo preferentemente a la capacitación y asesoría externas.

Asimismo, es necesario que el nuevo gerente sea anticipador y prospectivo, esto es que los empresarios y gerentes deberán de contar con técnicas e instrumentos que posibiliten formular diagnósticos sobre los futuros escenarios alternativos y con relación al conjunto de sucesos del contexto y de sus impactos sobre los mercados. Otro de los requerimientos básicos será,

como ya se ha reiterado, estratégicos y competitivos, pero agregándole una visión internacionalista, puesta en el mercado externo.

Cabe nuevamente subrayar que la competitividad de un país y por ende de sus empresas, depende mucho más de su capacidad de creación de factores productivos que del acervo de esos factores de que dispone originalmente. Por lo tanto, la inversión en la capacitación del factor humano es elemento fundamental para la elevación del nivel de competitividad de la empresa.

Con la idea de la elevación de la capacidad gerencial y del fortalecimiento de la formación del personal gerencial y del fortalecimiento de la formación del personal operativo subyace la idea de que para evadir las amenazas y aprovechar plenamente las oportunidades, es necesario como prerequisite invertir en capital humano, en el cambio de la cultura corporativa, en la potenciación de la capacidad emprendedora, y en el mejoramiento de la excelencia. Estas inversiones son un área de oportunidades en si mismas y a su vez, un medio para acceder a un posicionamiento superior ante las oportunidades que se presenten y cuyo aprovechamiento generalmente requerirá de inversiones adicionales en bienes de capital y tecnología.

Dentro del campo de formación de esta cultura altamente emprendedora y de identificación y aprovechamiento de las nuevas oportunidades que ofrece el contexto, se deriva la tarea de desarrollar una "cultura de exportación", que conlleve a la incorporación sistemática de un significativo número de empresas del sector del mercado orientadas a la exportación.

Si para ciertas empresas son mayores las dificultades para competir y exportar hacia Estados Unidos o Canadá, se están abriendo nuevas oportunidades con Centro y Sudamérica que podrían representar opciones de negocios con mayores posibilidades de penetración en estos mercados.

Lo esencial es adaptar e introducir gradualmente el concepto de calidad total, pues un sistema de calidad total nos da la idea de una estructura operativa de trabajo, instrumentada en toda empresa y de común acuerdo con sus miembros; documentada con procedimientos integrados técnicos y administrativos para guiar las acciones de la fuerza laboral en forma coordinada con el resto de los recursos (equipo, información, etc.) en forma eficiente y para asegurar la satisfacción del cliente en cuanto a la calidad y costos de un bien o servicio.

Se considera que la calidad de los productos y servicios es primordialmente el resultado de la calidad de las personas y además, de la calidad de los insumos, del diseño, de los procesos

de transformación, de la organización y gestión administrativa, del clima organizacional, de la calidad de vida laboral, de las retribuciones al trabajo, tanto morales como monetarias, de la calidad de la responsabilidad social del empresario,

El cambio tecnológico es uno de los medios principales para competir. Tiende a considerarse valioso por sí mismo y en realidad es importante solamente si incide positivamente sobre la posición competitiva de la empresa.

Es vital que las acciones tecnológicas se deriven de un plan de cambio tecnológico, el cual a la vez debe enmarcar dentro del plan integral de la empresa y articularse con sus objetivos y estrategias globales.

Es recomendable que una vez que se haya determinado qué tecnología es necesaria para alcanzar los objetivos deseados, se proceda a definir la forma de obtenerla (desarrollo propio, adquisición, etc.)

Dentro de las estrategias para la elevación de la competitividad, la que está cobrando un mayor relieve es el concepto de "especialización flexible", que se relaciona con la capacidad de una empresa para responder a los rápidos cambios que se producen en el mercado interno y externo y para manufacturar artículos únicos, sobre pedido y con superiores grados de diferenciación. En este aspecto será importante la utilización de equipo multipropósito, modalidades de cooperación e interacción entre establecimientos grandes y de menor tamaño, así como de la subcontratación en aquellas ramas industriales en que este concepto de "especialización flexible" puede ser aplicado.

Con respecto a la articulación en mayor medida con plantas de la gran industria y en el interior de las MPyMIS, se necesita lograr una mayor complementación de la gran empresa nacional y extranjera con los establecimientos de las MPyMIS, en ramas donde sea factible, es una fuente de beneficios mutuos.

En el caso de la industria grande, utilizar formas de articulación como la subcontratación le permite evitar integraciones verticales excesivas, ampliar sus posibilidades de servir a un mayor número de clientes, disminuir costos y aprovechar y nutrirse de la experiencia técnica de las empresas MPyMIS.

Ante esta posibilidad, se requerirá contar con un cierto número de empresas MPyMIS con capacidad productiva reconocida, capaces de fabricar las partes y componentes o

proporcionar los servicios que requieran las empresas contratantes. Por consiguiente, los empresarios con posibilidades de llevar a cabo actividades de subcontratación deberán promover la creación de bolsas de subcontratación regionales o bien recurrir a las ya existentes, según sea el caso.

Para su integración y operación actualmente se cuenta con el apoyo de NAFIN, de la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría para la micro y pequeña industria, de BANCOMEXT y de las Cámaras y Asociaciones empresariales.

También se podría optar por el esquema de asociacionismo empresarial, o modelo de empresas integradoras, para hacer frente a la capacidad de competir y finalmente exportar; con esta modalidad se espera superar las limitaciones de las MPyMIS para negociar volúmenes de ventas, compras, recursos financieros y tecnología, así como lograr escalas de producción que mejoren su posición competitiva.

Además de las opciones hasta ahora descritas para la mejora de las empresas de menor tamaño, se necesita mejorar el acercamiento con las distintas opciones de financiamiento y de asesoría externa.

La instrumentación de acciones como las descritas anteriormente precisan de recursos financieros en montos que hacen necesario recurrir a los apoyos financieros externos. Por lo tanto, es conveniente tomar en cuenta, con base en los requerimientos particulares de cada empresa, la posibilidad de utilizar mecanismos financieros más reales de acuerdo a las necesidades que cada empresa tiene. Bien podría ser el arrendamiento financiero, en el cual una arrendadora compra un bien y permite su uso a un arrendatario a cambio de un determinado número de rentas, y al final del periodo transmite a éste la propiedad.¹

Otros apoyos pueden ser el factoraje, que consiste en la compra por parte de un agente financiero, de las cuentas por cobrar, por parte de una empresa a cambio de un cierto porcentaje sobre su valor y los certificados de depósito y bonos de prenda.²

Una ampliación del patrimonio de la empresa a través de la incorporación de nuevos socios o un mayor sacrificio económico del empresario y personal en el corto plazo para asegurar la supervivencia del negocio a largo plazo, podrían ser también vías alternas.

¹ Czinkota, Michael. "Marketing Internacional". 2a edición. McGraw Hill. México 1996. pág. 154-176.

² Idem.

Asimismo acercarse a los Fondos de Fomentos estatales, a NAFIN o incluso a través de la Banca Comercial.

Además, es preciso mencionar que el crédito, por si mismo, no garantiza el que se logren los objetivos para los cuales se solicite. Se requiere a la vez, contemplar la conveniencia de acompañarlo con capacitación y asesoría técnica.

Son muchos los factores que tienen gran influencia en el desarrollo industrial de nuestro país; tanto factores internos como externos y que en muchos casos dependemos fuertemente de éstos debido a la globalización, o a la situación interna del país, y que deben ser enfrentados con nuevas fórmulas e instrumentos más adecuados para hacer frente a los retos de la globalización y poder alcanzar un desarrollo sustentable que dependa en un buen porcentaje de las industrias nacionales.

CONCLUSIONES

Las autoridades mexicanas subestimaron el impacto de la apertura al sobreestimar el efecto multiplicador de las exportaciones manufactureras en el producto nacional y el empleo. El efecto de la liberación comercial y la desregulación económica ha favorecido especialmente a los grandes conglomerados industriales y comerciales y en un segundo término, a las empresas medianas asociadas o subcontratistas de bienes y servicios que demanda la gran empresa, sin tener en cuenta a las pequeñas y micro empresas, las cuales juegan un papel importante en nuestra economía.

Finalmente en una perspectiva, podemos afirmar que la industria mexicana es, desde un punto de vista productivo, una país de micro, pequeñas y medianas empresas, no sólo en el rubro industrial sino en todas las actividades económicas tales como comercios, servicios, transporte, agricultura, ganadería, etc.

En el caso de México, una buena parte de las micro y pequeñas industrias son empresas familiares, con rasgos de informalidad, con tecnología rudimentaria o artesanal, sin personal capacitado y sin acceso a los programas estatales de adiestramiento, con participación en mercados locales muy fragmentados, en buen número de casos sin organización contable y producción intermitente por la inestabilidad de la provisión de materias primas y la fluctuación de los ingresos de los consumidores.

Ante el proceso de globalización nuestra industria ha visto grandes cambios debido a este mismo proceso, en otras palabras, ha cambiado el perfil de estructura productiva y organizativa de las propias industrias. Esto es, que el tejido industrial actual en México se configuran con subsistemas de empresas que producen un bien intermedio o un servicio para un conglomerado industrial, comercial o financiero.

Debe destacarse que en los últimos años se han multiplicado las empresas micro, pequeñas y medianas que producen un bien final de consumo inmediato o duradero para su venta al conglomerado comercial y en muchos casos, a la gran industria del sector respectivo que lo comercializa con su propia marca.

En las grandes ciudades como México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Ciudad Juárez, Tijuana, Torreón y Mérida, entre otras, muchos industriales cerraron las fábricas pero se lanzaron a comercializar productos importados. El nuevo nicho a partir de los años noventa fue sin lugar a dudas, la comercialización de productos o servicios extranjeros.

En este contexto, el micro, pequeño y mediano industrial tiene una amplia gama de retos; su constante actualización tecnológica que incluye la capacitación y formación de sus recursos humanos, la búsqueda de vínculos a nuevos nichos de mercado a través de alianzas estratégicas para poder sostenerse en un entorno altamente competitivo.

A lo largo de nuestra investigación hemos estudiado y analizado la situación de las MPyMIS en nuestro país, por lo que podemos señalar las siguientes conclusiones derivadas de nuestro objetivo general:

En México durante los últimos años hemos visto cambios trascendentes en el rumbo económico. Sin embargo estos logros se alcanzaron en nivel macroeconómico. Las MPyMIS no han recibido aún los beneficios y mucho menos después de la puesta en marcha del TLCAN.

Como *primera conclusión*, podemos afirmar que las micro y pequeñas industrias mexicanas, no cuentan con la capacidad necesaria para exportar en comparación con la mediana industria, pues ésta última posee una mejor infraestructura, por lo que sus posibilidades de acceder a mercados internacionales es mayor.

Esto no significa que todas las micro y pequeñas industrias no tengan la capacidad de exportar. Existen dentro de éstas mismas, muy pocas que por tener una mejor capacidad productiva, mejor organización, excedente de producto, mercado y la visión necesaria, han podido insertar sus productos en el extranjero, pero desafortunadamente, son muy pocas las que tienen esta posibilidad.

La gran mayoría de las MPyMIS en lugar de buscar exportar sus productos como es la tendencia globalizadora, se dedican a tratar de vender sus productos o servicios en un mercado nacional muy competitivo, pues las exigencias de la apertura comercial, las mantiene apartadas del proceso.

Lo positivo de la apertura económica con las MPyMIS, es que se han replanteado el modelo de producción, y no sólo para este rubro, sino también para las grandes industrias. No obstante, debe considerarse que los impactos regionales han sido distintos y con resultados diversos para cada región.

Además en nuestro país de acuerdo a nuestra situación económica, lo más importante para las MPyMIS es, mantener sus ventas como primer punto; seguido de la mejora en sus procedimientos y después buscar opciones de mercado y mejoramiento de la planta.

Como *segunda conclusión*, las MPyMIS sí son capaces de jugar un papel importante en el comercio exterior. Aunque solamente muy pocas tendrán las oportunidades de acceder a mercados internacionales.

Primero deberán demostrar su capacidad en el mercado interno y después lanzar sus productos al exterior, siempre y cuando cuenten con la capacidad y calidad en sus productos, con los instrumentos de apoyo y promoción a la exportación, mantener y mejorar la competitividad de sus productos; estos puntos son el objetivo principal para poder iniciar sus actividades de comercio exterior de cualquier empresa.

Hoy en día existen diversos organismos, cámaras industriales y empresariales, bancas de desarrollo, programas y acuerdos internacionales por mencionar algunos, en pro de las MPyMIS, los cuales ofrecen diversos apoyos para el funcionamiento y mejora de la planta industrial en nuestro país.

Es importante que la modernización y competitividad sean accesibles para las MPyMIS, para poder participar con éxito en la economía. En países desarrollados toman muy en cuenta los siguientes puntos para el buen funcionamiento de las MPyMIS:

Aspectos fiscales: Dar un trato preferencial a las empresas que están iniciando su desarrollo y actividad exportadora, pues la complejidad de los trámites y la oscuridad de los reglamentos así como el exceso de la aplicación de las leyes, hacen de estos aspectos un grave obstáculo para la operación y desarrollo de nuestras empresas.

Crédito: Es probablemente uno de los aspectos que más se menciona. Se han desarrollado instrumentos por parte de la banca de desarrollo y de primer piso para proporcionar paquetes de crédito preferencial. Sin embargo estos instrumentos no han bastado. El crédito sigue siendo caro y limitado, y por lo regular sólo es dado a la mediana empresa, pues los bancos no quieren arriesgar su dinero en las micro y pequeñas, pues las utilidades son menores.

Desregulación: La complejidad de los trámites es verdaderamente impresionante. Es claro que hay que eliminar trámites innecesarios y repetitivos pues repercuten en la falta de atención del negocio. Lo anterior implica un cambio profundo en la cultura de las relaciones empresario y autoridades.

Modernización: Se deben de proponer y promover la organización y modernización del sector empresarial. Pero cuando se trata de MPyMIS es muy difícil e incluso costosa. Aspectos como

capacitación, asesoría tecnológica, desarrollo de productos y servicios, mejora de la calidad quedan fuera del alcance del empresario aislado. La experiencia en países desarrollados, demuestra que se puede lograr mediante la asociación de empresas mediante la destinación de fondos, tanto del gobierno como de organismos empresariales para asegurar el desarrollo de las MPyMIS.

Por último, las MPyMIS tendrían mejores oportunidades si verdaderamente se tuviera el interés necesario para enlazar los acuerdos y apoyos entre el gobierno y los empresarios, sin dicho enlace, no se podría llegar a ningún acuerdo, y para muestra, sólo hay que observar a las industrias Italianas, Alemanas, Coreanas, Chinas, Japonesas por nombrar algunas; en donde las MPyMIS son capaces de exportar, debido a los acuerdos entre gobierno y empresarios y a los programas reales para apoyar a este pequeño pero gran número de industrias en todo el mundo.

Considero que la estabilidad de cualquier país en buena medida depende de la fortaleza y crecimiento de micro, pequeñas y medianas industrias, ya que a todos nos conviene la generación de empleos y todo lo que se deriva de tener una saludable planta industrial.

A nadie nos conviene tener industrias sin tecnología, sin modernización, ineficientes y que generen el despido de trabajadores, además de ser desfavorables para la vida del país.

Espero que la apertura económica derivada de la globalización, sea una lección para una nación que estuvo sumergida en un profundo letargo, y aunque sé que nos ha costado a todos los mexicanos de una u otra forma pagar por nuestra inexperiencia, podamos aprender de la misma y ver la nueva realidad tan cambiante.

ANEXO A

EMPLEO POR GÉNERO EN LOS ESTABLECIMIENTOS MICRO

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO					
	ABSOLUTO	PARTICIP. %	TOTAL		HOMBRES		MUJERES	
			ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	&	ABSOLUTO	%
NACIONAL	1362557	100	2186414	100	1000035	45.7	1186379	54.3
AGS.	13942	1.0	24032	100	11417	47.5	12615	52.5
B.CALIFORNIA	24104	1.8	47913	100	25693	53.6	22220	46.4
B.C.SUR	6176	0.5	11642	100	5811	49.9	5831	50.1
CAMPECHE	9512	0.7	15103	100	6697	44.3	8406	55.7
CHIAPAS	45208	3.3	64271	100	25883	40.3	38388	59.7
CHIHUAHUA	36060	2.7	63879	100	31993	50.1	31886	49.9
COAHUILA	30739	2.3	51183	100	24372	47.6	26811	52.4
COLIMA	8282	0.6	14380	100	5795	40.3	8585	59.7
D.F.	166462	12.2	264352	100	144743	54.8	119609	45.3
DURANGO	17504	1.3	28381	100	12406	43.7	15975	56.3
GUANAJUATO	70466	5.2	118178	100	50977	43.1	67201	56.9
GUERRERO	42092	3.1	64489	100	24795	38.5	39694	61.6
HIDALGO	28402	2.1	42098	100	17702	42.1	24396	58.0
JALISCO	96657	7.1	169422	100	75725	44.7	93697	55.3
MÉXICO	177357	13.0	269529	100	127020	47.1	142509	52.9
MICHOACÁN	62193	4.6	102232	100	43272	42.3	58960	57.7
MORELOS	29520	2.2	44114	100	17966	40.7	26148	59.3
NAYARIT	12896	1.0	20597	100	8346	40.5	12251	59.5
N.LEON	47471	3.5	83419	100	41851	50.2	41568	49.8
OAXACA	51601	3.8	71535	100	23897	33.4	47638	66.6
PUEBLA	75388	5.5	112621	100	47037	41.8	65584	58.2
QUERÉTARO	17274	1.3	29207	100	12715	43.5	16492	56.5
Q. ROO	12262	0.9	22456	100	10378	46.2	12078	53.8
S.L.P.	28513	2.1	45142	100	19751	43.8	25391	56.3
SINALOA	26335	1.9	46269	100	20328	43.9	25941	56.1
SONORA	27222	2.0	47483	100	22517	47.4	24966	52.6
TABASCO	17239	1.3	28440	100	15208	53.5	13232	46.5
TAMAULIPAS	38420	2.8	63840	100	30129	47.2	33711	52.8
TLAXCALA	18288	1.3	25494	100	10018	39.3	15476	60.7
VERACRUZ	80952	5.9	126321	100	54726	43.3	71595	56.7
YUCATÁN	24629	1.8	37943	100	17798	46.9	20145	53.1
ZACATECAS	19391	1.4	30449	100	13069	42.9	17380	57.1

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1999.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

ANEXO B

EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO 1994-2000

EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO Millones de dólares	TASAS DE CRECIMIENTO																			
	PAÍS	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%					
TOTAL	60,817.1			79,540.6			96,003.8			110,236.9			117,459.5			136,391.1			166,424.0	
NORTEAMERICA	53,127.9	87.4	68,260.1	85.8	82,746.0	86.2	96,340.9	87.4	104,442.9	88.9	122,784.2	90.0	150,993.6	90.7						
ESTADOS UNIDOS	51,645.1	97.2	66,272.7	97.1	80,574.0	97.4	94,184.8	97.8	102,923.9	98.5	120,392.9	98.1	147,639.9	97.8						
CANADÁ	1,482.8	2.8	1,987.4	2.9	2,172.0	2.6	2,156.1	2.2	1,518.9	1.5	2,391.3	1.9	3,353.7	2.2						
ALADI	1,772.6	2.9	3,247.8	4.1	3,788.0	3.9	4,022.6	3.6	3,242.6	2.8	2,387.1	1.8	2,890.5	1.7						
ARGENTINA	247.7	14.0	312.9	9.6	519.8	13.7	497.6	12.4	384.5	11.9	256.1	10.7	288.7	10.0						
BOLIVIA	13.4	0.8	24.1	0.7	30.4	0.8	31.6	0.8	34.6	1.1	31.6	1.3	26.6	9.0						
BRASIL	376.1	21.2	800.2	24.6	878.6	23.2	703.0	17.5	535.5	16.5	399.4	16.7	517.4	17.9						
COLOMBIA	306.0	17.3	453.5	14.0	438.2	11.6	513.3	12.8	449.1	13.8	367.7	15.4	461.8	16.0						
CHILE	204.4	11.5	489.8	15.1	688.7	18.2	842.3	20.9	625.1	19.3	366.4	15.4	431.3	14.9						
CÚBA	173.8	9.8	394.5	12.1	330.7	8.7	285.4	7.1	250.4	7.7	214.0	9.0	209.3	7.2						
ECUADOR	109.8	6.2	116.0	3.6	120.9	3.2	143.0	3.6	123.2	3.8	68.9	2.9	108.0	3.7						
PARAGUAY	10.5	0.6	21.6	0.7	30.2	0.8	23.8	0.6	14.8	0.5	8.5	0.4	9.9	0.3						
PERÚ	110.4	6.2	178.9	5.5	211.4	5.6	238.4	5.9	195.7	6.0	178.1	7.5	210.0	7.3						
URUGUAY	46.8	2.6	76.7	2.4	115.6	3.1	69.1	1.7	83.8	2.6	59.9	2.5	210.0	3.7						
VENEZUELA	173.8	9.8	379.6	11.7	423.6	11.2	675.0	16.8	546.1	16.8	436.2	18.3	519.6	18.0						
CENTROAMERICA	560.2	0.9	721.9	0.9	889.0	0.9	1,147.0	1.0	1,321.1	1.1	1,297.9	1.0	1,407.0	0.8						
BELICE	27.4	4.9	22.3	3.1	33.2	3.7	33.0	2.9	37.7	2.9	37.9	2.9	43.8	3.1						
COSTA RICA	94.6	16.9	141.9	19.7	188.1	21.2	221.2	19.3	282.1	21.4	250.5	19.3	286.2	20.3						
EL SALVADOR	128.5	22.9	147.7	20.5	158.1	17.8	214.2	18.7	218.0	16.5	244.5	18.8	245.1	17.4						
GUATEMALA	218.3	39.0	310.2	43.0	360.2	40.5	498.4	43.5	591.1	44.7	543.6	41.9	534.8	38.0						
HONDURAS	70.1	12.5	68.7	9.5	96.9	10.9	116.0	10.1	134.6	10.2	156.1	12.0	203.7	14.5						
NICARAGUA	21.3	3.8	31.1	4.3	52.6	5.9	64.2	5.6	57.5	4.4	64.5	5.0	93.4	6.6						
PANAMÁ	123.7	0.2	224.1	0.3	280.7	0.3	334.3	0.3	351.1	0.3	303.4	0.2	282.8	0.2						
UNION EUROPEA	2,805.9	4.6	3,353.5	4.2	3,509.8	3.7	3,987.6	3.6	3,889.2	3.3	5,207.7	3.8	5,620.8	3.4						
ALEMANIA REP. FED.	394.7	14.1	515.4	15.4	640.9	18.3	718.8	18.0	1,151.6	29.6	2,093.1	40.2	1,544.3	27.5						
AUSTRIA	10.1	0.4	12.8	0.4	10.0	0.3	15.8	0.4	10.5	0.3	10.8	0.2	17.1	0.3						
BÉLGICA	270.8	9.7	486.5	14.5	408.6	11.6	372.7	9.3	230.4	5.9	240.7	4.6	227.1	4.0						
DINAMARCA	21.6	0.8	7.6	0.2	18.6	0.5	30.6	0.8	35.5	0.9	49.1	0.9	44.9	0.8						
ESPAÑA(EXCLUYE ISLAS CANARIAS)	857.9	30.6	796.9	23.8	906.9	25.8	939.0	23.5	713.5	18.3	822.4	15.8	1,528.6	27.2						
FINLANDIA/1	4.6	0.2	1.9	0.1	1.5	0.0	5.1	0.1	1.7	0.0	8.2	0.2	4.3	0.1						
FRANCIA	517.8	18.5	483.5	14.4	425.9	12.1	429.9	10.8	401.4	10.3	288.8	5.6	375.2	6.7						
GRECIA	5.0	0.2	8.4	0.2	8.9	0.3	10.7	0.3	9.4	0.2	7.6	0.1	10.3	0.2						
HOLANDA	174.4	6.2	177.1	5.3	191.8	5.5	261.7	6.6	338.7	8.7	487.7	9.4	439.6	7.8						
IRLANDA(EIRE)	111.6	4.0	70.5	2.1	146.1	4.2	113.0	2.8	37.1	1.0	67.0	1.3	112.1	2.0						
ITALIA	86.1	3.1	197.3	5.9	139.9	4.0	273.4	6.9	181.4	4.7	170.3	3.3	222.2	4.0						

LUXEMBURGO	0.3	0.0	2.9	0.1	2.6	0.1	2.7	0.1	6.2	0.2	5.9	0.1	8.0	0.1
PORTUGAL	60.0	2.1	81.4	2.4	56.8	1.6	97.3	2.4	87.2	2.2	180.4	3.5	193.7	3.4
REINO UNIDO (INCLUYE ISLAS CANARIAS)	267.3	9.5	481.0	14.3	531.9	15.2	664.2	16.7	639.0	16.4	747.0	14.4	870.1	15.5
SUECIA/1	23.9	0.9	30.4	0.9	19.6	0.6	52.8	1.3	45.5	1.2	23.7	0.5	23.5	0.4
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COM.	169.7	0.3	624.9	0.8	399.2	0.4	358.5	0.3	275.6	0.2	456.0	0.3	586.5	0.4
ISLANDIA	0.3	0.2	0.4	0.1	0.4	0.1	1.0	0.3	0.7	0.2	0.9	0.2	0.6	0.1
NORUEGA	11.9	7.0	16.3	2.6	38.4	9.6	13.6	3.8	17.4	6.3	10.5	2.3	32.7	5.6
SUIZA	157.5	92.8	608.1	97.3	360.5	90.3	343.9	95.9	257.6	93.4	444.6	97.5	553.2	94.3
NIOS	305.2	0.5	813.0	1.0	907.9	0.9	781.4	0.7	789.9	0.7	902.5	0.7	716.2	0.4
COREA	41.3	13.5	91.2	11.2	197.6	21.8	68.3	8.7	73.5	9.3	153.8	17.0	188.9	26.4
TAIWAN	23.1	7.6	44.0	5.4	41.6	4.6	42.7	5.5	49.9	6.3	91.2	10.1	143.6	20.1
HONG KONG	173.5	56.9	504.3	62.0	433.6	47.8	283.2	36.2	217.1	27.5	177.8	19.7	187.3	26.1
SINGAPUR	67.3	22.0	173.5	21.3	235.1	25.9	387.2	49.6	449.4	56.9	479.6	53.1	196.4	27.4
JAPON	997.0	1.6	979.3	1.2	1,393.4	1.5	1,156.3	1.0	851.3	0.7	776.1	0.6	931.5	0.6
REPUBLICA DE CHINA POPULAR	42.2	0.1	37.0	0.0	38.3	0.0	45.9	0.0	106.0	0.1	126.3	0.1	203.5	0.1
ISRAEL	3.4	0.0	10.5	0.0	9.5	0.0	30.4	0.0	17.9	0.0	37.9	0.0	54.6	0.0
RESTO DEL MUNDO	909.4	1.5	1,268.4	1.6	2,041.8	2.1	2,032.1	1.8	2,172.0	1.8	2,118.1	1.6	2,737.1	1.6

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía / Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales y con datos del Banco de México. México 2003. Ver información estadística en www.banxico.org.mx, www.economia.gob.mx

Nota: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Los porcentajes de los países dentro de cada región o grupo, reflejan su participación en el mismo.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO D

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS NO PETROLEROS (FOB) 1/					
ENERO-MAYO					
Millones de dolares					
PRODUCTO	MONTO 2002	PART. %	MONTO 2003	PART. %	VAR. % 02/01
A. TOTAL (INCLUYENDO PETROLEO)	64,863	---	66,225	---	2.1
PETROLERAS	5,285		7,675		
B. EXPORTACIONES NO PETROLERAS	59,578	100.0	58,550	100.0	-1.7
(B/A)		91.9		88.4	
C. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	1,744	2.9	2,153	3.7	23.5
(C/A)		2.7		3.3	
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	749	1.3	800	1.4	6.9
TOMATE	369	0.6	585	1.0	58.4
OTRAS FRUTAS FRESCAS	214	0.4	296	0.5	38.3
MELON Y SANDIA	89	0.1	96	0.2	7.8
CAFE CRUDO EN GRANO	86	0.1	92	0.2	7.7
FRESAS FRESCAS	56	0.1	85	0.1	50.1
GARBANZO	26	0.0	34	0.1	28.1
TRIGO	13	0.0	32	0.1	151.9
ESPECIAS DIVERSAS	23	0.0	23	0.0	2.1
ALGODON	9	0.0	7	0.0	-25.5
SEMILLA DE AJONJOLI	5	0.0	6	0.0	13.3
TABACO EN RAMA	5	0.0	5	0.0	-0.2
RAICES Y TALLOS DE BREZO, MIJO O SORGO	2	0.0	4	0.0	116.1
MAIZ	4	0.0	3	0.0	-20.6
FRIJOL	4	0.0	3	0.0	-24.2
CACAO	0	0.0	3	0.0	1341.2
CERA VEGETAL	2	0.0	2	0.0	26.9
ARROZ	0	0.0	0	0.0	-50.0
ALMENDRA DE AJONJOLI	0	0.0	0	0.0	0.0
BORRA DE ALGODON	0	0.0	0	0.0	-100.0
COLOFONIA	0	0.0	0	0.0	-100.0
CHICLE	0	0.0	0	0.0	0.0
IXTLE DE LECHUGUILLA	2	0.0	0	0.0	-100.0
SIMIENTE DE TRIGO CERTIFICADA	0	0.0	0	0.0	0.0
OTROS	86	0.1	77	0.1	-10.7
D. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	239	0.4	292	0.5	22.5
(D/A)		0.4		0.4	
- GANADERIA Y APICULTURA	185	0.3	213	0.4	15.3
GANADO VACUNO	154	0.3	173	0.3	12.2
MIEL DE ABEJA	27	0.0	32	0.1	16.4
OTROS	3	0.0	8	0.0	155.7
- CAZA Y PESCA	54	0.1	79	0.1	47.5
PESCADOS Y MARISCOS FRESCOS	27	0.0	55	0.1	100.3
LANGOSTA FRESCA REFRIGERADA	5	0.0	7	0.0	52.4
CAMARON FRESCO REFRIGERADO	1	0.0	0	0.0	-79.6
OTROS	21	0.0	17	0.0	-16.6
E. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	152	0.3	180	0.3	18.6

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS NO PETROLEROS (FOB) 1/

ENERO-MAYO
Millones de dolares

PRODUCTO	MONTO 2002	PART. %	MONTO 2003	PART. %	VAR. % 02/01
(E/A)		0.2		0.3	
- EXTRACCION DE MINERALES METALICOS	91	0.2	106	0.2	16.3
ZINC EN MINERALES CONCENTRADOS	44	0.1	45	0.1	3.7
COBRE EN BRUTO O EN CONCENTRADOS	19	0.0	11	0.0	-40.8
PLOMO SIN REFINAR O EN CONCENTRADOS	1	0.0	8	0.0	962.0
MANGANESO EN MINERALES CONCENTRADOS	1	0.0	1	0.0	-8.4
TUNGSTENO EN CONCENTRADOS	0	0.0	0	0.0	0.0
MERCURIO METALICO	0	0.0	0	0.0	-85.7
BISMUTO EN BRUTO	0	0.0	0	0.0	0.0
MINERALES Y CONCENTRADOS DE PLATA	0	0.0	0	0.0	0.0
OTROS	27	0.0	41	0.1	53.3
- EXTRACCION DE OTROS MINERALES	59	0.1	74	0.1	25.0
SAL COMUN	28	0.0	33	0.1	15.1
ESPAFLOUOR	11	0.0	12	0.0	14.7
AZUFRE	4	0.0	11	0.0	189.3
YESO	5	0.0	4	0.0	-15.8
SULFATO DE BARIO	0	0.0	0	0.0	21.3
OTROS	12	0.0	14	0.0	20.7
- OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	2	0.0	0	0.0	-91.2
CARBON MINERAL (RETORTA)	0	0.0	0	0.0	0.0
OTROS	2	0.0	0	0.0	-91.2
F. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	57,444	96.4	55,925	95.5	-2.6
(F/A)		88.6		84.4	
- ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO	1,797	3.0	1,739	3.0	-3.2
CERVEZA	471	0.8	443	0.8	-6.0
TEQUILA Y OTROS AGUARDIENTES	225	0.4	243	0.4	7.9
LEGUMBRES Y FRUTAS PREP Y/O EN CONSERVAS	194	0.3	200	0.3	3.3
EXTRACTOS DE CAFE	51	0.1	71	0.1	38.6
CAMARON CONGELADO	63	0.1	63	0.1	0.6
CARNES DE GANADO, EXCEPTO EQUINO	76	0.1	54	0.1	-28.3
FRESAS CONGELADAS, CON O SIN AZUCAR	32	0.1	41	0.1	30.0
EXTRACTOS ALCOHOLICOS CONCENTRADOS	19	0.0	28	0.0	48.3
OTROS JUGOS DE FRUTAS	19	0.0	17	0.0	-9.6
CAFE TOSTADO	13	0.0	13	0.0	0.5
JUGO DE NARANJA	35	0.1	8	0.0	-77.0
CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS	8	0.0	7	0.0	-3.5
ATUN CONGELADO	5	0.0	7	0.0	42.5
ABLON EN CONSERVA	10	0.0	7	0.0	-34.2
MANTECA DE CACAO	3	0.0	5	0.0	54.6
LANGOSTA CONGELADA	3	0.0	5	0.0	49.4
PASTA, PURE O JUGO DE TOMATE	1	0.0	3	0.0	158.9
ATES Y MERMELADAS DE FRUTAS	4	0.0	3	0.0	-35.6
AZUCAR	41	0.1	3	0.0	-93.7

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS NO PETROLEROS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Miliones de dolares

PRODUCTO	MONTO 2002	PART. %	MONTO 2003	PART. %	VAR. % 02/01
CARNES DE GANADO EQUINO	2	0.0	1	0.0	-34.5
JUGO DE PINA	0	0.0	0	0.0	-66.2
PINA EN ALMIBAR O EN SU JUGO	0	0.0	0	0.0	32.8
MIELES INCRISTALIZABLES DE CAÑA DE AZUCAR	3	0.0	0	0.0	-98.9
OTROS	518	0.9	517	0.9	-0.3
- TEXTILES ARTS. DE VESTIR E IND. DEL CUERO	4,321	7.3	4,287	7.3	-0.8
ARTS DE TELAS Y TEJS ALGODON Y FIBS VEGET.	2,014	3.4	2,005	3.4	-0.4
ARTS DE TELAS Y TEJS SEDA.FIB ARTIF.O LANA	844	1.4	891	1.7	17.4
FIBRAS TEXTILES ARTIFICIALES O SINTETICAS	325	0.5	313	0.5	-3.6
ARTICULOS DE PIEL O CUERO	95	0.2	130	0.2	37.4
CALZADO	111	0.2	111	0.2	0.5
HILADOS DE ALGODON	31	0.1	32	0.1	3.6
MECHAS Y CABLES DE ACETATO DE CELULOSA	34	0.1	31	0.1	-8.5
HILADOS Y CORDELES DE HENEQUEN	18	0.0	17	0.0	-5.3
PIELES O CUEROS PREPARADOS DE BOVINO	10	0.0	11	0.0	5.0
TELAS DE ALGODON	0	0.0	0	0.0	-37.9
OTROS	840	1.4	646	1.1	-23.0
- INDUSTRIA DE LA MADERA	345	0.6	311	0.5	-9.7
MUEBLES Y ARTEFACTOS DE MADERA	283	0.5	256	0.4	-9.7
MADERA LABRADA EN HOJAS CHAPAS O LAMINAS	45	0.1	38	0.1	-16.1
ARTICULOS DIVERSOS DE PALMA	0	0.0	1	0.0	42.4
OTROS	17	0.0	17	0.0	5.0
- PAPEL IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	503	0.8	498	0.9	-1.0
LIBROS, ALMANAQUES Y ANUNCIOS	112	0.2	127	0.2	14.2
PUBLICACIONES PERIODICAS	14	0.0	11	0.0	-16.6
COLECCIONES Y EJEMPLARES PARA ENSEÑANZA	0	0.0	1	0.0	134.6
OTROS	378	0.6	358	0.6	-5.1
- QUIMICA	2,522	4.2	2,384	4.1	-5.5
OTROS PRODUCTOS FARMACEUTICOS	438	0.7	427	0.7	-2.6
MATERIAS PLASTICAS Y RESINAS SINTETICAS	403	0.7	379	0.6	-6.0
ACIDOS POLICARBOXILICOS	98	0.2	159	0.3	62.2
COLORES Y BARNICES PREPARADOS	130	0.2	106	0.2	-18.7
PLACAS Y PELICULAS DIVERSAS	98	0.2	76	0.1	-22.6
COMPUESTOS HETEROCICLICOS	51	0.1	55	0.1	8.0
HORMONAS NATURALES O SINTETICAS	38	0.1	46	0.1	19.5
ACIDO FLUORHIDRICO	37	0.1	40	0.1	9.4
INSECTIC FUNGIC. Y OTROS DESINF	34	0.1	40	0.1	18.8
COMPUESTOS DE FUNCIONES NITROGENADAS	31	0.1	35	0.1	13.8
SULFATOS Y SULFITOS DIVERSOS	20	0.0	17	0.0	-11.9
OXIDO DE ZINC	7	0.0	8	0.0	12.5
ACEITE ESENCIAL DE LIMON	6	0.0	6	0.0	32.4
SILICES FOSILES Y TIERRAS ACTIV.	7	0.0	6	0.0	-6.6
ABONOS QUIMICOS Y PREPARADOS	13	0.0	5	0.0	-65.8

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS NO PETROLEROS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Miliones de dólares

PRODUCTO	MONTO 2002	PART. %	MONTO 2003	PART. %	VAR. % 02/01
SULFATO DE SODIO	6	0.0	4	0.0	-30.9
ANTIBIOTICOS	3	0.0	4	0.0	19.0
OXIDO DE PLOMO	2	0.0	2	0.0	12.7
SILICATO DE PLOMO	0	0.0	1	0.0	50.1
ACIDO CITRICO	0	0.0	0	0.0	33.1
ACIDO ORTOFOSFORICO	6	0.0	0	0.0	-97.9
OTROS	1,094	1.8	966	1.7	-11.7
- PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	996	1.7	1,063	1.8	6.8
MANUFAC.DE MAT PLASTICAS O RESINAS SINTET.	709	1.2	696	1.2	-1.9
LLANTAS Y CAMARAS DE CAUCHO	46	0.1	67	0.1	47.1
OTRAS MANUFACTURAS DE CAUCHO	34	0.1	62	0.1	81.8
PRENDAS DE VESTIR DE CAUCHO VULCANIZADO	20	0.0	11	0.0	-43.0
CORREAS TRANSPORTADORAS Y TUBOS DE CAUCHO	6	0.0	10	0.0	64.2
OTROS	181	0.3	218	0.4	19.9
- FAB DE OTROS PRODS MINERALES NO METALICOS	1,250	2.1	1,262	2.2	1.0
VIDRIO O CRISTAL Y SUS MANUFACTURAS	755	1.3	758	1.3	0.4
APARATOS DE USO SANITARIO	92	0.2	97	0.2	5.4
LADRILLOS.TABIQUE.SLOZAS Y TEJAS	96	0.2	90	0.2	-5.8
ARTEFACTOS DE BARRO.LOZA Y PORCELANA	36	0.1	40	0.1	11.0
CEMENTOS HIDRAULICOS	30	0.1	23	0.0	-24.0
AZULEJOS Y MOSAICOS	17	0.0	22	0.0	30.4
MANUFACTURAS DE CEMENTO Y HORMIGON	11	0.0	16	0.0	45.8
CAL	2	0.0	2	0.0	-8.1
OTROS	211	0.4	214	0.4	1.6
- SIDERURGIA	1,111	1.9	1,214	2.1	9.3
HIERRO O ACERO MANUFACTURADO EN DIV.FORMAS	534	0.9	456	0.8	-14.7
HIERRO EN BARRAS Y EN LINGOTES	267	0.4	438	0.7	63.9
TUBOS Y CAÑERIAS DE HIERRO O ACERO	140	0.2	122	0.2	-13.1
HIERRO O ACERO EN PERFILES	16	0.0	16	0.0	-1.8
FERROLIGAS EN LINGOTES	5	0.0	10	0.0	116.5
OTROS	148	0.2	172	0.3	16.2
- MINEROMETALURGIA	571	1.0	493	0.8	-13.6
PLATA EN BARRAS	179	0.3	186	0.3	4.1
COBRE EN BARRAS	46	0.1	51	0.1	12.8
TUBOS Y CAÑERIAS DE COBRE O METAL COMUN	55	0.1	44	0.1	-20.1
ZINC AFINADO	42	0.1	36	0.1	-12.9
BISMUTO AFINADO	3	0.0	3	0.0	-2.6
PLOMO REFINADO	1	0.0	2	0.0	91.9
CADMIO REFINADO	0	0.0	0	0.0	-12.2
OTROS	246	0.4	170	0.3	-30.7
- PRODUCTOS METALICOS.MAQUINARIA Y EQUIPO	43,075	72.3	41,993	71.7	-2.5
1 PARA LA AGRICULTURA Y GANADERIA	53	0.1	81	0.1	52.7
MAQUINAS Y APARATOS AGRIC Y AVICOLAS	46	0.1	17	0.0	-63.5

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS NO PETROLEROS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Millones de dólares

PRODUCTO	MONTO	PART.	MONTO	PART.	VAR. %
	2002	%	2003	%	02/01
ARADOS O RASTRAS	0	0.0	0	0.0	-52.6
OTROS	7	0.0	64	0.1	870.7
2 PARA LOS FERROCARRILES	155	0.3	58	0.1	-62.8
CARROS Y FURGONES PARA VIAS FERREAS	10	0.0	24	0.0	133.6
PARTES SUELTAS DE VEHIC PARA VIAS FERREAS	16	0.0	21	0.0	27.8
OTROS	129	0.2	13	0.0	-89.7
3 PARA OTROS TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	13,216	22.2	12,825	21.9	-3.0
AUTOMOVILES PARA TRANSP DE PERSONAS	5,828	9.8	5,565	9.5	-4.5
PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES	2,775	4.7	2,826	4.8	1.8
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE CARGA	2,790	4.7	2,710	4.6	-2.9
MOTORES PARA AUTOMOVILES	815	1.4	691	1.2	-15.2
PARTES O PIEZAS PARA MOTORES	544	0.9	594	1.0	9.1
MUELLES Y SUS HOJAS PARA AUTOMOVILES	129	0.2	120	0.2	-6.5
PARTES SUELTAS PARA AVIONES	65	0.1	42	0.1	-35.1
MOTORES PARA EMBARCACIONES	0	0.0	15	0.0	3947.3
CHASIS C/MOTOR TODA CLASE DE VEHIC	5	0.0	0	0.0	-96.4
OTROS	264	0.4	262	0.4	-0.8
4 MAQ Y EQUIPOS ESP PARA INDUSTS DIVERSAS	10,628	17.8	10,641	18.2	0.1
EQUIPO DE COMPUTO 2/	3,756	6.3	3,918	6.7	4.3
PARTES O PIEZAS SUELTAS PARA MAQUINARIA	1,908	3.2	2,631	4.5	37.9
LLAVES, VALVULAS Y PARTES DE METAL COMUN	677	1.1	493	0.8	-27.3
GRUPOS PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE AIRE	263	0.4	286	0.5	8.9
HERRAMIENTAS DE MANO	506	0.8	224	0.4	-55.6
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE ALUMINIO	257	0.4	170	0.3	-33.8
PRESNAS Y TRITURADORES NO ESPECIFICADAS	176	0.3	155	0.3	-11.5
MOTORES Y MAQUINAS MOTRICES	56	0.1	136	0.2	144.0
BOMBAS CENTRIFUGAS PARA EXTRAER LIQU	75	0.1	133	0.2	77.8
HORNOS, CALENTADORES, ESTUFAS ETC NO ELECT.	153	0.3	120	0.2	-21.2
BALEROS, COJINETES Y CHUMACERAS	211	0.4	97	0.2	-54.1
ENVASES DE HOJALATA Y DE HIERRO O ACERO	35	0.1	22	0.0	-36.1
MAQUINAS P/EXPLANACION Y CONSTRUCCION	22	0.0	20	0.0	-6.4
MAQUINAS Y APAR ELEV CARGA Y DESCARGA	4	0.0	11	0.0	174.2
MAQUINAS REGISTRADORAS DE VENTAS	25	0.0	6	0.0	-74.4
BATERIAS Y VAJILLAS DE COBRE O HIERRO	6	0.0	4	0.0	-26.9
MAQUINAS PARA ESCRIBIR	4	0.0	3	0.0	-21.0
APARATOS PARA CALENTAR, COCER, ETC	0	0.0	0	0.0	579.3
CABLES PARA USO NO ELECTRICICO	5	0.0	0	0.0	-97.3
OTROS	2,491	4.2	2,209	3.8	-11.3
5 EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO	1,318	2.2	1,757	3.0	33.4
INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOS	786	1.3	1,005	1.7	27.8
INSTRUMENTOS CIENTIFICOS DE PRECISION	143	0.2	94	0.2	-34.2
OTROS	388	0.7	658	1.1	69.6
6 EQUIPO-APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONIC	17,373	29.2	16,335	27.9	-6.0

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS NO PETROLEROS (FOB) 1/

ENERO-MAYO
Millones de dólares

PRODUCTO	MONTO 2002	PART. %	MONTO 2003	PART. %	VAR. % 02/01
CABLES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD	2,494	4.2	2,548	4.4	2.2
OTROS APARATOS E INSTRUMENTOS ELECTRICOS	2,341	3.9	2,452	4.2	4.7
PIEZAS PARA INSTALACIONES ELECTRICAS	1,884	3.2	2,343	4.0	24.4
MAQ APARATOS E INSTRUM P/COMUNIC.ELECT.	2,029	3.4	2,095	3.6	3.2
MOTORES ELECTRICOS	696	1.2	808	1.4	16.0
TRANSFORMADORES ELECTRICOS	753	1.3	695	1.2	-7.7
PARTES Y REFACCIONES DE RADIO Y T.V.	490	0.8	535	0.9	9.3
REFRIGERADORES Y SUS PARTES	396	0.7	327	0.6	-17.4
ACUMULADORES ELECTRICOS Y SUS PARTES	293	0.5	268	0.5	-8.8
CINTAS MAGNETICAS Y DISCOS FONOGRAFICOS	171	0.3	197	0.3	15.6
TOCADISCOS.SINFONOLAS Y MODULARES	174	0.3	170	0.3	-1.8
PILAS ELECTRICAS	11	0.0	3	0.0	-71.1
OTROS	5,643	9.5	3,892	6.6	-31.0
7 APARATOS DE FOTOG. OPTICA Y RELOJERIA	332	0.6	295	0.5	-11.0
APARATOS FOTOGRAFICOS Y CINEMATOGRAFICOS	208	0.3	187	0.3	-10.3
ANTEOJOS DE CUALQUIER CLASE	22	0.0	40	0.1	80.1
RELOJES DE PULSERA	4	0.0	2	0.0	-45.9
PARTES Y PIEZAS PARA RELOJERIA	0	0.0	0	0.0	-59.6
OTROS	97	0.2	66	0.1	-32.1
OTRAS INDUSTRIAS	870	1.5	621	1.1	-28.6
ALHAJAS Y OBRAS DE METAL FINO Y FANTASIA	136	0.2	116	0.2	-15.1
JUGUETES JUEGOS Y ARTICULOS PARA DEPORTE	219	0.4	101	0.2	-53.7
GLOBOS PARA RECREO	57	0.1	55	0.1	-3.0
INSTRUMENTOS MUSICALES Y SUS PARTES	11	0.0	9	0.0	-16.8
ENCENDEDORES DIVERSOS	1	0.0	1	0.0	2.6
PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	1	0.0	1	0.0	-16.8
OTROS	445	0.7	336	0.6	-24.1
G. OTROS	85	0.1	59	0.1	-30.2
H. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	0	0.0	0	0.0	0.0

1 INCLUYE MACULADORAS

2 SEGUN CLASIFICACION DE BANCO DE MEXICO. ESTE RUBRO LO DENOMINA MAQUINAS P PROCES DE INFORMACION

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Miliones de dólares

PRODUCTO	MONTO 2002	PART. %	MONTO 2003	PART. %	VAR. % 02/01
A. VALOR COMERCIAL TOTAL	67,580	100.0	67,621	100.0	0.1
B. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	1,814	2.7	2,064	3.1	13.8
SEMILLA DE SOYA	334	0.5	414	0.6	23.9
MAIZ	266	0.4	403	0.6	51.3
SEMILLA DE ALGODON	188	0.3	231	0.3	23.0
FRUTAS FRESCAS O SECAS	211	0.3	220	0.3	4.1
SORGO	247	0.4	188	0.3	-24.1
OTRAS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	147	0.2	140	0.2	-5.1
TRIGO	121	0.2	98	0.1	-18.9
CAUCHO NATURAL	19	0.0	30	0.0	59.4
HORTALIZAS FRESCAS	16	0.0	17	0.0	11.5
ESPECIAS DIVERSAS	16	0.0	15	0.0	-1.7
MADERA ORDINARIA	7	0.0	7	0.0	4.4
FRIJOL	27	0.0	5	0.0	-81.0
OTROS FORRAJES Y PASTURAS	6	0.0	5	0.0	-23.3
CEBADA EN GRANO	6	0.0	2	0.0	-64.0
OTROS	203	0.3	289	0.4	42.2
C. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	216	0.3	173	0.3	-19.7
- GANADERIA Y APICULTURA	184	0.3	118	0.2	-35.6
PIELES Y CUEROS SIN CURTIR	64	0.1	60	0.1	-6.7
GANADO VACUNO	64	0.1	20	0.0	-69.0
LANA SIN CARDAR NI PEINAR	2	0.0	3	0.0	50.6
OTROS	53	0.1	36	0.1	-33.5
- CAZA Y PESCA	32	0.0	55	0.1	71.1
D. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	668	1.0	1,064	1.6	59.3
- PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	224	0.3	618	0.9	175.7
GAS NATURAL	224	0.3	618	0.9	175.7
PETROLEO CRUDO	0	0.0	0	0.0	450.0
OTROS	0	0.0	0	0.0	0.0
- EXTRACCION DE MINERALES METALICOS	153	0.2	169	0.3	10.6
MINERAL NO FERROSO	35	0.1	41	0.1	19.5
MINERAL DE HIERRO	0	0.0	0	0.0	36.4
MINERAL DE ESTANO	0	0.0	0	0.0	-89.1
OTROS	118	0.2	128	0.2	8.2
- EXTRACCION DE OTROS MINERALES	180	0.3	146	0.2	-19.1
PIEDRAS MINERALES Y DIAMANTES INDUSTRIAL	35	0.1	47	0.1	34.3
ARENAS SILICIAS, ARCILLAS Y CAOLIN	41	0.1	43	0.1	6.0
FOSFORITA Y FOSFATO DE CALCIO	19	0.0	19	0.0	-1.3
TALCO NATURAL	3	0.0	5	0.0	96.0
AMIANTO, ASBESTOS EN FIBRAS	3	0.0	3	0.0	1.7
BAUXITA	2	0.0	3	0.0	71.2
SULFATO DE BARIO	1	0.0	2	0.0	181.8
OTROS	77	0.1	24	0.0	-69.4
- OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	110	0.2	131	0.2	18.6
COMBUSTIBLES SOLIDOS	69	0.1	131	0.2	89.8
CARBON MINERAL (RETORTA)	0	0.0	0	0.0	0.0
OTROS	41	0.1	0	0.0	-99.9
E. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	64,483	95.4	64,087	94.8	-0.6
- ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO	2,412	3.6	2,655	3.9	10.1

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Millones de dólares

PRODUCTO	MONTO	PART.	MONTO	PART.	VAR. % 02/01
	2002	%	2003	%	
CARNES FRESCAS O REFRIGERADAS	717	1.1	667	1.0	-6.9
PREPARADOS ALIMENTICIOS ESPECIALES	321	0.5	409	0.6	27.7
ALIMENTO PREPARADO PARA ANIMALES	137	0.2	163	0.2	18.7
OTROS ACEITES Y GRASAS ANIMALES Y VEGET.	132	0.2	151	0.2	14.6
CONSERVAS VEGETALES ALIMENTICIAS	86	0.1	134	0.2	56.4
LECHE EN POLVO	106	0.2	109	0.2	3.1
PIELES COMESTIBLES DE CERDO	61	0.1	58	0.1	-4.7
LICORES Y AGUARDIENTES	34	0.1	57	0.1	68.2
SEBOS DE ESPECIES BOVINA, OVINA Y CAPRINA	39	0.1	56	0.1	45.4
FRUTAS CONSERVADAS Y DESHIDRATADAS	33	0.0	47	0.1	39.4
MAYONESA Y SALSA	35	0.1	35	0.1	-0.8
ACEITE DE SOYA	27	0.0	31	0.0	13.8
VINOS ESPUMOSOS, TINTOS Y BLANCOS	17	0.0	27	0.0	55.0
MANTEQUILLA NATURAL	26	0.0	25	0.0	-5.1
CONSERVAS ANIMALES ALIMENTICIAS	20	0.0	21	0.0	5.8
MANTECA DE CERDO	5	0.0	9	0.0	77.7
AZUCAR	8	0.0	9	0.0	14.3
PESCADOS Y MARISCOS EN CONSERVA	6	0.0	7	0.0	12.1
HARINAS DE SOYA Y OTRAS SEM Y FRUTOS OLEA.	-2	0.0	6	0.0	142.4
LECHE EVAPORADA O CONDENSADA	3	0.0	5	0.0	91.7
HARINAS DE ANIMALES MARINOS	2	0.0	4	0.0	90.1
ACEITES FIJOS DE COCO	1	0.0	2	0.0	75.5
OTROS	595	0.9	624	0.9	4.8
- TEXTILES ARTS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	4,102	6.1	4,140	6.1	0.9
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBS. SINT. O ARTIF.	857	1.3	1,047	1.5	22.2
PRENDAS DE VESTIR DE FIBRAS VEGETALES	374	0.6	451	0.7	20.4
PRENDAS DE VESTIR D FIBRAS SINTET. O ARTIF.	302	0.4	383	0.6	26.8
PIELES Y CUEROS PREP. Y MANUF.	298	0.4	360	0.5	20.7
TELAS DE TODAS CLASES	266	0.4	292	0.4	9.6
OTRAS PRENDAS DE VESTIR	152	0.2	179	0.3	17.4
CALZADO CON CORTE O SUELA DE PIEL O CUERO	46	0.1	66	0.1	49.8
ALFOMBRAS Y TAPETES	32	0.0	32	0.0	-0.7
ROPA DE CASA-HABITACION	32	0.0	30	0.0	-6.9
OTROS	1,741	2.6	1,298	1.9	-25.5
- INDUSTRIA DE LA MADERA	415	0.6	468	0.7	17.5
MADERA EN CORTES ESPECIALES	127	0.2	136	0.2	6.6
ARTEFACTOS DE MADERA FINA U ORDINARIA	64	0.1	83	0.1	31.0
MADERA ASERRADA EN CHAPAS	44	0.1	51	0.1	17.4
MADERA EN TABLAS MACHIHENBRADAS	0	0.0	0	0.0	31.7
OTROS	181	0.3	218	0.3	20.4
- PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	1,806	2.7	1,921	2.8	6.4
PAPEL Y CARTON PREPARADO	819	1.2	917	1.4	11.9
PASTA DE CELULOSA PARA FABRICAR PAPEL	210	0.3	242	0.4	15.5
CATALOGOS ANUARIOS Y DIRECTORIOS	98	0.1	191	0.3	94.6
LIBROS IMPRESOS	152	0.2	149	0.2	-2.1
PAPEL BLANCO PARA PERIODICO	31	0.0	55	0.1	77.7
PUBLICACIONES PERIODICAS	29	0.0	29	0.0	-2.0
ACCIONES Y BILLETES SIN LEGALIZAR	2	0.0	8	0.0	208.2
PASTA MECANICA DE MADERA	1	0.0	1	0.0	10.7

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Miliones de dolares

PRODUCTO	MONTO 2002	PART. %	MONTO 2003	PART. %	VAR. % 02/01
OTROS	463	0.7	330	0.5	-28.8
- DERIVADOS DEL PETROLEO	1,259	1.9	1,665	2.5	32.3
GASOLINA	527	0.8	559	0.8	6.1
GAS BUTANO Y PROPANO	205	0.3	398	0.6	94.0
GASOLEO (GAS-OIL)	42	0.1	265	0.4	528.8
ACEITES Y GRASAS LUBRICANTES	132	0.2	136	0.2	3.2
COQUE DE PETROLEO	39	0.1	51	0.1	31.2
PARAFINA	56	0.1	49	0.1	-12.2
COMBUSTOLEO (FUEL-OIL)	53	0.1	46	0.1	-12.6
BREA MINERAL	1	0.0	2	0.0	21.9
PASTA DE COQUE DE PETROLEO	1	0.0	0	0.0	-100.0
OTROS	203	0.3	160	0.2	-21.2
- PETROQUIMICA	751	1.1	1,121	1.7	49.3
POLIETILENO	174	0.3	296	0.4	69.7
XILENO	129	0.2	233	0.3	79.8
BENCENO Y ESTIRENO	110	0.2	186	0.3	68.7
POLIPROPILENO	146	0.2	170	0.3	16.1
CLORURO DE VINILO	39	0.1	72	0.1	82.5
BUTADIENO	21	0.0	37	0.1	80.5
ACRILONITRILO	24	0.0	27	0.0	13.8
CICLOHEXANO	8	0.0	20	0.0	155.1
METANOL	9	0.0	20	0.0	117.9
OXIDO DE PROPILENO	15	0.0	13	0.0	-15.5
OTROS HIDROCARBUROS AROMATICOS	3	0.0	3	0.0	-12.9
TOLUENO	2	0.0	1	0.0	-39.2
DODECILBENCENO	0	0.0	0	0.0	-19.6
OXIDO DE ETILENO	0	0.0	0	0.0	-0.8
DICLOROETANO	0	0.0	0	0.0	8.6
CUMENO	0	0.0	0	0.0	-10.5
ACETALDEHIDO	0	0.0	0	0.0	-100.0
BUTIRALDEHIDO	0	0.0	0	0.0	-100.0
OTROS	69	0.1	43	0.1	-37.7
- QUIMICA	5,091	7.5	5,410	8.0	6.3
MEZCLAS Y PREPS PARA USO INDUSTRIAL	627	0.9	775	1.1	23.7
RESINAS NATURALES O SINTETICAS	678	1.0	731	1.1	7.9
MEDICAMENTOS Y MATERIAL DE CURACION	438	0.6	518	0.8	18.2
MEZCLAS Y PREPS P/FAB DE PRODS FARMACEUT.	173	0.3	202	0.3	16.8
ACIDOS Y ANHIDRIDOS ORGANICOS	183	0.3	202	0.3	10.5
PLACAS Y PELICULAS DIVERSAS	148	0.2	201	0.3	35.5
ABONOS PARA LA AGRICULTURA	172	0.3	197	0.3	14.7
COLORES Y BARNICES DE TODAS CLASES	193	0.3	193	0.3	-0.3
CELULOSA EN DIVERSAS FORMAS	197	0.3	131	0.2	-33.5
INSECTICIDAS, PARASITICIDAS Y FUMIGANTES	116	0.2	125	0.2	7.6
PRODUCTOS DE PERFUMERIA	73	0.1	119	0.2	62.2
ALCOHOLES Y SUS DERIVADOS HALOGENADOS	68	0.1	88	0.1	29.5
SALES Y OXIDOS INORGANICOS	108	0.2	80	0.1	-26.3
SALES ORGANICAS Y ORGANOMETALICAS	38	0.1	77	0.1	102.6
CASEINA Y SUS DERIVADOS	61	0.1	62	0.1	2.2
ETERES Y ESTERES	54	0.1	60	0.1	11.1

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Millones de dólares

PRODUCTO	MONTO	PART.	MONTO	PART.	VAR. %
	2002	%	2003	%	02/01
ANTIBIOTICOS P/FAB. PRODS.FARMACEUTICOS	65	0.1	59	0.1	-8.7
CARBONATO DE SODIO	37	0.1	38	0.1	3.2
ACEITES ESENCIALES	20	0.0	21	0.0	4.8
FIBRAS PLASTICAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES	26	0.0	21	0.0	-18.7
HORMONAS NATURALES Y SINTETICAS	22	0.0	19	0.0	-12.9
SALES Y OXIDOS DE ALUMINIO	20	0.0	18	0.0	-12.7
SOSA CAUSTICA	8	0.0	13	0.0	52.2
DIOXIDO DE SILICIO	12	0.0	12	0.0	-4.1
SALES Y OXIDOS DE AMONIO Y ANTIMONIO	8	0.0	11	0.0	47.9
PREPARADOS ANTIDETONANTES P/CARBURANTES	7	0.0	10	0.0	43.8
EXTRACTOS CURTIENTES	6	0.0	6	0.0	-0.1
PAPELES Y TEJIDOS TRATADOS QUIMICAMENTE	5	0.0	6	0.0	13.4
ELEMENTOS QUIMICOS RADIOACTIVOS	3	0.0	4	0.0	23.0
FOSFORO DE TODAS CLASES	2	0.0	3	0.0	40.9
GLUTAMATO DE SODIO	3	0.0	2	0.0	-28.8
CLORO	0	0.0	0	0.0	-43.0
SODIO	0	0.0	0	0.0	-100.0
OTROS	1,520	2.2	1,407	2.1	-7.5
- PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	3,765	5.6	3,902	5.8	3.6
ARTEFACTOS DE PASTA DE RESINA SINTETICA	2,130	3.2	2,843	3.9	24.1
MANUFACT. DE CAUCHO(EXCEPTO PRENDAS VESTIR)	420	0.6	408	0.6	-2.9
LLANTAS Y CAMARAS	383	0.6	376	0.6	-1.9
LATEX DE CAUCHO SINTET. FICTICIO O REGEN	66	0.1	62	0.1	-6.7
PRENDAS DE VESTIR TOTALMENTE DE CAUCHO	8	0.0	8	0.0	1.8
OTROS	757	1.1	405	0.6	-46.5
- FAB DE OTROS PRODS.MINERALES NO METALICOS	817	1.2	860	1.3	5.3
AMPOLLAS PANTALLAS Y TUBOS DE VIDRIO	128	0.2	170	0.3	32.2
VIDRIO PULIDO PLANO Y PRODS P/LAB.	150	0.2	129	0.2	-13.9
BALDOSAS Y MANUF.DIVERSAS DE CERAMICA	70	0.1	78	0.1	11.3
LOZAS Y LADRILLOS REFRACTARIOS	59	0.1	77	0.1	29.7
AISLADORES DE BARRO LOZA Y PORCELANA	58	0.1	44	0.1	-25.4
CEMENTOS ALUMINOSOS	16	0.0	17	0.0	10.9
OTROS	335	0.5	346	0.5	3.2
- SIDERURGIA	2,839	4.2	2,973	4.4	4.7
COJINETES, CHUMACERAS, FLECHAS Y POLEAS	862	1.3	853	1.3	-1.0
LAMINAS DE HIERRO O ACERO	409	0.6	392	0.6	-4.3
RECIPIENTES DE HIERRO O ACERO	224	0.3	276	0.4	23.2
CINTAS Y TIRAS PLANAS DE HIERRO O ACERO	205	0.3	261	0.4	27.8
TUBOS, CANERIAS Y CONEXS DE HIERRO O ACERO	142	0.2	137	0.2	-3.3
PEDACERIA Y DESECHO DE HIERRO O ACERO	86	0.1	123	0.2	42.4
BARRA Y LINGOTE DE HIERRO O ACERO	110	0.2	102	0.2	-7.4
ALAMBRE Y CABLE DE HIERRO O ACERO	94	0.1	92	0.1	-2.8
DESBASTES DE HIERRO O ACERO	59	0.1	67	0.1	12.7
ALEACIONES FERROSAS	16	0.0	22	0.0	35.5
ACERO HUECO PARA BARRENAS	1	0.0	1	0.0	145.3
OTROS	632	0.9	649	1.0	2.7
- MINEROMETALURGIA	1,021	1.5	1,041	1.5	2.0
LAMINA Y PLANCHA DE ALUMINIO	233	0.3	234	0.3	0.5
ALEACIONES Y CHATARRA DE ALUMINIO	146	0.2	151	0.2	3.4

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Miliones de dolares

PRODUCTO	MONTO	PART.	MONTO	PART.	VAR. %
	2002	%	2003	%	02/01
ALAMBRE, BARRAS Y TUBERIAS DE COBRE	124	0.2	138	0.2	11.8
MATAS DE COBRE EN BRUTO	86	0.1	98	0.1	13.5
ALUMINIO SIN ALEAR	57	0.1	71	0.1	24.2
BARRAS Y TUBOS DE ALUMINIO	15	0.0	19	0.0	28.4
NIQUEL EN BARRA, TUBO O LAMINA	12	0.0	12	0.0	-0.4
ESTANO EN BRUTO Y SUS MANUFACTURAS	10	0.0	11	0.0	12.0
NIQUEL EN MATAS, 'SPEISS'	5	0.0	7	0.0	36.5
TUNGSTENO EN BRUTO Y SEMIELABORADO	7	0.0	6	0.0	-17.6
ALAMBRE Y CABLE DESNUDO DE ALUMINIO	2	0.0	3	0.0	36.0
COBALTO METALICO	1	0.0	1	0.0	37.9
MOLIBDENO EN BRUTO Y SUS MANUFACTURAS	1	0.0	1	0.0	-7.0
MAGNESIO EN BRUTO	0	0.0	0	0.0	77.1
OTROS	323	0.5	290	0.4	-10.1
- PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	39,516	58.5	37,270	55.1	-5.7
1 PARA LA AGRICULTURA Y GANADERIA	204	0.3	188	0.3	-7.8
MAQUINARIA AGRICOLA Y OTRAS DE TIPO RURAL	129	0.2	151	0.2	16.5
PARTES Y REFACCIONES DE TRACTOR AGRICOLA	5	0.0	0	0.0	-100.0
TRACTORES AGRICOLAS	4	0.0	0	0.0	-100.0
OTROS	66	0.1	38	0.1	-42.6
2 PARA LOS FERROCARRILES	89	0.1	82	0.1	-7.3
REFACCIONES PARA VIAS FERREAS	33	0.0	36	0.1	9.3
MATERIAL FIJO PARA FERROCARRIL	12	0.0	11	0.0	-7.7
VEHICULOS PARA VIAS FERREAS	33	0.0	10	0.0	-69.8
LOCOMOTORAS TODAS CLASES VIAS FERREAS	2	0.0	8	0.0	246.7
OTROS	10	0.0	18	0.0	90.4
3 PARA OTROS TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	10,087	14.9	9,146	13.5	-9.3
REFACCIONES PARA AUTOMOVILES Y CAMIONES	4,714	7.0	4,112	6.1	-12.8
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE PERSONAS	2,312	3.4	2,114	3.1	-8.6
MOTORES Y SUS PARTES PARA AUTOMOVILES	1,699	2.5	1,647	2.4	-3.0
CAMIONES DE CARGA EXCEPTO DE VOLTEO	568	0.8	449	0.7	-20.9
AVIONES Y SUS PARTES	96	0.1	69	0.1	-28.2
CHASISES PARA AUTOMOVILES	50	0.1	67	0.1	35.1
AUTOMOVILES PARA USOS Y CON EQUIP ESPS	60	0.1	63	0.1	4.1
MATERIAL DE ENSAMBLE PARA AUTOMOVILES	2	0.0	45	0.1	2333.2
REMOLQUES NO AUTOMATICOS PARA VEHICULOS	24	0.0	27	0.0	12.2
EMBARCACIONES, PARTES Y EQUIPO MARITIMO	14	0.0	23	0.0	65.3
CAMIONES DE VOLTEO	4	0.0	7	0.0	83.7
OTROS	546	0.8	523	0.8	-4.2
4 MAQ Y EQUIPOS ESPS P/ INDUSTS DIVERSAS	11,131	16.5	11,340	16.8	1.9
EQUIPO DE COMPUTO 2/	3,258	4.8	3,581	5.3	9.9
BOMBAS, MOTOBOMBAS Y TURBOBOMBAS	576	0.9	577	0.9	0.2
MAQ Y PARTES P/INDS NO ESPECIFICADAS	464	0.7	450	0.7	-3.0
TORNILLOS, TUERCAS, PERNOS D/HIERRO O ACERO	412	0.6	409	0.6	-0.6
MAQUINARIA PARA TRABAJAR LOS METALES	413	0.6	322	0.5	-22.1
APARATOS PARA EL FILTRADO Y SUS PARTES	286	0.4	321	0.5	12.2
HERRAMIENTAS DE MANO	332	0.5	321	0.5	-3.4
MAQ Y APARATOS DE ELEV., CARGA Y DESCARGA	230	0.3	302	0.4	31.3
PARTES Y REFAC. DE TODAS CLASES P/MAQ.	217	0.3	277	0.4	27.8
VALVULAS DIVERSAS Y SUS PARTES	310	0.5	268	0.4	-13.4

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (FOB) I/

ENERO-MAYO

Miliones de dólares

PRODUCTO	MONTO 2002	PART. %	MONTO 2003	PART. %	VAR. % 02/01
BARRILES ACCESORIOS Y DIV PRODS ALUM.	251	0.4	267	0.4	6.1
TURBINAS DE TODAS CLASES	207	0.3	260	0.4	25.7
MAQ P/LLENAR,LAVAR RECIPIENTES/PARTES	133	0.2	189	0.3	42.5
MAQ DE IMPULSION MEC P/IND DEL CAUCHO	201	0.3	178	0.3	-11.2
MAQ Y APARATOS P/PERF. SUELO Y SUS PARTES	134	0.2	149	0.2	11.3
ESTRUCTURAS Y PARTES PARA CONSTRUCCION	133	0.2	142	0.2	6.9
ARBOLES DE LEVAS Y TRANSMISION	86	0.1	138	0.2	60.1
GRUPOS P/ACONDICIONAMIENTO AIRE /PARTES	119	0.2	115	0.2	-3.3
MAQ P/INDUSTRIA TEXTIL Y SUS PARTES	115	0.2	113	0.2	-1.1
MAQ Y APARATOS P/TRABAJAR MATS MINERALES	89	0.1	106	0.2	19.7
MAQ Y APARATOS P/IMPRESA Y ARTES GRAF.	111	0.2	95	0.1	-15.1
MAQ Y APTOS. P/REGULAR TEMPERATURA	115	0.2	94	0.1	-18.6
ENGRANES DE METAL COMUN	85	0.1	84	0.1	-0.6
MAQ P/MOLINERIA Y OTROS PRODS ALIMENTIC.	65	0.1	84	0.1	28.5
MAQ CENTRIFUGADORAS Y SECADORAS	42	0.1	68	0.1	61.8
MAQ Y APARATOS P/IND PAPEL Y CARTON	65	0.1	65	0.1	-0.5
HORNOS Y CALENTADORES DE USO INDUSTRIAL	53	0.1	49	0.1	-7.3
MAQUINAS DE OFICINA (OTRAS)	57	0.1	45	0.1	-21.2
PARTES Y REFACCIONES DE TRACTORES N E	71	0.1	42	0.1	-41.2
MAQUINAS DE COSER Y SUS PARTES	38	0.1	29	0.0	-23.4
MAQ P/FAB VIDRIO Y MONTAJE LAMPARAS	35	0.1	24	0.0	-31.0
MAQ P/IND DE LA MADERA Y OTRAS MAT DURAS	21	0.0	20	0.0	-3.3
GRUPOS FRIGORIFICOS PARTES Y PIEZAS	61	0.1	14	0.0	-76.2
MOTORES ESTACIONARIOS DE COMBUST. INTERNA	48	0.1	13	0.0	-73.6
MAQUINAS SUMADORAS Y CALCULADORAS	17	0.0	0	0.0	-28.9
TRACTORES INDUSTRIALES	10	0.0	11	0.0	3.1
MAQUINAS DE ESCRIBIR Y SUS PARTES	7	0.0	9	0.0	27.0
MAQ P/IND CALZADO,CUERO Y PIEL	12	0.0	7	0.0	-40.7
GENERADORES Y CALDERAS DE VAPOR/PARTES	51	0.1	6	0.0	-88.4
CONTENEDORES DE CISTERNA Y DEPOSITO	1	0.0	1	0.0	19.1
IMANES DE TODAS CLASES Y SUS PARTES	3	0.0	0	0.0	-100.0
REDUCTORES MULTIPLE Y SUS PARTES	0	0.0	0	0.0	-100.0
OTROS	2,197	3.3	2,081	3.1	-5.3
5 EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO	1,366	2.0	1,398	2.1	2.3
APARATOS E INSTRUM. DE MEDIDA Y ANALISIS	773	1.1	757	1.1	-2.0
INSTRUMS P/MEDICINA CIRUGIA Y LABORATORIO	297	0.4	359	0.5	21.0
APARATOS P/MEDIR ELECT LIQUIDOS Y GASES	276	0.1	69	0.1	-9.6
APARATOS PARA OBSERVACIONES CIENTIFICAS	19	0.0	28	0.0	51.1
OTROS	202	0.3	185	0.3	-8.6
6 EQUIPOS Y APARATOS ELECT Y ELECTRONICOS	16,046	23.7	14,642	21.7	-8.8
PIEZAS Y PARTES P/INSTALAC. ELECTRICAS	4,533	6.7	4,547	6.7	0.3
UNIDADES SELLADAS P/ALUMBRADO	3,752	5.6	3,074	4.5	-18.1
REFACC PARA APARATOS DE RADIO Y T.V.	1,743	2.6	1,521	2.2	-12.8
GENERADORES,TRANSFORM Y MOTORES ELECTS	1,569	2.3	1,346	2.0	-14.2
RECEPTORES Y TRANSMISORES DE RADIO Y T.V.	925	1.4	827	1.2	-10.6
APARATOS EQUIPO RADIOFONICO Y TELEGRAFICO	765	1.1	721	1.1	-5.8
APARATOS FONOG COMBINADO C/RADIO Y DISCOS	433	0.6	440	0.7	1.7
APARATOS P/USOS DIV. Y SUS PARTES	275	0.4	338	0.5	23.0
SEMICONDUCTORES Y CIRCUITOS INTEGRADOS 3/	53	0.1	106	0.2	102.1

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (FOB) 1/

ENERO-MAYO

Millones de dolares

PRODUCTO	MONTO	PART.	MONTO	PART.	VAR. % 02/01
	2002	%	2003	%	
APARATOS ELECTRICOS PARA SOLDAR	64	0.1	57	0.1	-11.3
APARATOS DE RAYOS 'X' Y SUS PARTES	23	0.0	23	0.0	-0.9
HORNOS ELECTRICOS P/IND. O LABORATORIO	10	0.0	18	0.0	76.4
MAQ. HERRAMIENTAS MANUALES Y SUS PARTES	34	0.1	16	0.0	-53.8
OTROS	1,867	2.8	1,608	2.4	-13.9
7 APARATOS FOTOG. CINEMAT. OPTICA Y RELOJ.	592	0.9	473	0.7	-20.1
CAMARAS DE TODAS CLASES	258	0.4	171	0.3	-33.9
INSTRUMENTOS DE OPTICA	188	0.3	155	0.2	-17.6
RELOJES DE TODAS CLASES	57	0.1	60	0.1	4.6
REFACCIONES PARA RELOJES	5	0.0	4	0.0	-14.9
OTROS	84	0.1	84	0.1	-0.1
- OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	690	1.0	640	0.9	-7.2
JOYAS DE TODAS CLASES	171	0.3	201	0.3	17.8
ARTICULOS DEPORT. EXCEP. D/CAUCHO Y PLASTICO	75	0.1	68	0.1	-9.2
JUGUETES EXCEPTO DE CAUCHO Y PLASTICO	73	0.1	56	0.1	-23.8
INSTRUMENTOS MUSICALES Y SUS PARTES	21	0.0	20	0.0	-5.1
OTROS	350	0.5	295	0.4	-15.7
F. OTROS	398	0.6	232	0.3	-41.6
G. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	2	0.0	0	0.0	-100.0

1/ INCLUYE MAQUILADORAS

2/ SEGUN CLASIFICACION DE BANCO DE MEXICO. ESTE RUBRO LO DENOMINA MAQUINAS P PROC. DE INFORMACION

3/ SEGUN CLASIFICACION DE BANCO DE MEXICO. ESTE RUBRO LO DENOMINA LAMPARAS VALVULAS ELECTRICAS INCANDESC Y PARTES

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO D

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

PITEX / PROGRAMA TEMPORAL DE IMPORTACIÓN PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN.

Con la intención de apoyar el esfuerzo de las empresas productoras mexicanas por alcanzar los mercados internacionales ofreciendo calidad, servicio y precio competitivos en un contexto global, el Gobierno Federal implementó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, el cual otorga facilidades para promover el crecimiento de la industria nacional, fomentar la capacitación y desarrollo de tecnología, incrementar las fuentes de trabajo y lograr mayor participación de inversión, tanto nacional, como extranjera.

De esta manera, el apoyo a estas empresas por parte del gobierno mexicano consiste en brindar estímulos para que puedan importar temporalmente de cualquier parte del mundo y sin el pago de los impuestos de importación, impuesto al valor agregado y, en su caso, cuotas compensatorias según corresponda, las materias primas, maquinaria y equipo con las características necesarias para la fabricación de sus productos de exportación, permitiendo así el incremento y fortalecimiento de la actividad exportadora, la cual es uno de los motores de la economía nacional.

Gracias a la desregulación y descentralización administrativa, actualmente proporcionamos servicios acordes a la necesidad y exigencias que las empresas que actúan en el comercio internacional requieren.

Asimismo, utilizando como herramienta el Sistema Integral de Comercio Exterior (SICEX) el dictamen de los trámites a nivel nacional es confiable y ágil.

Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)

Aspectos generales

Definición: El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.

Beneficiarios:

1. Las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y
2. Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SE, pueden suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Beneficios:

El programa PITEX brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente, libre del impuesto general de importación, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación. Estos bienes están agrupados bajo las cuatro categorías siguientes:

- Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación (fracción I del Artículo 5o. del Decreto PITEX),

- Contenedores y cajas de trailers.

- Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y computo;

- Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como el equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales.

• Modalidades:

-Operaciones totales de la empresa.

- Por Planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o

- Proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

Vigencia:

El programa PITEX estará vigente siempre que su titular cumpla con lo establecido en el Decreto, el Programa y las demás disposiciones que resulten aplicables.

• Plazos de permanencia:

Los bienes importados temporalmente al amparo de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.

Compromisos:

A fin de gozar de los beneficios de un programa PITEX, se deberá dar cumplimiento a los términos y condiciones establecidos en el Decreto.

La autorización del Programa se otorgará conforme a las siguientes bases:

I. La importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 5º fracciones I y II de este Decreto, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales y

II. La importación temporal de las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 5° de este Decreto, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Los porcentajes a que se refiere este artículo también podrán ser calculados con respecto a plantas o proyectos específicos de exportación en cuyo caso el programa sólo será aplicable a dichas plantas o proyectos.

Para los programas autorizados por proyecto específico de exportación, las exportaciones del producto objeto del programa deberán compensar como mínimo, al término del segundo año de operación, el valor de las importaciones de las mercancías comprendidas en las fracciones III y IV del artículo 5o. de este Decreto.

• **Reportes:**

Los titulares de programas PITEX están obligados a presentar ante la SE, a más tardar el último día hábil del mes de abril de cada año, un informe de las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo de su Programa PITEX. Este reporte debe presentarse por este medio en el módulo de TRAMITANET en esta página, para lo cual no será necesario que las empresas presenten la información complementaria de los puntos siguientes. Sin embargo, dicha información podrá ser requerida aleatoriamente en el acuse de recibo del reporte generado por la página antes mencionada y consistirá en lo siguiente:

I. Estados financieros auditados o copia de la declaración anual del I.S.R. presentada Ante la SHCP del año en que se reporta.

II. Relación de pedimentos de exportación, pedimentos virtuales de exportación o constancias de transferencias de mercancías según sea el caso, que contenga: número de pedimento, fecha, descripción de los bienes exportados, valor en dólares y moneda nacional, sumatoria de estos valores firmados bajo protesta de decir verdad por el Director o Contralor General de las empresas (exportadores directos)

III. Relación de pedimentos de importación temporal que contenga: número de pedimento, fecha, descripción de los bienes importados, valor en dólares y en moneda nacional, sumatoria de estos valores firmados bajo protesta de decir verdad por el Director o Contralor General de la empresa (importadores directos).

IV. Relación de actas de destrucción y donación que anexarán a la copia que de este reporte deberá presentar a la SHCP.

V. Cuando el programa se haya autorizado por planta o proyecto específico de exportación deberán presentar los estados financieros auditados donde se desglosen sus ventas totales las operaciones correspondientes a la planta o proyecto específico según se indique en su autorización.

Para el caso de programas por Planta o Proyecto Específico se deberán desglosar de las ventas totales señaladas en sus estados financieros, las operaciones correspondientes a la planta o proyecto específico, según sea el caso.

El reporte tiene carácter de aviso por lo que la SE no emitirá respuesta, salvo en los casos que se requiera información complementaria.

DISPOSICIONES TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), establece a partir del 8° año de su vigencia (2001), la modificación de los mecanismos de importación temporal (programa PITEX) en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado.

Por lo anterior, a partir del 2001 el programa de PITEX se sujeta a lo siguiente:

a) Se aplicará la fórmula establecida en el **artículo 303** del TLCAN, a los insumos no originarios de América del Norte que se incorporen a un bien que será exportado a EUA o Canadá.

De acuerdo con la fórmula, solo se puede exentar el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en EUA o Canadá por el producto terminado.

b) El **artículo 304** del TLCAN prohíbe a los países miembros de la zona de libre comercio otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación.

Por consiguiente, las empresas PITEX deberán pagar el impuesto de importación de dichos productos.

Los aranceles sobre insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo importados a México se pueden calcular en base a los acuerdos suscritos por México, como el TLCUE, y los Programas de Promoción Sectorial y la regla 8va.

PROGRAMAS PARA PRODUCTOS SENSIBLES

La Secretaría de Economía considera productos sensibles, a los productos que por estar sujetos a permiso de importación, aranceles elevados y cupos máximos que pueden ser comercializados en México a través del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación.

Dichos Productos son:

- a) Azúcar.
- b) Frijol.
- c) Llantas usadas.
- d) Huevo.
- e) Leche en polvo.
- f) Maíz.
- g) Pollo.
- h) Pavo.
- i) Madera triplay.
- j) Bienes de consumo final*.
- k) Algunas variedades de café.
- l) Fructosa.
- m) Manteca de cerdo.
- n) Artículos de prendería.

- o) Alcohol etílico.
- p) Diversos vehículos terrestres.

* Se entiende como bienes de consumo final a los productos que tienen como destino directo la satisfacción de una necesidad inmediata, excepto los que se encuentren en cualquiera de los casos establecidos en el artículo 2º fracción II del Acuerdo que establece requisitos específicos para la importación temporal de mercancías publicado y modificado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 13 de junio de 2001, 27 de agosto, 23 de octubre de 2001 respectivamente.

Para obtener opinión favorable para la importación de los productos considerados como sensibles, los interesados deberán realizar su solicitud a través de una ampliación en el Programa PITEX, que contengan los requisitos establecidos en el Decreto, además de presentar un escrito en papel membreteado de la empresa que contenga los siguientes datos.

I. Presentar un escrito en formato libre donde especifique:

- a) Nombre de la empresa;
- b) Número de programa autorizado, en su caso;
- c) Datos de la mercancía a importar:
 - (i) Información señalada en el apartado II, numeral 2 del Anexo 24 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior;
 - (ii) Aduana por la cual se llevará a cabo la importación de las mercancías que solicita, pudiendo señalar como máximo tres aduanas;
 - (iii) Volumen máximo a importar en el trimestre;
 - (iv) Valor en dólares de los Estados Unidos de América de la mercancía que se pretende importar en el trimestre, y
 - (v) Nombre y número de patente del Agente Aduanal que realizaría el despacho de las mercancías.
- d) Datos del producto de exportación que se elaborará con las mercancías a que se refiere la fracción I, inciso c) de este artículo, cumpliendo para tales efectos con la información señalada en el apartado II, numeral 3 del Anexo 24 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior e indicar el porcentaje estimado de desperdicios por cada tipo de mercancía que se genera en el proceso productivo de cada producto de exportación, y
- e) Descripción del proceso productivo que incluya la capacidad instalada de la planta para procesar las mercancías a importar y el porcentaje de esa capacidad efectivamente utilizada. Asimismo, se deberá indicar la rotación de inventarios y el tiempo promedio que las mercancías a importar permanecerían en el territorio nacional.

II. Anexar al escrito:

- a) Copia simple de la última declaración del Impuesto Sobre la Renta y las declaraciones provisionales del ejercicio corriente;
- b) Reporte de un auditor externo registrado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que certifique:
 - (i) La ubicación de las plantas;
 - (ii) Maquinaria y equipo para realizar el proceso productivo;
 - (iii) Capacidad de producción instalada para efectuar el proceso productivo, por turno de 8 horas, y
 - (iv) Productos que elabora y sus marcas de comercialización.
- c) Para el caso de las mercancías listadas en la fracción I del artículo 3 del presente Acuerdo, además, será necesario presentar el o los documentos que comprueben que la empresa solicitante se encuentra dentro del Sistema Tipo de Inspección Federal (TIF).

Para obtener una autorización subsecuente, el solicitante deberá cumplir con lo siguiente:

I. Presentar la información del artículo 4 fracciones I incisos a), b) y c) y II inciso a) del acuerdo, y

II. Presentar un reporte firmado por un representante legal de la empresa, en donde se indique:

a) Volumen y valor de las mercancías importadas mencionadas en el artículo 3 del presente Acuerdo, durante el periodo que se reporta;

b) Volumen y valor de los productos elaborados con las mercancías importadas, mencionando número y fecha de los pedimentos de retorno, adjuntando copia de los mismos, y

c) Volumen de las mermas y desperdicios correspondientes al proceso productivo. Adicionalmente, las empresas que importen las mercancías del artículo 3º fracciones I y II, deberán presentar un reporte emitido por un auditor externo registrado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en los meses de febrero y agosto de cada año correspondiente a los meses de julio a diciembre y enero a junio, respectivamente.

La Secretaría dará respuesta dentro de los 20 días hábiles siguientes a la fecha de presentación a la solicitud.

La autorización tendrá una vigencia trimestral, por lo que las mercancías podrán permanecer en el país por un plazo de tres meses contados a partir de la fecha de importación.

Trámite:

Los trámites relativos a este programa deberán ser realizados en las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la Secretaría ubicadas en el interior del país, o en las ventanillas de atención al público de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la SE (Av. Insurgentes Sur 1940, P.B., Col. Florida, C.P. 01030, México, D.F.), según corresponda a la ubicación de la planta productiva de la empresa.

ALTEX / EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS

Con la finalidad de incrementar la actividad exportadora de las empresas productoras establecidas en el país, el Gobierno Federal ha establecido diversos programas de apoyo a las exportaciones en materia fiscal y administrativa.

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que fue establecido en 1990, ha sido un instrumento eficaz en la eliminación de obstáculos administrativos a favor del sector industrial, lo cual ha beneficiado no sólo en la simplificación de trámites, sino en mayor liquidez para este sector de la economía mexicana.

Derivado de la concertación entre la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que es considerado como uno de los logros más importantes para este programa, es que las empresas ALTEX obtienen la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones en un plazo aproximado de 5 días hábiles. Adicionalmente, este programa ofrece otros beneficios, dentro de los cuales se encuentra el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por esta Secretaría.

Aspectos generales

Definición: El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

Beneficiarios:

1. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año;
2. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales;
3. Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por esta Secretaría;
4. Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto, de las exportaciones indirectas únicamente se considerará el 80 por ciento de su valor.

Beneficios:

1. Devolución de saldos a favor del IVA, en un término de cinco días hábiles;
2. Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SE;
3. Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y
4. Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.
5. Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por esta Secretaría y, en su caso, la ratificación de vigencia.

Vigencia:

La constancia ALTEX (documento que acredita a los titulares de este programa) tiene una vigencia indefinida siempre que su titular presente en tiempo su reporte anual y se cumpla con los requisitos y compromisos previstos.

Compromisos:

- Demostrar que cumplen con los requisitos mínimos de exportación, y
- Presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

Reportes:

Los titulares de Constancias ALTEX están obligados a presentar, a más tardar el último día hábil del mes de abril de cada año, un reporte de las operaciones de comercio exterior realizadas durante el ejercicio fiscal anterior. Este reporte debe presentarse conforme al formato establecido por esta Secretaría y acompañarse de la documentación comprobatoria necesaria.

Tramite:

Los trámites relativos a este programa deberán ser presentados en la ventanilla de atención al público, en la planta baja del edificio ubicado en Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., o bien en las delegaciones y subdelegaciones de esta Secretaría, según corresponda al domicilio de la planta en donde se lleve a cabo el proceso productivo, de 9:00 a 14:00 horas.

ECEX / EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR

Con la finalidad de apoyar a las medianas y pequeñas empresas en materia de comercio exterior, el Gobierno Federal ha establecido una serie de programas e instrumentos que apoyen a las exportaciones.

Uno de estos instrumentos es el de las Empresas de Comercio Exterior, mediante el cual se ha impulsado la comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, así como la identificación y promoción de éstas con el fin de incrementar su demanda y así mejorar las condiciones de competencia internacional para las mercancías nacionales.

ASPECTOS GENERALES

Definición: El registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Beneficiarios: Empresas que se dediquen únicamente a la comercialización de productos en el exterior, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el establecimiento de empresas de comercio exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1997.

Beneficios: La Posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva a tasa 0% de IVA (ver PRONEX).

- Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)
- Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico.

- Descuento del 50% por parte de Bancomext en el costo de los productos y servicios no financieros que esta institución determine a través de su programa de apoyo integral a estas empresas.

- La posibilidad de obtener asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

Modalidades

1. CONSOLIDADORA DE EXPORTACIÓN. Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2,000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.

2. PROMOTORA DE EXPORTACIÓN. Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras

Vigencia

La vigencia del Registro de Empresa de Comercio Exterior es indefinida, y estará sujeta al cumplimiento de lo establecido en el Decreto.

Compromisos

Una vez que se obtiene el registro ECEX, los titulares deben cumplir con los siguientes compromisos:

- Llevar control de inventarios conforme a lo previsto en la Ley Aduanera y en la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior
- Mantener el capital social acreditado
- Realizar exportaciones por cuenta propia a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, por un importe mínimo de 250 mil dólares para empresas promotoras y 3 millones de dólares para las consolidadoras

- Presentar un programa de actividades cuando soliciten su registro durante los primeros 15 días del mes de enero de cada año, señalando las actividades que se realizarán de acuerdo a su modalidad.

- Presentar reporte anual de sus operaciones de comercio exterior en medios magnéticos o internet, a más tardar en el mes de abril de cada año, conforme al formato establecido y entregar copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal de la SHCP que le corresponda.

Reportes

La empresa ECEX deberá informar a la Secretaría de Economía, las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo del Programa, presentando el formato Reporte Anual de Operaciones de Programas de Fomento a las Exportaciones en la ventanilla de atención al público en la Delegación o Subdelegación que le corresponda o vía internet en esta página, en el módulo TRAMITANET. Este reporte deberá presentarse a más tardar el último día hábil del mes de abril y se presentará una copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal de la SHCP que le corresponda.

Trámites

Los trámites relativos a este Programa son gratuitos y pueden ser realizados en las ventanillas de atención al público de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (Av. Insurgentes Sur 1940, P. B., Col. Florida, C.P. 01030, México, D.F.) o en las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la propia Secretaría ubicadas en el interior del país, las cuales están facultadas para atender los trámites relativos a Empresas de Comercio Exterior en todas sus modalidades.

MAQUILA / INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO

Durante más de 35 años de operación en México, la Industria Maquiladora ha recibido por parte del Gobierno Federal una atención permanente a fin de favorecer el desarrollo de sus actividades.

Varios han sido los factores que han propiciado el establecimiento y crecimiento de la industria maquiladora de exportación en México, destacando el apoyo del Gobierno Federal a las actividades mediante el otorgamiento de estímulos para la importación temporal sin pago de impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias, de las materias primas y maquinaria y equipo para la realización de sus operaciones; no existen restricciones sectoriales para su funcionamiento; se inscriben en un campo abierto 100% al capital extranjero, y permitir su instalación y operación en cualquier lugar de la República Mexicana.

Aunado a lo anterior, el proceso de simplificación administrativa establecido a través del sistema informático SICEX-Maquila, ha permitido facilitar los trámites de la industria maquiladora.

Las políticas de fomento y operación implementadas por el gobierno de México han permitido que la industria maquiladora se haya convertido en el factor más dinámico dentro de la industria nacional durante los últimos años.

Generalidades.

Definición:

El Programa de Operación de Maquila es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o reparación de mercancías destinadas a la exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias en su caso. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación.

Beneficiarios: El Programa de Operación de Maquila se otorga a las personas morales residentes en el país, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1° de junio de 1998, y sus reformas del 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre del 2000 y 12 de mayo de 2003, y demás disposiciones aplicables en la materia.

Beneficios: El Programa de Operación de Maquila brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes a ser

incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, o para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación que determine la Secretaría y que dé a conocer mediante Acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes cuatro categorías:

I. Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación.

II. Contenedores y cajas de trailer.

III. Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo;

IV. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de los productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

Modalidades:

- Maquiladora Industrial (se refiere a operaciones de manufactura para la elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación).
- Maquiladora de Servicios a mercancías destinadas a la exportación.

Por ejemplo:

- Abastecimiento, almacenaje o distribución de insumos, partes y componentes a empresas con programa de maquila de exportación y PITEX;
 - Empaque, reempaque, embalaje, reembalaje, envase, marcado o etiquetado de mercancías;
 - Clasificación, inspección, prueba o verificación de mercancías;
 - Corte, ajuste, lijado, engomado, pulido, pintado o encerado de piezas;
 - Reparación y mantenimiento de mercancías;
 - Lavandería o planchado de prendas;
 - Bordado o impresión de prendas;
 - Blindaje, modificación o adaptación de automóviles;
 - Diseño o ingeniería de productos, incluso software, y
 - Reciclaje o acopio de desperdicios.
- Maquiladora Controladora de Empresas, que integre las operaciones de maquila de dos o más sociedades controladas.
 - Maquiladora de Albergue (se refiere a proyectos de exportación por parte de las empresas extranjeras que facilitan la tecnología y el material productivo a empresas mexicanas, sin operar directamente dichos proyectos).

Vigencia:

La vigencia de los Programas de Operación de Maquila es indefinida, y estará sujeta al cumplimiento de lo establecido en el propio Programa, el Decreto y la legislación aduanera.

Plazos de permanencia:

Los bienes importados temporalmente al amparo de un Programa de Operación de Maquila podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.

Compromisos:

Para gozar de los beneficios de un Programa de Operación de Maquila se deberá dar cumplimiento a los términos establecidos en el Decreto en la materia.

La autorización del Programa se otorgará conforme a las siguientes bases:

I. La importación temporal de mercancías de las fracciones I y II del artículo 8° del Decreto, se autorizarán a las empresas que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total
II. La importación temporal de las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 8° del Decreto se autorizarán a las empresas que realicen anualmente facturación al exterior por un valor mínimo del 30% de su facturación total.

Reportes:

El titular de un Programa de Operación de Maquila deberá informar anualmente a la Secretaría de Economía y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del mismo, a más tardar el último día hábil del mes de mayo conforme al formato que mediante Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior dé a conocer la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Los titulares de los programas deberán utilizar el sistema informático de control de inventarios registrado contabilidad que establezca la Ley Aduanera.

Asimismo, deberá presentar mensualmente el "Cuestionario para la Estadística Mensual de la Industria Maquiladora de Exportación" (formato: EE-2 EMM3), ante el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), y copia con el sello de recibido por parte de dicho Instituto a la Secretaría de Economía.

Trámites:

Los trámites relativos a este Programa son gratuitos y pueden ser realizados en las ventanillas de atención al público de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (Av. Insurgentes Sur 1940, P. B., Col. Florida, C.P. 01030, México, D.F.) o en las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la propia Secretaría ubicadas en el interior del país, las cuales están facultadas para atender los trámites relativos a Programas de Operación de Maquila en todas sus modalidades.

DRAWBACK / DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS

El programa de devolución de impuestos de importación es el más antiguo de los programas de fomento a las exportaciones. Desde 1985 los exportadores mexicanos gozan del beneficio de la devolución del impuesto general de importación, mediante el mecanismo

conocido a nivel internacional como Drawback, mismo que les ha permitido elevar su competitividad.

La Secretaría de Economía continuamente ha realizado diversas modificaciones al programa con el propósito de transparentar y simplificar el esquema para que pueda ser usado por las empresas exportadoras en condiciones óptimas.

Devolución de impuestos de importación a los exportadores (DRAWBACK) INTERNET / GENERALIDADES

Definición: La Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (Drawback) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y posterior exportación de:

- a) materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado
- b) por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas y
- c) mercancías importadas para su reparación o alteración.

Beneficiarios:

- 1.- Las personas morales establecidas en el país que realicen exportaciones directamente o por medio de Transferencias de mercancías y que incorporen a éstas, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero.
- 2.- Las personas morales establecidas en el país que retornen al extranjero directamente o por medio de transferencia mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.
- 3.- Las personas morales establecidas en el país que retornen mercancías importadas para su reparación o alteración.

Beneficios: Este programa brinda a sus beneficiarios la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado así como por las mercancías importadas para su reparación.

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución.

El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Tesorería de la Federación en la cuenta bancaria proporcionada por el beneficiario del programa en la institución bancaria designada por el mismo.

Modalidades:

- 1.- Mercancías Transformadas

2.- Retorno en el mismo Estado y,

3.- Reparación o Alteración

Vigencia: Este programa no tiene vigencia. El trámite concluye al dictaminarse la Devolución de Impuestos de Importación, emitirse el oficio resolutivo correspondiente por parte de la Secretaría de Economía y efectuarse el depósito del monto de impuestos devueltos en la cuenta bancaria del usuario por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Operación / Requisitos: Los exportadores deberán presentar su solicitud ante la Secretaría de Economía durante los 12 meses siguientes a la fecha del pedimento de importación; dentro de éste período deberá efectuarse la exportación. La solicitud deberá presentarse conforme a los siguientes plazos:

1.-En el caso de la exportación directa en un plazo no mayor de 90 días hábiles contados a partir de la fecha de exportación, señalada en el pedimento correspondiente.

2.-En el caso de transferencias en un plazo no mayor de 90 días hábiles siguientes a la fecha de emisión del documento que acredite las exportaciones por transferencia.

Cabe hacer mención, que en ningún caso procederá la devolución de impuestos de importación cuando la solicitud sea presentada fuera de los plazos mencionados.

El acreditamiento de las exportaciones a través de Transferencias deberán efectuarse mediante la presentación de:

- Constancia de Transferencia de Mercancías (Anexo B ó C) emitida por la Industria Terminal Automotriz.
- Pedimento Virtual cuando las Transferencias se lleven a cabo por los titulares de un programa Pitex, Maquila o de Empresas de Comercio Exterior (Ecex).

Tramites

Los trámites de Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (DRAWBACK) serán atendidos en la **DELEGACIÓN METROPOLITANA** de esta Secretaría de Economía.

1.- Con objeto de completar el proceso de la descentralización del programa de Devolución de Impuestos de Importación (DRAWBACK) y con el fin de brindarles un mejor servicio, la operación de este programa se realizará en la **DELEGACIÓN METROPOLITANA** de esta Secretaría de Economía.

2.- Los usuarios Deberán acudir a la **DELEGACIÓN METROPOLITANA**, ubicada en **AV. PUENTE DE TECAMACHALCO NO. 6, COL. LOMAS DE TECAMACHALCO, CÓDIGO POSTAL 53950, NAUCALPAN EDO. DE MÉXICO. EN UN HORARIO DE 9:00 A 14:00 HRS.** y serán atendidos por:

PROSEC / PROGRAMAS DE PROMOCIÓN SECTORIAL

La creación de los programas de promoción sectorial obedece a la necesidad de elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales, de promover la apertura y la competitividad comercial con el exterior como elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista, así como de establecer instrumentos para fomentar la integración de cadenas productivas eficientes.

En los últimos años la planta productiva mexicana se ha integrado de manera importante al proceso de globalización económica, lo cual le ha permitido ubicarse como el octavo país exportador a nivel mundial.

Adicionalmente, el TLCAN establece que a partir del octavo año de su vigencia la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado, y que, con tal propósito a partir del 1 de enero de 2001 se igualó el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano.

Además que la proveeduría no norteamericana de insumos y maquinarias es crítica para ciertas industrias y que éstas requieren contar con condiciones arancelarias competitivas para abastecerse de insumos y maquinarias no norteamericanas.

En atención a lo anterior, el Gobierno Federal decidió establecer condiciones competitivas de abasto de insumos y maquinaria para la industria exportadora y propiciar una mayor integración nacional de insumos.

Definición: Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

Beneficiarios: Los beneficiarios del PROSEC son las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto, empleando los bienes mencionados en el artículo 5 del Decreto PROSEC.

Beneficios: Las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto PROSEC podrán importar con el arancel ad-valorem preferencial especificado en el artículo 5 del mencionado decreto, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de las mercancías señaladas.

Los bienes a importar y las mercancías a producir están agrupadas por sectores de la manera siguiente:

- I. De la Industria Eléctrica
- II. De la Industria Electrónica
- III. De la Industria del Mueble
- IV. De la Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos
- V. De la Industria del Calzado

- VI. De la Industria Minera y Metalúrgica
- VII. De la Industria de Bienes de Capital
- VIII. De la Industria Fotográfica
- IX. De la Industria de Maquinaria Agrícola
- X. De las Industrias Diversas
- XI. De la Industria Química
- XII. De la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico
- XIII. De la Industria Siderúrgica
- XIV. De la Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico
- XV. De la Industria del Transporte, excepto el Sector de la Industria Automotriz
- XVI. De la Industria del Papel y Cartón
- XVII. De la Industria de la Madera
- XVIII. De la Industria del Cuero y Pieles
- XIX. De la Industria Automotriz y de Autopartes
- XX. De la Industria Textil y de la Confección.
- XXI. De la Industria de Chocolates, Dulces y Similares, y
- XXII. De la Industria del Café

Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate, es decir, para la producción de una mercancía no podrá importarse un bien contenido en un sector diferente.

Los titulares de programas PROSEC que cumplan con las obligaciones señaladas en el Decreto podrán solicitar su incorporación a nuevos sectores y la fabricación de los bienes relacionados con el mismo.

Tipo de Programas / Productor Directo

La persona moral que manufactura las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto, a partir, entre otros, de los bienes mencionados en el artículo 5 del mismo, según corresponda al sector.

Vigencia:

La vigencia de los programas será anual y se renovará automáticamente, una vez que los productores presenten el informe anual de las operaciones realizadas al amparo del programa, a que se refiere el artículo 8 del presente Decreto.

Plazos de permanencia: Cuando la importación de los bienes se realice adicionalmente utilizando un programa PITEX o maquiladora, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.

Cuando la importación se realice bajo el régimen de importación definitiva, podrán permanecer de manera indefinida.

Para ambos casos, el titular de un programa PROSEC, deberá destinar la mercancía importada a la fabricación de las mercancías autorizadas en su programa.

Compromisos: Para gozar de los beneficios de un Programa PROSEC se deberá dar cumplimiento a los términos establecidos en el Decreto en la materia y en el oficio de autorización del programa.

La autorización del Programa se otorgará conforme a las siguientes bases:

- Esta Secretaría, previamente a la emisión de la resolución que se emita para la autorización de un programa solicita opinión a la Administración Local de Recaudación de la SHCP que le corresponda a la empresa, a efectos de constatar que la misma está al corriente de sus obligaciones fiscales, así como si ésta se encuentra sujeta al procedimiento administrativo de ejecución por algún crédito fiscal.

- La Secretaría no autorizará un programa a un productor que sea parte relacionada de otro productor que con anterioridad hubiera obtenido la autorización de un programa del mismo sector y que le hubiera sido cancelado por cualquiera de las causas siguientes:

Causas de cancelación:

La Secretaría por sí o a solicitud de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público cancelará la autorización del programa respectivo, sin perjuicio de aplicar otras sanciones, cuando el productor se ubique en alguno de los supuestos siguientes:

- I. Incumpla con lo dispuesto en el presente Decreto o demás disposiciones que de él deriven;
- II. Deje de cumplir con las condiciones conforme a las cuales se otorgó la inscripción a los Programas o incumplan con los términos establecidos en el programa que les hubiere sido aprobado, o
- III. Cuando no presente 3 o más declaraciones de pagos provisionales o la declaración del ejercicio fiscal de Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Activo e Impuesto al Valor Agregado, o bien, cambie de domicilio fiscal sin presentar el aviso correspondiente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, o no se encuentre al corriente de sus obligaciones fiscales.

Reportes: El titular de un Programa PROSEC deberá a informar a la Secretaría de Economía, las operaciones de comercio exterior realizadas durante el año anterior al amparo del Programa.

Cuando la empresa no presente el informe a que se refiere el párrafo anterior, dentro del plazo establecido, su programa perderá temporalmente su vigencia y no podrá gozar de sus beneficios en tanto no subsane esta omisión. En caso de que para el último día hábil del mes de junio la empresa no haya presentado dicho informe el programa perderá definitivamente su vigencia.

La presentación de este informe no exime a los productores de la obligación de utilizar el sistema informático de control de sus inventarios registrado en contabilidad, que cumpla los requisitos que al efecto establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Trámites: Los trámites relativos a este programa deberán ser presentados en la ventanilla de atención al público, en la planta baja del edificio ubicado en Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., o bien en las delegaciones y subdelegaciones de esta Secretaría, según corresponda al domicilio de la planta en donde se lleve a cabo el proceso productivo, de 9:00 a 14:00 horas.

PRONEX / PROVEEDORES NACIONALES DE EXPORTACIÓN

Las empresas que cuentan con Registro de la Industria Maquiladora de Exportación, las que tienen Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportaciones (PITEX), las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y las empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes con depósito fiscal vigente pueden adquirir mercancías para ser utilizadas en el proceso productivo de mercancías para exportación o simplemente para su exportación (como en el caso de ECEX), mediante el tratamiento de exportación definitiva.

Este mecanismo denominado Proveedores Nacionales de Exportación (PRONEX) ha sido un resultado más que el Gobierno Federal ha establecido para el fomento a la producción, el cual ha fortalecido el desarrollo de las cadenas productivas del país.

PRONEX es un instrumento que consiste en dar un tratamiento de exportación definitiva a la enajenación de mercancías nacionales o importadas en forma definitiva que realicen los proveedores nacionales, para efectos de facturar a tasa 0% del IVA.

Proveedores nacionales de exportación (PRONEX)

Aspectos generales / Definición: Es un mecanismo mediante el cual las empresas PITEX, Maquiladoras, ECEX y/o empresa de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes pueden adquirir por medio de un tratamiento de exportación definitiva mercancías nacionales o importadas definitivamente de proveedores nacionales de exportación, con el beneficio de la tasa del cero por ciento de IVA.

Es decir, mediante este mecanismo la empresa PITEX, Maquila, ECEX y/o empresas de la industria terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o autopartes (promovente) y el proveedor nacional deberán presentar en la misma fecha ante el mecanismo de selección automatizado, los pedimentos de exportación virtual a nombre de la enajenable y de importación temporal virtual a nombre del adquiriente sin que se requiera la presentación física de las mercancías.

Beneficiarios: Las empresas que cuenten con programa PITEX, ECEX o de Maquiladora autorizado por la Secretaría de Economía, empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes con depósito fiscal vigente, así como sus proveedores nacionales

Beneficios: Las empresas con programa PITEX, ECEX o Maquiladora autorizado por la Secretaría de Economía, y/o empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes con depósito fiscal vigente, previa opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrán adquirir, a tasa 0% del IVA, mercancías de proveedores nacionales, mediante el tratamiento de exportación definitiva, siempre que se trate de mercancías autorizadas en su programa.

Vigencia: La vigencia de este instrumento será indefinida. Siempre y cuando la empresa solicitante tenga vigente su programa PITEX, Maquila, ECEX y/o un depósito fiscal para el caso de empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes y el proveedor nacional esta al corriente en sus obligaciones fiscales.

Compromisos. Las empresas que deseen operar bajo este esquema deberán:

- Contar con un programa PITEX, ECEX o Maquiladora autorizado por la Secretaría de Economía y en caso de las empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes deberán contar con autorización vigente para operar con depósito fiscal.

- Obtener el Registro de Proveedor Nacional de Exportación (PRONEX) ante la Secretaría para sus proveedores nacionales.

La empresa solicitante debe cancelar este registro a la terminación de los contratos de compra respectivos

- Se deben presentar ante el mecanismo de selección automatizado en la misma fecha, los pedimentos de:

a) exportación virtual a nombre del enajenante (proveedor nacional) y

b) importación temporal virtual a nombre del adquirente (empresa con programa).

No se requiere la presentación física de la mercancía.

- Las PITEX, Maquiladoras y/o empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes deberán retornar la mercancía adquirida bajo este esquema ya transformada, mediante pedimento o importarla en forma definitiva, en un plazo máximo de 12 meses. Las empresas de comercio exterior deberán retornar al extranjero la totalidad de las mercancías adquiridas en un plazo máximo de 6 meses

Si no se cumple con estos plazos deberá tramitar pedimento de importación definitiva, efectuar pago de impuesto general de importación, el IVA y demás contribuciones aplicables con actualizaciones y recargos.

Trámites: Los trámites relativos a este programa son gratuitos y pueden ser realizados en la ventanilla de atención al público de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (Av. Insurgentes Sur 1940 PB, col Florida, C.P. 0130, México, D.F.) y en las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la propia Secretaría ubicadas en el interior del país, según correspondan a la oficina donde se administra el programa de la empresa solicitante.

ANEXO E

REQUISITOS PARA CONSTITUIRSE EN UNA EMPRESA INTEGRADORA

Los requisitos son:

- 1) Tener personalidad jurídica propia y que su objeto social sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas.
- 2) Las empresas integradas, deben ser dueñas de la empresa y usuarias de los servicios que presta.
- 3) La integradora no podrá participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.
- 4) Los ingresos de la integradora deberán provenir exclusivamente de las cuotas y de los servicios que proporcione.
- 5) La administración y prestación de servicios de la empresa integradora deberán estar a cargo de personal especializado, ajeno a las empresas asociadas.
- 6) La operación de la empresa integradora tendrá una cobertura local en función de sus propios requerimientos y los de sus socios:
 - a) Tecnológicos, facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de personal calificado para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.
 - b) Promoción y comercialización, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados interno y de exportación, así como para abatir los costos de distribución mediante la consolidación de ofertas, la elaboración conjunta de estudios de mercado y de catálogos promocionales, y la participación en ferias y exposiciones.
 - c) Diseño, que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas.
 - d) Subcontratación de productos y procesos industriales para complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta- a base de promover la especialización-, así como la homologación de la producción para mejorar la competitividad.
 - e) Promover la obtención de financiamiento en condiciones preferenciales, a fin de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, el equipamiento y la modernización de las empresas.

- f) La realización de actividades en común, para evitar el intermediarismo y permitir a las empresas asociadas la compra conjunta de materias primas, insumos, activos y tecnología, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidades de entrega.
- g) Otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, de formación empresarial y capacitación de la mano de obra.

Fuente: Secretaría de Economía. 2003.

GLOSARIO

A
ALADI Asociación Latinoamericana de Integración (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela)
ALTEX Programa para Empresas Altamente Exportadoras
AMI Acuerdo Multilateral de Inversión
APEC Asia Pacific Economic Council / Cooperación Económica Asia-Pacífico
ASQC American Society of Quality Control

B
B/L Bill of Lading / Guía de Embarque
BANCOMEXT Banco Nacional de Comercio Exterior
BID Banco Interamericano de Desarrollo
BM Banco Mundial

C
CANACINTRA Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CANACO Cámara Nacional de Comercio
CCI Centro de Comercio Internacional
CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CETRO Centros para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial
CIF Cost Insurance and Freight / Costo, Seguro y Flete
CIMO Programa de Calidad Integral y Modernización
CMI Consejo Mexicano de Inversión
CNPYME Consejo Nacional para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
COECE Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior
COMPEX Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.
COMPITE Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica A.C.
CONACYT Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CRECE Centros Regionales para la Competitividad Empresarial
CTC Control Total de Calidad

D
DOF Diario Oficial de la Federación
DRAWBACK Programa para la Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores

E
ECEX Programa para Empresas de Comercio Exterior
ERVET Entidad Mixta de Desarrollo Económico
EXIMBANK Export Import Bank

F
FAMPYME Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
FEMEX Ferias Mexicanas de Exportación
FINAPE Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero
FMI Fondo Monetario Internacional
FOB Free on Board / Libre a Bordo
FOLADE Fondo Latinoamericano de Desarrollo
FONDEFD Fondo de Desarrollo Económico y Social del Distrito Federal
FOPYME Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa



G
GATT General Agreement on Tariffs and Trade / Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

I
INCOTERMS International Commercial Terms / Términos de Comercio Internacional
INEGI Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática
ISO International Standard Organisation / Organización Internacional de Normalización
ITAM Instituto Tecnológico Autónomo de México
ITESM Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey
IVA Impuesto al Valor Agregado

L
LAFIN Laboratorios de Fomento Industrial

M
MAQUILA Programa de Empresas Maquiladoras de Exportación
MERCOSUR Mercado Común del Sur. Los miembros de este acuerdo son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
MPyMIS Micro, pequeñas y medianas industrias
MyPES Micro y pequeñas empresas

N
NAFINSA / NAFIN Nacional Financiera
NAFTA North American Free Trade / Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN o TLC
NOM Norma Oficial Mexicana
NOM-CC Norma Oficial Mexicana de Control de Calidad

O
OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OEA Organización de Estados Americanos
OMC Organización Mundial del Comercio
ONU Organización de las Naciones Unidas
ONUDI Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

P
PAT Programa de Asistencia Técnica
PDN Programa de Desarrollo Empresarial
PIB Producto Interno Bruto
PITEX Programa de Importación Temporal para Producir artículos de Exportación
PNFD Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo
PPICE Programa de Política Industrial y Comercio Exterior
PRODEM Programa de Desarrollo Empresarial
PROMIN Programa de Financiamiento a la Modernización Industrial
PROMYP Programa para la Micro y Pequeña Empresa
PRONAFIM Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
PRONEX Proveedores Nacionales de Exportación
PROSEC Programas de Promoción Sectorial
PSE Pacto de Solidaridad Económica
PyMES Pequeñas y medianas empresas

S
SE Secretaría de Economía
SECOFI Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy día Secretaría de Economía)
SIMPEX Sistema Mexicano de Promoción Externa
SPyME Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa
STPS Secretaría del Trabajo y Previsión Social

T
TIF Sistema Tipo de Inspección Federal
TIGE o **IGE** Tarifa del Impuesto General de Exportación
TIGI o **IGI** Tarifa del Impuesto General de Importación
TLCAN o **TLC** Tratado de Libre Comercio con América del Norte. Los miembros de este acuerdo son México, Estados Unidos de Norte América y Canadá.

U
UAM-X Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco
UE Unión Europea
UNAM Universidad Nacional Autónoma de México
UPC Unidades Promotoras de la Capacitación
UTT Unidad de Transferencia de Tecnología

W
WTC World Trade Center /Centro Comercial Internacional
WTO World Trade Organisation / Organización Mundial del Comercio (OMC)

MESOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA:

AGUER, MARIO. *Diccionario de economía general y de la empresa.* Editorial Pirámide, Madrid 1988, 444 páginas.

ANAYA, GERARDO. *Neoliberalismo.* Universidad IBERO. Centro de Investigación Universitaria. Análisis de la realidad mexicana, 100 páginas.

ANDA GUTIÉRREZ, CUAUHTÉMOC. *Entorno socioeconómico de México.* Edit. Limusa, México 1996, 227 páginas.

ARECHIGA, JOSÉ L. *La transferencia de tecnología y el atraso tecnológico.* UAM, Dirección de Difusión Cultural. México, 1988, 148 páginas

ARGÜELLES ANTONIO y GÓMEZ MANDUJANO. *La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional.* NAFIN / Fondo de Cultura Económica. México, 1994, 329 páginas.

ASPE ARMELLA, PEDRO. *El camino de la transformación económica.* FCE, México, 1993, 211 páginas.

ANAYA D., GERARDO. *Neoliberalismo. Análisis de la realidad mexicana.* Universidad Iberoamericana. Centro de Investigación Universitaria, México, 1995, 270 páginas.

BASAVE KUNHARDT J. *Asociaciones internacionales y proceso de globalización del capital en México.* México y la globalización. Seminario sobre la globalización y sus consecuencias. Cuernavaca Morelos, 1992, páginas 169 a 173.

BULMER, VÍCTOR. *El nuevo modelo económico en América Latina; sus efectos en la distribución del ingreso y la pobreza.* Fondo de Cultura Económica, México, 1996, 411 páginas.

CALVO, THOMAS y BERNARDO MÉNDEZ. *Micro y pequeña empresa en México, frente a los retos de la globalización.* Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, Misceláneas, México, 1995, 249 páginas.

CARVAJAL J., FIEDLER ANNE y GONZÁLEZ F. *La microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas.* Instituto de Proposiciones Estratégicas, México, 1990, 203 páginas.

CASALET, MÓNICA. *Redes de innovación en la construcción del mercado en México.* Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. Nafin / FLACSO No. 11, México, 1999, 93 páginas.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. *La clave del comercio. Libro de respuestas para el exportador.* BANCOMEXT, México, 1999, 636 páginas.

CONACYT. *México, ciencia y tecnología en el umbral del siglo XXI.* CONACYT, México, 1994, 941 páginas.

CORONA TREVIÑO, LEONEL (coordinador). *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas.* UNAM. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, México, 1997, 395 páginas.

CZINKOTA, MICHAEL. *Marketing Internacional.* 4ª edición, Mc Graw Hill, México, 1996, páginas 154-176.

DABAT, ALEJANDRO. *México y la globalización.* Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, Cuernavaca, 1994, 287 páginas.

DOMÍNGUEZ VILLALOBOS, LILIA y FLOR BROWN GROSSMAN. *Transición hacia tecnologías flexibles y competitivas internacionales en la industria mexicana.* UNAM / Unidad Académica de los Ciclos Profesionales y de Postgrado del Colegio de Ciencia y Humanidades, México, 1998, 169 páginas.

ESPINOSA PENICHE, IVETTE A. *La apertura comercial en México.* Tesis de licenciatura, Facultad de Derecho de la UNAM, 1998, 138 páginas.

GARCÍA DE LEÓN CAMPERO. *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad.* Edit. Diana, México, 1993, 242 páginas.

GARZA, GUSTAVO. *Industrialización de las principales ciudades de México.* COLMEX, México 1980, 149 páginas.

GINEBRA, JOAN. *La trampa global.* Edit. Panorama, México, 1998, 180 páginas.

GUILLEN ROMO, HÉCTOR. *La contrarrevolución neoliberal.* Edit. Era, México, 1997, Colección Problemas de México, 249 páginas.

GUTIÉRREZ SORIA, F. y CLEMENTE RUIZ DURÁN. *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa.* Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Tomo 8, NAFIN / UNAM, México, 1995, 261 páginas.

GUTIÉRREZ P., HUMBERTO. *Calidad total y productividad.* Edición revisada, México, 1997, 399 páginas.

HAIME L., LUIS. *El arrendamiento financiero. Sus persecuciones fiscales y financieras.* Edit. Santillana, México, 1994, 173 páginas.

HIRSCH, JOACHIM. *Globalización, capitalismo y estado.* UAM Xochimilco, México, 1996, 132 páginas.

IANNI, OCTAVIO. *Teorías de la globalización.* UNAM / Siglo XXI, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias de Ciencias y Humanidades, México, 1996, 185 páginas.

INEGI. *Anuario estadístico / Estados Unidos Mexicanos 1999.* INEGI, México, 2000, 854 páginas.

_____, *Anuario estadístico / Estados Unidos Mexicanos 2001.* INEGI, México, 2002, 950 páginas.

INSTITUTO MEXICANO DE LA PyME. *Propuestas de la micro y pequeña empresa para el sexenio 1994-2000. Foro Nacional para el Desarrollo de la MyPE.* México, 1994, 37 páginas.

JIMÉNEZ PINEDA, ADRIANA. *La apertura comercial de México como expresión del modelo económico neoliberal.* Tesis de licenciatura. Facultad de Economía de la UNAM, México, 1996, 135 páginas.

LODGE C., GEORGE. *Administrando la globalización en la era de la interdependencia.* Edit. Panorama, México, 1996, 165 páginas.

LOYOLA, ANTONIO y SCETTINO M. *Estrategia empresarial en una economía global.* Edit. Iberoamericana / Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, ITESM, México, 1994, 256 páginas.

MARES R., DAVID. *La irrupción del mercado internacional en México; consideraciones teóricas y un estudio de caso.* Colegio de México / Centro de Estudios Internacionales, México, 1991, 321 páginas.

MARTÍNEZ G., y FÁRBER G. *Desregulación económica 1989-1993. Una visión de la modernización de México.* FCE, México, 1994, 237 páginas.

MONTEVERDE, AGUSTÍN A. *Estrategias para la competitividad internacional.* Ediciones Macchi, Buenos Aires – Bogotá, 1992, 300 páginas.

MORRISON, CHRISTIAN, BERNARD SOLGNAC. H., OUDIN XAVIER. *Micro-enterprises and the institutional framework in developing countries.* Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), Paris, 1994, 251 páginas.

NAFIN. *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de la pequeña y mediana empresa.* Biblioteca de la micro, pequeña y medianas empresa. Proyecto de investigación. Convenio NAFIN-FLACSO, México, 1980. Tomo 9.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. *Globalization, small and medium enterprises.* OECD, [s.i.] 1997, 134 páginas.

PADILLA DROMUNDO, JORGE. *La globalización de la banca.* Tesis de Maestría, ITAM, México, 1995, 90 páginas.

PANITCH, LEO: *Globalization and the states.* UNAM / Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades. México, 1994, 73 páginas.

PODER EJECUTIVO FEDERAL. *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.* SHCP, México, 2001, 163 páginas.

_____, *Programa de política industrial y comercio exterior 1995-2000.* SHCP, México, 1997, 190 páginas.

_____, *Programa nacional de financiamiento del desarrollo 1997-2000.* SHCP, México, 1997, 110 páginas.

PÉREZ ACEVES, LUIS R. *El fomento a la competitividad industrial.* NAFIN / Subdirección de información industrial y publicaciones, México, 1998, 135 páginas.

PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES. *PITEX, DRAWBACK, ALTEX, ECEX, PROSEC, PRONEX, FEMEX.* Secretaría de Economía, México, 2003.

REYES D., EDUARDO. *La mentalidad exportadora.* 5ª edición, BANCOMEXT, México, 1996, 168 páginas.

_____, *Semáforo aduanal. Camino a la fiscalización.* Editorial Universidad en Asuntos Internacionales, México, 1997, 257 páginas.

ROMERO SOTELO, MA. E. (coordinadora). *La industria mexicana y su historia. Siglos XVIII, XIX, y XX.* Facultad de Economía de la UNAM, México, 1997, 419 páginas.

RUEDA PEIRO, ISABEL. *Las empresas integradoras en México.* UNAM / Instituto de Investigaciones Económicas, Edit. Siglo XXI, México, 1997, 229 páginas.

RUEDA PEIRO, ISABEL, y SIMÓN DOMÍNGUEZ NADIMA (coordinadores). *Asociación y cooperación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México, Chile, Argentina, Italia y España.* UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Contaduría y admón., Edit. Miguel Angel Porrúa, México, 1988, Colección Jesús Silva Herzog, 132 páginas.

RUIZ D., CLEMENTE. *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo.* Ariel divulgación / NAFIN, México, 1995, 153 páginas.

SALDAÑA, LUZ, y KURT UNGER. *México, transferencia de tecnología y estructura industrial.* CIDE / IPN, México, 1987, Textos de ciencias sociales, 171 páginas.

SÁNCHEZ UGARTE, FERNANDO. *La política industrial ante la apertura mundial.* SECOFI / NAFIN / FCE, México, 1994, 318 páginas.

SARAVÍ, GONZALO A. *Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito industrial en México.* Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales / Juan Pablos Editor, México, 1997, 223 páginas.

SECOFI. *Estadísticas de la Industria Nacional por rama de actividad y por entidad federativa.* Dirección General de Promoción de la micro, pequeñas y medianas empresas y desarrollo regional, México, 1999, 181 páginas.

SELDON A., y PENNACE F. *Diccionario de economía.* Edit. Okios-tan, Barcelona, 1975, 123 páginas.

SOTO, R. y J. REYES. *Neoliberalismo y transformaciones del Estado contemporáneo.* UAM-X.GRESAL. Universidad Pierre Mendes France de Grenoble, [s.i.] 1995, 354 páginas.

SKERTCHL, RICARDO (coord.) *Microempresa, financiamiento y desarrollo.* Universidad Anáhuac, Editorial Porrúa, México, 2000, 302 páginas.

SUÁREZ A., ESTELA, y M. ÁNGEL RIVERA R. *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones.* UNAM / Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, Cuernavaca, 1994, 263 páginas.

TERRONES, VÍCTOR MANUEL. *Política industrial; retos y propuestas.* Fundación mexicana, Cambio XXI Luis Donaldo Colosio, México, 1994, 108 páginas.

TIRADO, RICARDO (coord.) *Los empresarios ante la globalización.* H. Cámara de Diputados, Instituto de Investigaciones Legislativas LV Legislatura / UNAM / Instituto de Investigaciones Sociales, México, 1994, 246 páginas.

VEGA LÓPEZ EDUARDO. *La globalización y la regionalización de la economía internacional actual: orígenes y problemas.* Cuaderno de trabajo No. 9412 agosto 1994, Universidad de las Américas. Departamento de Estudios Internacionales. México, 1994, 38 páginas.

WIONCZEK, MIGUEL, BUENO G., NAVARRETE J. *La transferencia de tecnología, el caso México.* Fondo de Cultura Económica, México, 1974, 226 páginas.

ZORRILLA V., EMILIO. *Los retos del desarrollo mexicano actual: análisis y alternativas.* [s.e.] México, 1996, 160 páginas.

ZULETA CONTRERAS V., ARMANDO. *Globalización.* Tesis de licenciatura. Facultad de Economía de la UNAM. México, 1995, 109 páginas.

HEMEROGRAFÍA:

Casalet, Mónica. "La cooperación interpresarial: una opción para la política industrial". En *Revista de Comercio Exterior*, México, enero 1997. Vol. 47, No. 1, páginas 9-15.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN. Tomo DXLVI, No. 22. México, martes 30 de marzo de 1999, Sección de SECOFI, páginas 5 y 6.

Jaime Canseco, y Raúl A. "El BID y los apoyos a la micro y pequeña empresa en México". En *Revista de Comercio Exterior*, México, febrero 1997, Vol. 47, No. 2, páginas 146-148.

Martínez Tovilla, Carlos. "Intervención financiera y apoyo a la MPyME en México." En *Revista de Comercio Exterior*, México, agosto 2001, Vol. 51, No. 5, páginas 746-755.

Olivera, Guillermo. "El fin del ciclo mundial de crecimiento de la micro y pequeña industria y su evolución en México." En *Revista de Comercio Exterior*, México, agosto 2001, Vol. 51, No. 5, páginas 735-745.

Ortiz Cruz, Etelbert. "El cambio estructural en México y las empresas pequeñas y medianas". En *Revista de Comercio Exterior*, México, enero 1999, Vol. 48, No. 7, páginas 16-26.

Pazos, Luis. "Globalización y desarrollo social." En *Revista de Ejecutivos de Finanzas México*, septiembre 09 de 1999. Año XXVIII, No. 9, páginas 35-40.

Ruiz Durán, Clemente. "México: crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas. Experiencias de desarrollo de las empresas, micro, pequeñas y medianas." En *Revista de Comercio Exterior*, México, enero 1997, Vol. 43, No. 6, páginas 525-529.

Schauer, David A. y Gary L. Sullivan. "Necesidades financieras de la pequeña empresa en la Paso Texas". En *Revista de Comercio Exterior*, México, abril 2001, Vol. 51, No. 4, páginas 279-288.

VIDEOGRAFÍA

COLMEX. *Apertura comercial*. Canal 11, Programa: Nuestro Tiempo. TV, IPN 1991. México, Mayo 15 de 1991.

ELECTROGRAFÍA:

www.aduanas.sat.gob.mx Aduana México

www.bancomext.com BANCOMEXT

www.bancomundial.org Banco Mundial

www.banxico.org.mx Banco de México

www.cepal.org CEPAL

www.cetro-crece.org Crece

www.contactopyme.gob.mx Contacto PyME

www.crece.org.mx Centro regional para la competitividad empresarial

www.economia.gob.mx Secretaría De Economía

www.eurobancomextmty.com Euro Bancomext

www.funtec.org Fundación Mexicana para la innovación y transferencia de tecnología en la pequeña y mediana empresa.

www.iadb.org Banco Interamericano de Desarrollo

www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/resenas/2002/pyme.htm
Organización Internacional del trabajo

www.inegi.gob.mx INEGI

www.investinmexico.com.mx Invest in Mexico

www.iztapalapa.uam.mx/iztapala.www/topodillo/01/td01_10htm UAM-Iztapalapa

www.jornada.unam.mx/2000/jun00/000621/eco3.html La Jornada

www.nafin.gob.mx NAFIN

www.pyme.com.mx Pequeña Y Mediana Empresa

www.siem.gob.mx Sistema de información empresarial mexicano

www.spice.gob.mx Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa