

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
RELACIONES INTERNACIONALES

***LAS PYMES EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO COMO
MOTOR DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL MARCO DEL
ACUERDO GLOBAL MÉXICO-UE (AGMUE)***

T E S I S

P R E S E N T A

ARINTZI JUNUEN MÉNDEZ GARCÍA

ari_junuen@hotmail.com

5523004692

ASESOR DE TESIS:

DRA. ROSA MARÍA PIÑÓN ANTILLÓN

SEPTIEMBRE, 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

Detrás de cada logro siempre hay personas que nos apoyan y comparten el objetivo propio, son personas especiales que nos animan, creen en nosotros y nos impulsan a seguir adelante, brindándonos de diferentes formas su amor y cariño.

A mis padres por todo el amor, el cariño y el apoyo incondicional que siempre me han brindado. A ellos les dedico esta investigación que es resultado de un camino fructífero de formación profesional que juntos hemos recorrido.

A la Dra. Rosa María Piñón Antillón por el tiempo, la dedicación y la paciencia brindados en el desarrollo del presente trabajo. Su ayuda fue fundamental en la conclusión del mismo.

Al Lic. Javier Pacheco Micete por haberme alentado al inicio de mi carrera profesional.

Al Lic. Enrique de la Madrid Cordero por la motivación y las oportunidades que me ha brindado. Su apoyo ha sido un motor importante para alcanzar mis objetivos.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I DESENVOLVIMIENTO DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA MEXICANA	15
1.1 ESTRUCTURA DE LAS PYMES EN MÉXICO	15
1.1.1 IMPORTANCIA DE LAS PYMES	17
1.1.2 CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES	19
1.1.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES	24
1.2 PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA MEXICANA	30
1.2.1 POR SU CONTRIBUCIÓN AL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	31
1.2.2 POR LA GENERACIÓN DE EMPLEOS	33
1.2.3 POR SECTOR ECONÓMICO	36
1.2.3.1 COMERCIO	37
1.2.3.2 SERVICIOS	41
1.2.3.3 MANUFACTURAS	44
1.2.3.4 OTROS SECTORES	48
CAPÍTULO II LAS PYMES COMO EJE DE CRECIMIENTO ECONÓMICO A PARTIR DEL COMERCIO EXTERIOR	49
2.1 LAS PYMES EN EL COMERCIO EXTERIOR	49
2.1.1 LAS PYMES EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA	51
2.1.2 LAS PYMES EN LA ACTIVIDAD IMPORTADORA	60
2.2 LA COMPETITIVIDAD COMO FACTOR DE CRECIMIENTO	64
2.2.1 LA COMPETITIVIDAD SEGÚN MICHAEL PORTER	69
2.2.2 LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES	73
2.3 LA INTERNACIONALIZACIÓN COMO FACTOR DE CRECIMIENTO	75
2.3.1 MODELOS TEÓRICOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN	84
2.3.2 LA INTERNACIONALIZACIÓN EN LAS PYMES	90
CAPÍTULO III FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES	97
3.1 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C	103
3.1.1 PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO BANCOMEXT	107
3.2 NACIONAL FINANCIERA	119
3.2.1 PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO NAFINSA	122
CAPITULO IV LAS PYMES EN EL MARCO DEL ACUERDO GLOBAL MÉXICO UE (AGMUE)	131
4.1 LA COOPERACIÓN EN EL AGMUE, ¿UN APOYO SUSTANTIVOS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES?	139
4.2 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL MARCO DEL AGMUE	146
CONCLUSIONES	164
BIBLIOGRAFÍA	174

INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico es uno de los indicadores más importantes de los países a nivel internacional, éste representa el aumento de la producción de bienes y servicios por un periodo determinado. El crecimiento económico por tanto, implica el incremento del nivel de vida de la población.

En México, *la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) registró que la economía mexicana creció alrededor de 1.3% en 2013.*¹ Para el año 2014 se había pronosticado que el porcentaje aumentará, sin embargo, para el segundo trimestre del año 2014 la Secretaria de Hacienda *recortó el pronóstico de crecimiento económico del país de 3.9 por ciento a 2.7 por ciento*².

Lo anterior es muestra del insuficiente crecimiento económico que el país ha tenido en la última década. La necesidad de tener una mejor perspectiva de crecimiento es evidente y prioritaria. Para alcanzar mayores porcentajes de crecimiento de manera sostenida lo más importante es crear las condiciones óptimas para que la economía mexicana sea lo suficientemente productiva.

En este sentido, el papel de las empresas es indispensable. Específicamente, las pequeñas y medianas empresas en los últimos años se han convertido en la columna vertebral de las economías, en especial la de los países en vías de desarrollo.

¹ SHCP: *La economía en México creció 1.3% durante 2013*, Enero 31, 2014, <http://www.adnpolitico.com/gobierno/2014/01/31/shcp-la-economia-en-mexico-crecio-13-durante-2013>, 20/07/14, 20:11 hrs.

² Ojeda Marcela, *Hacienda baja pronóstico de crecimiento de 3.9% a 2.7% para 2014*, El Financiero, 23/05/14, <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pib-crecimiento-economico-ajuste-pronostico-hacienda-inegi-videgaray.html>, 20/07/14, 20:16 hrs.

En México, más del 90% del total de las empresas está conformado por micro, pequeñas y medianas empresas. Al mismo tiempo, las pymes son las que mayor número de empleos generan y por tanto su importancia radica en que son impulsoras del consumo y con ello del crecimiento económico. A pesar de lo anterior, éstas suelen ser las más improproductivas, ya que las empresas grandes son las que generan el mayor porcentaje del Producto Interno Bruto del país.

Del total de pymes en el país, las dedicadas a las actividades comerciales y de servicios son las que imperan, siguiendo las pymes dedicadas a las manufacturas. Éstas actúan en gran medida como proveedoras de las grandes empresas.

Dentro de las principales ventajas que poseen las pymes como unidades económicas se encuentra que son la base del desarrollo del país, poseen una gran movilidad lo que les permite adaptarse a las exigencias y necesidades del mercado, tienen gran dinamismo por lo que tienen amplias posibilidades de crecer y de transitar de pequeñas a medianas y de medianas a grandes, son una gran fuente generadora de empleos, se adaptan fácilmente a las nuevas tecnologías y contribuyen al desarrollo del lugar en el que se establecen.

A pesar de lo anterior, se debe tener en cuenta que por su tamaño y composición cuentan con algunas debilidades importantes, éstas deben tenerse muy en cuenta en la búsqueda de su crecimiento, algunas de ellas son de carácter administrativo y la capacidad para tomar decisiones, falta de recursos capacitados y especializados que contribuyan con una

visión de negocio más ambiciosa, en algunos casos llegan a tener ventas insuficientes, debilidad competitiva, poca productividad y falta de financiamiento.

Sin embargo, por la importancia que tienen las pymes es importante y necesario instrumentar acciones para mejorar su desempeño, que les permita contar con las condiciones apropiadas para que puedan crecer y aprovechar las oportunidades que se les presenten.

El comercio exterior repercute considerablemente en el crecimiento o decrecimiento económico de los países. En México la apertura económica inició en 1986 con la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), a partir de entonces la apertura comercial se ha dado a través de once Tratados de Libre Comercio, siendo el TLCAN el más importante y EEUU el principal socio comercial.

Desde la lógica anterior, el comercio exterior es una opción primordial para incentivar el crecimiento del país, por lo cual la participación de las empresas resulta vital y las pymes no están exentas de encontrar oportunidades ventajosas en él, sin embargo, de las más de cinco millones de pymes que existen en el país sólo aproximadamente treinta y siete mil pymes participan en la dinámica del comercio exterior.

La baja participación de las pymes en el comercio exterior se ha debido a diversas razones, dentro de las más comunes se encuentran falta de personal especializado que conlleva a pérdidas de oportunidades en el exterior, poca experiencia en los mercados

internacionales, falta de capital, baja producción y dificultades para acceder a financiamientos.

Mejorar las capacidades productivas de las pequeñas y medianas empresas resulta clave para que aumenten su participación en el comercio exterior mexicano, con ello podrán acceder a créditos que les permitirán hacer frente a la demanda exterior y mejorar su competitividad.

La inserción a mercados externos les abrirá el panorama de negocio. La entrada la podrán hacer de dos maneras: la primera es mediante una venta directa con el cliente y la segunda es mediante su integración en las cadenas de valor del comercio exterior. Con ello podrán incrementar su tamaño, capacidad productiva, ventas, estructura administrativa y presencia tanto en el mercado nacional como en el internacional, asimismo incrementarán el contenido nacional de las exportaciones.

Como anteriormente se mencionó la competitividad permitirá a las empresas contar con las capacidades necesarias para mantenerse en el mercado, ofreciendo calidad y precio y respondiendo a la demanda del exterior. Para lograr ser competitivos es necesario que las empresas vuelvan sus procesos productivos eficientes aprovechando sus ventajas competitivas, cuenten con estrategias empresariales y tengan la capacidad para negociar y mantenerse en un ambiente competitivo, sus productos o servicios deben resultar atractivos y mejores a los ofertados.

Es por ello, que resulta prioritario que las pymes desarrollen ventajas competitivas y mejoren sus capacidades productivas que les permitan mantenerse en el mercado haciendo frente a las necesidades del mismo. Es muy importante que éstas contrarresten sus limitantes, lo cual no sólo les permitirá acceder a mercados externos y acceder a créditos sino que también les garantizarán su propia supervivencia.

En los últimos años el intercambio comercial se ha dado de manera más intensa originando relaciones económicas más estrechas entre los países haciendo de la internacionalización un elemento primordial para competir y mantenerse en la dinámica del comercio internacional.

La internacionalización es el proceso mediante el cual se establecen vínculos entre las empresas y los mercados internacionales, tal proceso se ha ido intensificando con la consolidación de los bloques comerciales y de los tratados de libre comercio, los cuales brindan oportunidades de intercambio a través del *know how*. Las empresas pueden internacionalizarse siguiendo tres formas que les permitirán entrar a los mercados externos, estas son: la exportación, la relación contractual con el exterior o la inversión externa. En el caso de las pymes la internacionalización está orientada principalmente a la decisión de exportar.

El proceso de internacionalización de las pymes es muy reciente y por lo mismo se ha estudiado poco, esto se ha debido a que su dinámica en el exterior es marginal en relación con el total de pymes en el país. Es un proceso poco utilizado por dichas unidades económicas incluso no suele estar dentro de los planes de negocio de éstas.

Sin embargo, la internacionalización es un medio de crecimiento económico, el cual puede ser bien aprovechado por las pymes, la entrada a nuevos mercados resulta una oportunidad ventajosa. Las pymes poseen elementos que potencializándolos podrían ser clave para tener éxito en los mercados externos.

Otro aspecto importante en la participación de las pymes en el comercio exterior es el papel que juega el gobierno quien en su afán por mejorar la estructura empresarial del país y siguiendo los objetivos de crecimiento económico apoya las necesidades de las pymes ofrece programas de financiamiento apegados a sus capacidades de pago y necesidades a través de su banca de desarrollo.

La banca de desarrollo se ha configurado como una herramienta de política económica encargada entre otras cosas de resolver los problemas de acceso a los servicios financieros para aquellos sectores que contribuyen con el crecimiento económico del país. El apoyo a las pymes se ha dado complementando a los intermediarios financieros privados principalmente con fondeo y garantías.

De esta forma, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior cuentan con programas orientados a atender las necesidades de las pequeñas y medianas empresas que exportan o que son parte integral de la cadena de suministro en el comercio internacional. Bancomext atiende necesidades de hasta 3 millones de dólares o su equivalente en pesos, Nafinsa por su parte, apoya a las pymes que buscan crédito para capital de trabajo o para adquirir activo fijo.

Ahora bien, en el marco de los acuerdos comerciales que México ha firmado, el Acuerdo Global México Unión Europea (AGMUE) afianzó las relaciones económicas y comerciales entre México y la Unión Europea adquiriendo perspectivas más amplias al incluir las relaciones políticas y la cooperación en él.

El Acuerdo Global para México ha sido una oportunidad para fortalecer sus relaciones con uno de los mercados más grandes del mundo con la posibilidad al mismo tiempo de diversificar su comercio exterior. Tal acuerdo está sustentado en tres pilares: el diálogo político, la liberalización comercial y el fortalecimiento de la cooperación.

El fortalecimiento de la cooperación se ha dado a partir de destinar presupuesto a sectores estratégicos que contribuyen con el desarrollo y crecimiento de México. Fue así como el apoyo a las pequeñas y medianas empresas resultó indispensable. La cooperación en este sector se ha dado a partir de mecanismos de inversión conjunta y de financiamiento.

La cooperación en materia de pymes se ha llevado a cabo también, a través de asistencia y transferencia técnica de tecnología con el objetivo de incrementar la competitividad y productividad de éstas teniendo un mejor entendimiento de los estándares del mercado europeo.

El Acuerdo Global ha sido un instrumento muy importante en materia de cooperación en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, ha mejorado su competitividad e

incentivado la internacionalización de éstas a través de fondos económicos de ayuda y transferencia tecnológica. Hoy en día un mayor número de pymes se han insertado en la dinámica comercial del mercado europeo.

Sin duda, incentivar la dinámica de las pymes contribuye positivamente en la mejora de las condiciones empresariales del país y como resultado en el crecimiento y desarrollo de éste. Asimismo, al mejorar su productividad se vuelven más competitivas y con ello aspiran a mercados externos y nuevas oportunidades que las ayudan a crecer y al mismo tiempo a intervenir activamente en la situación económica de México.

La presente investigación tiene por objetivo resaltar la importancia de las pequeñas y medianas empresas dentro del sector empresarial del país y dentro del crecimiento económico del mismo. La participación de éstas en el comercio exterior contribuyen a que el crecimiento económico de México sea más dinámico; su injerencia en el comercio exterior tiene que estar respaldada por políticas públicas que incentiven sus actividades y por los Acuerdos de Cooperación que México ha firmado con el exterior. El Acuerdo Global México-UE es un claro ejemplo de los programas de apoyo que existen para las pymes.

En el Capítulo I de la presente investigación se explicará la estructura de las pequeñas y medianas empresas, resaltando la importancia de éstas al representar el 99% del total de las empresas del país, así como generar el 80% de los empleos en México. De acuerdo al número de trabajadores, al total de las ventas anuales, a los ingresos y a los activos fijos éstas se clasificarán.

En dicho capítulo se busca además, establecer las principales características de las pymes, las cuales las definirán y determinarán su dinámica, funciones y capacidades; explicando las razones de su comportamiento, su nivel de productividad y por tanto, el papel que juegan tanto en el mercado como en la economía del país.

Existen dos maneras en que las pymes se han originado, en la primera surgieron de manera formal en donde existe una organización, una estructura y una gestión empresarial y en la segunda las pymes tienen un origen familiar, en el país éstas son las que predominan y por tanto son las más vulnerables.

Para asegurar su permanencia y transitar de una generación a otra es necesario que éstas enfrenten algunos problemas relacionados con contar con una estructura administrativa competitiva mejorar su productividad y competitividad y volverse unidades económicas viables para adquirir financiamiento. Las pymes familiares pueden ser muy exitosas y crecer significativamente si son administradas adecuadamente.

La participación de las pymes en la economía mexicana es de gran importancia al ser fuentes desarrolladoras económicas sociales e industriales y al tener un papel muy dinámico en el proceso de modernización del país, ya que son las responsables de casi la mitad del total del Producto Interno Bruto generado y de la creación del 80% de los empleos en el país. Cabe señalar, que por sector económico las pymes se desenvuelven principalmente en el sector de los servicios siguiendo el comercio y las manufacturas.

El propósito del Capítulo II es el de explicar la dinámica de las pymes en el comercio exterior producto de los diez Tratados de Libre Comercio que México ha firmado con cuarenta y cinco países buscando fomentar el intercambio de bienes y servicios.

Las exportaciones en el país están conformadas mayoritariamente por el sector manufacturero, las encargadas del 90% de las exportaciones son las empresas grandes, limitándose las pymes a participar en cerca del 10% de las exportaciones totales. De hecho, las pymes han tenido mayor participación dentro del sector importador orientadas mayoritariamente hacia el sector manufacturero.

La baja participación de las pymes en la actividad exportadora está relacionada con problemas de estructura interna ya que no cuentan con personal especializado en el área del comercio exterior, muchas de ellas ni siquiera se creen capaces de vender sus productos y servicios al exterior regularmente no cuentan con una visión de negocio clara.

Hoy en día la dinámica en el comercio exterior no exige que las empresas sean forzosamente grandes, las oportunidades de negocio están abiertas para quien responda a las demandas del mercado externo, un mercado competitivo y exigente, en el cual las pymes deben incorporarse como unidades de producción altamente productivas y competitivas, cumpliendo con los estándares de calidad y precio, así como con la capacidad para innovar.

En este sentido, el proceso de internacionalización es fundamental para competir y mantenerse en la dinámica de los mercados internacionales; en el caso de las pymes es un proceso que no se utiliza, incluso suele estar fuera de sus objetivos de negocio, éstas suelen centrarse en el mercado interno desconociendo las ventajas de salir al exterior, debido a que la internacionalización se presenta como un medio de crecimiento económico que repercute no sólo al interior de las empresas sino también en la economía del país. La internacionalización de las pymes está orientada en gran medida a la decisión de exportar.

El Capítulo III analiza las políticas públicas que se han implementado en apoyo a las pymes, éstas han estado orientadas a facilitar el acceso al financiamiento y brindar asesoría sobre los mercados internacionales. En la parte del crédito, el Gobierno Federal ofrece apoyo a través de la Banca de Desarrollo liderada por el Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera quienes cuentan con programas para las pymes con actividades en el comercio exterior. Trabaja en conjunto con los intermediarios financieros integrados en gran medida por la banca comercial, a través de fondeo y garantías.

La Banca de Desarrollo históricamente se ha constituido como una herramienta de política económica encargada de promover el crecimiento y el desarrollo en el país, resolviendo los problemas de acceso al financiamiento y mejorando las condiciones de los mismos, sobre todo para aquellos sectores que son fuente de ingresos y empleos para el país.

Finalmente en el Capítulo IV estudia el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México, Acuerdo Global, firmado en el

año de 1997 y del cual se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México que entraría en vigor en el año 2000.

Tal Acuerdo está sustentado en tres pilares que le han dado gran relevancia y trascendencia, debido a que éstos han ido más allá de los fines económicos y comerciales tradicionales. El primero de ellos es el diálogo político basado en los principios democráticos y el respeto a los derechos humanos, el segundo concerniente a la liberalización económica como marco para el intercambio bilateral de bienes y servicios entre ambas partes y el tercero relacionado con el fortalecimiento de la cooperación en el cual la Unión Europea destinaría una parte de su presupuesto en veintinueve sectores prioritarios y estratégicos que contribuirían con el desarrollo y crecimiento de México; en este sentido el apoyo a las pequeñas y medianas empresas se incluía.

La cooperación en el Acuerdo Global en materia de pymes se ha dado a partir de mecanismos de inversión conjunta, de mayor acceso al financiamiento, del fomento de contactos entre agentes económicos, del establecimiento de empresas conjuntas, de redes de información por medio de los programas ya existentes como el AL-INVEST, el PIAPYME y el PROCEI, así como del intercambio de información y conocimiento en ciencia y tecnología que tiene como objetivo incrementar la competitividad y eficiencia de las pymes.

Y todo este capítulo en conjunto tiene como propósito analizar y plantear posibles soluciones a la problemática de las pymes como actores del comercio exterior mexicano y que pueda así el país contar con un motor que impulse el crecimiento económico y mejore las relaciones económicas y comerciales de México con la Unión Europea (Acuerdo Global).

CAPITULO I

DESENVOLVIMIENTO DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA MEXICANA

1.1 Estructura de las Pymes en México

En los últimos años las economías del mundo han demostrado tener gran intención en incentivar a las pequeñas y medianas empresas, estas no sólo desempeñan un papel importante como unidades económicas de producción, sino que además contribuyen significativamente con el crecimiento y desarrollo económico de cualquier país.

Es por ello, que el incremento de sus capacidades y de su producción resulta ser prioritaria dentro de los objetivos económicos de cada una de las economías a nivel mundial.

EEUU a través de la *Small Business Administration* (SBA) proporciona ayuda y asistencia a los intereses de los pequeños negocios, con el fin de preservar la competitividad de las empresas y de fortalecer la economía del país, *el gobierno de Barack Obama apoya el desarrollo de sus pymes, pues reconoce que son estas el pilar de la economía estadounidense, en el Blog de la Casa Blanca,*

*hicieron público este apoyo, con una declaración del Presidente Obama, difundida por Karen Mills, Administradora del Small Business Administration.*³

China no es la excepción, las pymes chinas se han convertido en el nuevo motor de desarrollo de la economía china, la Comisión Estatal de Economía y Comercio señala que *“las pymes chinas superan ocho millones y ocupan el 99 por ciento de todas las empresas del país. (...) han contribuido con el 76 por ciento (...) de la producción industrial del país. (...) las exportaciones de las pymes superan el 60 por ciento del total nacional. (...) y proporcionan el 75 por ciento de los puestos de trabajo.”*⁴

Ante ello, el Gobierno Chino busca fortalecer la dinámica de las pymes a través de medidas para elevar su capacidad de innovación tecnológica y competitividad *“en China hay 40 centros de innovación tecnológica al servicio de las pymes, 500 centros de promoción de productividad, más de 100 “incubadoras” de empresas de alta tecnología y más de 30 parques científicos de universidades.”*⁵

En México tal situación no cambia, las pymes se conciben como la columna vertebral de la economía por ello es importante brindar apoyo a las pymes, así como mejorar el entorno económico del país, lo cual permitirá que estas mejoren la operación de sus actividades, estimulando su crecimiento y con ello contribuyendo a que la economía del país crezca con mayor solidez.

³ Imperium Consejo Promotor del Desarrollo Económico, *Apoyo a Pymes en los EEUU*, 17 de mayo de 2011, <http://www.imperium.org.mx/2011/05/apoyo-pymes-en-los-eeuu.html>, 15/03/12, 23:14 hrs.

⁴ Órganos Estatales de la República Popular de China, *PYMES chinas superan 8 millones y ocupan 99% del total nacional*, 18 de julio de 2013, <http://spanish.china.org.cn/spanish/14839.htm>, 12/01/13 16:04 hrs.

⁵ *Ibidem*.

1.1.1 Importancia de las Pymes

La crisis económica iniciada en el año 2008 trastocó las estructuras económicas del mundo entero, originando fuertes retos por parte de las económicas para contrarrestar y recuperar la estabilidad económica mundial, estos retos han llevado a la implementación de estrategias para incentivar el crecimiento y el desarrollo de las economías.

Ante ello, el papel que juegan las empresas en las economías se ha configurado como una pieza clave dentro de la estructura económica para lograr el crecimiento económico de cada país, *el World Economic Forum (WEF) ha reconocido las aportaciones y el papel de las empresas en el crecimiento económico, para convertir en oportunidades los momentos críticos de un país (...) son los empresarios los que dan dinamismo y los que poseen las mejores habilidades para innovar, generando para su comunidad y país condiciones positivas para el desarrollo y el crecimiento.*⁶

Ante tal situación, las pequeñas y medianas empresas tienen un papel muy importante dentro de las economías del mundo y la de México no es la excepción, representan un medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza, contribuyen con la producción y distribución de bienes y servicios constituyendo un eslabón fundamental en la actividad económica y en la generación de empleo.

⁶ Castellanos Carmen, *Semana pyme, un foro de oportunidades*, en [El Empresario.mx](http://elempleado.mx), 31 de julio de 2012, <http://elempleado.mx/opinion/semana-pyme-foro-oportunidades>, 31/08/12, 18:32 hrs.

Las pymes no sólo se han configurado como unidades de producción económica sino que también han contribuido con el desarrollo de las regiones en las que se establecen, ayudan a descentralizar las grandes ciudades son fuentes que requieren la implementación de servicios y con ello contribuyen con la urbanización, generan empleos y con ello participan en la distribución del ingreso nacional.

En México, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía señala que *las empresas micro, pequeñas y medianas (...) son el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales; de hecho, en el contexto internacional se puede afirmar que el 90%, o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por las micro, pequeñas y medianas empresas.*⁷

La presencia de las pymes en la economía nacional es muy importante, ya que participan en la producción nacional, intervienen en el crecimiento o decremento del Producto Interno Bruto, son parte fundamental del desarrollo social y le dan dinamismo al poder adquisitivo de la población.

⁷ INEGI, *Micro, pequeña, mediana y gran empresa, Estratificación de los establecimientos*, Censos Económicos 2009, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, pág. 17.

De acuerdo a la Secretaría de Economía las pequeñas y medianas empresas representan el 99% de los negocios que existen en el país y generan cerca del 80% de los empleos⁸; las pequeñas empresas representan más del 3 por ciento del total de las empresas y casi el 15 por ciento del empleo en el país, asimismo producen más del 14 por ciento del Producto Interno Bruto⁹, las medianas empresas por su parte, representan casi el 1 por ciento de las empresas del país y casi el 17 por ciento del empleo; además generan más del 22 por ciento del Producto Interno Bruto.¹⁰

Se debe considerar que para mejorar las estadísticas de las pymes en la economía mexicana es necesario incentivar sus actividades a través de políticas económicas públicas que les permita crecer y competir frente a los mercados externos, estos incentivos deben ir desde el financiamiento y la capacitación hasta la asesoría y la promoción, fomentando que la producción nacional se eleve y con ello el mercado interno se fortalezca.

1.1.2 Clasificación de las Pymes

Existen diversos parámetros para clasificar a las pequeñas y medianas empresas y establecer los criterios para definir las, la clasificación de las pymes ha ido

⁸ Secretaría de Economía, México Emprende, *Empresas*, <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas>, 15/09/13, 23:10 hrs.

⁹ Secretaría de Economía, México Emprende, *Empresas, Pequeñas Empresas*, <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/pequena-empresa?lang=es>, 16/09/13, 14:05 hrs.

¹⁰ Secretaría de Economía, México Emprende, *Empresas, Medianas Empresas*, <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/mediana-empresa?lang=es>, 16/09/13, 15:17 hrs.

cambiando, las variables que se han utilizado se han ido apegando a las necesidades, exigencias y a los objetivos económicos y contables que se presentan en el país, así algunos de los parámetros para clasificar a las pymes son el número de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas.

A nivel mundial existe heterogeneidad con respecto a la estratificación de las pymes, la Unión Europea y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) reconocen dos vertientes: para fines legales y administrativos cuyos criterios a utilizar son *las variables de personal ocupado, ventas anuales y los resultados de la hoja de balance anual*¹¹ y para fines estadísticos cuyo criterio para clasificar a las pymes *contempla exclusivamente el personal ocupado total que labora en dichos establecimientos*.¹²

En el caso de los EEUU el criterio para clasificar a las empresas es el personal ocupado, sin embargo, en algunas actividades económicas los ingresos anuales determinan el tamaño de las empresas.

En México, la clasificación de las empresas se lleva a cabo de acuerdo a los fines y objetivos que persigan los organismos o instituciones para clasificar y diferenciar el tamaño de las empresas, el siguiente cuadro explica tal situación.

¹¹ INEGI, *Micro, pequeña, mediana y gran empresa, Estratificación de los establecimientos*, Censos Económicos 2009, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, pág. 20

¹² *Ibidem*

Cuadro No. 1

PRINCIPALES CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS PYMES UTILIZADOS EN MÉXICO

ORGANISMO	EXCLUYE MICRO EMPRESAS EN PYME	CLASIFICACIÓN CON BASE EN:	TIPO DE EMPRESA	RANGOS DE CLASIFICACIÓN
<i>ABM (Asociación de Bancos de México)</i>	SI	Ventas	Micro Pequeña Mediana	Hasta 2 millones de pesos De 2 hasta 40 millones de pesos De 40 hasta 100 millones de pesos
<i>Banco de México</i>	NO	Ventas	Pequeña Mediana	1 a 100 millones de pesos 101 a 500 millones de pesos
<i>BANCOMEXT (pymex)</i>	NO	Ventas de Exportación	A desarrollar: Intermedia	Venta de exportación anual de hasta 2 millones de dólares Venta de exportación anual entre 2 y 20 millones de dólares
<i>CEPAL</i>	SI	No. De trabajadores	Micro Pequeña Mediana	Hasta 5 trabajadores De 5 a 49 trabajadores De 50 a 250 trabajadores
<i>Diario Oficial de la Federación 1999, SECOFI, SHCP, SEP, SDS, STPS, SAGARPA, SEMARNAP, NAFIN y BANCOMEXT</i>	NO	No. De trabajadores y sector	Micro Pequeña Mediana	De 1 a 30 trabajadores en industria De 1 a 5 trabajadores en comercio De 1 a 20 trabajadores en servicios De 31 a 100 en industria De 6 a 20 en comercio De 21 a 50 en servicios De 101 a 500 en industria De 21 a 100 en comercio De 51 a 100 en servicios
<i>Diario Oficial de la Federación 2002, SECOFI, SHCP, Secretaría</i>	NO	No. De trabajadores y sector	Micro Pequeña	De 1 a 10 trabajadores en industria, comercio o servicios De 11 a 50 trabajadores en industria

<i>de Economía, SEP, SAGARPA, SEMARNAP y NAFIN</i>			Mediana	De 11 a 30 trabajadores en comercio De 11 a 50 trabajadores en servicios De 51 a 250 trabajadores en industria De 31 a 100 trabajadores en comercio De 51 a 100 en servicios
<i>Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia</i>	SI	No. De trabajadores	Pequeña Mediana	De 50 a 250 trabajadores De 251 a 1 000 trabajadores
<i>IMSS</i>	NO	No. De trabajadores	Micro Pequeña Mediana empresa	De 1 a 100 trabajadores
<i>INEGI</i>	SI	No. De trabajadores y sector	Micro empresa Pequeña Mediana	1 a 10 trabajadores en todos los Sectores De 11 a 50 trabajadores en industria De 11 a 30 trabajadores en comercio De 11 a 50 trabajadores en servicios De 51 a 250 trabajadores en industria De 31 a 100 trabajadores en comercio De 51 a 100 trabajadores en servicios
<i>OCDE Y UNIÓN EUROPEA</i>	NO	No. De trabajadores Ventas y balance anual en euros	Micro empresa Pequeñas Medianas	1 a 9 trabajadores Menor a 2 millones de euros Menor a 2 millones de euros 10 a 49 trabajadores Menor a 10 millones de euros Menor a 10 millones de euros 50 a 249 trabajadores Menor a 50 millones de euros Menor a 43 millones de euros
<i>SMALL BUSINESS</i>	NO	No. De	Pequeñas	Hasta 250 de trabajadores

ADMINISTRATION (EEUU)		trabajadores	Medianas	De 251 a 500 de trabajadores
--------------------------	--	--------------	----------	------------------------------

Fuente: Banco de México, Informe anual 2008.a Diario Oficial de la Federación (30 de marzo de 1999), b INEGI (Censos Económicos 2003 y 2008), En Pavón Lilianne, *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*, CEPAL, Serie Financiamiento del desarrollo No 226, Sección de Estudios del Desarrollo, Santiago de Chile, agosto de 2010, pág. 10, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf>, 22/03/12.

El Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009 publicó la clasificación oficial de las pymes, este sería el parámetro que tanto la Secretaría de Economía como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público seguirían para clasificar a las pequeñas y medianas empresas.

Según el Diario Oficial de la Federación la estratificación de las empresas se ha dado por tamaño (micro, pequeña y mediana), por sector (comercio, industria y servicios), por rango de número de trabajadores (de 10 hasta 250), por el rango del monto de ventas anuales en millones de pesos (de \$4 hasta \$250 millones de pesos) y por el tope máximo combinado (de 4 hasta 250).

Cuadro No. 2

ESTRATIFICACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

TAMAÑO	SECTOR	RANGO DE NÚMERO DE TRABAJADORES	RANGO DE MONTO DE VENTAS ANUALES (MDP)	TOPE MÁXIMO COMBINADO *	TOTAL ACTIVOS FIJOS (MDP)
MICRO	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6	Hasta \$300
PEQUEÑA	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93	Hasta \$1, 500

	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	Hasta \$3,500
MEDIANA	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235	Hasta \$10,000
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235	Hasta \$10,000
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250	Hasta \$35,000

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Fuente: Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/>

1.1.3 Características de las Pymes

Las pymes poseen particularidades que las definen y determinan su dinámica, sus funciones y sus capacidades, sean positivas o negativas explican las razones de su comportamiento, permiten además conocer el nivel de productividad con el que cuentan y por tanto el papel que juegan dentro de los mercados y de la economía.

De acuerdo al Programa México Emprende impulsado por la Secretaría de Economía, existen dos formas de surgimiento de las pymes, por un lado están las que se originaron como empresas formales en las que se distingue una organización, una estructura y una gestión empresarial y por otro lado están aquellas empresas de origen familiar en las que la propiedad de los medios de trabajo y/o la dirección están en manos de un grupo de personas que tienen una relación familiar.

De acuerdo al Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE Business School), la Escuela de Negocios de la Universidad Panamericana en México entre 95 y 98% de las empresas son familiares; la mayoría enfrenta problemas para asegurar su permanencia y lograr transitar de una generación a otra. Según datos estadísticos, de seis empresas en primera generación, dos pasan a segunda, y sólo una de ellas llega a la tercera.¹³

En el año 2008 Banamex y ProfitConsulting realizaron en conjunto *La Encuesta de Empresas Familiares en México 2008*¹⁴, en la cual participaron 322 empresas familiares, los resultados contribuyeron a identificar los principales retos que tienen las empresas familiares en el país.

Dentro de los resultados de la investigación se rescata que la empresa familiar en México depende en exceso del líder para lograr el éxito, no cuentan con un área de Recursos Humanos y por ende son altamente vulnerables sino cuentan con una estructura competitiva con mandos medios bien capacitados y remunerados.

La empresa familiar frecuentemente no cuenta con reglas por escrito, no llevan a cabo una planeación ni tienen un plan financiero que les permita prever hacia el futuro y con ello incrementar el tamaño del negocio.

¹³ Alfonso Bolo Arciniega, *Los 10 “pecados mortales” de las empresas familiares*, IPADE, Universidad Panamericana, <http://www.ipade.mx/editorial/Pages/los-10-pecados-mortales-de-las-empresas-familiares.aspx>, 27/07/12, 15:19 hrs.

¹⁴ Banamex, ProfitConsulting, *La Encuesta de Empresas Familiares en México 2008*, <http://www.mejoresempresasmexicanas.com/blog/wp-content/uploads/2011/03/Resumen-Empresas-Familiares-.pdf>, 27/07/12, 17:10 hrs.

Las pymes familiares generan el 65% de los empleos en el país y se estima que (...) *solamente 30% de las empresas que se crean bajo esta estructura llega a la segunda generación y 17% a la tercera* ¹⁵ esto se debe a que son altamente vulnerables a los cambios que pudieran presentarse al interior de ellas, además no cuentan con un proyecto sobre el rumbo que se desea seguir.

Un gran número de estas unidades económicas aún no implementa una estructura de administración formal, ni busca un negocio con intereses separados a los de la familia, un ejemplo de ello es que el (...) *82% de las empresas familiares que hay en el país las decisiones son tomadas por el socio fundador y jefe de la familia* (...).¹⁶

Las pymes carecen de planeación (...) *sólo 20% de ellas cuenta con un plan de sucesión y un protocolo familiar* (...) ¹⁷ la planeación es de gran importancia sobre todo en el área de los negocios ya que esta establecerá la pauta en que se desarrollaran los proyectos y actividades de la empresa con el fin de permanecer en el mercado competitivamente y con vísperas a crecer.

El presidente de Ernst & Young México y Centroamérica Alberto Tiburcio Celorio señaló que para que las pymes familiares en México sobrevivan y permanezcan en el mercado por largo tiempo es necesario que estas aprovechen sus ventajas

¹⁵ Delgado Marisela y Naranjo Fabiola, *Reglas claras, la mejor ruta para las pymes*, en *El Economista*, 25 de Abril de 2012 <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/04/25/reglas-claras-mejor-ruta-pymes>, 25/09/12, 19:13 hrs.

¹⁶ *Ibidem*

¹⁷ *Ibidem*

competitivas, una de ellas es que las personas al frente de tales empresas suelen estar más comprometidos con el futuro de las mismas por ser la herencia familiar por ello se busca establecer relaciones estrechas entre los empleados, socios y proveedores, dando mayor unidad entre las personas que laboran en ellas.

Las pymes familiares pueden ser muy exitosas y crecer significativamente si son administradas adecuadamente.

La sucesión empresarial es un tema de gran complicidad dentro de las pymes familiares de ella depende la permanencia en el tiempo de la empresa, es por ello que se debe ceder el poder y establecer un plan para la siguiente generación.

Las pymes requieren financiamiento para crecer, sin embargo, *solo el 13% (...) ha solicitado crédito (...)*¹⁸ de acuerdo a Rafael Frías Director de Negocios Pymes de BBVA Bancomer se evalúan cinco aspectos para definir si una empresa es viable para adquirir un crédito, estos son: la conducta, la capacidad de pago, la capacidad de endeudamiento, las condiciones macro y la capacidad de pago proyectada, el Banco examina su historial de pago, de crédito, su experiencia como cliente, las habilidades administrativas, sus deudas y en las empresas micro y pequeñas se piden estados de cuenta y a las medianas se les piden estados financieros completos; las pequeñas empresas pueden obtener créditos de 2 a 15 millones y las medianas hasta 100 millones de pesos de acuerdo a sus necesidades.

¹⁸ *Ibidem*

Ahora bien, se estima que la poca permanencia de las pymes en el mercado y la falta de transición de una generación a otra se ha debido a la situación económica del país y a la propia naturaleza de la mayoría de las pymes que al no ser competitivas disminuyen su presencia en el mercado, de acuerdo a la Revista Soy Entrepreneur el *90% de las pymes viven al día (...) son de subsistencia y están basadas en la experiencia y no en el conocimiento, los controles de calidad son mínimos o no existen, se basan en el trabajo y no en el capital (...) muchas se manejan sin tecnologías, por lo que son poco competitivas.*¹⁹

Alrededor del *90% de las pymes está dedicada al oficio*²⁰, los principales giros son restaurantes, fondas, ferreterías, zapaterías, tiendas de abarrotes, carnicerías, entre otros, *el 10% pertenece a profesionales dedicados a trabajos independientes como abogados, arquitectos, dentistas, ingenieros y otros.*²¹

Una razón más por la cual la permanencia de las pymes en el mercado es corta, con pocas probabilidades de transitar de la primera a la segunda generación; en el 2007 el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado CEESP señaló que *solo el 10% de las empresas cumplen 10 años en el mercado, logran crecer y tener éxito; el 75% de las nuevas empresas cierra sus operaciones luego de dos años y el 50% quiebra durante el primer año de actividad.*²²

¹⁹ Soy Entrepreneur, *90% de Pymes mexicanas están dirigidas a oficios*, en Soy Entrepreneur, 04/01/2010, <http://www.soyentrepreneur.com/90-de-pymes-mexicanas-estan-dirigidas-a-oficios.html>, 04/01/2010, 16:14 hrs.

²⁰ *Ibidem*

²¹ *Ibidem*

²² *Ibidem*

En relación a las Tecnologías de la Información que contribuyen a modernizar la unidad económica y con ello mejorar su productividad e incluso sus ventas, suele ser un elemento poco tomado en cuenta, a pesar de que *más del 70% de las pymes tienen acceso a internet (...) menos del 3% utilizan a internet como el canal para comunicarse con sus clientes, proveedores y para organizar sus proyectos, puntos clave para aumentar productividad.*²³

Si bien es cierto que los costos son el principal limitante de la utilización de tecnología en las pymes el buen aprovechamiento de las Tecnologías de la Información contribuiría significativamente en el nivel de productividad y ventas de tales empresas, incentivando su crecimiento y mejorando su competitividad. *Los adelantos en las TIC no sólo han reducido el coste de la información, generalizando su acceso y disminuyendo las asimetrías entre compañías, sino que también han ayudado a la proliferación de alianzas estratégicas y networks, dotando a las pymes de más recursos y conocimientos.*²⁴

En concreto las características que más limitan el crecimiento y la supervivencia de las pymes es la falta de capacidad para modernizarse e implementar tecnologías, la poca innovación de productos, la carencia de inversión, la falta de asesoría empresarial que existe pero no es solicitada, la deficiente gestión administrativa, los recursos humanos no calificados, el desconocimiento de los

²³ TuNube .net para la Redacción de BBVA Bancomer, *Aumentando la competitividad de las PyMEs utilizando herramientas tecnológicas*, BBVA Bancomer, YoSoyPyme.net, <http://yosoypyme.net/2010/07/aumentando-la-competitividad-de-las-pymes-utilizando-herramientas-tecnologicas/>, 15/01/2013, 16:15 hrs.

²⁴ Canals Claudia, *Las pymes claves de la recuperación*, Departamento de Economía Internacional, Estudios y Análisis Económico, "la Caixa", Informe mensual, núm. 338, Septiembre 2010, Unión Europea-Pymes ¿enclaustradas en el mercado local?.

mercados y los controles de calidad que en conjunto permean las posibilidades de éxito de las empresas.

A pesar de lo anterior, muchas de las limitantes de crecimiento podrían ser contrarrestadas con el propósito de mejorar la situación de las pymes incentivando sus actividades y volviéndolas más productivas y competitivas.

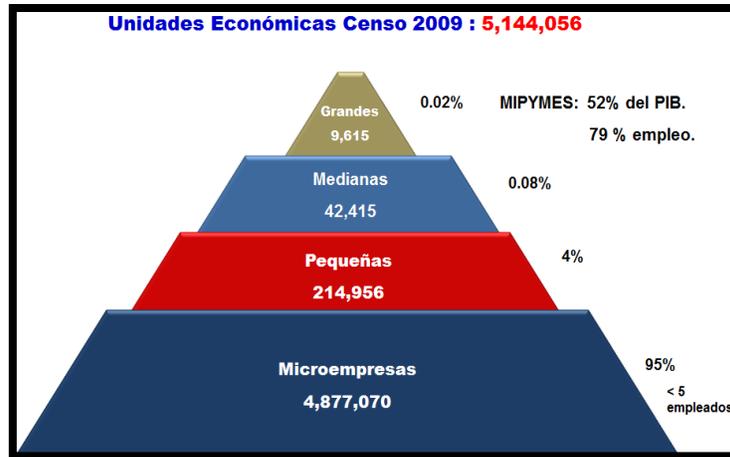
1.2 Participación de las Pymes en la Economía mexicana

Según datos del censo económico del año 2009 realizado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática existen *5,144,056 (cinco millones, ciento cuarenta y cuatro mil punto cincuenta y seis) empresas que emplean alrededor de 27,727,406 millones de personas, cabe señalar que el 95.2% (4.8 millones) del total de las empresas contabilizadas son micro o pequeñas empresas, el 4.3% (221,194) pequeñas empresas, el 0.3% (15,432) medianas y el 0.2% (10,288) grandes firmas.*²⁵

²⁵ Datos provenientes del portal en Internet del Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI, según el Censo Económico realizado en el año 2009, <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/default.asp?s=est&c=14220>, 19/08/13, 17:27 hrs.

Gráfica No. 1

ESTRATIFICACIÓN EMPRESARIAL



Fuente: Bancomext, *Apoyo al Comercio Exterior de México*, 2012, con información del INEGI, 2011.

Es evidente que hoy en día las pymes tienen gran participación dentro de la economía del país, ya que son fuertes desarrolladoras económicas, sociales e industriales, juegan un papel fundamental en el proceso de modernización del país numéricamente en México *99% de las 4.3 millones de empresas son mipymes.*²⁶

1.2.1 Por su contribución al Producto Interno Bruto (PIB)

A nivel mundial el Producto Interno Bruto representa el valor monetario de los bienes y servicios que produce un país en un periodo determinado, ayuda a medir

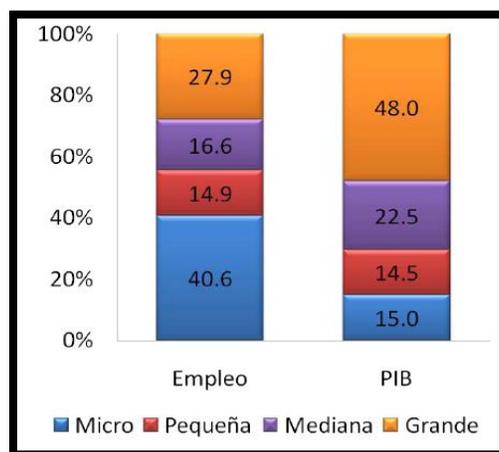
²⁶ Vargas Hernández Ivonne, *Pymes el eje de la economía mexicana*, en *CNN Expansión*, miércoles 28 de marzo de 2012, <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2012/03/12/pymes-el-eje-de-la-economia-mexicana>, 17/11/13, 18:15 hrs.

el crecimiento o decrecimiento de la producción de las empresas de un país, siendo el PIB reflejo de la competitividad de las empresas.

En México según la Secretaría de Economía en el año 2008 *las pymes representaron el 72.1% del total de los empleados y el 52% del total del Producto Interno Bruto,* ²⁷ por lo que si llegará a existir alguna alteración en el número total de pymes se reflejaría tanto en el crecimiento del PIB como en el del empleo.

Grafica No. 2

ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN MÉXICO



Fuente: Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), *La importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas*, con información de INEGI, 2008, 17/09/13, 19:21 hrs.

A pesar de que las pymes generan aproximadamente la mitad del PIB de México en los últimos años la contribución de las pymes ha decrecido reflejando la disminución productiva de tales empresas, así como la falta de competitividad, de

²⁷ Según la Secretaría de Economía, a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), Julio de 2010, [http://www.cicr.com/docs/XVII-Congreso/Subsecretaria para la Pequena y Mediana Empresa.pdf](http://www.cicr.com/docs/XVII-Congreso/Subsecretaria_para_la_Pequena_y_Mediana_Empresa.pdf), 30/03/12, 12:48 hrs.

innovación y una endeble estructura financiera, *la contribución de las micro y pequeñas empresas al Producto Interno Bruto (PIB) nacional disminuyó 7.3 por ciento entre 1999 y 2009, al pasar de 42 puntos porcentuales a 34.7²⁸ además tiene un incremento de 81 por ciento, al pasar de dos millones 835 mil 797 en 1999 (...) a cinco millones 133 mil 777 (...). Aunque la cifra aumenta, las empresas son cada vez menos productivas.*²⁹

Es por ello que es necesario que las pequeñas y medianas empresas no sólo crezcan a un ritmo sostenido sino que su producción sea lo suficientemente significativa como para reflejarse en el Producto Interno Bruto y contribuir al crecimiento económico del país.

1.2.2 Por la generación de Empleos

Se estima que en México las pymes *son responsables de la generación del 72% del empleo nacional*³⁰, de acuerdo a los Censos Económicos correspondientes a un periodo de diez años de 1998 a 2008 es evidente que el número de personas ocupadas en México ha incrementado.

²⁸ Acosta Dolores, *Disminuye contribución de Pymes al PIB*, en La Prensa, Finanzas, 17 de febrero de 2011, <http://www.oem.com.mx/laprensa/notas/n1969387.htm>, 17/09/13, 21:09 hrs.

²⁹ Mendoza Escamilla Viridiana, *Mínima contribución de las Mipymes al PIB*, en El Financiero, Jueves 17 de febrero de 2011, http://biblioteca.iiec.unam.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=12244&Itemid=146, 18/09/13, 21:37 hrs.

³⁰ Moreno Alberto, *Pymes generan el 75% del empleo en México*, en El Economista, 26 de octubre de 2011, <http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2011/10/26/pymes-generan-75-empleo-mexico>, 19/09/13, 18:12 hrs.

Cuadro No. 3

UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO EN MÉXICO

AÑO	UNIDADES ECONÓMICAS	PERSONAL OCUPADO TOTAL
1998	3 500 000	17 100 000
2003	4 290 108	16 239 536
2008	5 194 811	27 748 563

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos económicos 1999, 2004 y 2009

Del 72% que las pymes generan de empleo nacional son las microempresas las que más contribuyen generando el 41.8%, mientras que las pequeñas son las responsables del 15.3% y las medianas contribuyen con el 15.9% de las ofertas laborales, esto de acuerdo a la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa.

Sin embargo del 72% que las pymes emplean, existen irregularidades en relación con el sistema de seguridad social que les es brindado, para octubre de 2011 había *15 millones 215,000 trabajadores registrados ante el IMSS y 2.6 millones en el ISSSTE. Sin embargo, hay más de 12 millones de asalariados que no cuentan con seguridad social.*³¹

³¹ *Ibidem.*

Con respecto al número de personas que son empleadas por las pymes se tiene que *el 42.5% de la fuerza laboral es ocupado por el sexo femenino y el 57.5% es ocupado por el sexo masculino.*³²

La generación de empleo aumentará en la medida en que incremente el número de unidades económicas en el país, sin embargo este aumento en la oferta de empleos no conlleva a un aumento en la productividad como lo muestra la situación del país.

La productividad laboral que surge de la relación entre las horas trabajadas en un periodo determinado y la producción obtenida en ese mismo periodo de tiempo, en México se ha mantenido sin crecimiento alguno, lo cual indica que *aunque el sector genera entre el 60 y 70 por ciento de los empleos en el país, la baja en la contribución de estas empresas al PIB indica que el número de puestos laborales crece, pero se trata cada vez más de trabajos menos productivos.*³³

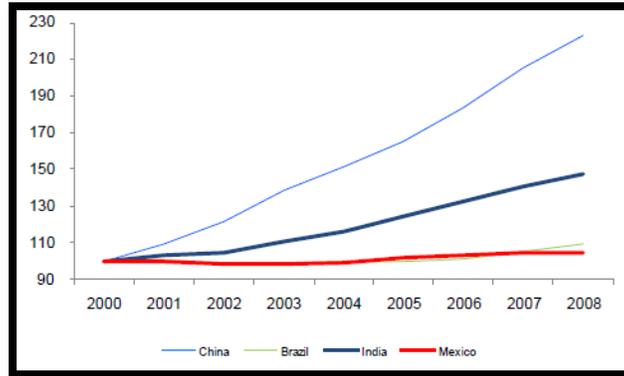
³²Según la Secretaría de Economía, a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), Julio de 2010, http://www.cicr.com/docs/XVII-Congreso/Subsecretaria_para_la_Pequeña_y_Mediana_Empresa.pdf, 30/03/12, 12:48 hrs.

³³ Mendoza Escamilla Viridiana, *Mínima contribución de las Mipymes al PIB*, en *El Financiero*, Jueves 17 de febrero de 2011, http://biblioteca.iiec.unam.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=12244&Itemid=146, 18/09/13, 21:37 hrs.

Gráfica No. 3

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL, ECONOMÍA TOTAL PIB POR PERSONA EMPLEADA, 2000=100

(Índice)



Fuente: Fuente: Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), *La productividad laboral en México se ha rezagado en comparación con otras economías*, con información de Organización internacional del Trabajo, 2010, 17/09/13, 19:21 hrs.

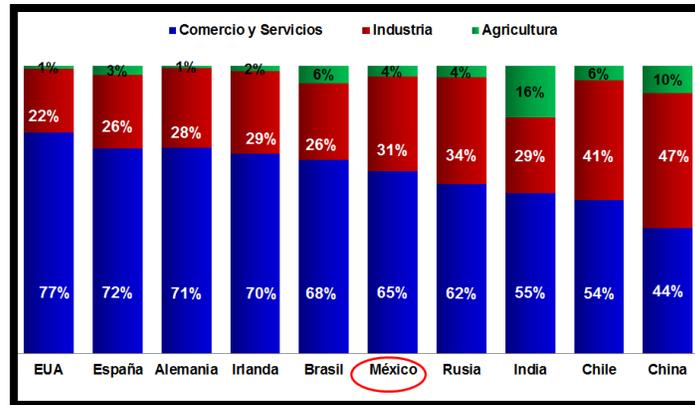
1.2.3 Por Sector Económico

En México existen 5,144,056 cinco millones, ciento cuarenta y cuatro mil punto cincuenta y seis pequeñas y medianas empresas, de las cuales *el 47.1% (...) se dedica al sector de los servicios, el 26% al comercio, el 18% a las manufacturas y el 8.9% se agrupan dentro de otros servicios.*³⁴

³⁴Según la Secretaria de Economía, a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), Julio de 2010, [http://www.cicr.com/docs/XVII-Congreso/Subsecretaria para la Pequeña y Mediana Empresa.pdf](http://www.cicr.com/docs/XVII-Congreso/Subsecretaria_para_la_Pequeña_y_Mediana_Empresa.pdf), 30/03/12, 12:48 hrs.

Gráfica No. 4

ESTRUCTURA ECONÓMICA



Fuente: CIA, 2011, en Bancomext, *Apoyo al Comercio Exterior de México*, 2012.

Las pymes dedicadas a las actividades comerciales y de servicios son las que más imperan en el país, las manufacturas se encuentran en el segundo lugar de la estructura económica y finalmente otras actividades de tipo primario como la agricultura se encuentran en el tercer lugar de la estructura con un nivel porcentual menor.

1.2.3.1 Comercio

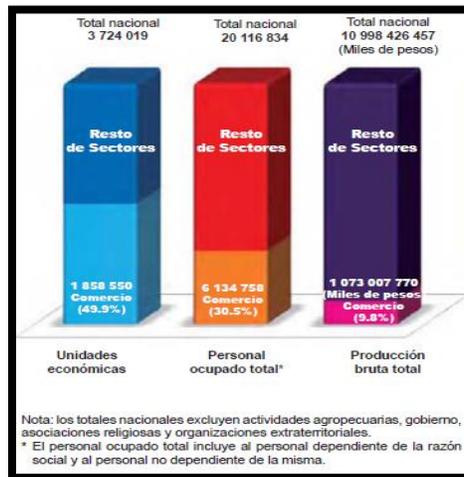
El Sistema de Clasificación Industrial para América del Norte (SCIAN), encargado de la clasificación oficial de las actividades económicas en México, EEUU y Canadá contempla las actividades comerciales en dos sectores, el Comercio al por mayor y el Comercio al por menor, el primero representa a las unidades económicas dedicadas a la compra-venta de bienes, materias primas y

suministros y el segundo se refiere a las unidades económicas dedicadas a la compra-venta de bienes para el uso personal o para el hogar.

En México y de acuerdo al Censo Económico 2008, *una de cada dos unidades económicas (49.9%) y tres de cada diez personas (30.5%) se dedicaron al Comercio*³⁵ a pesar de ser una actividad significativa dentro de la economía mexicana su contribución al Producto Interno Bruto fue mínima siendo solo del 9.8%.

Gráfica No. 5

IMPORTANCIA DEL COMERCIO EN LA ECONOMÍA 2008



Fuente: INEGI, *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos*, 2009, Comercio, pág. 67, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, 18/09/13, 21:15 hrs.

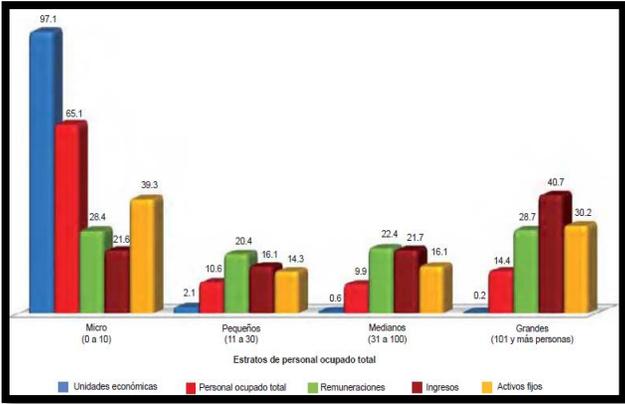
³⁵ INEGI, *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos*, 2009, Comercio, pág. 67, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, 18/09/13, 21:36 hrs.

En el año 2008 en el Comercio participaron 1 858 550 unidades económicas (...), respecto al personal ocupado total se registraron 6 134 758 personas³⁶, por tamaño, las empresas micro fueron las de mayor contribución en términos de unidades económicas, personal ocupado y activos fijos, las empresas grandes por su parte fueron las que registraron las mayores remuneraciones e ingresos.

Gráfica No. 6

COMERCIO, CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES POR TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS, 2008

(Porcentajes)



Fuente: INEGI, “Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos”, Censos Económicos, 2009, en Comercio, pág. 68, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, 18/09/13, 21:15 hrs.

En el sector Comercio existen 40 ramas y de acuerdo al Censo Económico de 2009 las tres más importantes fueron la rama de Abarrotes y Alimentos al por menor registró (...) 29.5%, (...) prácticamente uno de cada dos establecimientos

³⁶ Ibid, pág. 68

(45.6%) se dedicaron a esta actividad, generando 6.8% del valor de los ingresos (...) 99.4% fueron micro establecimientos.³⁷

La segunda rama en importancia fueron las Tiendas de autoservicio al por menor, ocupó 7.7% de personas, con 1.3% de unidades económicas, las cuales generaron 11.1% de los ingresos del sector³⁸ y por último la tercer rama fue Ropa y accesorios de vestir al por menor con 5.8% de personal ocupado y 8.3% de unidades económicas.³⁹

Las pequeñas empresas representan de acuerdo al INEGI el 2.1% de las unidades económicas, y pagaron remuneraciones que representan el 20.4% del sector comercial. En estas empresas laboraron 10.6% del personal ocupado total del Comercio.⁴⁰

Las diez ramas más importantes de las pequeñas empresas contribuyeron en el año 2008 al comercio con 69.5% de unidades económicas, 68.9% del personal ocupado, 68.5% de remuneraciones, 73.5% de ingresos y 74.3% de activos fijos⁴¹, las pequeñas empresas están concentradas principalmente en el Distrito Federal, Jalisco y el Estado de México.

³⁷ *Ibid*, pág. 72

³⁸ *Ibidem*

³⁹ *Ibidem*

⁴⁰ *Ibid*, pág. 77

⁴¹ *Ibidem*

Por su parte, las medianas empresas *representaron 0.6% de las unidades económicas del Comercio, 9.9% del personal ocupado y 22.4% de las remuneraciones.*⁴²

Las diez ramas más importantes de las medianas empresas agruparon en total el *71.7% de unidades económicas, 73.7% de personal ocupado total y 78.7% de ingresos*⁴³, la mayor concentración de medianas empresas se localiza en el Distrito Federal y en el Estado de México.

1.2.3.2 Servicios

Se entiende por Servicios a toda la actividad económica que tiene por fin la satisfacción de un tercero en su persona o en sus bienes; de acuerdo al INEGI las unidades económicas dedicadas a los Servicios *representaron 36.7% del total nacional, porcentaje que los ubicó en el segundo lugar a nivel nacional, después del Comercio. El personal ocupado total representó 36.5% para situarse en primer lugar; la producción bruta total de los Servicios representó 21.7 por ciento.*⁴⁴

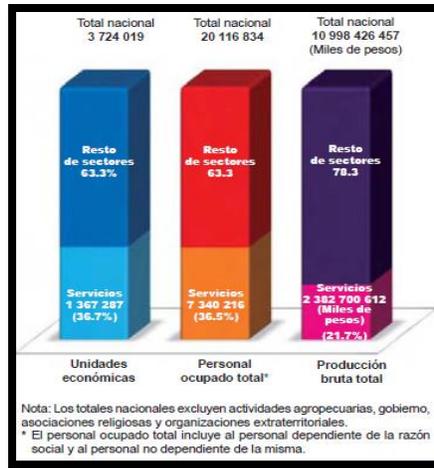
⁴² *Ibid*, pág. 79

⁴³ *Ibid*, pág. 81

⁴⁴ *Ibid*, pág. 111

Gráfica No. 7

IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS EN LA ECONOMÍA 2008



Fuente: INEGI, *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos*, 2009, Comercio, pág. 111, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, 18/09/13, 21:15 hrs.

Para 2009, existían 1 367 287 unidades económicas de Servicios (...) el 94.7% eran micro empresas, en personal ocupado total aportaron el 43.7% del total⁴⁵.

Las empresas grandes por su parte fueron las que ocuparon el primer lugar en relación al número de remuneraciones ingresos y activos fijos con 66.4, 69.1 y 55.3%, respectivamente⁴⁶ del total de los servicios generados.

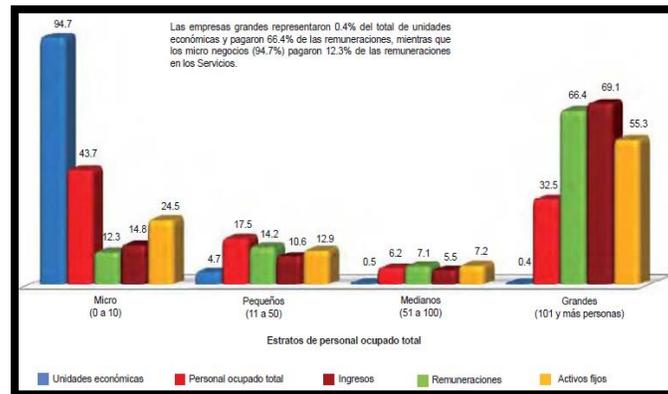
⁴⁵ *Ibid*, pág. 112

⁴⁶ *Ibidem*.

Gráfica No. 8

SERVICIOS, CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES POR TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS, 2008

(Porcentajes)



Fuente: INEGI, “Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos”, Censos Económicos, 2009, en Comercio, pág. 112, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, 18/09/13, 21:15 hrs.

De los 11 sectores que existen en la actividad de los Servicios los más importantes fueron Otros servicios, excepto gobierno que incluye talleres de reparación automotriz, salones y clínicas de belleza, servicios de revelado de fotografía, asociaciones y organizaciones entre otros, *sumó 36.1% de los establecimientos y ocupó a 1 212 362 personas*⁴⁷; los establecimientos de Alojamiento temporal y restaurantes *representaron 28.7% y ocuparon a 1,743,482 personas*⁴⁸ y en tercer lugar los Servicios de salud y asistencia social *que sumaron 10.7% y emplearon a 584,046 personas.*⁴⁹

⁴⁷ *Ibid*, pág. 116.

⁴⁸ *Ibidem*.

⁴⁹ *Ibidem*.

De acuerdo al Censo Económico 2009 del INEGI las pequeñas empresas en la actividad económica de los Servicios *reportaron como personal ocupado total a 17.5%, para ocupar el segundo lugar en importancia respecto a la generación de empleos,(...) las unidades económicas pequeñas representaron 4.7%*⁵⁰ los sectores más importantes en las pequeñas empresas fue Alojamiento temporal y restaurantes, Servicios educativos y Servicios de salud y asistencia social.

Por su parte, las medianas empresas *sumaron registraron 6 555 unidades económicas, que representaron 0.5% de los Servicios; a la vez el personal ocupado total, las remuneraciones, los ingresos y los activos fijos alcanzaron porcentajes de 6.2, 7.1, 5.5 y 7.2%, respectivamente*⁵¹, por la generación de empleo los sectores más importantes fueron el Alojamiento temporal y restaurantero, los Servicios educativos y el Apoyo a los negocios y manejo de desechos, que en conjunto *concentraron 62.0% de unidades económicas, 62.2% de personal ocupado total y generaron 37.0% de los ingresos.*⁵²

1.2.3.3 Manufacturas

La industria manufacturera suele ser muy diversificada y se refiere a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias que permiten la fabricación de productos nuevos, incluye actividades de maquila,

⁵⁰ *Ibid*, pág. 121

⁵¹ *Ibid*, pág. 123

⁵² *Ibidem*

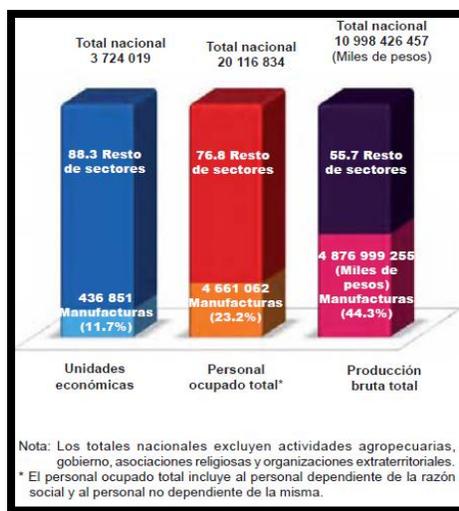
ensamble, reconstrucción de maquinaria y equipo y el acabado de productos manufacturados, en ella se encuentran la industria siderúrgica, automotriz, de cemento, de elaboración de cerveza, de refinación petrolera, entre otras.

El censo económico 2009 presentó al sector Manufacturero como el más importante del país ya que su producción bruta total fue de *44.3% del total nacional, concentrando 11.7% de las unidades económicas y 23.2% del personal ocupado*.⁵³

Gráfica No. 9

IMPORTANCIA DE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS EN LA ECONOMÍA

2008



Fuente: INEGI, “Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos”, Censos Económicos, 2009, en Comercio, pág. 23, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, 18/09/13, 21:15 hrs.

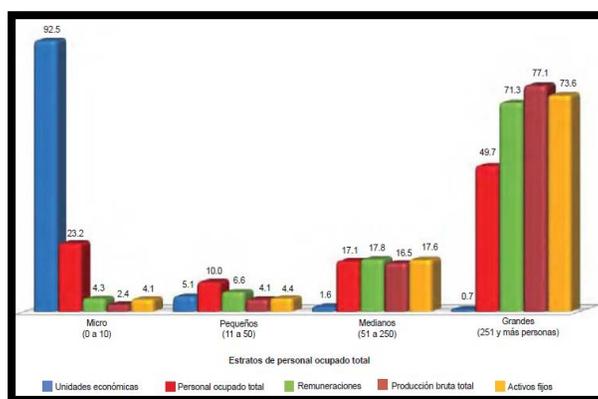
⁵³ *Ibid*, pág. 23

Según el Censo Económico 2009, las micro empresas *representaron 92.5% de las unidades económicas del total del sector, 23.2% del personal ocupado total y generaron 2.4% de la producción bruta total*⁵⁴ a pesar de constituir gran parte del total de las empresas que conforman el sector manufacturero su aportación a la producción bruta total es muy baja, en contraste con las grandes empresas las cuáles están conformadas por pocas empresas pero generan grandes producciones, *representaron sólo 0.7% del total de unidades económicas, ocuparon a una de cada dos personas (49.7%), y produjeron 4 de cada 100 pesos (77.1%)*⁵⁵

Gráfica No. 10

INDUSTRIAS MANUFACTURERAS, CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES POR TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS, 2008

(Porcentajes)



Fuente: INEGI, “Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos”, Censos Económicos, 2009, en Comercio, pág. 28, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, 18/09/13, 21:15 hrs.

⁵⁴ *Ibid*, pág. 24

⁵⁵ *Ibidem*

De acuerdo a las estadísticas del INEGI diez subsectores concentraron el 69.5% de unidades económicas, 74.7% de personal ocupado y 66.7% de la producción bruta total manufacturera⁵⁶; la industria alimentaria sobresalió por el número de personas que ocupó, así como por el número de unidades en el sector manufacturero, 17.9% del sector, (...) y 33.0%⁵⁷ respectivamente, la fabricación de equipo de transporte y la fabricación de productos metálicos ocuparon el segundo y tercer lugar en importancia dentro del sector manufacturero.

Las pequeñas empresas representaron 5.1% del total de las manufacturas, emplearon 10.0% del personal ocupado total y aportaron 6.6% de las remuneraciones del sector⁵⁸, la confección de prendas fue la que generó mayores empleos, siguiéndole las panaderías y tortillerías.

Las medianas empresas representaron 1.6% del sector manufacturero; a la vez que las remuneraciones, la producción bruta total y los activos fijos alcanzaron porcentajes de 17.8, 16.5 y 17.6%⁵⁹, las ramas más importantes fueron productos de plástico por el mayor monto de activos fijos, la confección de prendas de vestir por su aportación al empleo, partes para vehículos automotores y productos de cartón y papel e industria de las bebidas por su contribución a la producción bruta total, el Estado de México y el Distrito Federal presentaron el mayor porcentaje de personal ocupado.

⁵⁶ *Ibid*, pág. 28

⁵⁷ *Ibidem*

⁵⁸ *Ibid*, pág. 37

⁵⁹ *Ibid*, pág. 39

1.2.3.4 Otros Sectores

Este apartado lo componen sectores que son importantes dentro de la economía nacional pero que su participación es pequeña comparada con sectores como el Comercio, los Servicios y las Manufacturas que son más dinámicos y su impacto dentro del número de unidades económicas, generación de empleos, ingresos, remuneraciones y activos fijos es mayor.

Así, la Pesca, la Agricultura, la Minería, la Electricidad, el Agua y Gas, la Construcción, los Transportes, los Correos y el Almacenamiento constituirán los sectores en donde las pymes tienen participación, las empresas micro *ocupan el primer lugar con 69.4%*⁶⁰ en unidades económicas, las que absorben el mayor número de personal son *las pequeñas empresas con 41.3%*.⁶¹

Las empresas pequeñas además de absorber el mayor número de personal ocupan el segundo lugar *en unidades económicas con 27.7% (...) 24.2% en remuneraciones, 10.4% en producción bruta total y 7.1% en activos fijos*,⁶² ya que el primer lugar es ocupado por las empresas grandes.

⁶⁰ *Ibid*, pág. 156

⁶¹ *Ibidem*.

⁶² *Ibidem*.

CAPITULO II

LAS PYMES COMO EJE DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO A PARTIR DEL COMERCIO EXTERIOR

2.1 Las PyMES en el Comercio Exterior

En los últimos tiempos ha sido claro como el comercio ha contribuido en el crecimiento económico de algunos países, quienes a través de sus intercambios han obtenido grandes beneficios económicos, un ejemplo de ello es China quien gracias al comercio logró mantener un superávit en su balanza de pagos y acumulación de riqueza sino que además su papel en el escenario internacional ha mejorado volviéndose un mercado mucho más dinámico y atractivo para los demás países.

Desde la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1986, las políticas comerciales en México han buscado la apertura económica.

Aunque en la actualidad el principal socio comercial sea EEUU, la apertura comercial se ha dado a través de diez Tratados de Libre Comercio que han sido firmados con cuarenta y cinco países, siendo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) el más importante.

Con éstos Tratados, México ha buscado fomentar el intercambio de bienes y servicios, a través de la reducción arancelaria, incrementando las oportunidades de inversión directa como indirecta, creando alianzas estratégicas entre las empresas, fomentando la cooperación regional o bilateral, intentando elevar la rentabilidad y productividad de las empresas mexicanas así como la diversificación de los mercados internacionales que pudieran dar cabida a los productos mexicanos.

De acuerdo al Banco de México en el año 2013 las exportaciones totales del país sumaron *380,189 millones de dólares y de importaciones por 381,210 millones de dólares. En ese lapso, las exportaciones registraron un aumento anual de 2.6 por ciento.*⁶³

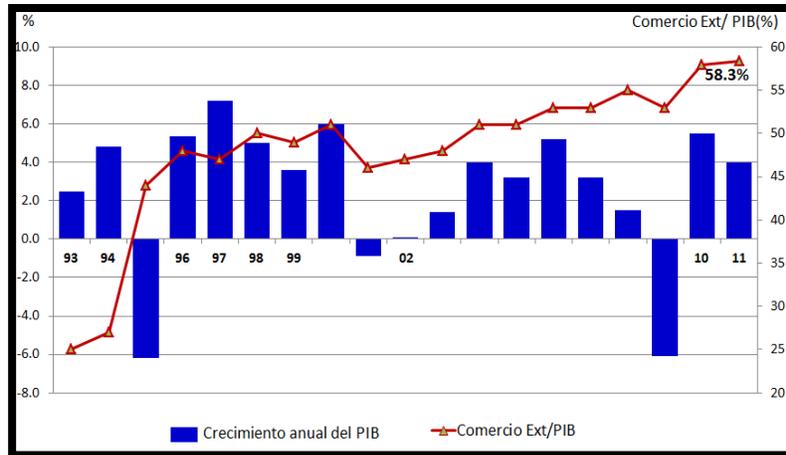
De acuerdo a la Asociación de Bancos de México (ABM) *el comercio exterior representa 58% del Producto Interno Bruto del país*⁶⁴, con una participación de más de la mitad del total de los productos y servicios que México produjo durante dicho año.

⁶³ Banco de México, Comunicado de Prensa, La Balanza de Pagos en 2013, 25 de febrero de 2014, pág. 03, <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/balanza-de-pagos/%7B64F8BD8D-11D3-69D8-D617-71C60E032743%7D.pdf>, Domingo 07/09/2014, 16:07 hrs.

⁶⁴ Naranjo Fabiola, *Crean Fondo para pymes exportadoras*, en *El Empresario.mx*, 30 de julio de 2012, <http://elempresario.mx/actualidad/crean-fondo-pymes-exportadoras>

Gráfica No. 11

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO



Fuente: Bancomext, *Apoyo al Comercio Exterior de México*, 2012

En el comercio exterior mexicano las empresas juegan un papel primordial ya que serán estas quienes se encarguen de hacer tal actividad dinámica, de las más de cinco millones de pymes que existen sólo *37 mil 500 empresas incursionan en el comercio exterior*,⁶⁵ lo cual nos muestra que su participación dentro el comercio exterior es muy pequeña.

2.1.1 Las PyMES en la Actividad Exportadora

Dentro de la dinámica comercial de cualquier país las exportaciones constituyen una de las partes más importantes del comercio ya que son la parte de la cual se obtienen mayores flujos de ganancias, estas son concebidas como el conjunto de

⁶⁵ NTX/BDVG, *Disminuye presencia de México en comercio internacional*, en [Informador.com](http://www.informador.com), 05/junio/2010, <http://www.informador.com.mx/economia/2010/207305/6/disminuye-presencia-de-mexico-en-comercio-internacional.htm>, 20/09/14, 19:01 hrs.

bienes y servicios que se producen al interior de un país y que tienen como fin último ser vendidos.

En el año 2013, según datos del Banco de México las exportaciones totales de México sumaron *380,189 millones de dólares (...) registraron un aumento anual de 2.6%*⁶⁶ con respecto al año 2012.

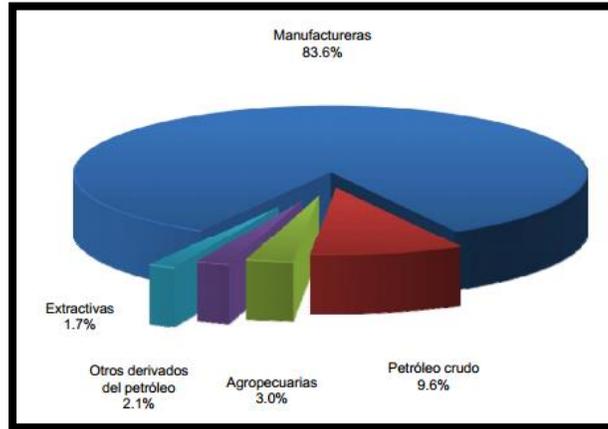
De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía las exportaciones de México están conformadas mayoritariamente por el sector manufacturero, siguiéndole el petróleo crudo, los productos agropecuarios, los derivados del petróleo y la industria extractiva. *Alrededor de 60 productos de los sectores manufactureros, petroquímicos, de extracción y agroalimentos representan el 62%*⁶⁷ de las exportaciones totales.

⁶⁶ Banco de México, Comunicado de Prensa, La Balanza de Pagos en 2013, 25 de febrero de 2014, pág. 03, <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/balanza-de-pagos/%7B64F8BD8D-11D3-69D8-D617-71C60E032743%7D.pdf>, Domingo 07/09/2014, 16:11 hrs.

⁶⁷ Rodríguez Ivet, *Lo que México le vende al mundo*, Revista Expansión, Manufactura, Martes 02 de agosto de 2011, <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/08/02/lo-que-mexico-le-vende-al-mundo>, 20/09/14, 19:02 hrs.

Gráfica No. 12

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS JUNIO 2014

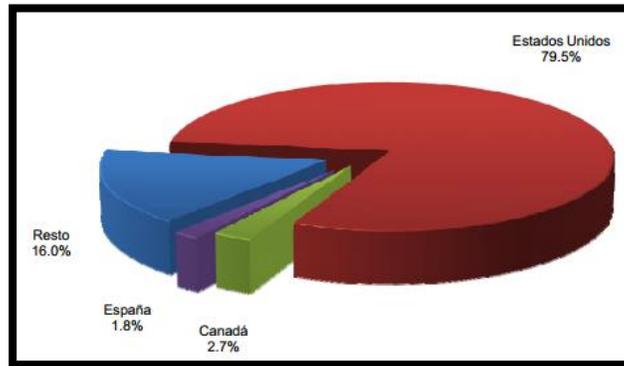


Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de México, *Información preliminar*, Junio 2014, INEGI.

Como puede observarse en la gráfica anterior son las manufacturas las que poseen el mayor porcentaje (83.6%) de las exportaciones en México siguiéndole en segundo y tercer lugar el petróleo crudo (9.6%) y las exportaciones agropecuarias (3.0%).

Gráfica No. 13

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE EXPORTACIÓN POR PRINCIPALES PAÍSES JUNIO 2014



Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de México, *Información preliminar*, Junio 2014, INEGI.

De acuerdo a la gráfica anterior en el 2014 EEUU ocupó el primer lugar en recibir las exportaciones mexicanas (79.5%) Canadá (2.7%) y España (1.8%) ocuparon el segundo y tercer lugar respectivamente.

El continente americano por la cercanía y vecindad es el principal receptor de las exportaciones mexicanas, *cerca de 83% del total (...) van a Estados Unidos y Canadá, 5% a Sudamérica, 5% a la Unión Europea, 3% a Asia, y 1% a Centroamérica.*⁶⁸

⁶⁸ *Ibidem.*

Las manufacturas en el año 2011 sumaron *25,554 millones*⁶⁹, a pesar de ello en los últimos años ha sido la industria que más ha disminuido en materia de comercio exterior y principalmente en la actividad exportadora, según los datos del INEGI en el año 2011 tuvo su peor caída, *las manufacturas redujeron en 9 puntos porcentuales su participación en las exportaciones*⁷⁰ cayendo su participación de 89% a 80%, los sectores que más han disminuido sus exportaciones son la industria textil, del vestido, del cuero y de la madera y los sectores que incrementan su participación son el minerometalúrgico, el de alimentos, bebidas y tabaco.

Sin embargo, en el año 2013 la exportación de las manufacturas se recuperaron considerablemente, al crecer *5.6% en julio*⁷¹, reflejando un mejor desempeño de la actividad productiva al sumar *26,050.7 millones*⁷².

Según la Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía los principales productos manufacturados que se exportan son los autos, camionetas, camiones de carga y tractores, televisiones, teléfonos celulares, computadoras, refrigeradores, generadores y transformadores eléctricos e instrumentos y aparatos de medicina. *La industria automotriz, la eléctrico-electrónica y la de*

⁶⁹ Morales Roberto, *Desaceleración alcanza a México*, en *El Economista*, 29 de abril de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/04/29/desaceleracion-alcanza-mexico>, 20/09/14, 19:04 hrs.

⁷⁰ Sánchez Edmundo, *Manufacturas hilvanan pérdida de importancia*, en *El Economista*, Domingo 15 de enero de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/01/15/manufacturas-hilvanan-perdida-importancia>, 17/09/13, 17:16 hrs.

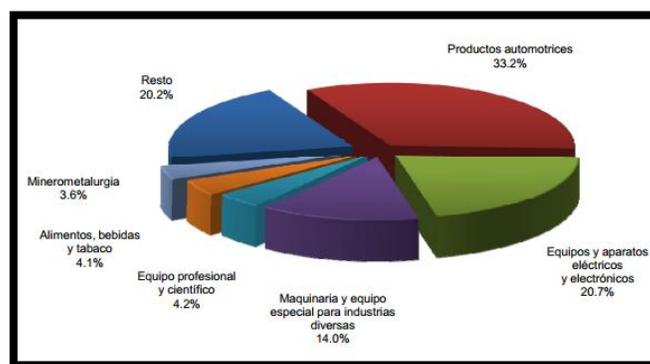
⁷¹ Hernández Karina, *Las exportaciones de México suben 6.3%*, en *CNN Expansión*, 26 de agosto de 2013, <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/08/26/las-exportaciones-de-mexico-suben-63>, 29/06/14 21:04 hrs.

⁷² INEGI, *Balanza comercial de mercancía de México*, enero-junio 2014, pág. 33, http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/externo/mensual/ece/bcmm.pdf. 07/09/14, 17:27 hrs.

equipo médico son los sectores manufactureros que más venden al exterior⁷³ cabe señalar que la mayoría de estos productos sí son hechos en México pero con inversión extranjera directa restándole participación a las manufacturas con inversión nacional.

Gráfica No. 14

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR PRINCIPALES PRODUCTOS, JUNIO 2014



Fuente: INEGI, Estadísticas del comercio exterior de México, Información preliminar Enero-Junio 2014, pág. 34, http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ece/bcmm.pdf, 07/09/14, 17:27 hrs.

Como puede observarse en la gráfica anterior son los bienes automotrices los que detentan el mayor porcentaje (33.2%) de las exportaciones manufactureras de México, siguiéndole en segundo y tercer lugar los equipos y aparatos eléctricos y electrónicos (20.7%) y maquinaria y equipo especial para industrias diversas (14.0%).

⁷³ Rodríguez Ivet, *Lo que México le vende al mundo*, Revista *Expansión*, Manufactura, Martes 02 de agosto de 2011, <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/08/02/lo-que-mexico-le-vende-al-mundo>, 20/09/14, 19:02 hrs.

El sector energético *exporta petróleo, gas natural, energía eléctrica, combustóleo, aceites y grasas lubricantes, aceites minerales, alquitrán, aceites de cresota y carbón mineral;*⁷⁴ dentro de los metales que México exporta están el oro, la plata, el cobre, el aluminio, el hierro, el plomo, el zinc, el molibdeno y el azufre.

Las exportaciones provenientes del sector agropecuario en el año 2013 *fueron por 884.8 millones de dólares,*⁷⁵ contribuyendo con 3% de las exportaciones totales del país, los productos que mayoritariamente se exportan son aguacate, jitomate, , trigo, uvas y pasas, legumbre y hortalizas, mangos y otros como el *chile, cebolla, sandías, pepinos, frambuesas y zarzamoras, carne de bovino, café, chocolate y alimentos que contengan cacao, azúcar, cerveza de malta, cigarros, así como budines y gelatina para diabéticos.*⁷⁶

En México las encargadas de llevar a cabo la actividad exportadora son las empresas grandes principalmente, *“el 93,3% de las exportaciones en México estaban concentradas entre 312 grandes empresas nacionales y extranjeras (51,8%), y 3.436 empresas maquiladoras (41,5%)”*⁷⁷, las pymes han demostrado estar poco vinculadas con el comercio internacional solo el *“6,7% del total de exportaciones lo cubren 34.700 pymes que exportan”*⁷⁸.

⁷⁴ *Ibidem.*

⁷⁵ INEGI, *Balanza comercial de mercancía de México*, enero-junio 2014, pág. 30, http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/externo/mensual/ece/bcmm.pdf. 07/09/14, 17:27 hrs.

⁷⁶ Rodríguez Ivet, *Lo que México le vende al mundo*,_Revista *Expansión*, Manufactura, Martes 02 de agosto de 2011, <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/08/02/lo-que-mexico-le-vende-al-mundo>, 20/09/14, 19:02 hrs.

⁷⁷ Pavón Lillianne, *Financiamiento a las Microempresas y a las Pymes en México (2000-2009)*, *Sección de Estudios del Desarrollo*, Santiago de Chile, 2012, pág. 22.

⁷⁸ *Ibidem*

Para el año 2009, la Secretaría de Economía precisó que *“en México 35 mil empresas exportan, sin embargo, en 400 de ellas se concentra el 80 por ciento de la actividad comercial en el extranjero”*⁷⁹

Con lo anterior podemos ver que la participación de las pymes exportadoras es muy baja, por ello la Red Global de Exportación realizó un Estudio de Mercado titulado “Conociendo a las Pymes Mexicanas Exportadoras” cuyo propósito fue conocer las prácticas de exportación de las pymes mexicanas.

El estudio se basó en 100 empresas pymes exportadoras que contaban con un perfil exportador desde hace 3 años, un volumen de facturación de mínimo cuatro operaciones de más de 15,000 dólares cada una y con al menos diez rubros de producción diferentes.

Dentro de los principales resultados que se obtuvieron en dicho Estudios se encuentra que solo el 36% de las empresas contaron con un área encargada de las funciones del comercio exterior, restando seguridad e incrementando el riesgo en la gestión comercial y operativa de la exportación; además la falta de personal especializado contribuye a que no se lleve adecuadamente la dirección de la exportación y a que se pierdan oportunidades de mayores exportaciones en la empresa.

⁷⁹ Macuil Rojas Osvaldo, *Pymes, importantes en la economía y en la generación de empleos*, en Contraparte, 14 de septiembre de 2009, http://www.contraparteinformativa.com/despliegue-noticia.php?id_noticia=21416, 17/06/13, 14:17 hrs.

Sólo 3 de cada 10 empresas terminan con la responsabilidad de la mercancía vendida cuando sale del establecimiento de venta, así el 31% de las empresas vende sus productos bajo el INCOTERM EXW, mientras que el 26% lo hace mediante el INCOTERM FOB.

El INCOTERM EXW “en fábrica” significa que el vendedor cumple su obligación al entregar la mercancía al comprador en el establecimiento del vendedor, a partir de ese momento el comprador asume los costes y riesgos de la mercancía. El INCOTERM FOB “franco a bordo” estipula que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía se encuentra en el buque en el puerto de embarque estipulado, a partir de este momento el comprador asume todos los costes y riesgos de la mercancía.

A pesar de lo anterior el 45% de las empresas no suele regular la relación compra-venta a través de un contrato, la forma de pago se lleva a cabo por medio de transferencias

Casi el 63% de las pymes mexicanas ofrece financiamiento a sus clientes para el pago de las exportaciones. El 77% de las empresas que exportan realizan la gestión de ventas por sí solas sin tercerizar la gestión de venta al exterior a través de un intermediario o representante de ventas que contribuya a facilitar la exportación de sus productos a determinados países por diversos canales.

Aunque ayudarse de un intermediario broker o corredor de operaciones de comercio exterior o de un agente comercial o de exportación facilite la venta de los productos al exterior.

Es claro que en la actualidad el comercio exterior ya no exige que las empresas inmersas en tal dinámica sean forzosamente grandes, el tamaño es un elemento que ha perdido relevancia, por el contrario la actividad comercial con el exterior exige compromiso, calidad, precio y tiempo, las pymes inmersas en la dinámica exportadora demuestran estar poco capacitadas, invierten poco en especialistas en comercio exterior, su margen de compra-venta es pequeño y carecen de información sobre los modos y medios más convenientes para incrementar sus exportaciones.

2.1.2 Las PyMES en la Actividad Importadora.

En México la actividad importadora ha sobrepasado la dinámica de la actividad exportadora, la demanda interna ha sido muy fuerte sobre todo en lo concerniente a la producción de petrolíferos, llevando al país a un continuo déficit comercial que año con año trastoca a la economía mexicana.

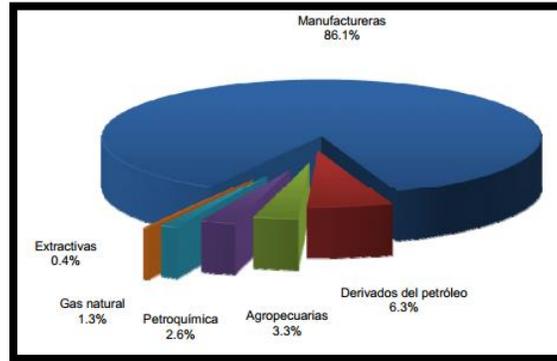
De acuerdo al Banco de México en el año 2013 el valor de las importaciones fue de *381,210 millones de dólares*.⁸⁰ Por lo tanto, si bien no podemos afirmar que hubo déficit comercial, tampoco podemos decir que se trató de un superávit comercial, la Balanza de Pagos en 2013 muestra que el valor de las importaciones se mantiene a la par del valor de las exportaciones contribuyendo a la falta de crecimiento económico de México.

De acuerdo a la información preliminar al mes de junio de 2014 publicada por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística las importaciones del país están orientadas mayoritariamente hacia el sector manufacturero seguido de los derivados del petróleo, productos agropecuarios, productos de origen petroquímico, gas natural y por último los provenientes de la industria extractiva.

⁸⁰ Banco de México, *La Balanza de Pagos en 2013*, 25 de febrero de 2014, pág. 4, <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/balanza-de-pagos/%7B64F8BD8D-11D3-69D8-D617-71C60E032743%7D.pdf>, 07/09/2014, 17:41 hrs.

Gráfica No. 15

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS JUNIO 2014

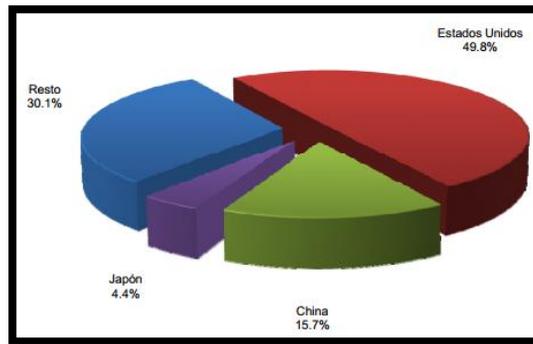


Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información preliminar, Junio 2014, INEGI

Como puede observarse en la gráfica anterior son las importaciones manufactureras (86.1%) las que ocupan el primer lugar de las importaciones totales en México, seguidas en segundo y tercer lugar por los derivados del petróleo (6.3%) y las importaciones agropecuarias (3.3%).

Gráfica No. 16

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES JUNIO 2014



Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información preliminar, Junio 2014, INEGI

De acuerdo a la gráfica anterior, en el 2012 las importaciones proveniente de EEUU ocuparon el primer lugar (49.8%), siguiéndole en segundo y tercer lugar China (15.7%) y Japón (4.4%).

Las pymes que son parte del comercio exterior mexicano han tenido mayor participación dentro del sector importador debido al rezago industrial en el que por décadas se ha encontrado el país, la falta de inversión para producir, el atraso tecnológico, la necesidad de materias primas, recursos naturales, la demanda que existe ha ocasionado que las necesidades del país sean satisfechas por mercados externos que ven en México una ventaja para colocar sus productos y servicios, a través de calidad, precio y volumen.

2.2 La Competitividad como Factor de Crecimiento.

La competitividad ha surgido de la mano de la globalización como uno de los conceptos más importantes de la economía mundial actual, en las últimas décadas se ha utilizado para describir las fortalezas o debilidades de las economías, así como para conocer la posición que tienen las empresas en relación a sus competidores en el mercado.

El estudio de la competitividad se divide en tres niveles uno nacional, otro empresarial y otro internacional, la competitividad nacional depende solo de la productividad que un país tenga *la productividad es el principal determinante, a la larga, del nivel de vida de una nación, porque es la causa radical de la renta nacional per cápita. La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria de gestar actos de innovación.*⁸¹

La competitividad empresarial se entiende como la capacidad que tiene una empresa por mantenerse en el mercado, depende de la calidad, el entorno económico, la eficiencia y la infraestructura física y humana que posea, debe tener como objetivos *nuevas estrategias empresariales, el aumento sostenido de la productividad, la capacidad empresarial para participar en negociaciones y la existencia de un ambiente competitivo.*⁸²

⁸¹ Aguilar Fernández Mario, *La Competitividad y los Indicadores de México*, UPIICSA XV, VI, 43, 2007, pág. 24.

⁸² *Ibid*, pág. 23.

En las empresas la competitividad es particularmente importante sobre todo cuando la estrategia económica persigue nuevos mercados y nuevas áreas de influencia, es por ello que la competitividad debe nacer desde el seno de la empresa, mejorar el nivel de competitividad de cada una de ellas es un reto pero los beneficios se traducirán en crecimiento y permanencia en el mercado.

*La competitividad internacional se refiere a la capacidad de un país para atraer y retener inversiones y talento. Esto se logra cuando los países, regiones o entidades ofrecen condiciones integrales para maximizar el potencial socioeconómico de las empresas y de las personas (...) debe incrementar de forma sostenida su nivel de bienestar, más allá de las posibilidades intrínsecas que sus propios recursos, capacidad tecnológica y de y de innovación ofrezcan. Todo ello es independiente de las fluctuaciones económicas normales por las que el país atraviese.*⁸³

Propiamente la competitividad se refiere a *la capacidad de lograr y retener una participación en la oferta de bienes y servicios en un mercado determinado*⁸⁴ esta capacidad permitirá tener ventajas con respecto a los competidores y con ello obtener una mejor posición dentro del mercado en el que se desenvuelven.

El Foro Económico Mundial (WEF) en el Informe de Competitividad Global 2011-2012 *“define la competitividad como el potencial que tienen las economías*

⁸³ IMCO, *Competitividad Internacional*, <http://www.competitividadinternacional.org/>, 01/03/14, 18:41 hrs.

⁸⁴ Batres Soto Roberto y García Calderón Díaz Luis, *Competitividad y Desarrollo Internacional, ¿Cómo lograrlo en México?*, *Mc Graw Hill*, México, 2006, página 157.

*mundiales para lograr un crecimiento económico sostenido en el mediano y largo plazo, además de mejorar la prosperidad de una nación y, específicamente, la habilidad que tiene las empresas para crear bienes y servicios valiosos mediante el uso de métodos eficientes”.*⁸⁵

En el Informe de Competitividad Global 2011-2012, elaborado por el mismo foro se establece que *“la competitividad es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”*⁸⁶, la productividad es un factor clave de crecimiento tanto de un país como de una unidad económica.

La productividad evalúa la capacidad de transformar o elaborar un recurso en un producto final; produciendo la misma o mayor cantidad de productos o servicios con menores recursos se puede lograr no sólo ser más productivo sino obtener mayor rentabilidad, el menor consumo de recursos permite a la vez dar un margen de valor agregado, aumentando directamente su productividad y por tanto el nivel de competitividad.

De acuerdo al Informe de Competitividad Global 2011-2012 México se encuentra en el lugar 58 de una lista de 142 países, subiendo ocho lugares en comparación con el Informe de Competitividad Global 2010-2011, tal informe se realiza midiendo la competitividad de los países a través de doce pilares que ayudan a realizar una evaluación sobre el ambiente económico, político y social y su

⁸⁵ Llamas Galaz Juan Pablo, *México en el entorno de Competitividad Mundial*, en la Revista Ejecutivos de finanzas el poder de los negocios, Diciembre 2004, pág. 29.

⁸⁶ Condo Arturo, *Informe de Competitividad Global 2011-2012, Resultados para la Región*, World Economic Forum y Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, Septiembre 2011.

repercusión de este en el nivel de competitividad que el país tiene o podría alcanzar.

Los pilares están conformados por las instituciones, la infraestructura, el ambiente macroeconómico, la salud y educación primaria, la educación superior, la eficiencia del mercado de bienes, la eficiencia del mercado laboral, el desarrollo del mercado financiero, la preparación tecnológica, el tamaño del mercado, la sofisticación de los negocios y la innovación.

Mientras mejor se encuentre el nivel de cada uno de los indicadores anteriores mejor será el lugar de competitividad del país, de acuerdo a tal Informe, México refleja el atraso en términos de instituciones al contar con una burocracia que ha contribuido a que los trámites sean lentos, ineficientes e incluso inútiles; por su parte la salud y la educación pública son precarios, altamente demandados y con pocas capacidades para brindar un servicio de calidad, la educación necesita reformas que mejoren el nivel de enseñanza y aprendizaje, que se vuelvan proyectos sociales y dejen de ser proyectos políticos.

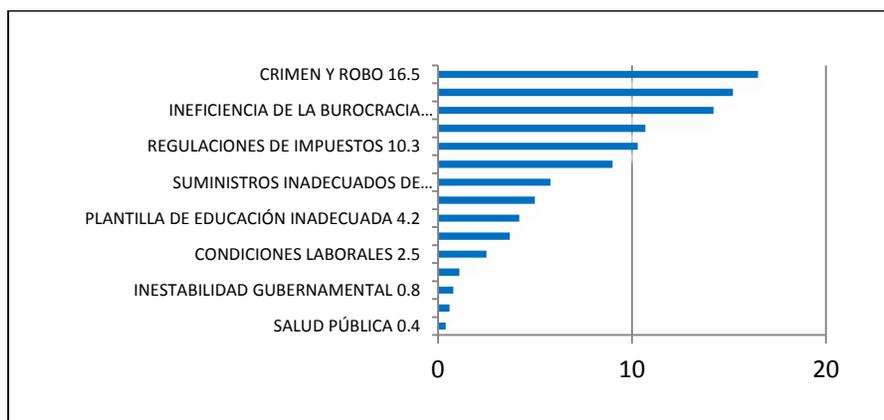
En términos económicos es necesario que México garantice un clima de seguridad y estabilidad tanto económica como social, que se busque el crecimiento económico al mismo nivel que el desarrollo económico, que se creen oportunidades de inversión y negocio, que se fomenten las ofertas laborales, que se conozcan las necesidades reales del mercado y se incentive la inserción en

nuevos, solo así se podrá crear un ambiente agradable para la dinámica empresarial y por tanto el nivel de competitividad aumentara en el país.

De acuerdo a los resultados de dicho Informe la falta de capacidad de innovar, desarrollar y emprender negocios en México afecta considerablemente a las empresas, especialmente a las pymes, el Informe de Competitividad Global señala que los factores más importantes que limitan la creación de negocios son el crimen, los robos, la corrupción y la ineficiencia gubernamental.

Gráfica No. 17

FACTORES MÁS PROBLEMÁTICOS PARA HACER NEGOCIOS



Fuente: Elaboración propia con datos de Schwab Klaus, *Country/Economy Profiles*, en The Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum, Ginebra, Suiza, 2011, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.

El fomento de la competitividad se debe dar a nivel gobierno, a nivel empresas y a nivel trabajadores, el gobierno debe ser capaz de instrumentar las políticas necesarias para que exista estabilidad macroeconómica entrelazado con políticas industriales que contribuyan con el incremento de la productividad, de la misma

forma las empresas deben incentivar las estrategias necesarias para lograr la diferenciación del producto o servicio que ofrecen, la calidad de los mismos y el estilo de dirección que siguen.

La tecnología, la productividad, la inversión, el valor agregado, las condiciones del mercado oferta/demanda, los insumos, los costos, la calidad del producto, el servicio, los canales de distribución, la eficiencia, la logística, las alianzas estratégicas, la innovación, la flexibilidad de producción y el financiamiento en conjunto son esenciales para lograr ser competitivos y con ello alcanzar un crecimiento económico sostenido.

2.2.1 La competitividad según Michael Porter.

Michael Porter profesor de la Escuela de Negocios de Harvard (Harvard Business School HBS) se ha posicionado como uno de las personalidades más reconocidas en el estudio de temas de desarrollo económico y actividades empresariales a nivel mundial.

Porter señala que *la competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital*⁸⁷ por tanto, la competitividad se refiere a la capacidad con la que una unidad económica aprovecha sus recursos humanos, económicos y naturales para producir.

⁸⁷ Pablo Garcés, *Porter y La Competitividad*, 09/02/2005, <http://www.sangrefria.com/blog/2005/02/09/porter-y-la-competitividad/>, 17/06/13, 17:15 hrs.

La competitividad debe desarrollar ventajas competitivas, definidas como la capacidad que tenemos de *diferenciarnos por nuestra calidad, por nuestras habilidades, por nuestras cualidades, por la capacidad que tengamos de cautivar, de seducir, de atender y asombrar a nuestros clientes, sean internos o externos, con nuestros bienes y servicios, lo cual se traduciría en un generador de riquezas*⁸⁸ esta capacidad debe ser descubierta y potencializada por las empresas, buscando una característica que diferencia al producto o servicio de la competencia.

Michael Porter establece estrategias competitivas para alcanzar las ventajas competitivas, la primera es el *Liderazgo por Costos* que se refiere a *que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria (...)*⁸⁹ esto significa que una empresa se fijará como estrategia competitiva producir y vender a menores precios en relación a la competencia, esto lo llevara a conseguir una ventaja competitiva en relación a las demás empresas de su giro.

La segunda estrategia se refiere a la *Diferenciación* que *significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores (...)* las áreas de la diferenciación pueden ser: *producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.*⁹⁰ Tal estrategia se refiere a que la empresa busca innovar y diferenciarse en relación a la competencia.

⁸⁸ *Ibidem.*

⁸⁹ Tomado de Michael E. Porter, *Competitive Strategy*, 2007, <http://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/Documents/ventaja%20competitiva.pdf>, 17/05/13 12:34 hrs.

⁹⁰ *Ibidem.*

La tercera estrategia, el *Enfoque* el cual *significa que una firma fijó ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos*⁹¹, puede ser a través del enfoque por costos o por el de diferenciación, en esta estrategia se busca evitar la rivalidad y distinguirse por vender un producto o servicio que nadie más podría ofrecer en el mercado.

Ahora bien, Michael Porter señala que el éxito de las empresas y un buen nivel de competitividad se logran a partir de la interacción de los elementos del Modelo de Diamante de la ventaja competitiva, el cual fue desarrollado en 1990 en su libro "*La ventaja competitiva de las Naciones*" basado en el análisis del nivel competitivo de una nación con respecto el resto del mundo, aplicada a su vez al contexto empresarial para medir el nivel de competitividad de estas.

El *Modelo de Diamante* establece que existen variables para que una empresa establezca y mantenga ventajas competitivas en los mercados, estos son *condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores afines y auxiliares, estrategia, estructura y rivalidad en las empresas*⁹² además de factores provenientes de las acciones del gobierno que pudieran impactar en el sector empresarial.

Las *condiciones de los factores* que se refiere por un lado a los factores básicos de la competitividad que fueron desarrollados como características intrínsecas a lo

⁹¹ *Ibidem.*

⁹² Zaffora Juan Ignacio, *Cómo usar el diamante de la competitividad de Porter*, *Empresas by Suite 101*, 18-marzo-2011, <http://suite101.net/article/como-usar-el-diamante-de-la-competitividad-de-porter-a26195>, 15/06/13 17:15 hrs.

largo del tiempo como los recursos naturales, el clima, la localización, la demografía, etcétera y por otro a los factores avanzados o especializados de la competitividad que según Porter son lo más importantes para la ventaja competitiva, estos requieren fuertes y constantes cantidades de inversión, son desarrollados por el hombre y difícilmente se pueden copiar, incluyen a la infraestructura material, administrativa, científica y tecnológica, la investigación, las capacidades avanzadas, los recursos humanos y de capital.

Las *condiciones de la demanda* tienen que ver con los clientes y las necesidades que estos tengan, mientras más exigentes sean los clientes en una economía la presión que ejerzan sobre las empresas será mayor por lo que estas estarán obligadas a mejorar constantemente su competitividad, a través del precio, la calidad, la innovación, entre otros.

Los *sectores afines y auxiliares* se refieren a la presencia de proveedores locales capacitados y de sectores afines competitivos los cuales contribuyen al intercambio de información promoviendo ideas e innovaciones.

La *Estrategia, la Estructura y la Rivalidad* se refieren a que la competencia directa en un contexto local estimula el aumento de la productividad e innovación creando un ambiente de mejora continua, así como una fuerte competencia entre las empresas.

Por lo tanto la competitividad de las empresas se determinará a partir de las condiciones que imperen en éstas con respecto a las demás, dependiendo del nivel de factores, de la demanda, de la estructura, la estrategia y la rivalidad serán las posibilidades que tendrán las empresas de desarrollar ventajas competitivas y con ello obtener competitividad empresarial.

2.2.2 La Competitividad en las PyMES.

Las pequeñas y medianas empresas se han desarrollado en el marco de un mundo globalizado en donde la competitividad resulta fundamental para mantenerse dentro de la dinámica de mercado de manera favorable y con las capacidades para hacer frente a las vicisitudes que se presenten, de acuerdo a *Bruno Ferrari, Ex Secretario de Economía, (...) en México hay condiciones para crear empresas micro, pequeñas y medianas competitivas, que contribuyan de manera importante al fortalecimiento de la economía.*⁹³

Es por ello necesario que las pymes desarrollen ventajas competitivas que les permitan mantenerse en el mercado y hacer frente a las vulnerabilidades del entorno, *las pymes (...) poseen limitaciones inherentes a su tamaño (...) en parte, en su incapacidad por dominar el ambiente en comparación con el poder que las grandes empresas tienen (...). Esta vulnerabilidad en las pymes sugiere que el*

⁹³ *Pymes pueden ser competitivas, dice Bruno Ferrari, El Universal*, viernes 10 de agosto de 2012 http://webgw23.mobile.bf1.yahoo.com/w/legobpengine/news/pymes-ser-competitivas-bruno-ferrari-050233521-finance.html?b=index&ts=1344667695&intl=us&lang=es-us&ysid=4zFyeGB_0sZWtiD5HwmmZ2ri, 18/06/14. 19:22 hrs.

*entorno impacta de alguna forma su posición de mercado (...). Por esta razón, es importante considerar y estudiar a las pymes bajo sus condiciones. Su necesidad de desarrollar ventaja competitiva no necesariamente se limita a conseguir una posición ventajosa de mercado, sino que en el corto plazo también puede enfocarse a su supervivencia.*⁹⁴

La situación económica del país, la estructura organizacional de las pymes, los problemas de acceso a capital, la baja productividad y la competencia son algunas de las causas que afectan el desempeño de las pymes en México, *la probabilidad de supervivencia de estos negocios es muy baja. Estudios en esta área marcan que el 80% de estas empresas no llegarán a su segundo año de operación*⁹⁵ ante ello la competitividad se configura como la mejor arma de las pymes para contrarrestar los malestares del entorno.

La responsabilidad de promover la competitividad en las empresas y principalmente de las pymes es tarea conjunta de los empresarios y del gobierno aunque claro que existirán *factores externos y principalmente internos, a las empresas, que tienen un mayor impacto sobre su competitividad,*⁹⁶ como lo son las variables del Modelo de Diamante de Michael Porter.

⁹⁴ Ojeda Gómez Julieta, *Estudios Comparativo sobre Ventajas Competitivas en Pequeñas y Medianas Empresas*, FCA, UNAM, <http://www.fca.unam.mx/docs/publicaciones/libros/pyme/l.pdf>, 02/03/14, 22:38 hrs.

⁹⁵ TuNube .net para la Redacción de BBVA Bancomer, *Aumentando la competitividad de las PyMEs utilizando herramientas tecnológicas*, BBVA Bancomer, YoSoyPyme.net, <http://yosoypyme.net/2010/07/aumentando-la-competitividad-de-las-pymes-utilizando-herramientas-tecnologicas/>, 15/01/13, 16:15 hrs.

⁹⁶ CODICE, *Competitividad de las pymes en México*, *Escuela de Comunicación, Universidad Anáhuac del Sur*, 19 de junio de 2006, <http://codice.anahuacmayab.mx/1928-1-Competitividad+de+las+PyMEs+en+Mexico.html>, 12/08/14, 15:16 hrs.

2.3 La Internacionalización como Factor de Crecimiento.

La fuerza de dos procesos concurrentes, globalización y regionalización de la economía mundial, (...). Las reglas dictadas por el capitalismo a través de su modus operandi (...). El deseo de las naciones, independientemente de su grado de desarrollo e incluso de su signo político, era insertarse en dichos procesos por medio de la creación de bloques comerciales y/o de una activa y eficaz respuesta a la economía global.⁹⁷

La globalización ha exigido un proceso creciente de expansión tanto en términos financieros como industriales y comerciales, en donde, se han desarrollado nuevas formas de producción, distribución y consumo a la par que se relocalizan geográficamente y se va dando una nueva integración de los mercados, bajo tal lógica, la internacionalización aparece como un proceso propio de la globalización en donde se busca traspasar las fronteras para obtener mayores ganancias y crecimiento.

El impresionante desarrollo de los procesos productivos a escala global ha dado lugar a intercambios comerciales cada vez más intensos y a relaciones económicas más estrechas entre aquellos países que participan activamente en el comercio internacional⁹⁸ que hacen de la internacionalización un elemento

⁹⁷ Piñon Antillón Rosa María, *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, pág.29 y 30

⁹⁸ *Ibid*, pág.17

indispensable para competir y mantenerse en la dinámica de los mercados internacionales.

Por internacionalización se entiende *todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional*⁹⁹

La internacionalización de las economías se ha intensificado en los últimos años convirtiéndose en una ventaja económica a nivel mundial; han surgido nuevas relaciones políticas internacionales y alianzas comerciales que se complementan con las tecnologías de la información y las comunicaciones que se intensifican y potencializan haciendo altamente útiles y rápidas las conexiones trasfronterizas permitiendo el surgimiento de nuevos procesos productivos, distributivos y de consumo en diversos puntos geográficos.

La regionalización de la economía mundial a través de la consolidación de bloques comerciales como la Unión Europea y de Tratados de Libre Comercio también han contribuido a la internacionalización de las empresas, ya que a partir de estos acuerdos las empresas pueden ser parte de tal dinámica, los nuevos mercados brindan oportunidades de intercambio a través del *know how*, logrando

⁹⁹ Trujillo Dávila María Andrea, Rodríguez Ospina Diego Fernando, Guzmán Vásquez Alexander y Becerra Plaza Gisele, *Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas*, Universidad del Rosario, Facultad de Administración, Editorial Universidad del Rosario, Bogotá Colombia, 2006, pág. 93.

homogeneizar gustos, necesidades y preferencias de los consumidores en los mercados internacionales.

A finales de los años noventa cuando México y la Unión Europea (UE) decidieron reactivar sus relaciones económico-comerciales a través de la puerta en marcha del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (...) y particularmente con el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) en julio del año 2000 (...) el impasse experimentado en las relaciones México-UE (...) obedecen a factores que cobran fuerza conforme avanzan los procesos de regionalización y globalización de la economía mundial.¹⁰⁰

Por tanto, la internacionalización de las empresas es el resultado de la *adopción de una serie de estrategias en las que se consideran tanto los recursos y capacidades de la empresa como las oportunidades y amenazas del entorno¹⁰¹*, en tal proceso pueden participar las empresas de cualquier tamaño que posean ventajas competitivas y que tengan por objetivo entrar a nuevos mercados, buscar costes de producción más bajos o encontrar mayor eficiencia en la producción y distribución de los bienes o servicios.

Existen cinco etapas de internacionalización, la primera se da cuando la empresa se desarrolla competitivamente en el mercado nacional lo que le permite ingresar a nuevos mercados a través de la exportación de sus bienes o servicios ésta es la

¹⁰⁰ Piñon Antillón Rosa María, *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, pág. 18

¹⁰¹ Arnoldo Araya Leandro, *El proceso de internacionalización de empresas*, TEC Empresarial, Vol. 3, Ed. 3, 2009, pág. 18.

segunda etapa, en la tercera etapa se emplearán actores independientes que realizarán el proceso de exportación, la cuarta etapa surge con la implantación de filiales comerciales y con la instalación de filiales productivas en el mercado externo se completa la quinta etapa.

Las empresas en su afán por internacionalizarse pueden seguir tres formas que les ayudarán a conseguir sus objetivos, la primera forma de internacionalizarse es a través de la *Exportación* pasando por la *Relación Contractual con el Exterior* y terminando con la *Inversión Externa*.

Internacionalizarse a través de la *Exportación* implica utilizar la forma más común y más económica comparada con las otras dos formas, existen dos tipos de opciones para exportar, la exportación indirecta y la exportación directa.

- Exportación Indirecta es *la forma más simple de internacionalización (...) se realiza (...) por intermedio de una tercera empresa, que es en realidad la que está exportando, no obstante, (...) también la empresa productora se está internacionalizando.*¹⁰²
- Exportación Directa implica *que la propia empresa se encargue de la gestión en su totalidad tanto en el país de origen como en el de destino.*¹⁰³

¹⁰² Medina Giacomozzi Alex, *Causas de la Internacionalización de la empresa*, Revista *Análisis Económico*, tercer cuatrimestre, año/vol. XX, número 045, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 2005, pág. 51

¹⁰³ *Ibidem*

La *Relación Contractual con el Exterior* se realizó mediante la cesión de derechos a otra empresa, adquiriendo obligaciones a través de un contrato, se lleva a cabo mediante la Exportación con Representantes en el Exterior, a través de Licencias al Exterior, Franquicias al Exterior, Contratos de Fabricación en el Exterior o por medio de Contratos de Gestión en el Exterior.

- Exportación con Representantes en el Exterior, *es similar a la exportación directa, pero, (...) existe un contrato con otra empresa la cual es importadora y distribuidora y se encuentra ubicada en el país de destino para la venta de los productos exportados (...)*¹⁰⁴;
- Licencias al Exterior, *son facultades o permisos que la empresa concede a otra entidad ubicada en un tercer país para la realización de determinadas actividades, procesos o productos (...)*¹⁰⁵;
- Franquicias al Exterior, *consisten en el derecho que se entrega a una empresa ubicada en un tercer país con la finalidad de que ésta inicie (...) la producción, distribución o venta (...) el franquiciador es el responsable de la marca (...)*¹⁰⁶;

¹⁰⁴ *Ibidem.*

¹⁰⁵ *Ibidem.*

¹⁰⁶ *Ibidem*

- Contratos de Fabricación en el Exterior, consiste en *un acuerdo plasmado en un contrato, en donde determinada empresa entrega el derecho a fabricar y vender en un tercer país sus propios productos (...)*¹⁰⁷;
- Contratos de Gestión en el Exterior, se lleva a cabo cuando *una empresa entrega la gestión de su actividad empresarial a otra empresa ubicada en un tercer país (...)*¹⁰⁸.

La *Inversión Externa* es más compleja, es a largo plazo y requiere fuertes cantidades monetarias de inversión en los países de destino, se realiza mediante una Oficina de Representación en el Exterior, a través del *Joint.venture* en el Exterior, por medio de Consorcios en el Exterior y por Inversión Directa en el Exterior.

- Oficina de Representación en el Exterior, *es un extensión de la propia empresa en el mercado de un tercer país (...) implementación de una estructura organizativa que represente sus intereses comerciales (...) requiere realizar las inversiones necesarias para su constitución y el desarrollo de sus actividades.*¹⁰⁹
- *Joint-Venture* en el Exterior, *son acuerdos entre dos o más empresas, en los cuales cada una mantiene su independencia, con la finalidad de crear*

¹⁰⁷ *Ibid*, pág. 52

¹⁰⁸ *Ibidem*

¹⁰⁹ *Ibidem*

una nueva organización en un tercer país distinto a la de las entidades matrices, (...) implica la inversión de una significativa cantidad de dinero. Esta inversión (...) puede ser minoritaria o mayoritaria.¹¹⁰

- *Consortios en el Exterior, pueden implicar a dos o más empresas que mantienen un contrato de joint-venture en el exterior, y suelen estar centrados en un proyecto concreto de gran envergadura, y que requiere (...) de elevadas inversiones, que una empresa en particular o un grupo de ellas es muy difícil que puedan llevar a cabo.¹¹¹*
- *Inversión Directa en el Exterior, es cuando la empresa ubicada en un determinado país realiza una inversión directa en el mercado de un tercero, ya sea adquiriendo una empresa ya existente en el mercado o en su defecto procediendo a crear una nueva entidad (...), la matriz poseerá el control de su filial (...). Estas inversiones presentan (...) una elevada inversión (...) y un elevado control sobre la empresa receptora de la inversión.¹¹²*

De la misma forma podemos distinguir cuatro tipos de empresas internacionales que reflejan las formas de internacionalización bajo las cuales surgieron, así se encuentran la *empresa exportadora, la empresa multinacional, la empresa global y la empresa transnacional.*

¹¹⁰ *Ibidem*

¹¹¹ *Ibidem*

¹¹² *bidem*

La *empresa exportadora* la cual inicia su proceso de internacionalización al exportar, tiene como características *la exportación desde el país de origen a algunos mercados extranjeros y la concentración de actividades de la empresa en el país de origen.*¹¹³

La *empresa multinacional* surgió en el siglo XIX en países industrializados como Gran Bretaña y Alemania, tal empresa funciona a partir del desarrollo y potencialización de sus ventajas competitivas, su objetivo es la *reproducción casi exacta de la empresa matriz en cada una de las filiales en el extranjero*¹¹⁴, descentralizando las actividades de la empresa matriz y con ello independizando las actividades de las filiales en el mundo.

La *empresa global* apareció en la década de los años ochenta y se caracteriza por un gran peso en las operaciones internacionales de la empresa, además por la *alta concentración de actividades, principalmente compras, producción, así como investigación y desarrollo, en el país de origen o en unos pocos países.*¹¹⁵

La *empresa transnacional* combina la eficiencia económica con la capacidad de adaptación a los mercados, así mismo conjuga *una eficiencia máxima, una capacidad de dar respuesta a los mercados locales y una flexibilidad para*

¹¹³ Arnoldo Araya Leandro, *El proceso de internacionalización de empresas*, TEC Empresarial, Vol. 3, Ed. 3, 2009, pág. 20

¹¹⁴ *Ibidem.*

¹¹⁵ *Ibidem.*

*transmitir a toda la organización las experiencias e innovaciones que surjan en alguno de los países.*¹¹⁶

El proceso de internacionalización de las empresas debe tomar en cuenta diversos factores que impactarán sobre el éxito de la penetración en nuevos mercados, el primer factor es contar con un producto o servicio de calidad capaz de competir en los mercados internacionales, por tanto se debe analizar el *producto a ofrecer y mercado a servir.*¹¹⁷

De igual forma se deben tomar en cuenta factores como la similitud o diferencia del mercado local con los mercados internacionales, el tipo de canales de distribución, la posición geográfica de ambos mercados, el tamaño del mercado internacional, la rivalidad entre mercados, el riesgo de cambio, la rentabilidad, la estabilidad política, económica y social del mercado internacional, entre otros. *Para muchas empresas, la similitud en los procesos de comercialización y la dimensión del mercado son los factores críticos para decidir dónde entrar,*¹¹⁸

El proceso de internacionalización evolucionará en la medida que se conozca más el mercado externo, en esta parte la dirección de la empresa, *management*, juega un papel muy importante ya que a partir de la calidad, el conocimiento y el compromiso que ponga en el proceso serán los resultados y por ende el nivel de internacionalización que la empresa alcance.

¹¹⁶ *Ibid*, pág.21.

¹¹⁷ *Ibid*, pág. 22

¹¹⁸ *Ibidem*.

Es claro que el proceso de internacionalización de las empresas es paulatino y dependerá de los conocimientos que se tengan sobre los mercados externos, así como de la cantidad de inversión que se realice. *La falta de conocimientos y recursos es el principal obstáculo para la internacionalización. Estos obstáculos se reducen a través de decisiones incrementales que permiten aprender sobre los mercados internacionales y la forma de operar en el exterior* ¹¹⁹

2.3.1 Modelos Teóricos de la Internacionalización

Existen teorías que han intentado explicar la existencia de la empresa multinacional a través de justificaciones económicas sobre la decisión de realizar inversiones directas en el exterior, este tipo de teorías se les ha considerado de carácter estático, e incluyen a la Teoría de la Ventaja Monopolística, a la Teoría de Internalización y el Paradigma Ecléctico de Dunning.

De la misma forma, existen teorías que explican igualmente el proceso de internacionalización de las empresas, cómo y porque una empresa se convierte en multinacional, estas teorías o modelos tienen un sentido más dinámico y ven a la internacionalización como un proceso en el cual la empresa acumula conocimiento de los mercados exteriores, ejemplo de ello son el Modelo de Uppsala y el Enfoque de Innovación.

¹¹⁹ Arnoldo Araya Leandro, *El proceso de internacionalización de empresas*, TEC Empresarial, Vol. 3, Ed. 3, 2009, pág. 24

La *Teoría de la Ventaja Monopolística* fue propuesta en 1969 por Kindleberger y en 1976 por Hymer intenta explicar la aparición de las multinacionales, ambos autores consideran *que para que las empresas tengan instalaciones productivas en el extranjero, éstas deben poseer algún tipo de ventaja competitiva exclusiva,*¹²⁰ la cual es de tipo monopolística y se puede encontrar en la producción, en la tecnología, en la organización, en la dirección o en la comercialización.

Esta teoría explica por qué las empresas multinacionales existen en un contexto en el cual las empresas que compiten en un país extranjero tienen desventajas en relación a las empresas locales que cuentan con información de carácter económico, político y jurídico que conocer los canales de distribución y el idioma y además cuentan con el apoyo del gobierno, de los consumidores y de los proveedores.

Se fundamenta pues en las imperfecciones del mercado *la teoría se desarrolla con base en el supuesto de que la empresa tiene, dentro del ámbito nacional, una ventaja monopolística o ventajas de propiedad que le permite explotarlas en otros países, (...) para que tales ventajas condujeran a una IED deberían ser específicas de la empresa inversora, así como fácilmente transferibles a través de fronteras nacionales.*¹²¹

¹²⁰ Trujillo Dávila María Andrea, Rodríguez Ospina Diego Fernando, Guzmán Vásquez Alexander y Becerra Plaza Gisele, *Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas*, Universidad del Rosario, Facultad de Administración, Editorial Universidad del Rosario, Bogotá Colombia, 2006, pág. 95.

¹²¹ Andrés María Fernanda y Salvaj Erica, *La internacionalización acelerada en Pymes de reciente creación*, I Congreso de la Red de Integración Latinoamericana 2011, Universidad Nacional del Litoral-Universidad del Desarrollo, Santa Fe, Argentina, 2011, pág. 2

La ventaja competitiva de una empresa le permitirá superar los inconvenientes de ser foránea, resultándole lucrativo explotarla en otros países, el tipo de acuerdo que principalmente se utiliza es la forma de licencia o la filial propia que favorecen la aparición de empresas multinacionales.

La *Teoría de la Internacionalización* tiene su origen en la teoría de los costes de transacción, surgió a finales de los años setenta influenciada por el trabajo del microeconomista Williamson en 1975 pero publicada en el libro de Buckley y Casson en 1976 para dar explicación al desenvolvimiento de la empresa multinacional.

La teoría consiste en que la empresa incorporará en su estructura organizativa transacciones como la tecnología, conocimientos, capacidades de dirección, entre otros, que el mercado hace de forma ineficiente o bajo mayor costo, estas transacciones ocurren cuando su costo en el exterior es mayor al costo de incorporarlas a la organización, estas transacciones generadas en el exterior del país de origen de la empresa contribuyen con la internacionalización de esta.

Existen dos variables que permiten entender porque las empresas salen de sus fronteras, la primera implica menores costos de localización *la empresa ubica sus actividades en donde estas tengan menores costos, lo cual puede explicar el motivo de porqué muchas empresas salen de sus propias fronteras. (...) la*

*empresa busca del exterior la obtención de recursos naturales tecnológicos o financieros con la finalidad de mejorar su cadena de valor.*¹²²

La segunda por su parte implica menores costos de transacción la cual plantea que la empresa crece internalizando mercados hasta el punto de lograr que los beneficios de esta acción compensen a sus costos, lo cual puede llevarla a buscar su salida fuera de sus fronteras,¹²³ es decir, la empresa busca distribuir y vender sus productos o servicios en el exterior sin intermediarios, a través de exportación o de producir en el exterior con el fin de incrementar sus ventas y así minimizar los costos de transacción.

Por tanto, dicha teoría implica que los beneficios de la internalización que implica la creación de una empresa multinacional, están asociados con la disminución de costos por parte de la empresa los cuales en su país de origen serían más altos.

La *Teoría Ecléctica* fue planteada por Dunning en 1981, plantea tres factores, el primero está relacionado con la ventaja específica *asociada a activos intangibles frente a sus competidores del país extranjero (...) ventaja que, al menos durante un tiempo (...) sea inaccesible a las empresas competidoras,*¹²⁴ el segundo se asocia con la ventaja de internalización *buscando mayor rentabilidad en los*

¹²² Medina Giacomozzi Alex, *Causas de la Internacionalización de la empresa*, Revista *Análisis Económico*, tercer cuatrimestre, año/vol. XX, número 045, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 2005, pág. 54

¹²³ *Ibid*, Pág. 55

¹²⁴ Medina Giacomozzi Alex, *Causas de la Internacionalización de la empresa*, Revista *Análisis Económico*, tercer cuatrimestre, año/vol. XX, número 045, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 2005, pág. 57.

nuevos mercados del exterior ¹²⁵y la tercera ventaja de localización *requiere que existan ventajas de localización con respecto a su propio país.*¹²⁶ A partir de los tres factores anteriores la empresa decidirá el nivel del proceso de internacionalización, si sólo exportará o decidirá invertir directamente en el exterior.

Como modelo explicativo, tal teoría presenta limitantes al ser considerado un *enfoque eminentemente estático, tiene como sujeto preferencial a empresas de gran tamaño y razonable implantación en los mercados internacionales y, como ya se ha mencionado, tiene un importante sesgo hacia la inversión directa exterior,*¹²⁷ por lo que su capacidad explicativa para el contexto de las pymes es muy limitado.

El *Modelo de Uppsala* establece que una empresa incursionará en los mercados externos de manera gradual, como un proceso evolutivo, en el cual la empresa se ira desarrollando con mayor regularidad en sus operaciones internacionales, *la empresa incrementará de forma gradual sus recursos comprometidos en un país concreto a medida que vaya adquiriendo experiencia de las actividades que se realizan en dicho mercado.*¹²⁸

¹²⁵ *Ibid*, Pág. 58

¹²⁶ *Ibidem*.

¹²⁷ Belso Martínez José Antonio, *Internacionalización y Pymes: Conclusiones para la actuación pública a partir de una análisis multivariante*, Universidad Miguel Hernández, *Revista Asturiana de Economía-RAE*, N° 27, 2003, pág.172.

¹²⁸ Trujillo Dávila María Andrea, Rodríguez Ospina Diego Fernando, Guzmán Vásquez Alexander y Becerra Plaza Gisele, *Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas*, Universidad del Rosario, Facultad de Administración, Editorial Universidad del Rosario, Bogotá Colombia, 2006, pág. 108.

De acuerdo a este modelo, la internacionalización de las empresas se lleva a cabo mediante etapas que implican cada vez más a la empresa en el mercado externo, esta serie de etapas se denomina cadena de establecimiento y está constituida por 1ª) *actividades esporádicas o no regulares de exportación*; 2ª) *exportaciones a través de representantes independientes*; 3ª) *establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero*; 4ª) *establecimiento de unidades productivas en el país extranjero*,¹²⁹ cada una de ellas demuestra diferentes modos de entrada al mercado externo, así como mayor cantidad de recursos comprometidos, mayor experiencia e información de este.

El modelo de Uppsala se considera pionero en el proceso de internacionalización como proceso de desarrollo gradual en el tiempo *poniéndose un especial énfasis en la naturaleza secuencial del aprendizaje obtenido a través de una serie de etapas que reflejan un compromiso creciente en los mercados exteriores*,¹³⁰ es por ello que muchas investigaciones de décadas recientes se han basado en tal modelo.

Por tanto, este modelo plantea que la falta de conocimientos sobre los mercados externos a los que la empresa desea entrar es el principal obstáculo para su desarrollo y posible éxito, a medida que aumenten los conocimientos y la experiencia en los mercados externos se abrirán nuevas oportunidades y nuevos mercados en los cuales se pueda incursionar.

¹²⁹ *Ibidem*

¹³⁰ *Ibidem.*

El *Enfoque de Innovación* se desarrolló paralelamente al Modelo de Uppsala y se centra en el estudio de la actividad exportadora como método de internacionalización para las pymes *tanto la decisión de internacionalización como la de innovación son decisiones creativas y deliberadas, desarrolladas dentro de los límites impuestos por el mercado y por las capacidades internas de la empresa.*¹³¹

Cabe señalar que las decisiones que se tomen serán en condiciones de incertidumbre, desconociendo sus consecuencias *a los directivos responsables de adoptar esas decisiones se les asigna el papel central en la promoción del proceso*¹³², por lo que se deben considerar alternativas y evaluar las posibles consecuencias.

2.3.2 La Internacionalización en las PyMES.

A pesar de que en los últimos años las pequeñas y medianas empresas han repercutido significativamente dentro del mercado interno, incursionando además en la escena internacional *su proceso de internacionalización se ha estudiado poco*¹³³, de acuerdo a la Secretaría de Economía las pymes conforman el 99% de las empresas en México y generan aproximadamente el 52% del total del Producto Interno Bruto sin embargo su dinámica exterior es marginal pues de los cinco

¹³¹ *Ibid*, pág. 113.

¹³² *Ibidem*

¹³³ Jean.Paul David, *Internacionalización de las Pymes: Una herramienta de análisis*, Revista Comercio Exterior, Vol. 54, Núm.2, Febrero de 2004, pág. 152.

millones aproximados de pymes que existen en el país solo *37 mil 500 empresas incursionan en comercio exterior*¹³⁴.

En México es un proceso que no se lleva a cabo con frecuencia por tales empresas, incluso no suele estar dentro de sus objetivos de negocio, esto se debe en gran medida al tipo de negocio que representan en el país el cual carece de un *management* capacitado con visión de crecimiento, a la falta de recursos para invertir, a la escasa competitividad que poseen, entre otros, *a pesar de la trascendencia de la internacionalización como fuente de progreso económico, las pymes todavía tienden a centrarse en el mercado interior. Ello es así por la falta de recursos, experiencia, información y economías de escala, y por una mayor aversión al riesgo.*¹³⁵

Sin embargo la internacionalización se presenta como un medio de crecimiento económico no sólo para las pymes sino también para los países de los cuales proceden, ya que la entrada a nuevos mercados resulta una oportunidad muy ventajosa, *la internacionalización ya sea en forma del más tradicional intercambio comercial, o bien a través de flujos de inversión extranjera directa (IED) o de*

¹³⁴ NTX/BDVG, *Disminuye presencia de México en comercio internacional*, en [Informador.com](http://www.informador.com.mx/economia/2010/207305/6/disminuye-presencia-de-mexico-en-comercio-internacional.htm), 05/junio/2010, <http://www.informador.com.mx/economia/2010/207305/6/disminuye-presencia-de-mexico-en-comercio-internacional.htm>, 20/09/14, 19:02 hrs.

¹³⁵ Canals Claudia, *Las pymes claves de la recuperación*, [Departamento de Economía Internacional, Estudios y Análisis Económico](#), "la Caixa", Informe mensual, núm. 338, Septiembre 2010, Unión Europea-Pymes ¿enclaustradas en el mercado local?.

*colaboraciones y alianzas empresariales transfronterizas tiende a favorecer el crecimiento económico.*¹³⁶

Las pymes poseen elementos que potencializándolos podrían tener éxito dentro de los mercados externos contribuyendo a su crecimiento, la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas *está referida básicamente a la decisión de exportar*¹³⁷.

Es necesario que las pymes en primera instancia fortalezcan su papel dentro del mercado interno, volviéndose competitivas y ofreciendo mayor calidad en los productos o servicios que ofrecen, esto junto con un mejor desempeño de su *management* les permitirá tener las bases necesarias para emprender proyectos de internacionalización con éxito, a pesar de ello *dado lo limitado de los recursos con los que cuentan las pymes, la internacionalización de sus negocios es probablemente la decisión más difícil que deban enfrentar por los numerosos riesgos que implica*¹³⁸

La participación del gobierno también es importante pues a través de instituciones, ferias, convenciones, agencias, etcétera, puede contribuir con el proceso de internacionalización de las pymes, *las administraciones públicas (...) pueden*

¹³⁶ Canals Claudia, *Las pymes claves de la recuperación*, Departamento de Economía Internacional, Estudios y Análisis Económico, "la Caixa", Informe mensual, núm. 338, Septiembre 2010, Unión Europea-Pymes ¿enclaustradas en el mercado local?.

¹³⁷ Andrés María Fernanda y Salvaj Erica, *La internacionalización acelerada en Pymes de reciente creación*, I Congreso de la Red de Integración Latinoamericana 2011, Universidad nacional del Litoral-Universidad del Desarrollo, Santa Fe, Argentina, 2011, pág. 2

¹³⁸ Orlando Pablo, *Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional*, CEDEX Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador, Universidad de Palermo, facultad de Ciencias económicas, Italia, pág. 8

*facilitar el acceso a la información y ayudar en la identificación de potenciales aliados extranjeros. Igualmente, el fomento de los clusters y networks, así como el apoyo financiero*¹³⁹ sin perder de vista que la base del impulso hacia la internacionalización se encuentra dentro de la propia empresa y su interés por competir en mercados externos.

Existen tres niveles de integración que las pymes experimentarán en el proceso de internacionalizarse, se trata de la delegación, la cooperación y el control, estos tres niveles reflejarán hasta donde llegarán las actividades que las pymes realicen en el exterior.

La *delegación* se refiere a las primeras gestiones que la empresa realizara en el mercado exterior en donde buscará a un socio que comprará y distribuirá sus productos o servicios *este enfoque permite a una pyme emprender, de manera lenta pero segura, un camino de internacionalización y obtener una primera apreciación del potencial de sus productos en los mercados exteriores.*¹⁴⁰

La *cooperación* se refiere a la posibilidad de crear asociaciones para entrar a mercados externos, las asociaciones estratégicas se forman cuando la demanda del exterior es mayor que los recursos que se tienen para cubrir tal necesidad, en este enfoque *la pymes conoce relativamente bien el mercado extranjero (oferta,*

¹³⁹ Canals Claudia, *Las pymes claves de la recuperación*, Departamento de Economía Internacional, Estudios y Análisis Económico, "la Caixa", Informe mensual, núm. 338, Septiembre 2010, Unión Europea-Pymes ¿enclaustradas en el mercado local?.

¹⁴⁰ Jean.Paul David, *Internacionalización de las Pymes: Una herramienta de análisis*, Revista Comercio Exterior, Vol. 54, Núm.2, Febrero de 2004, pág. 156.

*demanda, lengua, cultura de negocios, etcétera), pero no dispone de una red de contactos que le permita colocar sus productos (...).*¹⁴¹

El *control* la pymes suele adoptar este nivel cuando desea tener control sobre el producto, su distribución y los canales de venta o cuando el cliente final pide un número reducido de intermediarios, *la pyme debe disponer de un excelente conocimiento del país extranjero, de sus prácticas de negocio y de su lengua. También es importante contar con percepción local favorable en cuanto a empresas extranjeras.*¹⁴²

De la misma forma hay tres modos de penetración en el mercado extranjero que se determinan por el costo del proyecto, el enfoque transaccional, el contractual y el estructural, los cuales pueden ser llevados a cabo con cada uno de los niveles de integración y en conjunto se presentan como opciones de internacionalización para las pymes.

El *enfoque transaccional* está orientado al intercambio convencional de bienes y servicios, como puede ser la exportación o importación de productos, la relación entre los socios es limitada, *un enfoque transaccional permite un repliegue estratégico mucho más simple.*¹⁴³

¹⁴¹ *Ibidem.*

¹⁴² *Ibidem.*

¹⁴³ *Ibid*, pág. 157.

El *enfoque contractual* se lleva a cabo mediante un contrato por lo que su importancia es de dimensión jurídica exigiendo la participación de abogados, los derechos de aduana elevados, una reglamentación estricta, una capacidad de producción reducida y costos de transporte altos son algunos de los motivos por los cuales se usa este enfoque, *los enfoques contractuales deben crear lazos más duraderos que los de mercado y con menos obligaciones que las relaciones jerárquicas entre una sede social y una filial. Esta es una fórmula privilegiada cuando se trata de la venta de servicios en el extranjero y de transferencias tecnológicas.* ¹⁴⁴

El *enfoque estructural* cambia la organización contable de la empresa y la permanencia de esta, se requieren grandes cantidades de inversión, *la empresa invertirá en un país extranjero (...) para relocalizar su producción o aproximarse al mercado deseado (...) sobre fuentes de materia primas o de mano de obra calificada (...) no excluye la dimensión jurídica.* ¹⁴⁵

Conocer e implementar el nivel de integración y el modo de penetración en el proceso de internacionalización ayudan a conocer mejor el mercado externo al cual se desea entrar, delimitando los alcances que se persiguen, mitigando los riesgos y la incertidumbre y volviendo más sencillo tal proceso.

A pesar de lo anterior, el proceso de internacionalización en las pequeñas y medianas empresas es un nivel el cual está muy lejos de ser alcanzado por tales

¹⁴⁴ *Ibidem.*

¹⁴⁵ *Ibidem.*

empresas, su calidad económica, competitiva y de producción aún es muy limitada para hacer frente a la demanda de los mercados internacionales aunque aspirar a la internacionalización de las pymes repercutiría positivamente para la economía del país.

CAPITULO III

FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES

Como es de dominio público, las pequeñas y medianas empresas *juegan un papel clave de fortalecimiento del mercado interno y son, precisamente, el factor clave de un desarrollo regional equilibrado*¹⁴⁶, no obstante, su principal problema es el financiamiento. De ahí que una de las principales líneas de acción de la nueva administración del Presidente Enrique Peña Nieto sea en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 la implementación de *políticas públicas eficaces tendientes a facilitar el acceso al financiamiento*¹⁴⁷ a las pymes y con ello contribuir a la creación y a la expansión de estas unidades productivas esenciales para que el país alcance altas tasas de crecimiento económico.

Dentro de los principales problemas que las pymes enfrentan para acceder al financiamiento se encuentra *los altos niveles de las tasas de interés y costos de intermediación asociados con el crédito, los plazos cortos de los créditos que impiden financiar capital productivo (...) la insuficiente oferta de créditos, tasas de*

¹⁴⁶ Discurso, *El Presidente Calderón en la Ceremonia de Inauguración de la Semana Nacional Pyme 2012*, en *Presidencia de la República*, 06 de agosto de 2012, <http://www.presidencia.gob.mx/2012/08/el-presidente-calderon-en-la-ceremonia-de-inauguracion-de-la-semana-nacional-pyme-2012/>, 16/08/14, 17:15 hrs.

¹⁴⁷ Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, *Acceso al Financiamiento*, IV. México Próspero, pág. 75

*interés muy altas y diversidad de instrumentos que no dependan de garantías hipotecarias; además de la desconfianza por parte de la banca (...)*¹⁴⁸

Históricamente las pequeñas y medianas empresas han sido percibidas por las instituciones financieras como entes de alto riesgo *dado que en su mayoría no cuentan con planes de negocios, estimaciones adecuadas de crecimiento, suficiente infraestructura, fortalezas patrimoniales y en algunos casos carecen de formalidad.*¹⁴⁹

Se estima que del total de las pymes en México sólo 20% (...) *pide crédito*¹⁵⁰, casi el 70 por ciento de las pymes es financiada por sus propios proveedores ante el *insuficiente, caro y engorroso crédito bancario (...)* de la banca comercial en 17.80 por ciento, y de la banca de desarrollo en sólo 0.80 por ciento¹⁵¹ es por ello la necesidad de apoyar el crecimiento de crédito para las pymes, tanto a nivel banca comercial como a nivel banca de desarrollo.

El Gobierno Federal como parte de los objetivos de crecimiento económico del Presidente en turno Enrique Peña Nieto ha encomendado a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Banca de Desarrollo la labor de financiar

¹⁴⁸ Notimex, *Aportación de pymes cayó entre 2004 y 2009*, en *El Economista*, 18 de abril de 2011, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/04/18/aportacion-pymes-cayo-entre-2004-2009>, 12/07/14, 17:18 hrs.

¹⁴⁹ México Emprende, Productos y servicios, Financiamiento, *Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional México Emprende)*, <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/financiamiento/120-sistema-nacional-de-garantias>, 19/07/14, 16:17 hrs.

¹⁵⁰ Smilovitz Elie, *Desafíos económicos de México hacia 2018*, Revista *Alto Nivel*, 11 de julio de 2012, <http://www.altonivel.com.mx/22131-desafios-economicos-de-mexico-hacia-el-2018.html>, 13/08/14, 18:13 hrs.

¹⁵¹ Notimex, *Crédito bancario, caro y engorroso para Pymes*, en *El Universal*, lunes 01 de julio de 2013, <http://eluniversal.com.mx/pymes-tu-empresa-tu-negocio/2013/pymes-credito-banco-78706.html>, 19/08/14, 19:14 hrs.

áreas estratégicas del país, siendo las pequeñas y medianas empresas una de ellas.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha señalado que la Banca de Desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, cuyo objetivo fundamental es el de facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales; (...).¹⁵²

Es así como la Banca de Desarrollo se ha constituido como una herramienta de política económica encargada de promover el desarrollo económico del país resolviendo los problemas de acceso a los servicios financieros y mejorar las condiciones de los mismos para aquellos sectores que destacan por su contribución al crecimiento económico y al empleo: micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), infraestructura pública, vivienda para familias de bajos recursos, y el financiamiento a los productores rurales de ingresos bajos y medios.¹⁵³

La política de la Banca de Desarrollo ha centrado su atención en los sectores económicos que mayor impacto tienen en la economía del país y que más apoyo requieren como lo son las pequeñas y medianas empresas, los productores rurales, los proyectos de infraestructura, vivienda, entre otros.

¹⁵² Portal Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banca de Desarrollo, http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html, 19/01/14, 09:30 hrs.

¹⁵³ *Ibidem*

Asimismo se ha buscado complementar a los intermediarios financieros privados con fondeo y garantías para generar más y mejores formas de canalizar el crédito. En conjunto con otras dependencias de gobierno coordina más y mejores programas de apoyo al financiamiento con el fin de estimular la competitividad y la capitalización de las unidades productivas.

Históricamente, la Banca de Desarrollo ha sido un instrumento de política económica que ha sido fundamental en las estrategias que el gobierno en turno ha implementado. Su objetivo ha sido promover el crecimiento económico, impulsar la productividad y el fomento empresarial e incentivar con ello el empleo.

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 *la Banca de Desarrollo debe transformarse para ser una palanca real de crecimiento. El objetivo de la Banca de Desarrollo debe ser ampliar el crédito, con especial énfasis en áreas prioritarias para el desarrollo nacional como la infraestructura, además de las pequeñas y medianas empresas. (...) el esfuerzo debe estar dirigido a las empresas productivas que no consiguen financiamiento de la banca privada, de forma que puedan alcanzar una mayor escala de operación y adoptar tecnologías nuevas y más eficientes.*¹⁵⁴

La Banca de Desarrollo en México está integrada por Nacional Financiera, Bancomext Banco Nacional de Comercio Exterior, FIRA Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, FOCIR Fondo de Capitalización e Inversión del

¹⁵⁴ Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, *Meta Nacional IV: México Próspero*, <http://pnd.gob.mx/>, 12/01/14 05:51 hrs.

Sector Rural, BANOBRAS Banco Nacional de Obras, Financiera Rural, SHF Sociedad Hipotecaria Federal, BANSEFI Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros y BANJERCITO Banco Nacional del Ejército Fuerza Aérea y Armada.

Dentro de los resultados que la Banca de Desarrollo ha alcanzado al tercer trimestre de 2010 con respecto al tercer trimestre de 2007 se tienen *50% más MIPYMES beneficiadas por Nafin y Bancomext, 43% más productores rurales de bajos ingresos apoyados por Fira y Finrural, 159 municipios de alta y muy alta marginación más en cartera de Banobras. Se duplicó la proporción de créditos a la vivienda para personas de bajos ingresos.*¹⁵⁵

Cuadro No. 4

ATENCIÓN A SECTORES PRIORITARIOS

Sector de atención	sep-07	sep-10
MIPYMES atendidas	618,887	928,681
Productores rurales con ingresos menores a 3,000 smd	790,755	1,128,019
Municipios con alto y muy alto grado de marginación	218	377
Proporción de créditos individuales de vivienda a población con ingresos inferiores a 6 vsm	47%	90%

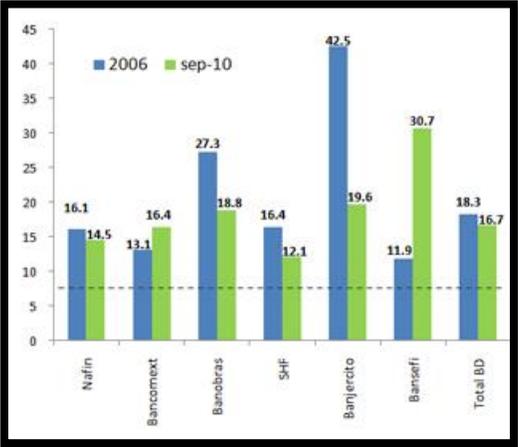
Fuente: SHCP Banca de Desarrollo, http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html, 19/01/14, 09:56 hrs.

¹⁵⁵ Portal Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banca de Desarrollo, http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html, 19/01/14, 09:51 hrs.

El crecimiento de la cartera de la Banca de Desarrollo ha buscado preservar el capital a través de prácticas bancarias sanas, el índice de capitalización (ICAP) es menos el doble del mínimo regulatorio del 8%, mientras que el índice de morosidad de la cartera de crédito al sector privado es del 3.3% porcentaje mejor que el que tenía en el años 2006.

Gráfica No. 18

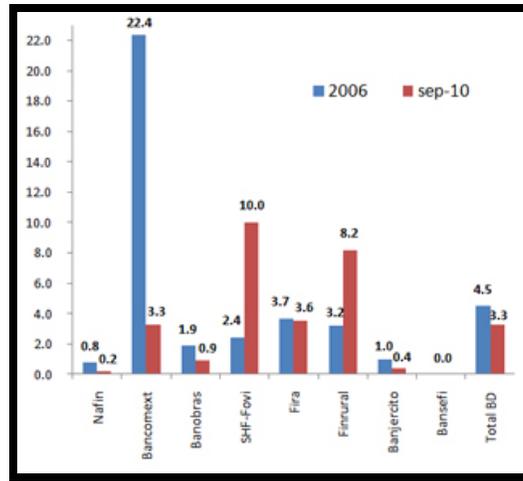
ÍNDICE DE CAPITALIZACIÓN (%)



Fuente: SHCP, *Banca de Desarrollo*, IMOR de la Cartera de Crédito Directo al Sector Privado de la Banca de Desarrollo, http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html, 19/01/14, 10:13 hrs.

Gráfica No. 19

INDICE DE MOROSIDAD (%)



Fuente: SHCP, *Banca de Desarrollo*, IMOR de la Cartera de Crédito Directo al Sector Privado de la Banca de Desarrollo, http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html, 19/01/14, 10:15 hrs.

Del total de las Instituciones que integran la Banca de Desarrollo sólo el Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera cuentan con programas financieros enfocados a atender las necesidades de las pequeñas y medianas empresas exportadoras o en vías de exportar.

3.1 Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

El comercio exterior ha tenido gran relevancia para el país, ya que se ha configurado como un elemento medular para la construcción de México como

nación y de sus relaciones con el mundo, es por ello que las exportaciones han sido un pilar fundamental para la evolución de la economía mexicana.

El Banco Nacional de Comercio Exterior se fundó el 8 de junio de 1937 durante la administración del presidente Lázaro Cárdenas como parte de la construcción de las instituciones del México moderno e inscribiéndose dentro de una política de apoyo a la economía, a través de programas de impulso al comercio, a la industria, a la actividad agropecuaria y, en general, a todos los ámbitos económicos decisivos para el desarrollo del país.

Desde sus inicios, Bancomext tuvo por objetivos *fomentar las exportaciones, en particular las agrícolas, y (...) mejorar la balanza de pagos del país mediante la promoción, el desarrollo y la organización del comercio exterior mexicano. En su momento también destacaron las acciones (...) para fortalecer la comercialización externa de los productos hechos en México. (...) en los años ochenta (...) se consolidó como el agente especializado en brindar apoyo integral a la comunidad exportadora.*¹⁵⁶

Posteriormente y como parte de la transición democrática iniciada en 2006, se *desincorporan las funciones de promoción del comercio exterior, con lo cual Bancomext se especializó en su papel fundamental en pro del financiamiento del comercio exterior.*¹⁵⁷

¹⁵⁶ Bancomext, *75 Años de Transformación Bancomext*, pág. 9 y 10

¹⁵⁷ *Ibidem*

Durante los últimos años, se han desarrollado *productos especializados de financiamiento y con un enfoque en sectores de alto dinamismo en el comercio internacional, además de diseñar productos en conjunto con otros intermediarios financieros para apoyar pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX).*¹⁵⁸

Tal Institución se ha configurado como la encargada de fomentar el financiamiento al comercio exterior y con ello la generación de divisas en el país, contribuyendo con la ampliación de las capacidades productivas de las empresas exportadoras y en su caso con la internacionalización de las mismas.

Es importante señalar que Bancomext ha ido adaptando sus programas financieros a las necesidades que el país ha ido presentando, así como a las demandas empresariales, ya que al igual que el comercio mundial el comercio en el país se ha vuelto más intenso y dinámico.

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio, México pasó del lugar 31 que ocupó en 1980 al 16 en el año 2011 en las exportaciones mundiales y del 21 en 1980 al 16 en 2011 en las importaciones mundiales.

La Secretaría de Economía ha señalado que *de 1980 a 2012 las exportaciones de México han crecido en 20.5 veces. A partir de la firma del TLCAN y gracias a una mayor apertura posterior, el comercio exterior mexicano ha crecido con mayor*

¹⁵⁸ *Ibidem*

intensidad, el crecimiento promedio anual de las exportaciones antes del tlcán fue de 16.8% y posterior al TLCAN fue de 28.5%.¹⁵⁹

Es por ello que Bancomext ha profundizado en apoyar a las empresas mexicanas que actualmente exportan, a fin de que se vuelvan más productivas y más competitivas y aumenten así su participación de mercado, a la vez que incursionen en nuevos mercados.

Busca atraer proveedores del exterior para que se establezcan en México, y así produzcan en nuestro país lo que desde fuera nos exportan, asimismo contribuye en la difusión de a información sobre las facilidades y beneficios que para nuestras empresas representa la firma de los tratados comerciales para incentivar la diversificación de nuestras exportaciones.

También ha fomentado el aumento del contenido nacional de las exportaciones y realiza acciones para incorporar a la cadena global de suministro a un mayor número de empresas mexicanas, particularmente Pymex.

Hoy en día, Bancomext brinda financiamiento para atender requerimientos tanto de corto, mediano como a largo plazo de las empresas que participan en el comercio exterior mexicano, incluyendo a empresas exportadoras y sus

¹⁵⁹ Secretaría de Economía, *Exportaciones de Bienes y Servicios de México (1989-2012)*, <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>, 28/08/14, 19:24 hrs.

proveedores, importadoras, empresas que sustituyen importaciones y generadoras de divisas.

Así distingue dos gamas de productos financieros, la primera, está orientada a las pymes con necesidades inferiores a los 3 millones de dólares y la segunda, está orientada a las empresas que requieren créditos mayores a partir de 3 millones de dólares o su equivalente en pesos.

3.1.1 Programas de Financiamiento Bancomext

Dentro de la dinámica del comercio exterior las Pymes son de gran relevancia, según el INEGI, *en el 2012 representaron el 68% de las transacciones comerciales internacionales del sector manufacturero (...) exportaron el 42% del valor de su producción.*¹⁶⁰

De acuerdo con el actual Director General de Bancomext, Enrique de la Madrid Cordero, uno de los objetivos estratégicos que esta administración es contribuir a incrementar el contenido nacional de las exportaciones a través de la incorporación de las cada vez más pymes en las cadenas de suministro de las principales industrias exportadoras, es decir, democratizar mucho más los beneficios del comercio exterior mexicano.

¹⁶⁰ Bancomext, Comercio exterior, <http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/perfiles/pymex/exportadores-importadores/index.html>
02/02/14, 08:44 hrs.

*El organismo cuenta con una herramienta especial para empresas con necesidades menores a 3 mdd; en México 33,000 pequeños negocios exportan apenas 5% de la mercancía que se vende al exterior.*¹⁶¹ Por ello el apoyo ofrecido a las pymes será a partir del PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A PYMES EXPORTADORAS E IMPORTADORAS a través de la banca comercial que incluye a 11 Bancos como ABC Capital, BANAMEX, Banca AFIRME, Banco BASE, BANCOMER, BANORTE, Banca MIFEL, SANTANDER y HSBC.

Este modelo de negocio, de segundo piso, la institución no trata directamente con los clientes, sino que las colocaciones son hechas a través de Intermediarios Financieros Bancarios y no Bancarios que quedan en primer lugar ante los clientes que solicitan el préstamo.

La gama de productos y servicios financieros de Bancomext está dirigida a atender las necesidades financieras hasta por 3 millones de dólares o su equivalente en pesos, está orientada a apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras Mexicanas (PYMEX), así como a empresas relacionadas con el comercio exterior, generadoras de divisas y del ramo turístico. Adicionalmente cuenta con fuentes de fondeo externas para financiar Proyectos Sustentables.

¹⁶¹ Mendoza Escamilla Viridiana, *Bancomext, apoyo para tu Pyme*, CNN Expansión, 09/03/14, 18:53 hrs.

El apoyo brindado va desde las necesidades de capital de trabajo, compra de materias primas, maquinaria y equipos, equipamiento, proyectos de inversión y cartas de crédito.

Dentro de los criterios básicos de admisión a los productos y servicios financieros de Bancomext se encuentran las empresas o personas físicas con actividad empresarial exportadoras directas o indirectas y empresas importadoras de materias primas o maquinaria que son una pyme exportadora o importadora, están legalmente constituidas en México, tienen dos años promedio de operación y/o experiencia en el giro, no se encuentran en concurso mercantil, suspensión de pagos o en estado de insolvencia y tener una experiencia crediticia favorable.

De acuerdo al Portal en línea de Bancomext en conjunto con ABC Capital cuenta con dos programas, el primero ABC PYMEX EMPRESARIAL tiene como destino atender las necesidades de capital de trabajo, activo fijo y equipamiento, los montos van desde 2 MDP hasta 14 MDP a plazos de 36 meses por capital de trabajo y hasta 60 meses. Solicitan aval y obligado solidario, garantía hipotecaria, fiduciaria y/o prendaria, alta SHCP, los últimos dos ejercicios y un parcial de los estados financieros, acta constitutiva, poderes y reformas y alguna documentación que compruebe que la empresa es exportadora directa o integrada a cadenas de exportación.

El segundo ABC PYMEX COMERCIAL dirigido a necesidades de capital de trabajo, activo fijo o equipamiento por montos desde 500 mil hasta 2MDP a un

plazo de 36 meses para capital de trabajo y hasta 60 meses para activo fijo y equipamiento, solicitando lo mismo que en el programa ABC PYMEX EMPRESARIAL.

BANAMEX y Bancomext cuentan con un producto llamado CRÉDITO NEGOCIOS COMERCIO EXTERIOR TURISMO el cual está dirigido a atender necesidades de capital de trabajo desde 35 mil pesos y hasta 9 MDP (2 millones de UDI's). Para créditos arriba de 4.5 MDP o plazos mayores a 36 meses se solicitan garantías hipotecaria, prendaria y/o prendaria bursátil. Dentro de la documentación básica solicitada se encuentra el reporte oficial del Buró de Crédito, dictamen de actas constitutivas y modificaciones, ser un exportador, un proveedor de un exportador, un importador o que está relacionado con actividades turísticas, antigüedad en el ramo de dos años de operación y ser mayor de edad.

Banca AFIRME y Bancomext tienen el programa PYMEX AFIRME en el cual otorgan créditos simples, cuenta corriente, arrendamiento financiero y factoraje para necesidades de capital de trabajo, equipamiento, importación y activo fijo, el monto de los créditos va de \$70,000.00 pesos hasta \$19.000.000.00 o su equivalente en dólares con un plazo de hasta 3 años para Capital de Trabajo y hasta 5 años para Activo Fijo. En este programa se ofrecen tasas preferenciales a clientes con actividad en el sector turístico y comercio exterior, dependiendo además del plazo y el monto de los créditos. Como garantía solicitan contar con un obligado solidario y dentro de la documentación básica piden el acta Constitutiva y los poderes de la empresa, así como los estados financieros.

Banco BASE y Bancomext trabajan a través de cuatro programas en conjunto, el primero B GLOBAL TRADE CRÉDITO SIMPLE, dirigido a capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, adquisición de equipo de transporte, adquisición o construcción de bodegas o locales comerciales, ampliación o construcción de naves industriales y cualquier otra transacción comercial relacionada con su actividad, el monto mínimo es de \$500,000.00 pesos o su equivalente en dólares. La documentación básica requerida consta de autorización consulta al Buró de Crédito, alta de la SHCP, copia de la escritura y modificaciones, poderes, estados financieros de los dos últimos ejercicios y relacional patrimonial.

El segundo programa, B GLOBAL TRADE PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO destinado a cubrir necesidades de tesorería o de efectivo, adquisición de inventarios, materias primas, insumos, partes, componentes, refacciones, pago de nómina, mano de obra, cuentas por cobrar, pago a proveedores y pago de seguros a un monto mínimo de \$500,000.00 pesos o su equivalente en dólares.

El tercer programa, B GLOBAL TRADE FX LOAN (CUENTA CORRIENTE) dirigido a las necesidades eventuales de tesorería con un monto mínimo de \$500,000.00 pesos o su equivalente en dólares.

Y el último programa, B GLOBAL TRADE CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE destinado a atender las necesidades de tesorería o de efectivo, adquisición de inventarios, materias primas, insumos, partes, componentes, refacciones, pago de

nómina, mano de obra, cuentas por cobrar, pago a proveedores y pago de seguros por un monto mínimo de \$500,000.00 pesos o su equivalente en dólares.

BANCOMER Y Bancomext cuentan además con el programa PYMES COMERCIO EXTERIOR dirigido a necesidades de activo fijo y capital de trabajo a montos desde 50 mil hasta 15 MDP a plazos hasta de 36 meses para capital de trabajo sin gracia y hasta 60 meses para activo fijo con hasta 6 meses de gracia. Como garantía solicitan la obligación solidaria con bienes inmuebles libres de gravamen y como documentación básica solicitan acta constitutiva, estados de cuenta o estados financieros con una antigüedad no mayor a seis meses, alta SHCP, autorización consulta Buro de Crédito y carta de exportador o importador.

BANORTE y Bancomext cuenta asimismo con el programa CREDIACTIVO COMERCIO EXTERIOR destinado a atender las necesidades de capital de trabajo y activo fijo por un monto máximo de hasta 4 millones de UDIS a un plazo de hasta 6 meses de gracia. De acuerdo al tipo de crédito puede ser con o sin garantía. Dentro de la documentación solicitada se encuentran las proyecciones financieras, programa de inversión firmado, alta SHCP, escrituras constitutivas y poderes, estados financieros con una antigüedad no mayor a seis meses, última declaración del ISR, estados de cuenta de cheques de los últimos tres meses de los bancos con que opera y tarjetón predial del último ejercicio.

Banca MIFEL y Bancomext cuentan con el Producto MIFEL EXPORTADOR destinado a las necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y

equipo y reestructuraciones que tengan por objeto anticipar o resolver problemas de cartera vencida con empresas viables por montos de hasta el equivalente a 3.26 millones de UDIS a un plazo de hasta 36 meses. Como garantía solicitan un aval propietario de un bien inmueble; para solicitar el crédito se debe contar con documentación que compruebe que son exportadores director o indirectos o importadores, así como escrituras de la sociedad en caso de ser personal morales, poderes y los estados financieros de los dos últimos ejercicios.

SANTANDER y Bancomext también trabajan con dos créditos, el primero es PYMEX MXN FINANCIAMIENTO COMEX compuesta por créditos revolventes para capital de trabajo, créditos simples para capital de trabajo y activos fijos hasta por \$8,000.000.00 de pesos hasta por 6 meses. Con garantía hipotecaria y aval u obligado solidario; se deberá presentar el acta constitutiva y sus modificaciones, poderes e identificación oficial.

El segundo crédito entre SANTANDER y Bancomext es PYMEX USD FINANCIAMIENTO COMEX compuesto por créditos revolventes para capital de trabajo, créditos simples para capital de trabajo y activos fijos hasta por \$1,000,000.00 DLLS hasta por seis meses. Con garantía hipotecaria y aval u obligado solidario; se deberá presentar acta constitutiva y sus modificaciones, poderes e identificación oficial.

HSBC y Bancomext trabajan en conjunto con el FONDO MÉXICO GLOBAL un programa de financiamiento de 13 mil millones de pesos. Tiene como objetivo

potencializar a las empresas en sus actividades de comercio internacional ya sean exportaciones o importaciones a través de cartas de crédito, factoraje internacional, crédito en cuenta corriente, entre otros. Dentro de la documentación a presentar solicitan la evidencia que compruebe la actividad de importación o exportación (facturas, contratos y pedidos de exportación, la Inscripción al Padrón de Importadores y Exportadores, pedimentos y facturas de importación y copia del conocimiento del embarque).

Además de los programas anteriormente señalados, Bancomext ofrece el FACTORAJE INTERNACIONAL de exportación para atender las necesidades de liquidez de las empresas mexicanas, con este programa Bancomext le paga a la empresa mexicana hasta el 90% del valor de la factura, le brinda cobertura contra el riesgo de no pago del comprador, la administración de las cuentas por cobrar y la gestión de cobranza en el extranjero mediante contrapartes que se ubican en el país del comprador.

Esta Institución también cuenta con el PROGRAMA DE GARANTÍAS que en primera instancia cuenta con los avales y garantías que no son otra cosa que mecanismos de apoyo tendientes a respaldar los compromisos de pago contractuales que las empresas asumen en sus actividades relacionadas con la exportación. Los Avales emiten cartas de crédito Stand-by para garantizar el cumplimiento de pagos u obligaciones de hacer y no hacer, está dirigido a las empresas y proveedores exportadores, empresas generadoras de divisas, empresas que sustituyen importaciones o que importan.

La Garantía Bursátil por su parte, garantiza el pago de capital o intereses de la emisión de papel comercial, certificados bursátiles o cualquier otro instrumento utilizado en el mercado de valores que permita mejorar la calificación que asignan las calificadoras a las emisiones bursátiles, cuyo propósito es financiar las operaciones de equipamiento, proyectos de desarrollo tecnológico, infraestructura, mejoramiento ambiental, bursatilización de activos y reestructuración de pasivos; está dirigido a empresas exportadoras, proveedores de exportadores, empresas generadoras de divisas, empresas que sustituyen importaciones o empresas que importan.

Bancomext también ofrece la Garantía Comprador que consiste en que los intermediarios financieros en el extranjero financien en sus países a compradores de productos o servicios mexicanos, está dirigido a exportadores mexicanos que requieren ofrecer a sus clientes opciones de financiamiento, la Garantía Automática cubre hasta 250 mil dólares y la Garantía Facultativa cubre entre 250 mil y tres millones de dólares.

Con lo anterior podemos observar que si bien existen apoyos financieros para las pequeñas y medianas empresas por parte de la principal institución encargada en integrar e incrementar la presencia de las empresas en el comercio internacional, éstos exigen que las empresas cuenten con una situación financiera sana, tengan un historial de crédito limpio y estén en posibilidades de cumplir con las obligaciones de los créditos.

Por lo cual, la situación financiera en la que se encuentre la pyme es muy importante y de ésta dependerán en un cien por ciento las posibilidades que tengan de crecer e integrarse en nuevos mercados.

De la misma forma, Bancomext ha firmado diversos Convenio de Colaboración entre diversos Estados de la República como son Yucatán, Puebla, Colima, Quintana Roo, Nayarit y Guanajuato con el fin de contribuir con el crecimiento de las pymes a partir de créditos atractivos y apegados a sus necesidades.

Dentro de los resultados alcanzados en 2013, la institución registró el mejor crecimiento, al reportar saldos de 102 mil 615 millones de pesos, 29 por ciento más que un año antes.¹⁶²

Bancomext apoyó a un total de 2783 empresas en su actividad. De estas, el 75% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas, que son atendidas por la banca comercial con fondeo o con garantía de Bancomext. (...) el número de PyMEX con financiamiento aumentó 135% en comparación con el 2012.¹⁶³

En relación a los programas con la banca comercial se ha podido disminuir las tasas de crédito que reciben las pymes mexicanas. En 2013, (...) otorgó financiamiento a 1,775 empresas, con un promedio de línea de millón y medio de

¹⁶² Grupo Fórmula, *Crecimiento Histórico de Bancomext en 2013*, 16 de enero de 2014, <http://www.radioformula.com.mx/notas.asp?Idn=384116>, 09/03/2014, 18:34 hrs.

¹⁶³ Portal Bancomext, *Bancomext creció 34.4% en su financiamiento al Sector Privado en 2013*, <http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/bancomext-crecio-344-por-ciento-en-su-financiamiento-al-sector-privado.html>, 02/02/14, 10:05 hrs.

pesos. El programa creció 156% respecto a 2012, al pasar de 1,758 mdp a 3,908 mdp.¹⁶⁴

Por su parte, el factoraje internacional ha apoyado las necesidades de liquidez por una cifra de 728 mdp, cantidad 275% por encima de los 194 mdp apoyados en 2012. Mientras que las garantías tuvieron un crecimiento del 143% (...), pasando de 731 en 2012 a 1,775 en 2013.¹⁶⁵

También se amplió la cobertura del producto a exportaciones a cinco países como Canadá, Alemania, Bélgica, Holanda y Colombia. Durante 2013 se procesaron 7,200 facturas de exportación, cifra muy superior a las 2,200 del 2012.¹⁶⁶

El saldo del sector privado avanzó 34.4%, cinco veces más a lo obtenido por la banca comercial en el mismo periodo.¹⁶⁷ En general, Bancomext ha mantenido números positivos reportando un crecimiento considerable con respecto a la banca de desarrollo, reportó saldo totales por 102,615 millones de pesos, lo que implica un crecimiento de 29% con respecto al 2012 y mayor al de la banca de desarrollo que fue de 18%.¹⁶⁸

¹⁶⁴ *Ibidem*

¹⁶⁵ *Ibidem*

¹⁶⁶ *Ibidem*

¹⁶⁷ CNN Expansión, *El financiamiento de Bancomext crece 29%*, <http://www.cnnexpansion.com/economia/2014/01/14/financiamiento-de-bancomext-crece-29>, 09/03/14, 18:47 hrs.

¹⁶⁸ Portal Bancomext, *Bancomext creció 34.4% en su financiamiento al Sector Privado en 2013*, <http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/bancomext-crecio-344-por-ciento-en-su-financiamiento-al-sector-privado.html>, 02/02/14, 10:05 hrs.

Tomando en cuenta todos los programas de financiamiento de primer y segundo piso Bancomext en el años 2013 tuvo una derrama de recursos de 154,958 millones de pesos (...). Actualmente (...) apoya a 2,783 empresas en sus programas de Garantías, Fondeo, Factoraje y Banca de Empresas. (...) se generaron 7,083 empleos directos y se coadyuvó a conservar otros 212,589. (...) cerró con una cartera vencida de tan sólo el 1.2%, una de las más bajas del sistema bancario.¹⁶⁹

A nivel nacional Bancomext se ha posicionado como el banco de desarrollo líder en impulsar proyectos de inversión con alto impacto en el desarrollo regional, los apoyos financieros beneficia a 22 estados (...) como los destinos de sol y playa que representan el 75% de dichos apoyos. (...) en el caso de Naves Industriales, el apoyo se ha canalizado en 48 ciudades del país (...) se han apoyado de manera indirecta a más de 850 empresas en 19 sectores de la economía.¹⁷⁰

Siguiendo los resultados alcanzados en 2013 Bancomext continuará principalmente (...) financiando las exportaciones del país, ya que una empresa exportadora paga salarios en promedio 30 por ciento más altos,¹⁷¹ de la misma forma, apoyará a los sectores estratégicos del país que contribuyan con el crecimiento económico y/o generen divisas dentro del país.

¹⁶⁹ *Ibidem*

¹⁷⁰ *Ibidem*

¹⁷¹ Grupo Fórmula, *Crecimiento Histórico de Bancomext en 2013*, 16 de enero de 2014, <http://www.radioformula.com.mx/notas.asp?Idn=384116>, 09/03/2014, 18:34 hrs.

La estrategia de Bancomext de incrementar el contenido nacional de las exportaciones, apoyar a un mayor número de Pymex a través de la banca comercial, consolidar el modelo sectorial, acompañar con financiamiento las oportunidades que las reformas estructurales brinden, generar acciones coordinadas para obtener resultados con mayor impacto y en menor tiempo e incorporar a un mayor número de empresas a las cadenas globales de suministro está en marcha y se espera que se cumpla a fin de lograr un impacto en la derrama económica, en la generación de empleos e infraestructura y en el crecimiento económico del país.

3.2 Nacional Financiera

Bajo un contexto de importantes transformaciones en el país se creó Nacional Financiera en el año de 1934, con el fin de contribuir con el desarrollo económico que a través de la promoción del mercado de valores y la movilización de los recursos financieros hacia actividades productivas del país.

En 1937 colocó los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, captó el ahorro nacional emitiendo sus propios títulos financieros, fortaleciendo el mercado de valores que le daría suficiente peso dentro del sistema económico del país. Pronto se convertiría en un instrumento para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México que contribuyó con el proceso de consolidación del aparato bancario nacional.

En la década de los años cuarenta, Nafinsa se encargaría de movilizar el ahorro hacía la promoción de la inversión productiva, convirtiéndose en banca de fomento y adquiriendo las facultades para promover, crear y apoyar financieramente a empresas prioritarias, formar un mercado nacional de valores y actuar como agente financiero del país.

Además, se le otorgarían los mecanismos necesarios para promover la inversión de grandes capitales en obras de infraestructura e industria básica como parte de la política de industrialización que se siguió en esos años basada entre otras cosas en la sustitución de importaciones.

Gracias al apoyo de Nafinsa surgieron importantes empresas estratégicas para el desarrollo económico del país ya que su participación no sólo sería financiera sino también apoyaría con asesoría, evaluación de proyectos, operación y venta de proyectos y empresas industriales.

Nafinsa se ha caracterizado también por el impulso y desarrollo del mercado de valores, modificó y diversificó sus instrumentos de captación, participó además, en los primeros esfuerzos por captar capitales de riesgo en el extranjero. Y en los años setentas se transformaría en banca múltiple, diversificando sus fuentes de recursos y llevando sus acciones de fomento a muchas regiones del país y pudiendo contratar líneas de crédito en el mercado internacional de capitales en condiciones ventajosas para el desarrollo del país, asimismo ha crecido

internacionalmente localizando oficinas en los centros financieros más importantes del mundo y llevando a cabo proyectos mediante cooperación internacional.

A través de la actividad fiduciaria, Nafinsa ha realizado importantes actividad en favor de las áreas productivas marginadas del país que se buscaba promover a través de recursos patrimoniales por cuenta de terceros.

Hoy en día los objetivos de Nafinsa han aumentado y se han adaptado a las necesidades económicas del país por ello su misión ha sido promover el acceso de las MIPYMES a los servicios financieros; impulsar el desarrollo de proyectos sustentables y estratégicos para el país; promover el desarrollo del mercado de valores y fungir como Agente Financiero del Gobierno Federal¹⁷², contribuyendo con el crecimiento y la creación de empleos en el país.

Su visión ha estado enfocada en ser el principal impulsor de desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.¹⁷³

Sus objetivos han estado enfocados en el desarrollo de las empresas a través de sus productos financieros, capacitación, asistencia técnica e información con el fin de impulsar su competitividad y la inversión productiva, busca además promover el

¹⁷² Nacional Financiera, *Nuestras Estrategia*, <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/sobre-nafinsa/nuestra-estrategia/nuestra-estrategia.html>, 07/02/14, 23:11 hrs.

¹⁷³ *Ibidem*

desarrollo de los proyectos estratégicos y sustentables para el país y fomentar el desarrollo regional de este.

Aunado a lo anterior, Nafinsa tiene por objetivo desarrollar los mercados financieros y la industria de capital de riesgo en el país como fuentes de financiamiento para los emprendedores y las pequeñas y medianas empresas.

Es clara la importancia que revisten las pequeñas y medianas empresas dentro de los programas de financiamiento en Nafinsa, ya que no sólo están presentes dentro de su misión institucional sino que además Nafinsa cuenta con programas de financiamiento adecuados a atender las necesidades de las pymes.

3.2.1 Programas de Financiamiento Nafinsa

Nacional Financiera cuenta con PROGRAMA CRÉDITO PyME enfocado en apoyar a las pequeñas y medianas empresas que buscan crédito de forma viable y de fácil acceso puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo de acuerdo a sus posibilidades de garantía y pago.

Dentro de la documentación básica solicitada se encuentra el comprobante de domicilio fiscal, el alta ante la SHCP, la cédula de identificación fiscal, solicitud de consulta en el Buró de Crédito e información adicional requerida para calcular la capacidad de pago.

El Programa Crédito PyME se instrumenta a través de diferentes Intermediarios Financieros participantes entre los más importantes se encuentran BANCA AFIRME, BANAMEX, HSBC, INBURSA, BANCA MIFEL, BANORTE, BANCO DEL BAJÍO, BBVA BANCOMER, BANSI, SANTANDER, BANCO INTERACCIONES, IXE, MULTIVA, FAMSA, BX+, MI BANCO AUTOFIN, BANCO AMIGO, INVEX BANCO, y BANREGIO.

BANCA AFIRME en conjunto con Nafinsa cuentan con tres productos, el primero CRÉDITO PYME AFIRME PARA CAPITAL DE TRABAJO, el cual es otorgado por un monto de \$4,000,000.00 en un plazo de hasta por tres años. El segundo CRÉDITO PYME AFIRME PARA ACTIVO FIJO, por un monto de \$4,000,000.00 a un plazo de hasta cinco años. El tercer producto CAPITAL DE TRABAJO E INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO por un monto de \$4,000,000.00 a un plazo de hasta cinco años.¹⁷⁴

Banca MIFEL y Nafinsa cuentan con tres productos en común MIFEL PYME CAPITAL DE TRABAJO por un monto de 900 mil UDIS a un plazo de 36 meses. MIFEL PYME ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO por un monto de 900 mil UDIS hasta por 36 meses. Y finalmente, MIFEL PYME ADQUISICIÓN O REMODELACIÓN DE INMUEBLES por un monto de 900 mil UDIS hasta por 60 meses.¹⁷⁵

¹⁷⁴ Nacional Financiera, *Comparativo Crédito PyME*, 2011.

¹⁷⁵ *Ibid*, pág. 02

Banco VE POR MÁS y Nafinsa trabajan con dos productos, TRADICIONAL PYME CAPITAL DE TRABAJO por un monto de 3.26 millones de UDIS hasta 36 meses y el TRADICIONAL PYME ACTIVO FIJO por un monto de 3.26 millones de UDIS hasta 60 meses.¹⁷⁶

SANTANDER y Nafinsa por su parte, cuentan con cinco productos en común; CRÉDITO PYME SIMPLE hasta por \$1,500,000 para negocios nuevos y hasta \$2,000,000 para negocios en marcha sin garantía hipotecaria a un plazo de 36 y 60 meses. CRÉDITO ÁGIL COBERTURA REVOLVENTE hasta por \$4,000,000 sin garantía hipotecaria a un plazo de 12 meses con opción a renovación automática por buen comportamiento neto de crédito. CRÉDITO SIMPLE TASA TOPE hasta \$6,000,000 diversas alternativas en garantías hasta por 60 meses. CRÉDITO EN LÍNEA TASA TOPE REVOLVENTE hasta por \$6,000,000 diversas alternativas en garantías hasta por 18 meses. SUPERCRÉDITO NEGOCIO REPECOS desde \$30,000 hasta \$200,000 hasta por 48 meses.¹⁷⁷

BANAMEX y Nafinsa cuentan con dos productos, CRÉDITO CAPITAL DE TRABAJO por un monto de hasta \$9,000,000.00 hasta 60 meses de crédito y el CRÉDITO DESARROLLO PYME BANAMEX por un monto de hasta \$4,500,000.00 hasta por 60 meses.¹⁷⁸

¹⁷⁶ *Ibidem*

¹⁷⁷ *Ibid*, pág. 03

¹⁷⁸ *Ibid*, pág. 04

BANORTE y Nafinsa por su parte cuenta con dos productos CREDIACTIVO DIANA por un monto de 100 mil pesos hasta 9 millones de pesos a un plazo de 5 a 10 años y el CREDIACTIVO EMPRESARIAL por un monto de hasta 14 millones de pesos a un plazo de 5 a 10 años.¹⁷⁹

BANREGIO y Nafinsa apoyan a las pymes a través de dos productos, GLOBAL PYME CAPITAL DE TRABAJO por montos desde los \$80,000 pesos hasta los 900,000 UDI'S a un plazo de 36 meses y GLOBAL PYME ACTIVO FIJO por montos desde los \$80,000 pesos hasta los 900,000 UDI'S hasta por 60 meses.¹⁸⁰

INTERACCIONES y Nafinsa cuentan con CREDIBINTER CAPITAL DE TRABAJO hasta por montos de \$7,500,000 pesos o su equivalente en DLS a un plazo de 36 meses. CREDIBINTER ACTIVOS FIJOS hasta por montos de \$7,500,000 pesos o su equivalente en DLS hasta por 120 meses. FINANCIAMIENTO PARA OBRA PÚBLICA desde los 10 millones de pesos hasta por 48 meses y PRO-GOBINTER COMPRAS DE GOBIERNO desde los 900,000 UDIS hasta por 36 meses.¹⁸¹

INVEX BANCO y Nafinsa trabajan en conjunto con TRAJE A LA MEDIDA EMPRESAS estableciendo montos, plazos y tasas de acuerdo a las necesidades del cliente.¹⁸²

¹⁷⁹ *Ibidem*

¹⁸⁰ *Ibidem*

¹⁸¹ *Ibid*, pág. 05

¹⁸² *Ibidem*

Por su parte, HSBC y Nafinsa cuentan con TARJETA HSBC EMPRESAS MICROEMPRESAS otorgan montos de \$20,000 hasta \$400,000 pesos. TARJETA HSBC EMPRESAS PEQUEÑA EMPRESA hasta por \$2,500,000 a 36 meses. TARJETA HSBC EMPRESAS MICROEMPRESAS con montos de \$20,000 hasta \$400,000 pesos a 36 meses y la TARJETA HSBC EMPRESAS PEQUEÑA EMPRESA hasta por \$2,500,000 a 36 meses.¹⁸³

BANSEFI y Nafinsa cuenta con CRÉDITO SIMPLE por montos desde \$145 mil y hasta \$900 UDIS hasta 24 meses. ARRENDAMIENTO FINANCIERO desde \$145 mil y hasta \$900 mil UDIS a 48 meses. REFACCIONARIO CRÉDITO SIMPLE desde \$145 mil y hasta \$900 mil UDIS hasta por 48 meses y CREDIAUTO hasta por \$900 UDIS hasta por 48 meses.¹⁸⁴

BANCO AHORRO FAMSA y Nafinsa trabajan bajo el esquema de dos productos, CRÉDITO PYME CUENTA CORRIENTE con un monto mínimo de \$100,000.00 pesos y máximo de 900,000 UDIS a un plazo de 36 meses y el CRÉDITO PYME SIMPLE con un monto mínimo de \$100,000.00 pesos y máximo de 900,000 UDIS a un plazo de hasta 60 meses.¹⁸⁵

IXE y Nafinsa ofrecen cuatro productos, CREDINET EXPRESS CAPITAL DE TRABAJO para montos desde \$100,000 hasta \$15,000,000 a un plazo de 36 meses. CREDINET CAPITAL DE TRABAJO para montos desde \$200,000 hasta

¹⁸³ *Ibid*, pág. 06

¹⁸⁴ *Ibidem*

¹⁸⁵ *Ibid*, pág. 07

\$15,000,000 a un plazo de 36 meses. CRÉDITO SIMPLE PARA ACTIVO FIJO O CAPITAL DE TRABAJO para montos desde \$200,000 hasta \$15,000,000 a un plazo de 60 meses y CRÉDITO SIMPLE EXPRESS PARA ACTIVO FIJO O CAPITAL DE TRABAJO para montos desde \$100,000 hasta \$15,000,000 a un plazo de 60 meses.¹⁸⁶

BANCO DEL BAJÍO y Nafinsa trabajan en conjunto en cuatro productos, APOYO A PYMES CAPITAL DE TRABAJO para montos desde \$1,000,000 hasta \$5,000,000 a un plazo de 3 años. APOYO A PYMES ACTIVOS FIJOS para montos desde \$1,000,000 y hasta \$5,000,000. APOYO MIPYMES CAPITAL DE TRABAJO para montos desde \$200,000 a \$999,000 y APOYO MIPYME ACTIVOS FIJOS para montos desde \$200,000 hasta \$999,000 a un plazo de 4 años.¹⁸⁷

INBURSA y Nafinsa cuentan con cinco productos, INBURPYME para adquisición de inmuebles, liquidez y sustitución de pasivos, montos desde \$500,000 sin límite de acuerdo a la capacidad de pago por un plazo de hasta 10 años. CRÉDITO EXPRESS ESCUELA para capital de trabajo o fines empresariales por \$1,000,000 a un plazo de 36 meses. INBURPYME para adquisición de inmuebles, liquidez y sustitución de pasivos sin límite de monto dependiendo de la capacidad de pago y garantía hipotecaria con un monto mínimo de \$500,000 a un plazo de hasta 10 años. CRÉDITO EXPRESS MÉDICOS para adquisición de equipo hasta por \$1,000,000 a un plazo de 36 meses y el último producto que manejan es la LÍNEA

¹⁸⁶ *Ibid*, pág. 08

¹⁸⁷ *Ibidem*

DE CRÉDITO TELMEX para capital de trabajo o fines empresariales por un monto mínimo de \$10,000 y máximo de \$360,000 a un plazo de 36 meses.¹⁸⁸

BANCOMER y Nafinsa trabajan en conjunto a través del CRÉDITO EQUIPAMIENTO por un monto de hasta \$12,000,000 a un plazo de hasta 60 meses. TARJETA NEGOCIOS por un monto de 50 mil pesos y hasta 3.4 MDP a un plazo de hasta 24 meses. CRÉDITO LÍQUIDO por un monto de hasta 3.26 MDU a máximo 3 años. CRÉDITO SIMPLE, ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y REFACCIONARIO por un monto dependiendo a la capacidad de pago a un plazo de máximo 7 años. CREDIPROVEEDORES financiamiento electrónico de cuentas por cobrar el monto depende de la capacidad de pago por máximo 180 días y finalmente cuenta con el CRÉDITO SIMPLE, ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y REFACCIONARIO por montos de 300,000 hasta 12 MDP por un plazo de máximo 10 años.¹⁸⁹

Con lo anterior podemos resaltar que los productos de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas de Nafinsa con los Intermediarios Financieros es muy variada y con amplias opciones apegadas a las necesidades de cada empresa, sin embargo, los programas enfocados a las pymes en el comercio exterior son muy limitados, sus programas están orientados mayoritariamente a apoyar su desenvolvimiento en el mercado interno.

¹⁸⁸ *Ibid*, pág. 09

¹⁸⁹ *Ibid*, pág. 10

El Director General de Nacional Financiera, Jacques Rogozinski, señaló que dentro de las acciones de la nueva administración se han implementado nuevas estrategias que buscan ampliar la cobertura de Nafinsa en el financiamiento al sector empresarial.

Algunos de los principales resultados de Nafinsa ha sido el aumento de los recursos de crédito directo al sector privado, con el ello el número de empresas apoyadas creció, lo cual permitió pasar de un saldo crediticio de 213 mil millones de pesos registrado al cierre del año 2012 a cerca de 250 mil millones, lo que implicará un crecimiento de 13 por ciento del saldo de cartera para el cierre de 2013.¹⁹⁰

Al cierre de 2013 Nafinsa obtuvo un resultado neto positivo con una utilidad de 422 millones de pesos (31 por ciento).¹⁹¹

Siguiendo el objetivo de apoyar a las pequeñas y medianas empresas Nafinsa en el periodo de enero a agosto de 2013 colocó 9,124 MDP en el renglón de microcréditos, con lo que se apoyó a 1 millón 17,137 negocios de este tipo.¹⁹²

Nacional Financiera es clave para el desarrollo empresarial del país, por ello la administración en curso ha buscado alternativas de financiamiento tanto para las

¹⁹⁰ Agencias, *Fluirá el crédito en 2013:Nafin*, El Siglo de Torreón, <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/880584.fluira-el-credito-en-2013-nafin.html>, 20/03/14, 22:43 hrs.

¹⁹¹ Redacción, *Cartera de créditos morosos creció 105.5 por ciento en 2013: CNBV*, La Jornada, <http://www.lajornadadeoriente.com.mx/2014/02/10/cartera-de-creditos-morosos-crecio-105-5-por-ciento-en-2013-cnbp/>, 20/03/14, 22:48 hrs.

¹⁹² Nafinsa, Sala de Prensa, *En ocho meses Nafinsa colocó 9,124 MDP en Microcréditos*, http://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafinsa/sala-de-prensa/boletin_18_13.html, 23/03/14, 18:01 hrs.

empresas grandes como para las pequeñas y medianas empresas. En los últimos meses Nafinsa firmó diversos Acuerdos de Colaboración y Alianzas Estratégicas con algunos Estados de la República como Querétaro, Chiapas, Zacatecas, Aguascalientes, San Luis Potosí, Campeche, Tabasco, Guerrero y otros, con el fin de conjuntar esfuerzos en beneficio de la base empresarial mexicana y en específico de las pymes.

CAPITULO IV

LAS PYMES EN EL MARCO DEL ACUERDO GLOBAL MÉXICO-UE (AGMUE)

Hoy en día los procesos productivos a nivel global se han desarrollado de tal manera que han contribuido con un mayor número de intercambios comerciales y a relaciones económicas más estrechas entre los países que participan en el comercio internacional. México representa un claro ejemplo, de acuerdo al Fondo Monetario Internacional en el 2013 ocupó el catorceavo lugar en el ranking de las economías más grandes del mundo.

La política comercial de México se ha fijado como objetivo la diversificación de sus mercados externos y con ello la de sus relaciones económicas, *el surgimiento de nuevos bloques regionales con creciente poder adquisitivo abre la oportunidad para diversificar nuestro comercio en nuevos mercados.*¹⁹³

Por años los intercambios comerciales mexicanos se han centrado en un solo mercado, el estadounidense, ocasionando una gran dependencia hacia esa economía por ello, ha sido de vital importancia la diversificación de los socios comerciales y la apertura de nuevos mercados ya que esto le permite a México

¹⁹³ Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, *México con Responsabilidad Global*, <http://pnd.gob.mx/>, 22/03/14, 18:09 hrs.

incrementar su dinámica comercial, incentivar al sector empresarial con nuevas opciones de intercambio y con ello aumentar su crecimiento económico.

Es así como después de un amplio proceso de cabildeo México inició relaciones económicas y comerciales con la Unión Europea las cuales comenzaron en la década de los años sesenta y posteriormente las necesidades y la coyuntura política y económica tanto nacional como internacional las consolidarían hasta inscribirse en la firma del Acuerdo Global.

En los años noventa México y la Unión Europea afianzaron sus relaciones económico-comerciales con el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global), así como con el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) en el año 2000.

Si bien ha habido una amplia coincidencia entre México y la UE en materia de política internacional, en el ámbito de sus relaciones económicas y comerciales no hace mucho tiempo parecían estarse distanciando y tener intereses divergentes. No fue sino hasta finales de los años noventa cuando lograron revertir dicha tendencia para darle un nuevo rumbo a sus relaciones económicas, políticas y de cooperación.¹⁹⁴

¹⁹⁴ Piñón Antillón Rosa María, *El Acuerdo Global: ¿una nueva era en las relaciones entre México y la Unión Europea?*, en Piñón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA, 2005, pág. 28

La voluntad política tanto de México como de la Unión Europea facilitó que convergieran los intereses entre ambos reconociendo la necesidad de dinamizar el intercambio comercial y fomentar la cooperación, con la entrada en vigor del Acuerdo Global las relaciones económicas y políticas adquirieron perspectivas más amplias.

Para México el Acuerdo Global significó la oportunidad para fortalecer sus relaciones con uno de los mercados más grandes e importantes del mundo diversificando la dinámica de su comercio exterior concentrada en un solo mercado, asimismo este hecho consolidó el proceso de modernización económica y liberalización económica emprendida una década atrás.

Mientras que para la Unión Europea significó la oportunidad de acercarse a América Latina haciendo contrapeso al papel económico y comercial de EEUU en la región además, aplicó la política de cooperación para el desarrollo buscando *contribuir al desarrollo económico y social (...) de los países en desarrollo, particularmente, de los más desfavorecidos (...) pretende que estos (...) se inserten armoniosamente en la economía mundial (...).*¹⁹⁵

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México se firmó en Bruselas el 08 de diciembre de 1997 de él se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México

¹⁹⁵ Castañeda Claudia, *La Cooperación para el desarrollo: México y la Unión Europea* en Piñón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, 2005, pág. 183.

(TLCUEM) que entraría en vigor en julio del años 2000 para el comercio de bienes y en el 2001 para el comercio de servicios, después de la ratificación de los Parlamentos de los quince Estados Miembros de la Unión Europea, del Parlamento Europeo y del Congreso del Estado Mexicano.

Desde la firma del Acuerdo Global en 1997 hasta su entrada en vigor en el año 2000, el Acuerdo estuvo vigente a modo de *fast track*, es decir, bajo un Acuerdo Interino que sólo necesitó para su entrada en vigor, la ratificación del Parlamento Europeo y del Congreso del Estado Mexicano, éste permitió establecer la Zona de Libre Comercio que se materializaría años después con la entrada en vigor del Acuerdo Global.

El Acuerdo Global fue el primer Convenio que la Unión Europea firmó con un país de América Latina y el más amplio en firmar fuera de su región, años después le seguirían Chile y el Mercosur. Es claro que la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte influyó fuertemente en el interés de la Unión Europea en firmar tal acuerdo con México.

(...) el Acuerdo Global constituyó, en su momento, el convenio más ambicioso celebrado por la UE (...) el TLCUEM fue para la UE su primer tratado de libre comercio trasatlántico y un importante precedente para negociaciones posteriores con otros países latinoamericanos.¹⁹⁶

¹⁹⁶ Gómez Cavazos Adriana, *El Acuerdo Global, un logro para la política exterior de México*, en Piñón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECESA México, 2005, pág. 67

A pesar de que con anterioridad las relaciones entre la Unión Europea y México estuvieron sustentadas en diversos Acuerdos, el Acuerdo Global tuvo la característica de incluir la “cláusula democrática” que además de sentar las bases para institucionalizar el diálogo político, fortalecer las relaciones comerciales y económicas y reforzar y ampliar la cooperación, estuvo basado en el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales.

El Parlamento Europeo insistió particularmente a la Comisión Europea para que incluyera en el Acuerdo Global la llamada “cláusula democrática”, que no había sido incluida en ningún acuerdo firmado previamente con México.¹⁹⁷

Como anteriormente se mencionó dicho Acuerdo está sustentando en tres pilares que le han dado gran relevancia y trascendencia a éste, esto se ha debido a que va más allá de los fines económicos y comerciales tradicionales, el primero de ellos es el *diálogo político* y está basado en los principios democráticos y el respeto a los derechos humanos, fue la herramienta más poderosa dentro del Acuerdo Global ya que ha permitido el entendimiento de ambas partes y el fortalecimiento de la relación bilateral, además gracias a él se institucionalizó el diálogo entre parlamentarios del Congreso de la Unión del Estado Mexicano y el Parlamento Europeo.

¹⁹⁷ Velasco Pufleau Mónica, *El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México, Nota Informativa, “Balance 2007-2008”*, Direction Générale pour les Politiques Externes de l’Union, Parlamento Europeo, Bruselas, 2008, pág. 06.

*The Global Agreement (...) established a new framework for dialogue in the political, economic and cooperation fields between the European Union and Mexico.*¹⁹⁸

El objetivo del diálogo político *es fomentar un clima de comprensión y tolerancia entre los pueblos y las culturas respectivas, en el marco del respeto a los principios democráticos y de los derechos humanos, la voluntad de mantener la paz e instaurar un orden internacional equitativo y estable.*¹⁹⁹

La *liberalización comercial* fue el segundo pilar en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, la asociación económica tuvo por objetivos establecer un marco para *fomentar la liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios, (...) fomentar la liberalización progresiva y recíproca de los movimientos de capital y pagos entre México y la Comunidad Europea, (...) la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública sobre una base de reciprocidad.*²⁰⁰

El *fortalecimiento de la cooperación* es el tercer pilar en la cual la Unión Europea destinaría una parte de su presupuesto en veintinueve sectores prioritarios y estratégicos que contribuirían con el desarrollo y crecimiento de México como por ejemplo la cohesión social, la gobernanza, el desarrollo económico, la

¹⁹⁸ European Commission, *Mexico Country Strategy Paper 2007-2013*, pág. 10

¹⁹⁹ Velasco Pufleau Mónica, *El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México, Nota Informativa, "Balance 2007-2008"*, Direction Générale pour les Politiques Externes de l'Union, Parlamento Europeo, Bruselas, 2008, pág. 08.

²⁰⁰ *Ibid*, pág. 12

competitividad, la cultura, la educación, entre otros. Gracias a la “Cláusula Evolutiva” se pueden aumentar los niveles de cooperación o complementar los existentes, se concede además la posibilidad de establecer Acuerdos Sectoriales en áreas específicas.

En el marco de la cooperación se han diseñado diversas estrategias que se han contenido en los *Country Strategy Papers* y han estado delimitadas por periodos de tiempo, el último en llevarse a cabo fue para el periodo 2007-2013 y para ese periodo la cooperación fue concebida como *un apoyo dinámico adicional, destinado a ayudar a México a desarrollar políticas específicas para afrontar los problemas relacionados con su presente nivel de desarrollo.*²⁰¹

Como bien se sabe la cooperación internacional se refiere a (...) *la interacción creativa entre los Estados, la promoción del diálogo y el acercamiento para resolver problemas comunes a partir del entendimiento y no del enfrentamiento (...) La realización de la cooperación internacional en la esfera política tiene como resultado el fortalecimiento de la paz y la seguridad internacional, así como el enfoque coordinado de problemas que afronta la comunidad internacional.*²⁰²

Es así como la cooperación internacional se desprenderá de las relaciones de intercambio entre actores internacional en diferentes circunstancias pero con objetivos en común en los ámbitos de desarrollo económico y bienestar social,

²⁰¹ *Ibid*, pág. 14

²⁰² Pérez Bravo, Alfredo y Sierra Medel, Iván, *Cooperación Técnica Internacional. La dinámica internacional y la experiencia mexicana*, SER-PNUD, México, 1998, pág. 19

frecuentemente el actor desarrollado suele ser el que brinda la cooperación al actor en desarrollo a través de la movilización de recursos financieros, humanos, técnicos, tecnológicos, entre otros con el fin de promover el desarrollo.

Históricamente los primeros esfuerzos para consolidar la cooperación internacional se remontan a la posguerra con la creación de la Organización de las Naciones Unidas ONU en 1945, con la firma de la Carta de la ONU los Estados miembros fundadores reconocieron a la cooperación como el principio y práctica fundamental para la solución de problemas a nivel internacional así como para propiciar el respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales.

Aunado al mantenimiento de la paz a nivel internacional la cooperación ha buscado incrementar los niveles de desarrollo de las naciones más desfavorecidas o necesitadas a través de mecanismos de intercambio no comercial, de la acción y de las respectivas aportaciones que implican el esfuerzo conjunto de dos o más Estados en beneficio de sus poblaciones y en el logro de metas comunes a partir de intercambios financieros, humanos, científicos y tecnológicos que han tenido por fin el desarrollo y bienestar social y la disminución de los índices de pobreza, desigualdad y marginalidad, complementando así, los esfuerzos por mejorar el desarrollo económico y comercial de cada uno de Estados parte.

Una de los puntos a favor de la cooperación internacional es que ha permitido ampliar el margen de acción en las relaciones entre los Estados fomentando el

diálogo político, el logro de metas comunes y la obtención de beneficios para ambas partes generando un ambiente de mutuo respeto y buen entendimiento.

En este sentido la cooperación iniciada en el marco del Acuerdo Global entre la Unión Europea y México ha sido mayoritariamente a favor de México, la Unión Europea al ser un actor con mayor fuerza económica y con un índice de desarrollo mayor ha estado en condiciones de apoyar y promover el desarrollo y el bienestar en el país obteniendo a la par beneficios de la cooperación.

4.1 La Cooperación en el AGMUE, ¿un apoyo sustantivo para el crecimiento de las PyMES?

La relación económica entre México y la Unión Europea exigió la instrumentación de acciones vinculadas con los agentes de producción, comercio y tecnología, a partir de ello fueron fundamentales las cadenas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas como proveedoras de las grandes empresas.

En los tratados y acuerdos bilaterales entre países con diferentes grados de desarrollo económico las asimetrías son muy marcadas, sin políticas de convergencia económica y sin un trato especial estas tienden a crecer, las pequeñas y medianas empresas son un ejemplo claro de lo anterior, es necesario reconocer las dificultades que tienen para integrarse a la globalización y

específicamente a la dinámica comercial con altos estándares de competitividad que lejos de contribuir con su desarrollo las paralizan.

La Unión Europea busca contribuir al desarrollo económico y social de los países en desarrollo con el objetivo de que éstos se inserten en la economía mundial, se consolide la democracia y el Estado de derecho y se respeten los derechos humanos y las libertades fundamentales.

Es por ello que la Unión Europea destina una parte de su presupuesto a la cooperación para el desarrollo, *existen dos tipos de líneas presupuestarias (...) las líneas geográficas (...) apuntan a una región específica (...) las líneas temáticas apuntan a un sector definido,*²⁰³ la cooperación entre la Unión Europea y México se encuentra dentro de las líneas geográficas.

Las actividades de cooperación bilateral se llevan a cabo a partir de la elaboración del *Country Strategy Paper*, un documento destinado a identificar las políticas a implementar en materia de cooperación y de un Memorando de Entendimiento en el cual se establecerán las condiciones y modos de la cooperación, en conjunto la oficina de cooperación internacional de la Comunidad Europea, *EuropeAid*, y las instituciones públicas del país beneficiario, se encargarán de la gestión de los programas de cooperación, así como de la ejecución de los mismos.

²⁰³ Castañeda Claudia, *La cooperación para el desarrollo: México y la Unión Europea*, en Piñón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, 2005, pág. 184

El Acuerdo Global le dio un nuevo impulso a la relación bilateral entre la Unión Europea y México ya que sobrepasó los ámbitos económicos y comerciales tradicionales tocando aspectos nuevos como el diálogo político y la cooperación, además incorporó nuevos temas como los derechos humanos, la democratización, los refugiados, la lucha contra el crimen organizado, el medio ambiente, entre otros.

Las cláusulas de cooperación se encuentran contenidas en el Título VI de los Artículos que van del 13 al 44 en el Acuerdo Global plasmándose dentro de cada uno de ellos los diversos sectores sobre los cuales se trabajará en conjunto y los alcances en materia de cooperación algunos de ellos son: el sector industrial, el fomento a las inversiones, el sector de los servicios financieros, el sector de las pequeñas y medianas empresas, la cooperación aduanera, la sociedad de la información, el sector agropecuario, el sector minero, el sector de la energía, el sector de los transportes, el sector del turismo, el ámbito de las estadísticas, la administración pública, la lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos, la cooperación científica y tecnológica, la formación y educación, la cooperación cultural, el sector audiovisual, la información y comunicación, medio ambiente y recursos naturales, los refugiados, los derechos humanos y democracia, la protección al consumidor, la protección de datos, la salud y otros.

El Artículo 43 incluye la *cláusula evolutiva* que establece la posibilidad de aumentar los niveles de cooperación y de complementarlos mediante acuerdos en sectores o temas específicos a partir del consentimiento de ambas partes.

En lo concerniente a las pequeñas y medianas empresas el Acuerdo Global establece en el Artículo 15 titulado *Fomento de las Inversiones*, inciso d, que la cooperación se dará a partir de mecanismos de inversión conjunta d) *El desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular con las pequeñas y medianas empresas de las Partes.*²⁰⁴

Específicamente el Artículo 17 titulado *Cooperación en el Sector de las Pequeñas y Medianas Empresas* señala que la cooperación se dará a través del fomento e impulso de inversiones conjuntas, así como de mayor acceso al financiamiento. 1. *Las Partes promoverán un entorno favorable para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.* 2. *Esta cooperación consistirá en lo siguiente: a) Fomentar contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones conjuntas y el establecimiento de empresas conjuntas y redes de información por medio de los programas horizontales ya existentes tales como ECIP, AL-INVEST, BRE y BC-NET; b) Facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información y estimular las innovaciones.*²⁰⁵

²⁰⁴ Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, 23 de Julio de 1997.

²⁰⁵ *Ibidem*

El Artículo 29 titulado *Cooperación Científica y Tecnológica* tendrá por objetivo fomentar el intercambio de información y conocimiento en ciencia y tecnología, así como la formación de recursos humanos; la cooperación se llevará a cabo mediante proyectos de investigación conjunta e intercambios, reuniones y formación de científicos. *4. Las Partes favorecerán la participación de sus respectivas instituciones de formación superior, los centros de investigación y los sectores productivos, en particular las pequeñas y medianas empresas, en esta cooperación.*²⁰⁶

El último *Country Strategy Paper* hasta el momento ha sido el suscrito para el periodo 2007-2013, en él se plasmó la estrategia de cooperación entre la Unión Europea y México que seguirían ambos en dicho periodo. Por otro lado las bases de la ejecución se encuentran contenidas en el *Memorándum de Entendimiento para la Cooperación*.

El objetivo específico de la estrategia de cooperación para el periodo 2007-2013 fue *apoyar la evolución de México para lograr un avanzado nivel de desarrollo que combine un crecimiento económico y medioambiental sustentable, integración en el mercado mundial y cohesión social.*²⁰⁷

Para dicha estrategia la Comisión Europea *asignó un monto de 55 millones de euros, financiados bajo el instrumento de Financiamiento de la Cooperación al*

²⁰⁶ *Ibidem*

²⁰⁷ Velasco Pufleau Mónica, *El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México, Nota Informativa, "Balance 2007-2008"*, Direction Générale pour les Politiques Externes de l'Union, Parlamento Europeo, Bruselas, 2008, pág. 14

*Desarrollo. Por lo cual, México debe aportar recursos equivalentes para cumplir con el objetivo del co-financiamiento sobre una base igual y compartida.*²⁰⁸

La estrategia de cooperación se sentó en tres líneas prioritarias de acción, la primera fue la cohesión social y la ayuda al diálogo sobre las políticas sectoriales con el fin de propiciar un desarrollo económico más incluyente, *is the great challenge that Mexico will have to face in the next future, for which the EU is intended to help. The UE would like to support Mexico's programmes for internal reforms, through specific policy dialogues.*²⁰⁹

El desarrollo económico sostenible y competitividad fueron la segunda línea de acción en las cuales se puso gran énfasis en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas actores de gran trascendencia en el ámbito económico dentro de la promoción del comercio y la inversión *to be able to grow and create adapted conditions for improvement of the population's living standards, the Mexican economy would need to tackle the issue of its competitiveness on a global scale (...) the level of competitiveness of the economy is a vital issue for the country.*²¹⁰

La tercer línea de acción fue la educación y la cultura con el fin de aumentar las relaciones y los intercambios entre la Unión Europea y México, *the aim will be to increase the European cultural presence in Mexico and vice-versa. Cultural and*

²⁰⁸ *Ibidem.*

²⁰⁹ European Commission, *Mexico Country Strategy Paper 2007-2013*, pág. 14

²¹⁰ *Ibid*, pág. 16

*educational cooperation allows societies to know each other and create the pre-conditions for a better interaction.*²¹¹

Aunado a ello, los derechos humanos, el género y el medio ambiente se establecieron con temas transversales prioritarios pero con menor peso comparado con las líneas de acciones planteadas.

Dentro el ámbito de la economía sustentable y la competitividad se encuentra con gran relevancia la cooperación en materia de las pequeñas y medianas empresas. The EU financed programmes in the focal area of economy and competitiveness will be aimed at supporting Mexico (...). Particular attention will be given to SME's (...) in areas such as technology transfer, co-investment, joint ventures, adaptation of environmental standars, sustainable resource management and other forms of collaboration between Mexican and European SME's.²¹²

Algunos de los programas de cooperación entre la Unión Europea y México que se han desprendido del Acuerdo Global en términos de las pymes han sido el *Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas PIAPYME*, el programa *AI-Invest* y el *Programa para la Competitividad y la Innovación UE-México*.

Reflejando entre otras cosas, que el apoyo al crecimiento de las pymes ha sido una constante no sólo dentro de las políticas económicas nacionales sino que ha

²¹¹ *Ibid*, pág. 17

²¹² *Ibid*, pág. 16

trascendido fronteras incorporándose dentro de los alcances de los acuerdos internacionales que México ha firmado, en este sentido el Acuerdo Global entre la Unión Europea y México no es la excepción, es un ejemplo claro de cómo se busca mejorar la competitividad de las pymes e insertarlas en la dinámica del comercio internacional.

4.2 Transferencia de tecnología para el desarrollo de las PyMES en el marco del AGMUE

La cooperación en materia de las pequeñas y medianas empresas se ha llevado a cabo a través de asistencia y transferencia técnica de tecnología que tiene por objetivo incrementar la competitividad y eficiencia de éstas, teniendo un mejor entendimiento del ambiente legal y de los estándares del mercado europeo.

Además ha buscado fortalecer la cooperación empresarial con el fin de incrementar el comercio y la inversión entre ambas partes, forzando nuevas y mejores alianzas estratégicas.

Cooperation should aim at improving Mexican SME's performance in the EU market. New activities should take into account build upon existing and past EU-Mexico cooperation (...). The activities should include technical assistance and transfer of technology to increase SME's competitiveness and efficiency, including and better fulfillment of environmental legislation and increasing awareness of

*environmental standards in the EU market. It should also strengthen entrepreneurial cooperation so as to increase trade and investment between both parties and forge strategic alliances.*²¹³

Es así como se ha incentivado la creación de diversos programas de cooperación en el marco del Acuerdo Global entre la Unión Europea y México, uno de ellos es el *Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas PIAPYME* llevado a cabo por la Comisión Europea y la Secretaría de Economía, específicamente a través de la Subsecretaria para la Pequeña y Mediana Empresa, en el año 2004.

El Centro Empresarial México-UE CEMUE ha sido el encargado de gestionar dicho programa en colaboración con los programas ya existentes de los Eurocentros, del CONACYT, de los Estados de la República y otros.

El presupuesto financiero para dicho programa fue de 24 millones de euros de los cuales 12 millones estarían a cargo de la Comisión Europea y 12 millones estarían a cargo de la Secretaría de Economía.

El PIAPYME está orientando a las pymes con cierta capacidad tecnológica y empresarial, su objetivo fue *fortalecer las relaciones económicas, comerciales y*

²¹³ European Commission, *Mexico Country Strategy Paper 2007-2013*, pág. 21

*empresariales entre ambas partes, mediante el incremento de la competitividad y la capacidad exportadora de las pymes mexicanas.*²¹⁴

Su cartera de servicios consisten en: 1.- Diagnósticos empresariales, a través del Diagnóstico Integral Modular DIMO2, *que es un diagnóstico empresarial global aplicable a las pymes, que permite ubicar las áreas y factores que determinan los niveles de productividad y competitividad de las mismas.*²¹⁵

2.- Asistencia técnica especializada, la cual contribuye en (i) *mejorar los procesos productivos administrativos y comerciales de las pymes mexicanas; (ii) en cada uno de los procesos de exportación; (iii) para la implementación de la Certificación Orgánica y los Certificados de inocuidad HACCP*²¹⁶ los cuales facilitan y garantizan la entrada de los productos mexicanos al mercado europeo.

3.- Encuentros de negocios entre Pymes de ambas partes y facilitación y búsqueda de nuevos clientes europeos potenciales para las pymes mexicanas.

Con dicho programa se esperó incrementar la competitividad de las pymes mexicanas y europeas mediante la asistencia técnica y la capacitación, en este

²¹⁴ Velasco Pufleau Mónica, *El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México, Nota Informativa, "Balance 2007-2008"*, Direction Générale pour les Politiques Externes de l'Union, Parlamento Europeo, Bruselas, 2008, pág. 16

²¹⁵ *Ibid*, pág. 17

²¹⁶ *Ibidem*

sentido, se buscó la *formación integral de aproximadamente 800 empresas, mejora de los procesos productivos de 800 empresas.*²¹⁷

Asimismo, se esperó obtener un incremento en la capacidad productiva, administrativa y comercial de las pymes mexicanas y europeas mediante el apoyo a la transferencia de tecnología, “know how” y desarrollo e innovación tecnológica, *se logró la conexión de aproximadamente 15 operadores mexicanos con entidades homólogas en Europa.*²¹⁸

Se respaldaron las coinversiones y las alianzas estratégicas con el objetivo de acelerar el proceso de modernización e internacionalización de las pymes mexicanas y europeas, fue posible la *participación de aproximadamente 400 empresas en procesos de búsqueda de inversiones conjuntas, apoyo a aproximadamente 20 grupos de PyMES a nivel sectorial.*²¹⁹

Se trabajó en la promoción y facilitación del intercambio comercial entre México y la Unión Europea, en este punto *incursionaron aproximadamente 400 empresas en el mercado europeo.*²²⁰

Se fomentó la integración de cadenas productivas a través de la cooperación empresarial, logrando la *creación de aproximadamente 24 sistemas integrados de*

²¹⁷ Centro Empresarial México- Unión Europea, *Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas*, PIAPYME, <file:///C:/Users/ARINTZI/Downloads/Presentacion%20SPYME%20mayo%202004%20PIAPYME.pdf>, 27/04/14, 18:50 hrs.

²¹⁸ *Ibidem*

²¹⁹ *Ibidem*

²²⁰ *Ibidem*

*empresas –“consorcios”, creación de aproximadamente 8 proyectos integrados de exportación.*²²¹

Se fortalecieron los mercados mediante el apoyo a sistemas de información de comercio exterior, contribuyendo con la potencialización del sistema Contacto Pyme y con la creación de la base de datos del programa PIAPYME.

Por otro lado dentro de las actividades del programa PIAPYME se encuentra la asistencia técnica y la transferencia de tecnología, su objetivo fue *transferir conocimientos a las PYMES, grupos de PYMES y en su caso a los operadores del programa a través de actividades específicas elaboradas a partir de la realidad y las necesidades de cada caso (demanda).*²²²

Las actividades se llevarían a cabo a través de cuatro componentes, el primero estaría dirigido a la empresa individual y buscaría apoyar a las pymes en los aspectos que presentarán debilidad como en la capacitación, la productividad o el conocimiento de los mercados.

El segundo componente estaría dirigido a grupos de empresas y la asistencia técnica estaría ligada a los procesos de integración empresarial, a los procesos productivos y transferencia tecnológica y al apoyo financiero ligado a los procesos de penetración en el mercado exterior.

²²¹ *Ibidem*

²²² *Ibidem*

El tercer componente estaría ligado a los operadores y buscaría conseguir la transferencia de tecnología, “know how” o el desarrollo e innovación tecnológica de Europa a México, la asistencia técnica se enfocaría en la capacitación de los capacitadores, en las actividades de los operadores y en la generación de alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas.

El componente cuatro se daría en materia de Sistemas de Información y actuaría potenciando las redes de información existentes, promoviendo el buen funcionamiento de éstas y generando una base de datos con todas las actividades del programa.

Dentro de los resultados del programa PIAPYME se tiene que entre el año 2004 y el año 2007 se registraron 910 PYMES potenciales receptoras de los beneficios del programa (...). PIAPYME ha atendido a 184 PYMES en materia de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial, 305 PYMES en materia de mejora de procesos productivos, 300 PYMES en materia de conocimiento del mercado de la Unión Europea. Adicionalmente, se han apoyado a 47 PYMES en capacitación e implementación de certificaciones. Se han apoyado 23 proyectos integrados de exportación, 8 proyectos sectoriales, así como 13 proyectos de integración de cadenas productivas y 4 proyectos de integración de procesos productivos.²²³

²²³ Centro Empresarial México-UE, *Resultados del Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME)*, http://200.77.231.100/pics/p/ppfolios_may07/0001000067407.pdf, 11/05/14, 17:03 hrs.

Aunado a lo anterior, gracias al programa PIAPYME se apoyó a 29 PYMES para buscar alianzas estratégicas y co-inversiones con empresas europeas (...) se realizaron 60 proyectos de capacitaciones en materia de (...) requisitos de acceso al mercado de la UE a nivel sectorial, logística de exportación, etc. Y se apoyó a dos operadores para realizar una transferencia de tecnología y adquisición de una licencia con un operador europeo. Adicionalmente se apoyó a 19 operadores en materia de transferencias de tecnologías, metodologías y licencias con el fin de fortalecer sus capacidades y habilidades.²²⁴

Las acciones anteriores han significado un gran esfuerzo tanto para las pymes como para los operadores que trabajan con ellas destinadas a incrementar su productividad y su competitividad, estableciendo un nuevo y mejor vínculo de negocios con la Unión Europea.

Otro programa impulsado en el marco del Acuerdo Global y de la cooperación fue el programa *AL-INVEST* cuyo objetivo es apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas procedentes de la Unión Europea y de América Latina buscando el intercambio de innovación, conocimientos y relaciones económicas con sus empresas homólogas europeas contribuyendo con la cohesión social de la región. *Regional programmes devoted to the support of small and medium enterprises such as Al-Invest complement bilateral cooperation programmes and could generate positive synergies.*²²⁵

²²⁴ *Ibidem*

²²⁵ European Commission, *Mexico Country Strategy Paper 2007-2013*, pág. 16

La participación de México en el programa Al-Invest ha sido muy activa, de todos los países de América Latina México ha sido parte de más de la mitad de las actividades organizadas por dicho programa, *Mexico has collaborated in 234 of the 464 activities organised by Al-invest to date. It actively participates through five Eurocentros established in the country which so far coordinated 44 of the 250 activities.*²²⁶

Dicho programa comenzó con una fase piloto de dos años en 1994, el éxito del mismo dio lugar a la fase I realizada de 1995 a 1999, la fase II de 1999 a 2004, la fase III de 2004 a 2007 y la fase IV de 2009 a 2012, en cada una de las fases se han evolucionado y adaptado las actividades a las necesidades que imperan.

En un inicio el programa Al-Invest financiaba rondas de negocio, sin embargo, en las últimas fases se ha pretendido que las pymes latinoamericanas sean el motor de desarrollo y aprovechen las oportunidades de la globalización, la integración regional, los acuerdos comerciales y la cooperación empresarial con Europa, a través de actividades que van desde acciones de apoyo institucional a los operadores de la red hasta actividades formación y servicios de asistencia técnica a las PYMES, que apuntan a brindar un apoyo integral a las mismas.²²⁷

²²⁶ European Commission, *Mexico Country Strategy Paper 2007-2013*, Annex 9, Regional Programmes and Thematic Lines.

²²⁷ Comisión Europea, *Al-Invest Programa Regional de Cooperación*, http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_es.htm, 04/05/14 18:37 hrs.

Dentro de los servicios que ofrece el programa se tiene la asistencia técnica a las pymes, la participación de las empresas latinoamericanas y europeas en ferias y encuentros empresariales y tecnológicos en Europa y en América Latina, se realizan estudios de prospección de mercados, red de contactos con organismos europeos, información sobre los procedimientos e intercambio de experiencias, conocimientos y tecnología.

Gracias a los servicios anteriormente mencionados las empresas *reciben apoyo técnico, instrumentos adecuados y buenas prácticas, que permiten asegurar la eficiencia en la ejecución de acciones y desarrollar actividades de internacionalización y negocios entre los países participantes. Estos servicios son proporcionados por un conjunto de instituciones lideradas por Eurochambers, que cuentan además con un equipo de coordinación del programa.*²²⁸

Enfocándonos particularmente en la fase IV del programa Al-Invest tenemos que ésta fue llevada a cabo del año 2009 al año 2012, los únicos socios participantes fueron México, Cuba, Chile, Venezuela y la región Andina y tuvo una inversión total que *asciende a 62 millones de euros, de los cuales, 50 millones de euros son financiados por la Comisión Europea.*²²⁹

El programa en la fase IV se desarrolló a través de la relación entre la internacionalización y el desarrollo local, la integración regional, la orientación

²²⁸ Observatorio Virtual de Transferencia de Tecnología, *Al-Invest*, http://www.ovtt.org/al_invest, 04/05/14, 20:17 hrs.

²²⁹ Al-Invest IV 2009-2012, *Apoyo a la internacionalización de las Pymes en América Latina*, file:///C:/Users/ARINTZI/Downloads/4279782_folleto_1927999589.pdf, 04/05/14, 20:42 hrs.

europea, la representatividad de sectores y territorios y las sinergias con otros programas de cooperación. Se da apoyo a las pymes fomentando la creación de empleos e impulsando la generación sostenible de la riqueza, se apoyó la transferencia de conocimientos y tecnologías, se buscaron nuevos instrumentos y herramientas para la internacionalización de las empresas y se trabajó con flexibilidad para permitir que el Programa se apegara a la demanda, cambios y necesidades de las empresas.

La fase IV del programa AI-Invest no sólo ha aportado diversos beneficios a las pymes mexicanas sino también a las pymes latinoamericanas, uno de ellos ha sido el desarrollo comercial que gracias a los encuentros empresariales entre la UE y América Latina las pymes han podido conocerse y realizar negocios, la internacionalización se ha dado a través de la colaboración con los organismos intermedios, facilitando los intercambios comerciales entre las pymes latinoamericanas y las europeas, de igual forma, se han fortalecido las asociaciones empresariales, fomentando una cultura de negocios común entre América Latina y la UE.

Las actividades de tal programa están a cargo de tres consorcios latinoamericanos, el Consorcio Centroamérica, México y Cuba (CAMC), el Consorcio de la Región Andina (RA) y el Consorcio del Mercosur, Chile y Venezuela (MCV), éstos a su vez contarán con el apoyo del Consorcio de Coordinación y Servicios.

El Consorcio CAMC está liderado por Nacional Financiera y está constituido por socios mexicanos, centroamericanos, cubanos y europeos, sus actividades incluyen *por un lado realizar un diagnóstico de la situación; y por otro lado, se realizan misiones empresariales de familiarización; ruedas de negocios; agendas especializadas; promoción de la innovación; capacitación técnica y reforzamiento institucional.*²³⁰ El título del proyecto en este Consorcio fue “*La internacionalización de las PYMES de Centroamérica, México y Cuba como motor del desarrollo socio-económico*”, la duración del proyecto es de 48 meses y el costo total en euros es de \$17,494,289, la Comisión Europea contribuye con el 80% del total del costo.²³¹

Nacional Financiera y la Comisión Europea ofrecen un programa dirigido a las pymes para conocer el *know how* de los negocios con la Unión Europea, *para elevar su competitividad, tanto a nivel de gestión empresarial como en el desarrollo de mejoras en sus productos, para favorecer su internacionalización con servicios acordes a sus necesidades.*²³²

Está dirigido a las pymes de los sectores de agroalimentos, artesanías y artículos de regalo y decoración, infraestructura, medio ambiente, energía y desarrollo sustentable, servicios y tecnologías de la información.

²³⁰ *Ibidem*

²³¹ Comisión Europea, *AI-Invest Programa Regional de Cooperación*, http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_es.htm, 04/05/14, 22:30 hrs.

²³² Nacional Financiera, *Programa AI-Invest IV*, <http://www.nafin.com.mx/portaInf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/al-invest.html>, 11/05/14, 17:49 hrs.

Algunos de los requisitos para incorporarse al programa son: contar con menos de 250 empleados, estar localizados en la región de Centroamérica, México y Cuba, tener un año de antigüedad operando en el mercado, tener interés de innovar, llenar el formato con información verídica sobre la empresa, responder las evaluaciones, entre otros.

El Consorcio RA por su parte, está liderado por la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz de Bolivia, está integrado por socios de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Europa, con el programa Al-Invest se crean *núcleos empresariales los cuales ofrecen a las empresas intercambios de información y conocimientos, así como la posibilidad de establecer vínculos empresariales y de poder realizar acciones conjuntas en beneficio de las empresas del núcleo.*²³³ El título del proyecto fue *“Modelo de articulación institucional para la internacionalización de PYMES de la región andina”*, con una duración de 36 meses y con un costo total en euros de \$13,750,000, la Comisión Europea contribuyó con el 80% del costo total.²³⁴

El Consorcio MCV está liderado por la Confederación Nacional de Industrias de Brasil y está formado por socios procedentes de instituciones de los cuatro países miembros del MERCOSUR, Chile, Venezuela y de la Unión Europea. El título del proyecto fue *“Internacionalización y competitividad de las PYMES del Mercosur,*

²³³ Al-Invest IV 2009-2012, *Apoyo a la internacionalización de las Pymes en América Latina*, file:///C:/Users/ARINTZI/Downloads/4279782_folleto_1927999589.pdf, 04/05/14, 20:42 hrs.

²³⁴ Comisión Europea, *Al-Invest Programa Regional de Cooperación*, http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_es.htm, 04/05/14, 22:30 hrs.

Chile y Venezuela para un desarrollo sostenible”, con una duración de 48 meses y con un costo total en euros de \$18,750,000, la Comisión Europea participa con el 80% del costo total.²³⁵

Desde sus inicios, el programa Al-Invest *ha organizado 140.000 encuentros individualizados de toma de contacto que han generado más de 500.000 millones de euros en nuevos acuerdos comerciales.*²³⁶ Gracias a dicho programa las pymes latinoamericanas han fortalecido sus capacidades de internacionalización y negociación.

*Se han realizado más de 1,000 proyectos o actividades en más de 25 sectores comerciales: agro-industria, medio ambiente y telecomunicaciones constituyen los sectores más apoyados (...). Más de 87,000 pymes han participado en actividades de Al-Invest. La Comisión Europea ha comprometido un total de 144 millones de euros, lo que ha generado más de 500 millones de euros de negocios e inversiones intrarregionales.*²³⁷

Además, se han realizado diversas ferias, encuentros empresariales y sectoriales para las pymes necesarios para facilitar la internacionalización de éstas, se buscaron socios en la UE para las pymes latinoamericanas, se brindó asistencia técnica, intercambio de personal de asociaciones industriales, actividades

²³⁵ *Ibidem*

²³⁶ Al-Invest IV 2009-2012, *Apoyo a la internacionalización de las Pymes en América Latina*, file:///C:/Users/ARINTZI/Downloads/4279782_folleto_1927999589.pdf, 04/05/14, 20:42 hrs.

²³⁷ Comisión Europea, *Al-Invest Programa Regional de Cooperación*, http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_es.htm, 04/05/14, 22:30 hrs.

conjuntas entre cámaras y una amplia gama de iniciativas de formación y creación para tales empresas.

Un programa más en el marco del Acuerdo Global es el *Programa para la Competitividad y la Innovación UE-México PROCEI*, el cual apoya a las pymes mexicanas que buscan *mejorar su competitividad, mediante asesoría y asistencia técnica europea especializada, orientada hacia nuevas tecnologías e innovación de sus procesos productivos, que les permita acceder a los mercados europeos.*²³⁸

El responsable de la aplicación del programa es Pro México y éste consiste en aportar fondos y recursos directamente a proyectos de apoyo a las pymes para que exporten a Europa pero como tal no brinda créditos.

La duración del programa fue de 48 meses y el presupuesto fue de *18 millones de euros, aportados en partes iguales por México y la Unión Europea.*²³⁹

El PROCEI tiene por objetivo incrementar la relación comercial entre México y la UE, así como fortalecer las relaciones económicas, comerciales, empresariales y tecnológicas entre la Unión Europea y México.

²³⁸ PROCEI, *Programa de Competitividad e Innovación UE-México*, <http://www.procei.mx/PROCEI/Paginas/PROCEI.aspx>, 11/05/14, 19:13 hrs.

²³⁹ PROCEI, *Programa de Competitividad e Innovación UE-México*, <http://www.procei.mx/PROCEI/Paginas/Programa-de-Competitividad-e-Innovaci%C3%B3n-UE-%E2%80%93-M%C3%A9xico.aspx>, 11/05/14, 19:19 hrs.

Los esfuerzos de dicho programa están concentrados en el fortalecimiento de los procesos de innovación y transferencia de tecnologías, en el apoyo a los procesos de certificación y en el fortalecimiento de los sistemas de inteligencia comercial. Por ello, algunos de los sectores que el PROCEI apoya son el automotriz, el eléctrico, el agroindustrial, el de equipo médico, el aeronáutico, el de energía, el de la biotecnología, el de diseño y otros.

De acuerdo a Pro México el PROCEI busca fortalecer las relaciones económicas, comerciales, empresariales y tecnológicas entre la Unión Europea y México, de la misma forma busca promover la competitividad de las pymes a partir de la innovación, transferencia tecnológica y certificaciones de calidad, las cuales se llevarán a cabo por medio de asesoría y asistencia técnica especializada.

Pro México es el responsable de la aplicación de tal programa, las organizaciones e instituciones que cuenten con proyectos pueden solicitar al PROCEI su cofinanciación a fondo perdido, *el PROCEI no concede créditos sino que aporta fondos y recursos directamente a Proyectos de apoyo a las PYMES para que exporten a Europa. (...) se aplica por medio de subvenciones a Proyectos relacionados con el apoyo a las PYMES mexicanas, que se encuentren ya iniciados o en fase previa a su lanzamiento.*²⁴⁰

²⁴⁰ Pro México, Dirección Ejecutiva de Cooperación Internacional, *Programa de Competitividad e Innovación México-UE*, <http://www.procei.mx/Sala-de-prensa/Documents/Presentaci%C3%B3n%20del%20PROCEI%20durante%20las%20visitas%20de%20promoci%C3%B3n%20a%20los%20Estados%20de%20la%20Rep%C3%ABlica%20Mexicana.pdf>, 11/05/14, 23:35 hrs.

Para participar en el PROCEI los proyectos pueden ser presentados por uno o más organismos o entidades asociadas para el desarrollo del mismo, pueden solicitar recursos para cofinanciar y estos serán responsables directos de la preparación y gestión de los proyectos, sin embargo, las empresas mexicanas reciben asistencia técnica, asesoría, capacitación, certificaciones, innovación, entre otros apoyos que contribuyan a mejorar su presencia en el mercado europeo.

En apoyo a las pymes el PROCEI opera sobre tres líneas: la primera se refiere a la *Innovación y Transferencia de Tecnología* orientada a proyectos que requieran renovar o ampliar la gama de productos, servicios o procesos productivos, o bien, que quieran realizar cambios en la organización o gestión de la empresa.

La segunda línea de apoyo se refiere a las *Certificaciones* que busca apoyar proyectos que requieran la obtención de certificaciones para comercializar productos y servicios dentro del mercado europeo.

Y la tercera línea concerniente al *Sistema de Información* busca crear una base de datos con información comercial que apoye a los proyectos y empresas participantes.

PROCEI cuenta con una página en internet en dónde publica convocatorias, eventos y requisitos para participar, con lo cual la oferta está al alcance de todas las personas, empresas, organismos o entidades interesadas.

El PROCEI contribuye con el apoyo a las pequeñas y medianas empresas al generar valor agregado a sus productos o servicios, creando nuevas oportunidades de negocio y fortaleciendo las capacidades de las empresas en el mercado europeo, además coadyuva con su crecimiento, internacionalización y competitividad.

Finalmente es claro que el Acuerdo Global ha sido un instrumento muy importante en materia de cooperación para apoyar la competitividad y la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, siguiendo con las políticas de crecimiento impulsadas por el propio gobierno mexicano.

Aunado a ello, ha logrado insertar a un mayor número de pymes en la dinámica del mercado europeo lo cual ha implicado que tanto las asesorías técnicas, los encuentros de negocios, los foros, las inversiones, el financiamiento, las alianzas estratégicas y otros eventos desprendidos de los programas impulsados a partir de la firma del Acuerdo Global han dado resultados.

A pesar de ello, aún falta un largo camino para que más pymes se interesen y se involucren en programas de esta naturaleza, es necesaria una mayor participación y el deseo por convertirse en actores empresariales mucho más competitivos y con las capacidades para internacionalizarse, es por ello que resulta de gran envergadura que las pymes sean administradas y guiadas bajo un plan de negocio, que sus finanzas procuren estar en orden y sean sanas, que se cuiden y

se procuren los estándares de producción y lo más importante que se tenga la ambición de crecimiento e innovación.

CONCLUSIONES

Las pequeñas y medianas empresas constituyen la columna vertebral de la economía en México. Su importancia radica en que representan más del 90% del total de las empresas en el país y generan cerca del 80% de los empleos en éste, por ello, resulta vital contar con pymes con una estructura interna fuerte que les permita atender la demanda del mercado productiva y competitivamente.

La dinámica de éstas en el mercado tanto interno como externo afecta de forma positiva o negativa al tejido empresarial del país. La economía mexicana exige contar con un tejido empresarial robusto, comprometido y en crecimiento que contribuya con el crecimiento económico de México.

Las pymes deben convertirse en actores económicos dinámicos que a partir de sus actividades mantengan números positivos que les permitan crecer, perdurar y acceder a mayores y mejores oportunidades; deben ser actores económicos serios que a través de la calidad y la innovación tecnológica logren captar a un mayor número de clientes y con ello aumenten sus ventas.

El crecimiento y el desarrollo en el país dependen en gran medida de contar con un tejido empresarial sólido y competitivo, esto marcará la diferencia entre seguir

con bajos niveles de crecimiento o transitar a mejores niveles de crecimiento que repercutirán en beneficio de la población.

Derivado del proceso de globalización en el que nos encontramos inmersos y a la llegada de un gran número de empresas transnacionales en el país, es necesario que las pymes se internacionalicen, adaptando sus actividades a las exigencias del mercado, las cuales les permitirán convertirse en proveedores de las empresas grandes tanto nacionales como extranjeras.

El trabajo conjunto de universidades, cámaras de comercio, secretarías, estados, municipios y otros debe contribuir al apoyo de las pequeñas y medianas empresas con el fin de convertirse en una palanca de desarrollo y contrarrestar los problemas o vulnerabilidades asociadas con su estructura interna, baja productividad, falta de credibilidad, entre otros elementos que permean su crecimiento y participación en el comercio exterior.

La mayoría de las pymes son de origen familiar, lo que las hace frecuentemente carecer de una estructura familiar bien definida, volviéndolas altamente vulnerables a los cambios en la dinámica del mercado, ocasionándoles problemas para asegurar su permanencia o lograr transitar de una generación a otra.

Es indispensable que las pymes cuenten con una estructura administrativa formal y competitiva con mandos capacitados que tengan una visión de negocio. Las

pymes familiares pueden ser muy exitosas y crecer significativamente si son administradas correctamente.

El nivel de productividad de las pymes en México suele ser muy bajo. Es indispensable que las pymes se comprometan a crear las condiciones idóneas que les permitan mejorar su productividad, a través de la disminución de costos, eficientando sus actividades, abandonando la informalidad, mejorando tiempos, incrementando la calidad de sus productos o servicios, entre otros, los cuales a la par contribuirán a incrementar su nivel de competitividad.

La productividad del tejido empresarial es importante porque a partir de ella se pueden obtener mayores ganancias y con ello mayor crecimiento. Para lograr una buena productividad es necesario contar con una gestión empresarial eficiente que garantice la viabilidad de la empresa.

Por ello, es indispensable la inversión en tecnología, mejorar los procesos y la logística que en conjunto generarán valor agregado y contar con recursos humanos productivos que se desempeñen en condiciones laborales óptimas que en conjunto crearán el ambiente idóneo para incrementar la productividad de la empresa.

El nivel de competitividad de las pymes frecuentemente es bajo. Son empresas de subsistencia, no hay control de calidad o son muy bajos, muy pocas se manejan con tecnologías, afectando considerablemente su productividad. Por ello, es de

vital importancia que cuenten con recursos humanos mejor capacitados y especializados, que su productividad incremente y que se tenga una visión empresarial ambiciosa que les permita tener objetivos claros de crecimiento.

Es necesario continuar incentivando a las pymes en su proceso de internacionalización, ya que las empresas que salen al exterior ofrecen salarios 37% más altos que las que no sales, repercutiendo positivamente en el desarrollo de la población y en el bienestar social.

La falta de innovación le resta mercado a las pymes quienes podrían ganarlo en los nichos con alto potencial de crecimiento, es decir, deben generar una oferta de valor innovadora. En este sentido la inversión tecnológica juega un papel fundamental, hoy en día la dinámica internacional exige estar al día en temas tecnológicos volviéndose ventajas competitivas saber usarlos e implementarlos en los negocios.

Debido a que del total de las pymes que existen más del 70% se dedica a actividades comerciales y de servicios éstas podrían participar en la dinámica del comercio exterior, exportando sus productos o servicios, o bien integrándose en la cadena de valor, aumentando con ellos el contenido nacional de las exportaciones.

Las políticas públicas son esenciales en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, éstas actuarán como entes de apoyo en sus actividades y

crearán el entorno idóneo para que puedan volverse más competitivas y con ello alcanzar el crecimiento esperado.

En el Gobierno Federal actual se han implementado diversas estrategias de política pública mediante la implementación de programas orientadas al financiamiento de las pymes; sin embargo, aún son débiles las acciones gubernamentales orientadas a apoyar la permanencia y el crecimiento de éstas.

El reto del Gobierno Federal es muy grande ya que por un lado tiene la tarea de apoyar el surgimiento de las pymes y por otro debe crear las condiciones necesarias en términos económicos y financieros para que las pymes que ya existen sean lo suficientemente productivas y competitivas para crecer e internacionalizarse.

De la misma forma, es prioritario otorgar estímulos en la parte de inversión tecnológica. El uso de la tecnología se ha presentado como una herramienta indispensable en los objetivos de crecimiento, ésta repercute no sólo en la mejora de las capacidades productivas sino también las vuelve más atractivas al comprador.

Desde el punto de vista del financiamiento la Banca de Desarrollo tiene una gran tarea y consiste en contribuir con el aumento de la productividad y competitividad de las empresas en el país, a través de programas encaminados a mejorar sus procesos, apoyar económicamente sus proyectos, asistiendo su participación en

los mercados y específicamente apoyando su participación en los sectores que mayor demanda generan, promoviendo su participación en el comercio exterior y con ellos su internacionalización, ofreciendo créditos más atractivos que la banca comercial, entre otros.

Hasta ahora su labor ha sido muy dinámica, es claro el compromiso que se tiene por incentivar la participación de las pymes en la economía del país y como anteriormente se menciona es indispensable crear sinergias entre el gobierno federal, a través de sus secretarías e institutos, las cámaras de comercio e industria, las universidades, los organismos internacionales, el sector empresarial y otros que en conjunto promoverán el crecimiento y la competitividad de las pymes.

Volver a las pymes proveedores de las grandes empresas resulta una forma de apoyar sus actividades; sin embargo, para llegar a trabajar con las grandes empresas se necesita contar con pymes lo suficientemente fuertes y comprometidas para que la cadena de producción logre sus objetivos.

El Banco Nacional de Comercio Exterior como banco de desarrollo encargado de contribuir con el desarrollo y la generación de empleo a través del financiamiento al comercio exterior mexicano ha cumplido con la encomienda del Gobierno Federal de dar más créditos y más baratos, sus programas de segundo piso de garantías y fondeo han impulsado a la banca comercial del país a otorgar créditos

a 2,633 pequeñas y medianas empresas exportadoras por un monto total de más de 27 mil 500 millones de pesos.²⁴¹

Bancomext es el banco que más ha crecido en los últimos años del total de la banca de desarrollo, demostrando que el comercio exterior es una palanca para incentivar el crecimiento económico en el país. Sin embargo, aún existe el gran reto de integrar a un mayor número de pymes al comercio exterior y que éstas cumplan con el perfil financiero y la viabilidad crediticia para poder obtener financiamiento.

La banca de desarrollo debe de continuar trabajando con las pymes, en su afán por incentivar el crecimiento de éstas en su participación en el comercio exterior, a través por ejemplo, de su integración en las cadenas productivas de suministros.

Es indispensable que las políticas económicas del país continúen integrando a las pymes como sector estratégico en el crecimiento y desarrollo del país. Contar con una base empresarial fuerte y competitiva logrará que el país obtenga nuevas y mejores oportunidades.

Debemos aprovechar las oportunidades que México ha contraído con el exterior. En lo que va del Gobierno en turno ha sido clara la intención por mejorar e incrementar la presencia de México en el exterior. Los Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos Comerciales con los que contamos son herramientas que las

²⁴¹ Bancomext, <http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/home.html>, 07/08/14 11:11 hrs.

empresas deben aprovechar y las pymes no pueden quedarse fuera de tal dinámica.

México tiene que aprender a transitar y aprovechar las oportunidades del momento, estar listos y ser parte del cambio es fundamental.

En este sentido, el Acuerdo Global se presenta como una oportunidad más para conocer a detalle uno de los mercados más atractivos del mundo en el cual las empresas pueden ofrecer sus bienes o servicios y con ello apoyar la presencia de México en el exterior.

El tema de la cooperación en el Acuerdo Global ofrece mayor valor a los Acuerdos Comerciales con los que México cuenta. El apoyo a los sectores prioritarios y estratégicos del país es de reconocer, las pymes son parte de esos sectores y por ello éstas deben apoyarse en los programas que el Acuerdo Global ofrece para ellas con el objetivo por contribuir con el crecimiento y desarrollo económico del país.

Los programas de cooperación han tenido resultados favorables para ambas partes. El programa de Competitividad e Innovación México-UE PROCEI ha demostrado ser un instrumento que ha contribuido con la expansión de las pymes al mercado europeo, aumentando su competitividad e integrándolas a las cadenas productivas de inversionistas europeos en México. Además ha fomentado ha

fomentado las relaciones económicas, comerciales, empresariales y tecnológicas entre México y la UE.

Las pymes deben aportar valor agregado a los bienes o servicios que comercializan en el exterior, de ésta forma contribuirían con un mejor papel comercial de México en el exterior para ello, es esencial que sus capacidades productivas sean altamente competitivas.

De la misma forma, es necesario apoyar a las pymes que ya participan en el comercio exterior tanto con asesoría como con financiamiento, con el fin de que éstas incrementen sus ventas y aprovechen las oportunidades del mercado y del comercio exterior mexicano.

En los últimos meses ha sido claro el crecimiento de las exportaciones en el país. Las exportaciones no petroleras han demostrado gran dinamismo y una tendencia a la alza, especialmente de las exportaciones manufactureras, que hacen necesario aprovechar las oportunidades de tal situación.

Es indispensable apoyar a los proveedores de las grandes empresas y a su vez a los proveedores de éstos en su participación en el comercio exterior, ya que al aumentar el nivel de los proveedores aumenta el nivel del contenido nacional y con ello aumentan las exportaciones.

Las reformas implementadas en los últimos meses por el Gobierno en turno están cambiando el paradigma del país. Es evidente que el cambio será paulatino pero es necesario contar con una base empresarial que sepa aprovechar y sea parte de las oportunidades que habrá como resultado.

En este sentido el papel de las pymes debe ser muy dinámico y dispuesto a ser parte de las oportunidades, su participación debe ser prioritaria con la finalidad de por volver a dicho grupo empresarial más importante de lo que ya es. Solo así podremos mejorar las bajas tasas de crecimiento que México ha tenido.

BIBLIOGRAFÍA

- ✚ *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, Por una Parte y los Estados Unidos Mexicanos, por Otra*, 23 de Julio de 1997.
- ✚ Aguilar Fernández Mario, *La Competitividad y los Indicadores de México*, UPIICSA XV, VI, 43, 2007, pág. 24.
- ✚ Andrés María Fernanda y Salvaj Erica, *La internacionalización acelerada en Pymes de reciente creación*, I Congreso de la Red de Integración Latinoamericana 2011, Universidad Nacional del Litoral-Universidad del Desarrollo, Santa Fe, Argentina, 2011, pág. 2
- ✚ ANIERM, *¿Por qué las PyMES Mexicanas no Exportan?*, México, 2014.
- ✚ Arnoldo Araya Leandro, *El proceso de internacionalización de empresas*, TEC Empresarial, Vol. 3, Ed. 3, 2009, pág. 20
- ✚ Bancomext, *Bancomext Creció 34.4% en su Financiamiento al Sector Privado en 2013, Año de Mayor Otorgamiento de Crédito al Comercio Exterior desde 2008*, Comunicado de Prensa, Enero 2014.
- ✚ Bancomext, *75 Años de Transformación*, México 2012, 159 páginas.
- ✚ BBVA, *Claves para manejar su crédito Pyme*, Revista El Por qué de las Finanzas, Año XVIII, No. 135, Agosto de 2012, pág. 16 y 17.

- ✚ Batres Soto Roberto y García Calderón Díaz Luis, *Competitividad y Desarrollo Internacional, ¿Cómo lograrlo en México?*, Mc Graw Hill, México, 2006, página 157.
- ✚ Calleja Pinedo Marco Antonio, *Apoyos a las PyME para incorporarlas al proceso de exportación*, en Corona Treviño Leonel (Coordinador), *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, Colección Alternativas, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, Coordinación de Humanidades, UNAM, México, 1997, 461 páginas.
- ✚ Canals Claudia, *Las pymes claves de la recuperación*, Departamento de Economía Internacional, Estudios y Análisis Económico, “la Caixa”, Informe mensual, núm. 338, Septiembre 2010, Unión Europea-Pymes ¿enclaustradas en el mercado local?.
- ✚ Castañeda Claudia, *La cooperación para el desarrollo: México y la Unión Europea*, en Pinón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, 2005.
- ✚ Castañeda Norma, *La cooperación México-Unión Europea: retos y oportunidades*, en Pinón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, 2005.

- ✚ Condo Arturo, *Informe de Competitividad Global 2011-2012, Resultados para la Región, World Economic Forum y Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible*, Septiembre 2011.
- ✚ Díaz Prieto Gabriela, *Oportunidades para la cooperación científica y tecnológica entre México y la Unión Europea*, en Pinón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, 2005.
- ✚ Dirección Ejecutiva de Proyectos de Cooperación Internacional, *Programa de Competitividad e Innovación México-U.E. PROCEI*, ProMéxico.
- ✚ Esquivel Jimena, *La cooperación para el desarrollo en el marco institucional del Acuerdo Global México-Unión Europea*, 2013.
- ✚ Eurochambers, *AL-INVEST III 2004-2008 Resultados del Programa*, 2008.
- ✚ Europa en México, *Informe de Actividades 2013, Unión Europea*, marzo 2014.
- ✚ European Commission, *Country Strategy Paper 2007-2013*, Mexico.
- ✚ Fitch Ratings, *Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Update*, Banks, Mexico, June 18, 2014.
- ✚ Global Zurich Survey, *Challenges, Risks and Opportunities for Small and Medium Enterprises (SME)*, Zurich Insurance Group, October 08, 2013.
- ✚ Gómez Cavazos Irma Adriana, *El Acuerdo Global, un logro para la política exterior de México*, en Pinón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*,

- ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, 2005.
- ✚ INEGI, *Perfil de las Empresas Manufactureras de Exportación*, Boletín de Prensa Núm. 524/13, Aguascalientes, México, 17 de Diciembre de 2013.
 - ✚ *Las Relaciones México-Unión Europea en el Marco del Acuerdo Global y la Asociación Estratégica: Un balance desde la sociedad civil mexicana*, Agosto 2013.
 - ✚ Maza Pereda Antonio, *Reflexión sobre las causas de mortandad de la micro y pequeña empresa*, en Corona Treviño Leonel (Coordinador), *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, Colección Alternativas, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, Coordinación de Humanidades, UNAM, México, 1997, 461 páginas.
 - ✚ McKinsey Global Institute, *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two-speed economy*, March 2014.
 - ✚ Nacional Financiera, *Comparativo Crédito PyME*, 2011.
 - ✚ OECD, *Studies on SMEs & Entrepreneurship-Mexico*, 2010.
 - ✚ Pérez Bravo, Alfredo y Sierra Medel, Iván, *Cooperación Técnica Internacional. La dinámica internacional y la experiencia mexicana*, SER-PNUD, México, 1998, pág. 19
 - ✚ Pérez-Rocha Loyo Manuel, *El Acuerdo Global: promesas incumplidas*, en Pinón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, 2005.

- ✚ Piñón Antillón Rosa María, *El Acuerdo Global: ¿una nueva era en las relaciones entre México y la Unión Europea?*, en Pinón Antillón Rosa María (Coordinadora), *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, 2005.
- ✚ Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, *Acceso al Financiamiento*, IV. México Próspero, pág. 75
- ✚ Pavón Lilianne, *Financiamiento a las Microempresas y a las Pymes en México (2000-2009)*, Sección de Estudios del Desarrollo, Santiago de Chile, 2012, pág. 22.
- ✚ Ramírez Juan Antonio, *Mecanismos financieros para las pequeñas y medianas empresas (caso Nacional Financiera)*, en Corona Treviño Leonel (Coordinador), *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, Colección Alternativas, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, Coordinación de Humanidades, UNAM, México, 1997, 461 páginas.
- ✚ Red Global de Exportación, *La Innovación como motor para el desarrollo exportador de las PyMEs*, Estudio de mercado, 2009.
- ✚ Romero Jiménez Máximo y Marmolejo Henderson Karla, Chávez Ramos Edith (Colaboradores), *Estudio sobre la cooperación en el Acuerdo México-Unión Europea*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, Santiago de Chile, Julio 2012.

- ✚ Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), *La importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas*, con información de INEGI, 2008, 17/09/13, 19:21 hrs.
- ✚ Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), *La productividad laboral en México se ha rezagado en comparación con otras economías*, con información de Organización internacional del Trabajo, 2010, 17/09/13, 19:21 hrs.
- ✚ Trujillo Dávila María Andrea, Rodríguez Ospina Diego Fernando, Guzmán Vásquez Alexander y Becerra Plaza Gisele, *Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas*, Universidad del Rosario, Facultad de Administración, Editorial Universidad del Rosario, Bogotá Colombia, 2006, pág. 93.
- ✚ Velasco Pufleau Mónica, *El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México, Nota Informativa, Balance 2007-2008*, Parlamento Europeo, Bruselas, Mayo 2008.

HEMEROGRAFÍA

- ✚ Belso Martínez José Antonio, *Internacionalización y Pymes: Conclusiones para la actuación pública a partir de una análisis multivariante*, Universidad Miguel Hernández, Revista Asturiana de Economía-RAE, N° 27, 2003, pág.172.
- ✚ Cid Karina, *Mipymes, columna vertebral de la economía nacional*, Revista Global Industries, Economía y Finanzas, Año 02, Número 17, Junio de 2013, pág.08 y 09.
- ✚ CNN Expansión, *El financiamiento de Bancomext crece 29%*, <http://www.cnnexpansion.com/economia/2014/01/14/financiamiento-de-bancomext-crece-29>, 09/03/14, 18:47 hrs.
- ✚ Contreras Lourdes, *Para Pequeñas (Grandes) Empresas*, Revista Forbes, Innovación, Junio 2014, pág. 18.
- ✚ De la Madrid Cordero Enrique, *Península Árabe. Oportunidades para México*, Periódico El Universal, Opinión, 14 de marzo de 2014.
- ✚ Delgado Marisela y Naranjo Fabiola, *Reglas claras, la mejor ruta para las pymes*, en Periódico El Economista, 25 de Abril de 2012 <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/04/25/reglas-claras-mejor-ruta-pymes>, 25/04/12, 19:13 hrs.
- ✚ Heath Jonathan, *¿Será Suficiente una Reforma Financiera?*, Revista Forbes, Opinión, Mayo 2013, pág. 92.

- ✚ Hernández Karina, *Las exportaciones de México suben 6.3%*, en CNN Expansión, 26 de agosto de 2013, <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/08/26/las-exportaciones-de-mexico-suben-63>, 29/06/14 21:04 hrs.
- ✚ *Impulsan crecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas*, Diario de Yucatán, Economía, 16 de Enero de 2014.
- ✚ Jean.Paul David, *Internacionalización de las Pymes: Una herramienta de análisis*, Revista Comercio Exterior, Vol. 54, Núm.2, Febrero de 2004, pág. 152.
- ✚ Lecuona Ramón, *¿Quién rescatará a las Mipymes?*, Revista Forbes, Opinión, Mayo 2013, pág. 34.
- ✚ Llamas Galaz Juan Pablo, *México en el entorno de Competitividad Mundial*, en la Revista Ejecutivos de finanzas el poder de los negocios, Diciembre 2004, pág. 29.
- ✚ Macuil Rojas Osvaldo, *Pymes, importantes en la economía y en la generación de empleos*, en Contraparte, 14 de septiembre de 2009, http://www.contraparteinformativa.com/despliegue-noticia.php?id_noticia=21416, 17/06/13, 14:17 hrs.
- ✚ Martínez Castillo Carlos Alberto, *La Vida de las PyMES, en Juego*, Revista Mundo Ejecutivo, Economía, 22 de Septiembre de 2013.
- ✚ Medina Giacomozzi Alex, *Causas de la Internacionalización de la empresa*, Revista Análisis Económico, tercer cuatrimestre, año/vol. XX, número 045, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 2005, pág. 51

- ✚ Mendoza Escamilla Viridiana, *Bancomext, apoyo para tu Pyme*, CNN Expansión, 09/03/14, 18:53 hrs.
- ✚ Mendoza Escamilla Viridiana, *Mínima contribución de las Mipymes al PIB*, en Periódico El Financiero, Jueves 17 de febrero de 2011, http://biblioteca.ieec.unam.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=12244&Itemid=146, 18/09/13, 21:37 hrs.
- ✚ Morales Roberto, *Desaceleración alcanza a México*, en Periódico El Economista, 29 de abril de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/04/29/desaceleracion-alcanza-mexico>, 20/09/14, 19:04 hrs.
- ✚ Moreno Alberto, *Pymes generan el 75% del empleo en México*, en Periódico El Economista, 26 de octubre de 2011, <http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2011/10/26/pymes-generan-75-empleo-mexico>, 19/09/13, 18:12 hrs.
- ✚ Naranjo Fabiola, *Crean Fondo para pymes exportadoras*, en El Empresario.mx, 30 de julio de 2012, <http://elempresario.mx/actualidad/crean-fondo-pymes-exportadoras>.
- ✚ Notimex, *Aportación de pymes cayó entre 2004 y 2009*, en Periódico El Economista, 18 de abril de 2011, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/04/18/aportacion-pymes-cayo-entre-2004-2009>, 12/07/14, 17:18 hrs.
- ✚ Notimex, *Crédito bancario, caro y engorroso para Pymes*, en El Universal, lunes 01 de julio de 2013, <http://eluniversal.com.mx/pymes-tu-empresa-tu-negocio/2013/pymes-credito-banco-78706.html>, 19/08/14, 19:14 hrs.

- ✚ *Nuevos negocios para Pymes mexicanas*, Revista Jet News, Economía y Negocios, No. 109, Año 06, Del 1° al 15 de Junio de 2012, pág.06.
- ✚ NTX/BDVG, *Disminuye presencia de México en comercio internacional*, en Informador.com, 05/junio/2010, <http://www.informador.com.mx/economia/2010/207305/6/disminuye-presencia-de-mexico-en-comercio-internacional.htm>, 20/09/14, 19:01 hrs.
- ✚ Ojeda Marcela, *Hacienda baja pronóstico de crecimiento de 3.9% a 2.7% para 2014*, Periódico El Financiero, 23/05/14, <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pib-crecimiento-economico-ajuste-pronostico-hacienda-inegi-videgaray.html>, 20/07/14, 20:16 hrs.
- ✚ *Pymes pueden ser competitivas, dice Bruno Ferrari*, Periódico El Universal, viernes 10 de agosto de 2012 http://webgw23.mobile.bf1.yahoo.com/w/legobpengine/news/pymes-ser-competitivas-bruno-ferrari-050233521--finance.html?.b=index&.ts=1344667695&.intl=us&.lang=es-us&.ysid=4zFyeGB_0sZWtiD5HwmmZ2ri, 18/06/14. 19:22 hrs.
- ✚ Redacción, *Cartera de créditos morosos creció 105.5 por ciento en 2013*: CNBV, Periódico La Jornada, <http://www.lajornadadeoriente.com.mx/2014/02/10/cartera-de-creditos-morosos-crecio-105-5-por-ciento-en-2013-cnbv/>, 20/03/14, 22:48 hrs.
- ✚ Rodríguez Ivet, *Lo que México le vende al mundo*, Revista Expansión, Manufactura, Martes 02 de agosto de 2011, <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/08/02/lo-que-mexico-le-vende-al-mundo>, 20/09/14, 19:02 hrs.

- ✚ Sánchez Edmundo, *Manufacturas hilvanan pérdida de importancia*, en Periódico El Economista, Domingo 15 de enero de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/01/15/manufacturas-hilvanan-perdida-importancia>, 17/09/13, 17:16 hrs.
- ✚ Smilovitz Elie, *Desafíos económicos de México hacia 2018*, Revista Alto Nivel, 11 de julio de 2012, <http://www.altonivel.com.mx/22131-desafios-economicos-de-mexico-hacia-el-2018.html>, 13/08/14, 18:13 hrs.
- ✚ Soy Entrepreneur, *90% de Pymes mexicanas están dirigidas a oficios*, en Revista Soy Entrepreneur, 04/01/2010, <http://www.soyentrepreneur.com/90-de-pymes-mexicanas-estan-dirigidas-a-oficios.html>, 04/01/2010, 16:14 hrs.
- ✚ Vargas Hernández Ivonne, *Pymes el eje de la economía mexicana*, en CNN Expansión, _____miércoles 28 de marzo de 2012, <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2012/03/12/pymes-el-eje-de-la-economia-mexicana>, 17/11/13, 18:15 hrs.

CIBEROGRAFÍA

- ✚ Acosta Dolores, *Disminuye contribución de Pymes al PIB*, en La Prensa, Finanzas, 17 de febrero de 2011, <http://www.oem.com.mx/laprensa/notas/n1969387.htm>, 17/09/13, 21:09 hrs.
- ✚ Agencias, *Fluirá el crédito en 2013:Nafin*, El Siglo de Torreón, <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/880584.fluira-el-credito-en-2013-nafin.html>, 20/03/14, 22:43 hrs.
- ✚ Al-Invest IV 2009-2012, *Apoyo a la internacionalización de las Pymes en América Latina*, file:///C:/Users/ARINTZI/Downloads/4279782_folleto_1927999589.pdf, 04/05/14, 20:42 hrs.
- ✚ Alfonso Bolo Arciniega, *Los 10 “pecados mortales” de las empresas familiares*, IPADE, Universidad Panamericana, <http://www.ipade.mx/editorial/Pages/los-10-pecados-mortales-de-las-empresas-familiares.aspx>, 27/07/12, 15:19 hrs.
- ✚ Banamex, ProfitConsulting, *La Encuesta de Empresas Familiares en México 2008*, <http://www.mejoresempresasmexicanas.com/blog/wp-content/uploads/2011/03/Resumen-Empresas-Familiares-.pdf>, 27/07/12, 17:10 hrs.
- ✚ Bancomext, *Comercio exterior*, <http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/perfiles/pymex/exportadores-importadores/index.html> 02/02/14, 08:44 hrs.
- ✚ Banco de México, Comunicado de Prensa, *La Balanza de Pagos en 2013*, 25 de febrero de 2014, pág. 03, <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/balanza-de->

pagos/%7B64F8BD8D-11D3-69D8-D617-71C60E032743%7D.pdf,

Domingo 07/09/2014, 16:07 hrs.

✚ Banco de México, Informe anual 2008.a Diario Oficial de la Federación (30 de marzo de 1999), b INEGI (Censos Económicos 2003 y 2008), En Pavón Lillianne, *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*, CEPAL, Serie Financiamiento del desarrollo No 226, Sección de Estudios del Desarrollo, Santiago de Chile, agosto de 2010, pág. 10, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf>, 22/03/12, 15:17 hrs.

✚ Bancomext, *Bancomext creció 34.4% en su financiamiento al Sector Privado en 2013*, <http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/bancomext-crecio-344-por-ciento-en-su-financiamiento-al-sector-privado.html>, 02/02/14, 10:05 hrs.

✚ Bancomext, *Productos y Servicios de Bancomext*, <http://www.bancomext.com/>, 07/09/2014, 21:37 hrs.

✚ Castellanos Carmen, *Semana pyme, un foro de oportunidades*, en El Empresario.mx, 31 de julio de 2012, <http://elempresario.mx/opinion/semana-pyme-foro-oportunidades>, 04/08/14, 23:01 hrs.

✚ Centro Empresarial México- Unión Europea, *Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas, PIAPYME*, <file:///C:/Users/ARINTZI/Downloads/Presentacion%20SPYME%20mayo%202004%20PIAPYME.pdf>, 27/04/14, 18:50 hrs.

- ✚ Centro Empresarial México-UE, *Resultados del Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME)*, http://200.77.231.100/pics/p/ppfolios_may07/0001000067407.pdf, 11/05/14, 17:03 hrs.
- ✚ CODICE, *Competitividad de las pymes en México*, Escuela de Comunicación, Universidad Anáhuac del Sur, 19 de junio de 2006, <http://codice.anahuacmayab.mx/1928-1-Competitividad+de+las+PyMEs+en+Mexico.html>. 12/08/14, 15:16 hrs.
- ✚ Comisión Europea, *Al-Invest Programa Regional de Cooperación*, http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_es.htm, 04/05/14 18:37 hrs.
- ✚ Comisión Europea, *Al-Invest Programa Regional de Cooperación, Development & Cooperation – EuropeAid*, http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_e, 25/04/2014, 20:59 hrs.
- ✚ Discurso, *El Presidente Calderón en la Ceremonia de Inauguración de la Semana Nacional Pyme 2012*, en Presidencia de la República, 06 de agosto de 2012, <http://www.presidencia.gob.mx/2012/08/el-presidente-calderon-en-la-ceremonia-de-inauguracion-de-la-semana-nacional-pyme-2012/>, 16/08/14, 17:15 hrs.
- ✚ Embajada de Francia en México, *Relaciones Unión Europea-México*, <http://www.ambafrance-mx.org/Relaciones-Union-Europea-Mexico,6189> 21/04/2014.

- ✚ Grupo Fórmula, *Crecimiento Histórico de Bancomext en 2013*, 16 de enero de 2014, <http://www.radioformula.com.mx/notas.asp?Idn=384116>, 09/03/2014, 18:34 hrs.
- ✚ HSBC, *Los Estados y sus Exportaciones*, Banca de Empresas, 26 de Mayo de 2014.
- ✚ IMCO, *Competitividad Internacional*, <http://www.competitividadinternacional.org/>, 01/03/14, 18:41 hrs.
- ✚ Imperium Consejo Promotor del Desarrollo Económico, *Apoyo a Pymes en los EEUU*, 17 de mayo de 2011, <http://www.imperium.org.mx/2011/05/apoyo-pymes-en-los-eeuu.html>, 10/09/14, 10:01 hrs.
- ✚ INEGI, *Balanza comercial de mercancía de México*, enero-junio 2014, pág. 33, http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/externo/mensual/ece/bcmm.pdf. 07/09/14, 17:27 hrs.
- ✚ INEGI, *Micro, pequeña, mediana y gran empresa, Estratificación de los establecimientos*, Censos Económicos 2009, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, pág. 17.
- ✚ INEGI, “Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos”, Censos Económicos, 2009, en Comercio, pág. 68, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf, 18/09/13, 21:15 hrs.

- ✚ México Emprende, Productos y servicios, Financiamiento, *Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional México Emprende)*, <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/financiamiento/120-sistema-nacional-de-garantias>, 19/07/14, 16:17 hrs.
- ✚ Michael E. Porter, *Competitive Strategy*, 2007, <http://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/Documents/ventaja%20competitiva.pdf>, 17/05/13 12:34 hrs.
- ✚ Nacional Financiera, *Nuestras Estrategia*, <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/sobre-nafinsa/nuestra-estrategia/nuestra-estrategia.html>, 07/02/14, 23:11 hrs.
- ✚ Nacional Financiera, *Programa Al-Invest IV*, <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/al-invest.html>, 11/05/14, 17:49 hrs.
- ✚ Nafinsa, Sala de Prensa, *En ocho meses Nafinsa colocó 9,124 MDP en Microcréditos*, http://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafinsa/sala-de-prensa/boletin_18_13.html, 23/03/14, 18:01 hrs.
- ✚ Observatorio Virtual de Transferencia de Tecnología, *Al-Invest*, http://www.ovtt.org/al_invest, 04/05/14, 20:17 hrs.
- ✚ Ojeda Gómez Julieta, *Estudios Comparativo sobre Ventajas Competitivas en Pequeñas y Medianas Empresas*, FCA, UNAM, <http://www.fca.unam.mx/docs/publicaciones/libros/pyme/l.pdf>, 02/03/14, 22:38 hrs.

- ✚ Órganos Estatales de la República Popular de China, *PYMES chinas superan 8 millones y ocupan 99% del total nacional*, 18 de julio de 2013, <http://spanish.china.org.cn/spanish/14839.htm>, 18/07/13, 18:16 hrs.
- ✚ Orlando Pablo, *Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional*, CEDEX Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador, Universidad de Palermo, facultad de Ciencias económicas, Italia, pág. 8
- ✚ Pablo Garcés, *Porter y La Competitividad*, 09/02/2005, <http://www.sangrefria.com/blog/2005/02/09/porter-y-la-competitividad/>, 17/06/13, 17:15 hrs.
- ✚ PROCEI, *Programa de Competitividad e Innovación UE-México*, <http://www.procei.mx/PROCEI/Paginas/PROCEI.aspx>, 11/05/14, 19:13 hrs.
- ✚ Pro México, Dirección Ejecutiva de Cooperación Internacional, *Programa de Competitividad e Innovación México-UE*, <http://www.procei.mx/Sala-de-prensa/Documents/Presentaci%C3%B3n%20del%20PROCEI%20durante%20las%20visitas%20de%20promoci%C3%B3n%20a%20los%20Estados%20de%20la%20Rep%C3%ABlica%20Mexicana.pdf>, 11/05/14, 23:35 hrs.
- ✚ Secretaría de Economía, México Emprende, *Empresas*, <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas>, 15/09/2013, 23:10 hrs.
- ✚ Secretaría de Economía, México Emprende, *Empresas, Pequeñas Empresas*, <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/pequena-empresa?lang=es>, 16/09/13, 14:05 hrs.

- ✚ Secretaría de Economía, México *Emprende, Empresas, Medianas Empresas*, <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/mediana-empresa?lang=es>, 16/09/13, 15:17 hrs.
- ✚ Secretaría de Economía, *Exportaciones de Bienes y Servicios de México (1989-2012)*, <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>, 28/08/14, 19:24 hrs.
- ✚ SHCP, *Banca de Desarrollo*, http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html, 19/01/14, 09:30 hrs.
- ✚ SHCP, *Banca de Desarrollo*, IMOR de la Cartera de Crédito Directo al Sector Privado de la Banca de Desarrollo, http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html, 19/01/14, 10:15 hrs.
- ✚ SHCP: *La economía en México creció 1.3% durante 2013*, Enero 31, 2014, <http://www.adnpolitico.com/gobierno/2014/01/31/shcp-la-economia-en-mexico-crecio-13-durante-2013>, 20/07/14, 20:11 hrs.
- ✚ TuNube .net para la Redacción de BBVA Bancomer, *Aumentando la competitividad de las PyMEs utilizando herramientas tecnológicas*, BBVA Bancomer, YoSoyPyme.net, <http://yosoypyme.net/2010/07/aumentando-la-competitividad-de-las-pymes-utilizando-herramientas-tecnologicas/>, 15/01/2013, 16:15 hrs.
- ✚ Zaffora Juan Ignacio, *Cómo usar el diamante de la competitividad de Porter*, Empresas by Suite 101, 18-marzo-2011, <http://suite101.net/article/como->

[usar-el-diamante-de-la-competitividad-de-porter-a26195](#), 15/06/13 17:15

hrs.