

Iztapalapa

**“PLAN DE FINANCIAMIENTO A PEQUEÑOS
EMPRESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN A EUROPA DE
PRODUCTOS ELABORADOS EN PLATA”**

T E S I N A

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

P R E S E N T A N :

**CARDOSO ORTÍZ YAZMÍN
PÉREZ GARCÍA OSCAR
VALLADARES GUTIÉRREZ MARDONIO**

ASESOR:

MTRA. ROSA MARIA ORTEGA OCHOA

AGRADECIMIENTOS

ÍNDICE

JUSTIFICACIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
MARCO TEÓRICO	4
Pequeña y Mediana Empresa (PyMES)	4
Características de las PyMES	6
Desarrollo de las PyMES	8
Factores críticos del desarrollo de las PyMES	10
Perspectiva de la pequeña empresa en los países en vías de desarrollo	10
FINANCIAMIENTO	13
Financiamiento en la Pequeña Empresa	15
Principales Fuentes de Financiamiento	16
Apoyos Financieros al Exportador	17
EXPORTACIÓN	18
Instrumentos de Comercio Exterior	18
Cupos de importación y exportación	19
Certificados de Origen	22
Permisos Previos de Exportación	24
Trámite de permiso previo para importar y/o exportar	25
INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO ESPECIALIZADAS (BANCA DE DESARROLLO)	29
BANCOMEXT	29
NAFINSA	30
TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO CON EL EXTRANJERO	33
El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	34
Tratado Comercial Unión Europea-México	37
El Comercio Potencial entre la Unión Europea y México	38
Relaciones Comerciales y de Inversión	47
El Contenido del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea	49
Situación Actual del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea	50
MARCO DE REFERENCIA	57
Situación minera en México	57
Los retos de la industria minera	62
La Minería Mexicana en el Ámbito Internacional	64

Inversiones proyectadas para el sector minero	67
Estrategias del gobierno federal	69
Plata	71
Situación Económica de la plata en México	72
Historia de Taxco como Región Manufacturera de Artesanía y Joyería en Plata	79
DESARROLLO	82
Financiamiento de los Pequeños Empresarios en Taxco	82
Plan de Financiamiento BANCOMEXT	84
Plan de Financiamiento NAFINSA	90
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
BIBLIOGRAFÍA	104
VOCABULARIO	106
ANEXO	108

JUSTIFICACIÓN

En México, un gran porcentaje de las empresas son micro y pequeñas, aunque la mayor parte del mercado interno está dominado por las medianas y grandes empresas y por las grandes empresas trasnacionales extranjeras; se puede decir que este panorama de alguna manera desfavorece el desarrollo de las pequeñas empresas mexicanas por las limitaciones que estas presentan.

Por todo México existen artistas y pequeños empresarios que transforman, unos con sus manos y otros con tecnología, materias primas naturales, en verdaderas obras de arte que traspasan las fronteras y generan divisas al país. Sobre todo, crean fuentes de trabajo en su lugar de origen y contribuyen no sólo a mejorar la economía de su entidad, sino de la nación.

Con sus esfuerzos, artistas y productores convertidos todos en pequeños y medianos empresarios, demuestran que con trabajo, calidad y originalidad pueden exportar sus productos y que no sólo las grandes empresas, los grandes consorcios, tienen posibilidades de comercializar en el exterior.

Su labor debe ser un elemento que motive a muchos otros medianos y pequeños productores a tratar de incursionar en el mundo de las exportaciones.

La tendencia de crear una propia empresa y competir en un mundo globalizado resulta un gran reto para los pequeños empresarios ya que se enfrentan ante gigantes o a grupos que tienen el control de los mercados, ser un pequeño empresario resulta en nuestros días un reto, más aún, enfrentarse a un mercado extranjero es un riesgo para los propios empresarios, no es fácil introducir un producto a un mercado nuevo, a un mercado en donde la ventaja competitiva que pueda ofrecer un producto de un pequeño empresario este dado por condiciones distintas a las que ofrece un mercado local.

Así mismo, en México existen mecanismos que ayudan a las pequeñas empresas a obtener los recursos suficientes para desarrollarse y competir, incluyendo al mercado extranjero, para obtener un mayor beneficio de sus productos.

La intención del presente proyecto de investigación es mostrar el procedimiento para poder llevar a cabo este plan de desarrollo hacia un mercado extranjero, mostrar las bondades y beneficios de lo que implica el poder exportar, de fomentar la cultura de globalización, estimular el deseo de exportar y de desarrollar la pequeña empresa en México, el método que se propone es por la vía del financiamiento, las empresas que se toman como caso particular son las de la industria de la artesanía de plata, principalmente la de Taxco, Guerrero.

El proyecto de investigación muestra en su forma conceptual el procedimiento para poner en marcha planes de financiamiento para pequeños empresarios que ofrecen instituciones de banca de desarrollo y el mercado meta hacia el cual se enfoca es hacia la Unión Europea,

El objetivo de esta investigación es concientizar a los pequeños empresarios sobre las posibilidades de acceso al crédito y su potencial de uso para la micro, y pequeña empresa para la exportación de los productos elaborados en plata; y en un ambiente de trato sencillo entre la empresa y las instituciones bancarias, buscar el beneficio mutuo, y el desarrollo de la pequeña empresa en México.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

<u>PROBLEMA</u>	<u>OBJETIVO</u>	<u>HIPÓTESIS</u>
¿Existe la posibilidad de que la pequeña empresa en la Industria de la plata compita en el mercado europeo?	Demostrar que la pequeña empresa en la Industria de la plata tiene la posibilidad de competir en el mercado europeo	Debido a la facilidad de adquirir plata en nuestro país y la calidad de mano de obra en la elaboración de artesanías; la pequeña empresa en la Industria de la plata puede competir en el mercado europeo
¿De qué manera se puede impulsar el desarrollo de los pequeños empresarios en la Industria de la plata para la exportación de sus productos a Europa?	Proponer un plan de financiamiento adecuado para el desarrollo de los pequeños empresarios en la Industria de la plata para exportar sus productos hacia Europa	La propuesta de un plan de financiamiento adecuado impulsa el desarrollo de los pequeños empresarios en la industria de la plata para su inclusión en el mercado europeo

MARCO TEÓRICO

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PyMES)

Conceptualización

Una empresa es aquella organización conformada de recursos humanos materiales y financieros que ofrecen productos y servicios; al igual que una familia, tiene la necesidad de crecer económicamente, es decir, generar mayor riqueza. Normalmente en las empresas, este crecimiento económico se da a través de proyectos de expansión que requieren de cuantiosas inversiones y financiamientos

Las empresas, cuando no cuentan con los recursos suficientes, dependen de la banca u otras organizaciones para la obtención de un financiamiento que sea la pauta para su crecimiento y desarrollo.

En situaciones como ésta es común que las empresas recurran a financiamientos de diversas entidades, entre los que destacan proveedores o agentes del sistema financiero. En este último caso se recurre a los bancos, casas de bolsa, arrendadoras, empresas de factoraje, almacenadoras, sociedades de inversión, etcétera.

Las Micro y Pequeñas Empresas (PyMES) no tienen acceso a servicios de consultoría por los altos costos que ésta representa con respecto a sus ingresos. Sin embargo las PyMES son las que probablemente más lo necesitan, y también las que más fácilmente logran mejorar sus procesos.

Es importante recalcar la relevante ingerencia de la Micro y Pequeña Empresa (PyMES) como principal protagonista en la actividad económica del país (98.5 % de las empresas en promedio son consideradas dentro las PyMES en México*), (Ver Tabla 1) así como su congruencia con el sistema económico de libre mercado (capitalista).

Tabla 1. COMPOSICIÓN DE LAS PyMES POR TAMAÑO Y SECTOR

COMPOSICIÓN POR TAMAÑO Y SECTOR (PARTICIPACIÓN PORCENTUAL)				
TAMAÑO	SECTOR			TOTAL
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	2,844,308
MICRO	94.4	94.9	97.4	95.7
PEQUEÑA	3.7	4.0	1.6	3.1
MEDIANA	1.7	0.9	0.5	0.9
GRAN EMPRESA	0.4	0.2	0.4	0.3
TOTAL	100	100	100	100

* Censo Económico, INEGI; México, 1999,.

El criterio bajo el cual se categorizan las PyMES es la siguiente*:

De acuerdo al **Diario Oficial de la Federación (DOF)** (Ver Tabla 2) del día 30 de marzo de 1999 se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:

TABLA 2: CLASIFICACION DE PyMES POR NÚMERO DE EMPLEADOS

TAMAÑO	SECTOR		
	CLASIFICACION POR NUMERO DE EMPLEADOS		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	0 - 30	0 - 5	0 - 20
PEQUEÑA EMPRESA	31 - 100	6 - 20	21 - 50
MEDIANA EMPRESA	101 - 500	21 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	501 EN ADELANTE	100 EN ADELANTE	100 EN ADELANTE

Las PyMES son más sensibles a los cambios e inestabilidades económicas, financieras y a las disposiciones del Gobierno de la República, sobre todo en materia impositiva, de exceso de regulaciones y de obtención de créditos, área en el cual se centra el tema de nuestra investigación, en particular a la Pequeña empresa.

CARACTERÍSTICAS DE LAS PyMES

COMPONENTE FAMILIAR.

Puede ser que un porcentaje muy cercano al cien por ciento de las PyMES sean familiares. La empresa familiar es aquella en la que las decisiones están en manos de una familia, nuclear o extensa. La propiedad está en manos de la familia también. Puede ser que no sea un dueño absoluto, puede haber varios primos, o incluso

* Censo Económico, INEGI; México, 1999,.

accionistas que no sean de la familia, sin embargo, la mayoría accionaria está en manos de la familia. Estas empresas, a diferencia de las no- familiares presentan características especiales. Las decisiones se toman por amistad, o compadrazgo. Algunas veces hay pugnas entre los diferentes miembros de la familia.

FALTA DE FORMALIDAD.

La mayoría de las PyMES carecen de formalidad. La formalidad como la organización y planeación, más que el cumplimiento de compromisos. Dentro de las empresas no tienen escritos procedimientos, ni políticas, ni programas, no es de extrañarse que una persona pida una computadora que ya hayan comprado a otro proveedor, o que alguien autorice una reparación y el otro diga que está carísima.

FALTA DE LIQUIDEZ.

La mayoría de las PyMES sufren de problemas de liquidez. Probablemente se piense que en estos momentos todas las empresas tengan problemas de liquidez, pero en la pequeña empresa este es un "*modus vivendi*"¹.

PROBLEMAS DE SOLVENCIA.

Si el problema de liquidez es grave, el de solvencia es peor aún. Falta de liquidez es tener con que pagar, pero no en efectivo. Tener cuentas por cobrar, inventarios, etcétera. Falta de solvencia es simplemente NO TENER. Las PyMES por su falta de planeación y su natural optimismo, tienden a hacer planes para "salvar" su empresa. Estos planes, puesto que están mal fundamentados debido a una falta de plantación estratégica, la mayoría de las veces no funcionan.

Los anteriores son cuatro componentes de los muchos que tiene una PyME. Ahora bien en la mayoría de los casos se presentan diversas situaciones que también desfavorecen a las PyMES.

Los acontecimientos que afectan a las PyMES son:

- La falta de liquidez, como ya se había visto en las características de las PyMES, y esta debida a las altas tasas de inflación observadas particularmente a principios de la década pasada, así como el encarecimiento de crédito.
- Las aperturas comerciales con países desarrollados (TLCAN, TLCUE-M).
- La reducción del poder de compra de los salarios y decremento de las ventas.
- Costos elevados de financiamientos y el acceso a los mismos.
- Carencia en la capacidad para negociar.
- Incorrecta planeación y desconocimiento de sus sectores correspondientes.
- Falta de investigación de mercados y publicidad derivada de los recursos limitados.
- Carencias en sistemas de reclutamiento, selección, inducción capacitación, y desarrollo de los recursos humanos.
- Atraso tecnológico significativo.
- Una cantidad exasperante de trámites que se deben hacer para la apertura de una empresa.

DESARROLLO DE LAS PyMES

Para darle autosostenibilidad a la pequeña empresa, hay que preocuparse que ésta sea capaz de realizar, por sí misma, todas las funciones vitales para mantenerse en el mercado. Para ello, no basta darle el pescado (crédito, asesoría, información), hay que enseñarle a pescar: debe aprender a hacer distinciones y sentar prioridades, según la realidad y las necesidades de su negocio.

El desarrollo sostenible de la pequeña empresa pasa también por la autosostenibilidad de las instituciones de desarrollo. No hay dinero suficiente para atender las necesidades de los 2,800,000 PyMES² de México. Sólo si instituciones de

¹ Latin, significa un estilo de vida

² Fuente: Revista PyME, Julio 2002; www.revistapyme.com.mx

desarrollo como NAFINSA, logran autofinanciarse y, lo que es más, generar beneficios que sirvan para mejorar calidad y cobertura, se podrá dar servicios a una mayoría PyMES³. Los fondos de desarrollo y la caridad, en este sentido, únicamente deben ser usados como capital semilla para afianzar instituciones y metodologías. Su uso permanente, sin embargo, conlleva el riesgo de una creciente falta de competitividad en programas de desarrollo de la PyME, la que atentaría finalmente contra los mismos beneficiarios.

No sirve que programas, por serios e importantes que sean, doten a la pequeña y mediana empresa de herramientas, si no las pueden usar porque la legislación vigente las discrimina, sea en el área tributaria, laboral, comercial, financiera o administrativa. El desarrollo sostenible de las PyMES pasa también por condiciones de entorno equitativas.

Cuando los directivos (dueños) se encargan del proceso todo funciona bien. La primera etapa de crecimiento es al contratar personal, normalmente auxiliares administrativos y técnicos, o probablemente vendedores. Estos nuevos empleados más que ayudar al empresario, sólo siguen sus órdenes, son literalmente mano de obra, sigue habiendo una sola cabeza: la del empresario. La segunda es cuando el empresario empieza a delegar. Éste tiene problemas ya que no puede separarse de la operación, sufre "ceguera de taller", no confía en sus subordinados y cree que el único que puede resolver los problemas en la empresa es él.

En esta etapa crítica el empresario se da cuenta, algunas veces, que necesita ayuda. Al tratar de buscar opciones encuentra desde cursos de pequeña empresa, hasta caras consultorías de prestigiados despachos enfocados a asesorar grandes empresas. En los últimos años han venido dándose diferentes movimientos de apoyo y

³ Fuente: Revista PyME, Julio 2002; www.revistapyme.com.mx

ayuda a la pequeña y mediana empresa. Estos programas están patrocinados por universidades, secretarías y organizaciones privadas.

FACTORES CRÍTICOS DEL DESARROLLO DE LAS PyMES

Existen algunos factores que son críticos para el desarrollo de las PyMES, estos son: pertinencia, innovación y alta calidad con bajos costos de operación. Cada una de ellas conlleva un pilar de sostenimiento para las PyMES.

La pertinencia ayuda a que el desarrollo surja de necesidades reales, demandas y hábitos de aprendizaje de los propietarios de pequeña empresa.

La innovación ayuda a que el empresario aprenda de manera real. Hay que saber emplear, en cada caso, los medios o la combinación de medios más apropiados: software, vídeo, televisión, radio, prensa, texto, juegos, casos o “role-playing”⁴. Se tienen que aprovechar e integrar los revolucionarios progresos tecnológicos en informática y comunicaciones.

Alta calidad con bajos costos operacionales significa conjuntar dos de los factores más preciados en los negocios: la calidad y el bajo costo.

PERSPECTIVA DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN LOS PAÍSES EN VIAS DE DESARROLLO

En todo el mundo se observa que la dificultad para obtener un financiamiento es un obstáculo para el establecimiento y desarrollo de pequeñas empresas industriales independientes, este fenómeno es común en países con medios culturales e institucionales muy distintos y diversos niveles de industrialización.

En países en vías de desarrollo la necesidad de obtener un financiamiento en las pequeñas empresas es aun mayor y al mismo tiempo es muy difícil de satisfacer, ya que el problema de disponibilidad de financiamientos a pequeños empresarios requiere de modelos innovadores que favorezcan el cumplimiento de éste para las características de tales naciones.

Las autoridades gubernamentales de distintos países en vías de desarrollo y hasta las más desarrolladas han llegado a la conclusión de que las necesidades financieras de las pequeñas empresas son lo suficientemente obvias y urgentes, y que están lo suficientemente insatisfechas como para que requieran programas financieros especiales⁵. Tal es el caso de países como Tailandia que provee de financiamientos a las pequeñas empresas que lo merezcan desde 1964 de aproximadamente un millón de dólares al año. Sin embargo, los programas de financiamiento en los países en vías de desarrollo, se han planteado de tal manera que no han producido los resultados que se esperan, y esto ha sido debido a la imprecisión y la falta de tiempo para definir claramente los objetivos y los métodos a seguir en dichos programas⁶.

Pequeña empresa significa toda fabricación o servicio realizado en establecimientos relativamente pequeños, esto implica las formas de fábrica o de taller, la empresa familiar y de artesano no son formas de fábrica sino de taller. La diferencia está constituida por una mayor división del trabajo por parte de la producción de tipo fábrica. Los problemas de financiamiento a los que se enfrenta un taller son distintos a los que enfrenta una fábrica. Por esto es preciso identificar cuales serán las posibles vías de financiamiento para cada una de ellas; ya que la fábrica se valora a un nivel más alto que el del artesanal para la adquisición de algún financiamiento.

Con respecto a los financiamientos de las pequeñas empresas en países en vías de desarrollo; Kitchen Richard, en su libro *“El financiamiento de los países en*

⁴ simulaciones

⁵ Davenport, Robert, Financiamiento del pequeño industrial en los países en desarrollo, Ed. Letras, México DF, 1970 p. 64

desarrollo” nos habla sobre algunos conceptos básicos sobre financiamiento como es el riesgo, rendimientos y la seguridad.

El autor define al riesgo financiero como aquel que se vincula con el tipo de activo financiero que se emplea en la estructura de capital de una empresa. Nos menciona que debemos distinguir entre el riesgo de operación y el riesgo en caso de quiebra; el primero las ganancias se utilizan para pagar, en orden de prioridad. En el caso de quiebra lo importante es el orden de prelación de los pagos.

Los rendimientos los define como el deseo de proteger los propios activos financieros contra pérdidas, erosión por la inflación, impuestos, controles de cambios y confiscación. Cuando más riesgoso es el activo, más elevada será la tasa esperada de rendimiento. Mientras que el objeto de la seguridad es trasladar alguna parte del riesgo asociado con un título financiero.

Dentro de los procesos financieros que este autor utiliza están la **movilización**; este proceso traslada los ahorros desde los ahorradores hacia quienes utilizan los fondos. En una sociedad financieramente subdesarrollada los ahorradores tienen escasa inclinación a colocar los fondos en activos financieros, aún en el caso de un fácil acceso. Maneja también **la intermediación**; consiste en una persona, institución o mercado que por un lado recibe fondos y emite títulos contra si mismo. Por otro lado proporciona esos fondos a terceros contra quienes adquiere títulos. **La transformación de los vencimientos** en el cual nos dice que es un particular importante en el financiamiento a largo plazo. Existen dos métodos principales, el primero es simplemente la aceptación de depósitos a corto plazo que se usan para préstamos a largo plazo. **La transferencia de riesgos**; el riesgo se transfiere o se reparte por dos métodos principales: mediante algún tipo de fianza o garantía y por la elección de un instrumento financiero. Y por último **la profundización y represión**

⁶ Idem 2, p. 65

financiera; la define como la acumulación de activos financieros con un ritmo más rápido de la acumulación de riqueza no financiera.

Ahora bien, dentro de los mecanismos que emplea este autor están las instituciones financieras, instrumentos financieros: como las letras de cambio, bonos y obligaciones, y los mercados financieros; existen diferentes clases, como los mercados primarios y secundarios y los mercados monetarios y de capital.

FINANCIAMIENTO

Contemplada en su aspecto más limitado la función de financiamiento es simplemente el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las condiciones más favorables a la luz de los objetivos del negocio. Este concepto tiene el mérito de hacer resaltar la esencia de la función financiera, mantener al negocio abastecido de fondos suficientes para lograr sus metas. Una de las partes básicas de la función financiera es lograr que la empresa tenga fondos para pagar sus deudas corrientes y respaldar los proyectos en que se encuentre empeñada así como conseguir los fondos en la forma más conveniente y en las mejores condiciones que son posibles.

CONCEPTOS

Financiamiento se define como cualquier pasivo que originalmente se haya programado para liquidarse al término de un periodo⁷; Existen diferentes fuentes de financiamientos: a corto, mediano y largo plazo dentro las que destacan los pasivos acumulados, cuentas por pagar, préstamos bancarios y papel comercial.

FINANCIAR: Proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad.⁸

⁷ Weston, "fundamentos de administración financiera", Mc Graw Hill, México décima edición, 1994

⁸ Andersen, Arthur, "Diccionario de economía y negocios". España, ESPASA, 1997. p.263

Existen tres formas de financiamientos en las empresas las cuales son:

- Generar excedentes de efectivo después de cubrir sus necesidades actuales de operación. Esta es la operación mas sana financieramente hablando. (Autofinanciamiento)
- Obtener un financiamiento
- Asociarse con alguien que tenga interés en los planes de crecimiento de la compañía y que suministre total o parcialmente los fondos necesarios para llevarlos a cabo.

Cabe mencionar que las dos últimas alternativas pueden hacerse de forma privada; es decir, con acreedores y accionistas con quienes se establece relación y contacto directo de manera personal y en forma pública, es decir con acreedores y accionistas provenientes del gran publico inversionista y con quienes se establece una relación indirecta a través de intermediarios financieros tales como la bolsa de valores y sus correspondientes agentes llamados casas de bolsa, o bien instituciones especializadas tales como BANCOMEXT o bien NAFINSA dependiendo del proyecto de financiamiento específico que se requiera.

Una empresa debe recurrir a fuentes de financiamiento externas cuando la propia Empresa no alcance a cubrir los recursos excedentes suficientes para el logro de sus proyectos de crecimiento.

El financiamiento externo a largo plazo es una especie de rueda de equilibrio, que aumenta como fuente de financiamiento cuando la economía es fuerte y disminuye durante las recesiones económicas.

El financiamiento privado representa los fondos obtenidos directamente de uno o de algunos individuos y/o instituciones financieras como bancos privados o compañías de seguros.

El financiamiento público se vale de banqueros para vender valores a un alto número de inversionistas. Una de las contribuciones económicas de la banca de inversiones fue proporcionar al público tal financiamiento reuniendo pequeñas cantidades de fondos provenientes de muchas fuentes y poniendo el total de estos fondos a disposición de las empresas.

En el caso de los bancos comerciales, los préstamos a plazo son a Vencimientos de cinco años o menos (característicamente tres años).

Otro aspecto de gran importancia respecto a los préstamos a plazo es su costo. Como sucede con otras formas de préstamos, la tasa de interés varía dependiendo del volumen del préstamo y de la calidad del prestatario que refleja también los costos fijos del préstamo.

La primera pregunta que se tiene que hacer en cuanto al financiamiento es: en qué se van a invertir los recursos; y la segunda es: como obtener estos recursos (decisiones de financiamiento) es decir, como localizar las posibles fuentes de financiamiento para obtener los recursos.

FINANCIAMIENTO EN LA PEQUEÑA EMPRESA

La micro y pequeña empresa puede obtener financiamientos mediante préstamos de diversos tipos. Las PyMES requieren recursos económicos para mejorar su situación. Pueden pedir dinero para comprar maquinaria, pagar deudas, capital de trabajo o para comprar inventarios.

El financiamiento a pequeña y mediana empresa se puede conseguir en diversas fuentes como bancos, cajas de ahorro y préstamo, cajas populares o los fondos gubernamentales actuales.

Son éstas las que más problemas tienen, menos apoyo, imposibilidad de acceder a créditos o asesoría. La PyME no tiene acceso al crédito, sin embargo es parte muy importante en el desarrollo de la PyME que tengan una visión de orientación al crédito. Por otro lado el crédito dinamiza los mercados relativos. Los objetivos de la orientación al crédito son quitar de las PyMES la etiqueta de marginal y marginada que ha tenido. Si bien los modelos para otorgar créditos a las PyMES han mejorado, no son la solución esperada por todos los pequeños empresarios. Los pequeños y medianos empresarios -mayoritariamente- tienen un profundo conocimiento técnico, pero una gran aridez administrativa. Éstos nacen de una ventaja competitiva personal basada en algún diferencial técnico: excelentes vendedores, muy buenos técnicos o sobresalientes artesanos.

El enfoque principal del proyecto de investigación es en cuanto al financiamiento que se puede otorgar a los pequeños empresarios en la industria de la plata para que puedan competir en el mercado extranjero, principalmente los empresarios de Taxco. Después de haber analizado los aspectos fundamentales de los financiamientos de las pequeñas y medianas empresas, se verán los aspectos generales de esta zona comercial.

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO

BANCA

El sistema bancario está integrado por el Banco de México, los establecimientos de banca múltiple —incluidas filiales del exterior—, las instituciones de banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos públicos constituidos por el gobierno federal para el fomento económico.

Instituciones de banca múltiple. Las instituciones de banca múltiple son sociedades anónimas de capital fijo, que pueden recibir depósitos de dinero, aceptar préstamos y créditos, emitir bonos y obligaciones subordinadas, constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior, efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos, expedir tarjetas de crédito, operar con valores legales, suscribir acciones de empresas, operar documentos mercantiles por cuenta propia, prestar servicios de cajas de seguridad, llevar operaciones con oro, plata y divisas por cuenta propia o de terceros, practicar operaciones de fideicomiso, prestar el servicio de custodia, adquirir bienes muebles e inmuebles y celebrar contratos de arrendamiento financiero, entre otras funciones autorizadas.

Instituciones financieras del exterior. Se entiende por filial de una institución financiera del exterior a la sociedad mexicana autorizada para organizarse con el fin de operar conforme a la Ley de Instituciones de Crédito, como establecimiento de banca múltiple o sociedad financiera de objeto limitado, en cuyo capital participa una institución financiera del exterior o una sociedad controladora filial.

APOYOS FINANCIEROS AL EXPORTADOR

La banca comercial son sociedades anónimas, en tanto que la banca de fomento son organismos descentralizados del Estado⁹, que pretenden fomentar determinadas actividades económicas y están constituidas legalmente como sociedades nacionales de crédito.¹⁰

Instituciones de 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. Reciben depósitos de dinero y otorgan préstamos y créditos, para facilitar a sus beneficiarios el acceso al crédito y propiciar en ellos el hábito del ahorro y el uso de los servicios que presta el Sistema Bancario Mexicano, con el fin de impedir desajustes en los mecanismos de captación de recursos

⁹ Los organismos descentralizados son entidades creadas por decreto o ley del H. Congreso de la Unión o por decreto del Ejecutivo Federal con personalidad Jurídica y patrimonio propios.

¹⁰ Díaz Alfredo y Hernández Luis, "Sistemas Financieros Mexicano e Internacional en internet", México, SICCO, 1999, P.p. 34-37

del público. Destacan entre éstos la Nacional Financiera, el Banco de Obras y Servicios Públicos, el Banco de Crédito Rural y el Banco de Comercio Exterior.

FIDEICOMISOS PÚBLICOS

Son unidades técnicas especializadas en algún sector de la economía mediante las cuales se canalizan recursos hacia operaciones de descuento provenientes de préstamos a sectores prioritarios, otorgados por las instituciones de crédito: Fondo Nacional de Habitaciones Populares, de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, Especial para Financiamientos Agropecuarios, Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios, de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras, para el Desarrollo Comercial, de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores, Nacional de Fomento al Turismo, de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda, de la Vivienda para los Militares en Activo, Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural, Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y Fideicomiso del Azúcar y del Fomento Minero.¹¹

EXPORTACIÓN

INSTRUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR ¹²

El permiso previo de importación fue, en el pasado, el instrumento regulatorio por excelencia del comercio exterior de nuestro país; Sin embargo, a partir de la entrada de México al GATT (hoy Organización Mundial de Comercio) los permisos previos se fueron eliminando para ser un instrumento que sólo aplica a un grupo muy reducido de productos sensibles para la economía nacional. Con la apertura comercial y el proceso de globalización de la economía, existen otros instrumentos que han sido utilizados con mayor frecuencia para administrar eficientemente el comercio exterior de México, como los cupos máximos y los aranceles-cupo.

¹¹ Fuente: Las instituciones del sistema financiero Autor: Juan Manuel Ugarte Chávez
URL: <http://lectura.ilce.edu.mx:3000/sites/3milenio/institu/htm/sistema.htm> 05 agosto 2002

¹² los instrumentos que se señalan corresponden a los instrumentos de importación – exportación que presenta la Secretaría de Economía en www.economia.go.mx, 12 diciembre 2002

En la Ley de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, se prevé la utilización de instrumentos de comercio exterior, que pueden dividirse en medidas de regulación y restricción no arancelarias tanto a la exportación como a la importación, que consisten en permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen y certificaciones.

Existen otro tipo de instrumentos que tienen como fundamento los tratados internacionales que nuestro país ha firmado, como son los certificados de origen de exportación que no son considerados regulaciones no arancelarias.

Los certificados de origen son un instrumento de comercio exterior que ha sido utilizado con mayor frecuencia a partir de la firma de nuestros tratados y convenios internacionales.

El certificado de origen es el documento que sirve para demostrar el origen de las mercancías con el objeto de aplicar aranceles preferenciales en el marco de los tratados de libre comercio y otros convenios internacionales que nuestro país ha firmado. También sirven para fines no preferenciales, como por ejemplo, liberar cartas de crédito o cumplir con alguna regulación que los países de destino imponen a las mercancías mexicanas.

Como puede apreciarse existe una gama importante de instrumentos de comercio exterior que son utilizados para administrar eficientemente el comercio exterior y que la Secretaría de Economía describe con el objeto de que todos los operadores, o potenciales operadores del comercio exterior conozcan sus características básicas.

Cupos de importación y exportación

Importar o exportar al amparo de un cupo otorga una ventaja comparativa al beneficiario, por lo que la Secretaría pone especial cuidado en la administración de los mismos.

La Ley de Comercio Exterior establece que la distribución puede realizarse a través de licitación pública o asignación directa. La Secretaría publica anualmente los Acuerdos que dan a conocer los montos, mecanismos, criterios y vigencias con los que se asignará cada uno de los cupos establecidos¹³.

Para determinar el mecanismo de asignación, la Secretaría consulta a los diferentes eslabones de la cadena productiva de la que es parte la mercancía de que se trate y lo somete a consideración de la Comisión de Comercio Exterior.

La licitación pública permite que los participantes, en un escenario de libre competencia, determinen sus necesidades de abasto para llevar a cabo sus procesos productivos. Para adjudicar un cupo a través del esquema de licitación pública, la Secretaría publica en el Diario Oficial de la Federación, adicionalmente al Acuerdo mencionado, la convocatoria correspondiente, en la que señala el producto, el monto, la fecha y lugar de celebración, así como la fecha de disposición de las bases para participar. Las bases establecen todas las condiciones que se deben cumplir.

La asignación directa toma en consideración parámetros tales como: antecedentes históricos de importación o de exportación; número de empresas en el país; necesidades de importación de acuerdo a balances de disponibilidad-consumo en el país; montos de importación o exportación que se señala en factura (modalidad de primero en tiempo, primero en derecho); etc., con objeto de que el beneficio de los cupos de importación logre llegar a la población de una manera más directa y lograr la plena utilización cuando se trata de cupos de exportación¹⁴, que son las preferencias que otros países otorgan a la importación de ciertos montos de mercancía mexicana.

La Secretaría está interesada en que los empresarios (micro, pequeños, y medianos) conozcan a quien se otorga el beneficio de los cupos, por lo que se podrá consultar por cupo a los beneficiarios, ya sea por asignación directa o por licitación pública.

¹³ Los Acuerdos pueden ser consultados en <http://www.economia.gob.mx/?P=936> o bien solicitarlo en las oficinas de la Secretaría de Economía.

¹⁴ Mas adelante se explican los mecanismos de cupos de exportación

CUPOS DE EXPORTACIÓN

Ley de Comercio Exterior, define por cupo de exportación o importación el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, ya sea máximo o dentro de un arancel cupo¹⁵.

Conforme a los términos en que se haya negociado el arancel cupo, se puede obtener una preferencia arancelaria (reducción porcentual del pago del impuesto general de importación -arancel-), de hasta el 100% del pago del arancel. La Secretaría de Economía publica en el Diario Oficial de la Federación la cantidad, volumen o valor del cupo, los requisitos para la presentación de solicitudes, la vigencia, y el procedimiento para su asignación entre los exportadores o importadores interesados.

CUPOS ALADI¹⁶

Aspectos generales:

En el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que se instituyó mediante la aprobación del Tratado de Montevideo 1980, México ha suscrito diversos acuerdos comerciales mediante los cuales los países que los suscriben otorgan preferencias arancelarias para algunas mercancías originarias y provenientes de países. En que actualmente México tiene suscritos acuerdos comerciales, estos son: Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay, así como con Panamá y Cuba, a cuyo amparo se han negociado preferencias arancelarias, de las cuales algunas están sujetas a cupo (cupos preferenciales) del producto a importar.

Sólo en casos excepcionales los cupos ALADI se asignan por medio de licitación pública, por lo que los interesados no ven encarecida ni administrativamente ni económicamente su asignación.

¹⁵ Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx 12 diciembre 2002

¹⁶ Para consultar los trámites de los Cupos ALADI puede dirigirse a las oficinas de la Secretaría de Economía o bien consultarla en www.economia.gob.mx/?P=757

BENEFICIARIOS:**Los beneficiarios de Cupos ALADI son:**

Las personas físicas o morales importadoras de mercancías originarias y provenientes de países con los que México tiene suscrito un acuerdo comercial y cuyas preferencias arancelarias están sujetas a cupo.

Beneficios:

Este instrumento permite importar mercancías con cargo a los cupos negociados por México, aplicando preferencias arancelarias de hasta el 100% del impuesto general de importación, las cuales pueden estar determinadas en función de valor o de volumen dependiendo de como se negoció el cupo. La utilización de las preferencias permite lograr el fortalecimiento de las cadenas productivas haciéndolas más competitivas, ya que se tiene acceso a insumos importados a un menor costo y así los consumidores finales pueden adquirir bienes más baratos.

CERTIFICADOS DE ORIGEN

Los exportadores mexicanos se benefician al enviar sus productos originarios al extranjero, ya que obtendrán ventajas arancelarias si sus mercancías se acompañan de un certificado de origen.

El certificado de origen es la prueba documental de que un producto es considerado originario de México. Para ello debe cumplir con "requisitos de transformación o elaboración" que son conocidos como normas de origen.

Existen diversas normas de origen en los Tratados de Libre Comercio firmados por México y los esquemas preferenciales de los cuales los exportadores de nuestro país se benefician.

Aspectos Generales

El Certificado de origen es la prueba documental, donde se manifiesta que un producto es originario de un país o de una región determinados, es decir, acreditan que las mercancías exportadas a su amparo, cumplen con las Normas o Reglas de Origen establecidas y que por tanto, pueden gozar de trato arancelario preferencial. Es un documento establecido en los Tratados de Libre Comercio, en los acuerdos comerciales o los esquemas preferenciales de los que nuestro país es beneficiario. Algunos países que no otorgan beneficios arancelarios, exigen como requisito no arancelario la presentación de un documento oficial que respalde el origen de los bienes exportados a su amparo. Para apoyar a los exportadores mexicanos en estos casos, la Secretaría creó un formato de Certificado de Artículos Mexicanos.

No todos los certificados de origen que se utilizan para la obtención de beneficios arancelarios, requieren de la validación oficial de la autoridad competente (en México es la Secretaría de Economía). Por ejemplo, algunos Tratados de Libre Comercio, aceptan la presentación de los certificados sólo con la firma del exportador, como único requisito. Los tratados de libre comercio que requieren validación oficial por parte de esta Secretaría son: Tratado de Libre Comercio de México, Venezuela y Colombia, Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea y Tratado de libre Comercio México - Asociación Europea de Libre Comercio.

México ha negociado hasta la fecha 10 Tratados de Libre Comercio.

Beneficiarios:

Personas físicas y morales, establecidas en el país, que exporten productos fabricados en el territorio nacional

Beneficios:

Obtener preferencias arancelarias en los países de destino, al exportar productos elaborados en México y que son acompañados por un certificado de origen.

Compromisos:

Tramitar previamente, el cuestionario de registro correspondiente. (El cuestionario de registro sirve para determinar el cumplimiento de la norma de origen y si existe una transformación suficiente de los materiales nacionales e importados)¹⁷. Entregar elaborado el certificado de origen de acuerdo al instructivo de llenado¹⁸.

Modalidades:

- ALADI
- ACE-5
- Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.).
- Artículos Mexicanos
- TLC México-Colombia-Venezuela (G-3).
- Certificado de Circulación de Mercancías EUR.1

PERMISOS PREVIOS DE EXPORTACIÓN

El permiso previo es un instrumento de control, a través del cual la Secretaría de Economía administra las importaciones y exportaciones de productos con el objeto de regular y controlar:

- Recursos naturales no renovables del país.
- La entrada de productos usados.
- La entrada de productos conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México forma parte.
- La comercialización de productos restringidos por disposición constitucional.
- La importación de productos, que pueden afectar a la industria nacional.

¹⁷ El formato del cuestionario se adquiere directamente en la Secretaría de Economía

En 1985 todas las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (TIGI) estaban sujetas al requisito de permiso previo.

A partir de 1985 y hasta 1993 se eliminaron de permiso previo de importación la mayoría de las fracciones de la TIGI. De acuerdo al GATT, diversos productos sensibles se liberaron de permiso previo y se les incrementó el arancel, como por ejemplo, carne de pollo, grasas de ave y cerdo, etc.

En la actualidad, están sujetas a permiso de importación alrededor del 1% de las fracciones arancelarias de la TIGI.

Trámite de permiso previo para importar y/o exportar

Definición:

El trámite de permisos previos de importación y/o exportación y sus modificaciones es para autorizar que personas físicas y morales puedan importar y/o exportar legalmente mercancías que están sujetas a dicho requisito por parte de la Secretaría de Economía.

Beneficiarios:

Personas físicas y morales.

Beneficios:

Importar o exportar legalmente mercancías que están sujetas al requisito de permiso previo de importación o exportación por parte de la Secretaría de Economía.

Modalidades:

Los permisos de importación se dividen en:

- Importación definitiva.
- Importación temporal.

¹⁸Para consultar el trámite de los certificados de origen acuda a la secretaría de gobernación o bien visite: www.economia.gob.mx/?P=310

Los permisos de exportación se dividen en:

- Exportación definitiva.
- Exportación temporal.

Trámite para exportación¹⁹

Registro Federal de Trámites y Servicios

Homoclave: SE-03-018.

Nombre del trámite:

Expedición y modificación de permisos de importación y exportación.

Fundamentación jurídica y fecha de publicación en el DOF de cada ordenamiento:

Artículo 1° del Acuerdo por el que se autorizan incrementos en el valor, peso, volumen o cantidad de los permisos de importación o exportación (DOF 28 de febrero de 1986);²⁰

Artículos del 1 al 6 del Acuerdo por el cual se establecen los instrumentos que acreditan la expedición, por parte de SECOFI, del permiso de importación o de exportación (DOF 16 de julio de 1997, reformas 22 de marzo de 1999);

Artículos del 1 al 9 y del 11 al 13 del Acuerdo que establece la clasificación y codificación de mercancías cuya importación y exportación está sujeta al requisito de permiso previo por parte de la Secretaría de Economía (DOF 26 de marzo de 2002, reforma 3 de julio del 2002.);

Artículos 5, 21 y 22 de la Ley de Comercio Exterior sobre permisos (DOF 27 de julio de 1993);

¹⁹ Extraído del catálogo de tramites de la Secretaría de Economía en: <http://www.economia.gob.mx/?P=767>, Diciembre 2002

²⁰ Fuente: Secretaría de Economía

Artículos 17 al 25 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (DOF 30 de diciembre de 1993), y

Artículos 1o. y 74 de la Ley Federal de Derechos (DOF 31 de diciembre de 1981, última reforma 1° de enero de 2002).²¹

Casos en los que debe o puede realizarse el trámite:

El trámite se debe de presentar por personas físicas y morales, a fin de que puedan importar y/o exportar mercancías que están sujetas a dicho requisito por parte de la Secretaría de Economía.

Manera de presentar el trámite:

Formato.

Formato correspondiente al trámite, en su caso, y su fecha de publicación en el DOF:

SE-03-018 Solicitud de permiso de importación o exportación y de modificaciones, publicado en el DOF el 29 de julio de 2002 (Ver formato en el Anexo 1).

Datos y documentos específicos que debe contener o se deben adjuntar al trámite, salvo los datos y documentos a que se refieren los artículos 15 de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo y tercero de este Acuerdo:

Deberá presentar su solicitud en original y 2 copias con firmas autógrafas en el formato "solicitud de permiso de importación o exportación o de modificaciones" (SE-03-018) debidamente requisitada y acompañarla de los documentos anexos señalados en el instructivo de dicho formato.

²¹ idem, 20

Plazo máximo para resolver el trámite, en su caso, y si aplica la afirmativa ficta:

15 días hábiles. Lo anterior salvo que conforme a las disposiciones administrativas aplicables se requiera opinión previa de otra dependencia, en cuyo caso el plazo será de 30 días hábiles.

Si al término del plazo de respuesta no se ha puesto la resolución a disposición del solicitante, se entenderá que se aprobó la solicitud.

Monto de los derechos o aprovechamientos aplicables, en su caso, o la forma de determinar dicho monto: \$198.00 por derecho de trámite, y \$944.00 el derecho de expedición del permiso.

Vigencia del trámite

De manera general, la vigencia de los permisos de importación y exportación es de un año, salvo en los casos que la Dependencia o el área de la Secretaría de Economía que da la opinión de aprobación indique otra vigencia.

Criterios de resolución del trámite, en su caso:

No se autoriza la importación de productos sujetos a este requisito, si existen productos sustitutos de fabricación nacional.

Se autoriza la exportación de productos previa opinión de Petróleos Mexicanos, Banco de México o la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, según corresponda.

Unidades administrativas ante las que se puede presentar el trámite:

1. Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, y
2. Delegaciones y subdelegaciones federales de la Secretaría de Economía.

INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO ESPECIALIZADAS (BANCA DE DESARROLLO)

BANCOMEXT

Es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, primordialmente las pequeñas y medianas, vinculadas directa e indirectamente con la exportación y/o la sustitución eficiente de importaciones, otorgando un apoyo integral a través de servicios de calidad en capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento.

Ofrece el apoyo financiero integral necesario para satisfacer los requerimientos de las empresas exportadoras a través de productos y servicios tales como créditos a la preexportación y a las ventas externas, Cartas de Crédito, Garantías, Avaes, Capital de Riesgo, Servicios de Tesorería, Banca de Inversión y Fiduciarios.

MISIÓN

"Formar y apoyar al empresario mexicano con servicios financieros y promocionales para que compita exitosamente en los mercados internacionales, así como promover la inversión nacional y extranjera".²²

OBJETIVOS

- Formar empresarios y vincular más empresas a la cadena de exportación, principalmente pequeñas y medianas, tanto directa como indirectamente;
- Incrementar las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, su diversificación geográfica y la internacionalización de las empresas;
- Incrementar el contenido nacional de las exportaciones y desarrollar proveedores;
- Atraer inversión extranjera que contribuya a la generación de nueva oferta exportable y a complementar la proveeduría nacional para la industria exportadora;

- Mejorar la eficiencia operativa de la Institución y
- Incrementar la calidad de los servicios y la satisfacción de los clientes

NAFINSA²³

Es la institución agente para la promoción y desarrollo de las PyME's mexicanas de los sectores industrial, comercial y de servicios.

MISIÓN.

La razón de ser de NAFINSA, partiendo del cliente, es fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como el desarrollo del mercado financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país.

VISIÓN.

La visión de NAFINSA es ser el principal impulsor del desarrollo de la pequeña y mediana empresa, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.

Estrategia institucional.

- La estrategia contempla los siguientes puntos:
- Fuerte orientación hacia resolver las necesidades del cliente.
- Proveer productos financieros, capacitación y asistencia técnica.
- Contar con los canales de distribución más efectivos para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Fomentar el desarrollo de los mercados financieros, para facilitarles la incorporación de las empresas medianas y de los pequeños intermediarios financieros.
- Contar con una estructura financiera sólida buscando no ser una carga fiscal.

²² Fuente: www.bancomex.com.mx, 05 julio 2002

²³ Fuente: www.nafin.com.mx, 03 enero 2003

-
-
- Contar con gente comprometida enfocada a resultados, que en un entorno de trabajo retador le permita su desarrollo y motivación.

Nacional Financiera funge como Agente Financiero del Gobierno Federal en la contratación de créditos financiados por Organismos Financieros Internacionales tales como: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). Como su principal función está la de administrar la cartera de créditos, proyectos y donaciones contratados con estos Organismos Internacionales, vigilando el cumplimiento de los objetivos de los mismos, aplicando las normas y políticas de dichos Organismos Internacionales, así como la Legislación Nacional a fin de garantizar la transparencia y correcta elegibilidad y desembolso de estos recursos.

Para apoyar con financiamiento externo a diferentes Entidades y Dependencias del Gobierno Federal en la Identificación, Preparación, Negociación y Operación de:

- Proyectos de Inversión
- Programas de Crédito
- Programas de Ajuste
- Donaciones

Te asesora y ayuda para que tus programas y proyectos sean prioritarios para el Gobierno Federal. Contando con una fuente de financiamiento externo podrás:

- Asegurar y minimizar al máximo recortes a tu presupuesto
- Recibir Asistencia Técnica personalizada desde el inicio hasta el fin de tus procesos de adquisición.
- Transparentar tus procesos de Contratación de Obras, Bienes y Servicios en el ámbito central y estatal

- Incluir recursos para Estudios, Evaluaciones, Monitoreo y Fortalecimiento Institucional
- Apoyar al desarrollo de la planta productiva del país y el empresariado nacional

Por más de 50 años en coordinación con el Gobierno Federal y Organismos Financieros Internacionales, hemos atendido los siguientes sectores:

- Agropecuario
- Ciencia y Tecnología
- Educación
- Energía
- Financiero
- Industrial
- Laboral
- Medio Ambiente
- Salud
- Turismo

La importancia de incluir las características de estas dos bancas de desarrollo es porque son en México las dos instituciones que más se especializan en los proyectos particulares de desarrollo las PyMES, sobre todo BANCOMEXT que realiza un apoyo de comercio y promoción de productos de las PyMES hacia el exterior.

Es en este punto donde se centran los esfuerzos de la investigación así mismo, proponer un plan adecuado para el financiamiento de la pequeña empresa en la industria de la plata para la exportación de productos elaborados específicamente, que bien puede ser viable en cualquier otro sector industrial del país, por supuesto, existen distintas opciones de ayuda al pequeño empresario: Bancomext apoya a la exportación.

TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO CON EL EXTRANJERO

El Tratado es el libre intercambio de bienes y servicios entre las naciones. Es fuente de competitividad en hacer posible el desarrollo de economías de escala y de especialización, ya que las mismas son instrumentos que permiten abaratar costos de producción. En México, el Tratado de Libre Comercio (TLC) es la expresión más concreta de un compromiso con la globalización. Y visto así, el acuerdo representa una oportunidad de crecimiento fincado en el libre intercambio de bienes.²⁴

ANTECEDENTES DE LOS TRATADOS COMERCIALES.

Hasta mediados de los años 80's las estrategias de desarrollo económico en México se basaban en un modelo de crecimiento hacia adentro, lo cual implicaba políticas proteccionistas como:

- Sustitución de importaciones
- Aduanas cerradas con permisos de importación
- Protección comercial (aranceles elevados a todos los productos, hasta del 100%)
- Precios Oficiales (control de precios).

Las negociaciones internacionales se reducían a las firmadas en el marco de la Asociación de Integración Latinoamericana (ALADI) y la política de inversión extranjera era restringida.

A partir del proceso de apertura comercial que México inicio en el año de 1986, con su ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy la Organización Mundial de Comercio (OMC), México dio el primer paso para

²⁴ Camacho Cruz, Carolina, "crecimiento de la empresa Plata Mexicana Espinosa, S.A. de C.V. a través de una línea de crédito a la exportación, México, UNAM-FCA; 2002 Pp. 11.

integrarse de manera activa a la economía mundial y convertirse en una potencia comercial y un centro de negocios internacionales reconocido mundialmente.

En 1991, por invitación de los Estados Unidos de Norteamérica, México forma parte de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), siendo su finalidad expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas de sus estados miembros, así como estimular y armonizar los esfuerzos a favor de las naciones en desarrollo.

A fines de 1993, en la ciudad de Seattle, los miembros más fuertes de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), Estados Unidos, Canadá y Japón, promovieron con éxito el ingreso de México a este influyente grupo, siendo una de las instituciones más importantes en cuanto a la adopción de políticas económicas congruentes con los objetivos de desarrollo de la región del Pacífico.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

El TLCAN tiene los siguientes objetivos:

Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.

Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.

Incrementar las oportunidades de inversión.

Proteger la propiedad intelectual.

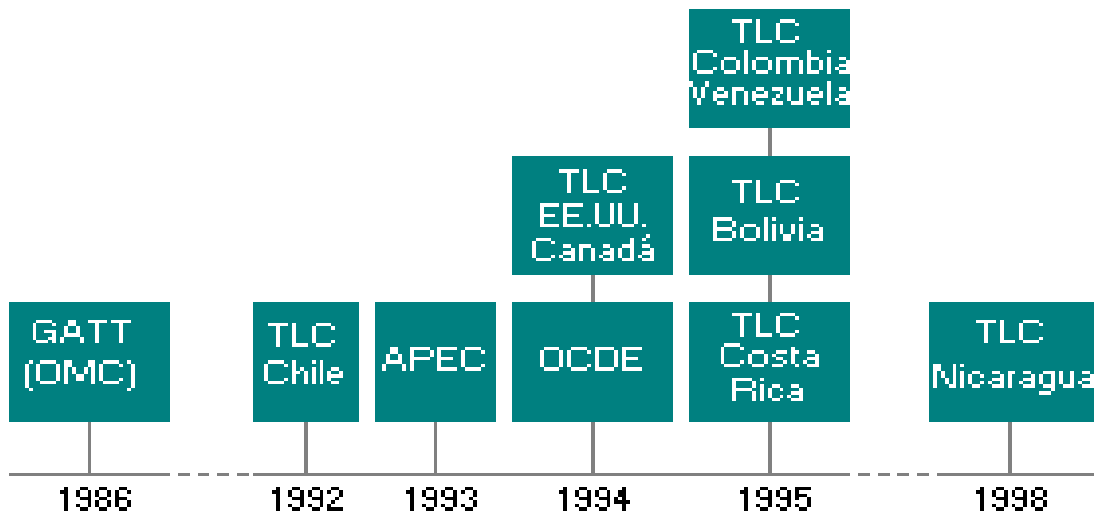
Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.

Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Con el TLCAN, México ha incrementado sus exportaciones, ya que en el periodo de 1994 al año 2001, pasó de 51,000 millones de dólares a 149,000 millones de dólares al año 2001, así mismo, se ha convertido en el socio comercial más dinámico de los Estados Unidos de Norteamérica, con un crecimiento de 1993 a 2001 del 188%

En 1995 se pusieron en marcha los tratados de libre comercio con Bolivia, Costa Rica, y Colombia y Venezuela en el marco del Grupo de los Tres (G-3), y en 1998 entró en vigor el TLC con Nicaragua. En el año 2000 entraron en vigor los TLC's con Israel y la Unión Europea, y en 2001 entraron en marcha los tratados con el Triangulo del Norte conformado por: El Salvador, Guatemala y Honduras con la asociación Europea de Libre Comercio integrada por Islandia, Liechtenstein y Suiza. También en 2001 entró en vigor el Acuerdo de Complementación.

Los tratados de mayor trascendencia para el país son: TLCAN, TLC México-Israel, TLCUEM y TLC para el grupo G-3 y el Triángulo del Norte.



TRATADO COMERCIAL UNION EUROPEA-MEXICO

Relaciones entre la Unión Europea y México

Las relaciones bilaterales están gobernadas por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado el 8 de Diciembre del 1997 en Bruselas, que entró en vigor el 1 de Octubre del 2000 (publicado en el Diario Oficial L276 del 28 de Octubre del 2000).

Este Acuerdo está basado en los principios democráticos y de respeto a los derechos humanos fundamentales, los cuáles constituyen un “elemento esencial” que “inspira las políticas internas y externas de las Partes”. Asimismo, institucionaliza un intenso diálogo político al más alto nivel y extiende la cooperación bilateral ya existente en el Acuerdo Marco de 1991.

Con respecto al Comercio, tiene como objetivo el establecimiento de un área de libre comercio en bienes y servicios, la apertura recíproca de los mercados de compras gubernamentales, la liberalización de los movimientos de capital y pagos, así como la adopción de leyes y políticas en materia de competencia y de protección a los derechos de propiedad intelectual.

Los aspectos comerciales del Acuerdo han sido adoptados a través de las siguientes decisiones del Consejo Conjunto México-Unión Europea:

1. La progresiva y recíproca liberalización del comercio de bienes, en conformidad con el artículo XXIV del GATT 1994;
2. La apertura de los mercados de compras gubernamentales para ambas partes;
3. El establecimiento de mecanismos de cooperación en materia de competencia;

4. Un mecanismo de consultas con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual; y
5. El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.
6. La progresiva y recíproca liberalización del comercio en materia de servicios, en conformidad con el artículo V del GATT;
7. La progresiva liberalización de las inversiones y pagos relacionados;
8. Asegurar una adecuada y efectiva protección a los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con los más altos estándares internacionales; y
9. El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

Existen, adicionalmente, dos acuerdos sectoriales:

1. Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos para el reconocimiento mutuo y la protección de las denominaciones en el sector de las bebidas espirituosas, firmado el 27 de mayo de 1997 (publicado en el DO L152 del 11 de Junio de 1997).

2. Acuerdo entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos para la cooperación en materia de control de los precursores y sustancias químicas utilizados con frecuencia en la fabricación ilícita de estupefacientes o de sustancias sicotrópicas, firmado el 13 de Marzo de 1997 (publicado en el DO L77 del 9 de Marzo de 1997).

EL COMERCIO POTENCIAL ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Con la decisión adoptada el 27 de febrero de este año por parte del Consejo Conjunto México - Unión Europea, relativa a servicios, inversión y propiedad intelectual, el 1 de marzo de 2001 el acuerdo de libre comercio entre las dos partes ha entrado en vigor en su totalidad. Los capítulos que se refieren a comercio de bienes, sin embargo, son efectivos ya desde el 1 de julio de 2000, fecha que ha marcado la primera y substancial ola de reducciones arancelarias para los bienes europeos y mexicanos.

La intensidad y rapidez de la negociación comercial, así como la amplitud del acuerdo alcanzado, son notables: hace sólo poco más de tres años las partes formalizaban, en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, la intención de establecer un marco favorable para la intensificación de sus intercambios comerciales mediante la creación de una zona de libre comercio. Asimismo, por su alcance, el acuerdo comercial UE-México es el más ambicioso que la Unión Europea ha firmado en su historia de negociaciones comerciales bilaterales con un país fuera de su esfera de interés tradicional y de influencia geográfica inmediata.

El acuerdo cubre todo el horizonte de las relaciones comerciales bilaterales y establece un marco seguro y completo para que los operadores económicos mexicanos y europeos puedan desarrollar sus actividades en las mejores condiciones. Así, al final de un periodo transitorio de 10 años (7 para productos industriales) los bienes mexicanos y europeos podrán circular libremente al interior del área sin estar sujetos a gravámenes arancelarios o a otras barreras, el mercado de servicios estará ampliamente liberalizado y los inversionistas podrán contar con reglas claras y transparentes. Además, los operadores económicos podrán operar con todas las garantías jurídicas necesarias: una protección adecuada de sus derechos de propiedad intelectual, la certidumbre de reglas de competencia y un mecanismo ágil y eficaz para la solución de las controversias que pudieran surgir.

Los beneficios y oportunidades que se abren con el acuerdo parecen evidentes, tanto para los consumidores de las dos partes, que se beneficiarán de más amplias opciones y de precios más competitivos, así como para los productores, para quienes la liberalización abre la oportunidad de expandirse y incrementar su participación en los mercados recíprocos, de obtener acceso a insumos, maquinaria y tecnología a mejores precios, así como a mayores opciones de financiamiento y de contratación de servicios. Estas expectativas positivas se basan tanto en la experiencia empírica de anteriores tratados de libre comercio, como en la teoría económica, que ambas apuntan a un

efecto generalmente positivo de la liberalización en materia de creación de comercio y empleo, y, por esta vía, en el desarrollo económico y bienestar de las poblaciones involucradas. La magnitud y las características de tal impacto, sin embargo, dependen de la interacción entre varios factores y circunstancias.

Más allá de las expectativas positivas, para evaluar con cierto rigor científico los efectos posibles de la liberalización recíproca de los mercados de la UE y México sobre los flujos de comercio bilaterales, la Delegación de la Comisión Europea en México ha encomendado a un instituto de investigación de reconocido prestigio, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), realizar una estimación del comercio potencial entre las dos regiones.²⁵

En la actualidad, el intercambio comercial entre México y la Unión Europea es muy modesto con relación a los volúmenes totales comerciados por las dos regiones y más aún, si se considera la importancia económica de la UE, que representa un mercado de potencial comparable con el de EE.UU. Esto se debe a muchas razones, entre las cuales tiene una incidencia importante la existencia de redes de relaciones comerciales privilegiadas con países terceros tanto en el caso de la UE como en el de México. Así, por ejemplo, la firma del TLCAN en 1994 ha acentuado la tendencia de los flujos comerciales mexicanos a concentrarse hacia el mercado del fuerte vecino, fenómeno que se ha acompaña con una desviación de comercio y disminución de la participación de las ventas a Europa dentro del total de las ventas externas de México. A los efectos de las respectivas políticas comerciales se añade la distancia entre las regiones, que representa un alto costo adicional para los exportadores y por lo tanto actúa como desincentivo al intercambio de bienes.

²⁵ “El Comercio Potencial entre México y la Unión Europea”, México 2000. Estudio realizado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado con la ayuda financiera de la Delegación de la Comisión Europea en México. Investigación dirigida por Ruth G.Ornelas y Mario Rodarte. El presente resume las conclusiones del estudio. Consultado el 05 diciembre 2002

La investigación del CEESP, que ha producido un documento sólido y de calidad, ha consistido en identificar la relación estadística existente entre el volumen del intercambio comercial entre la UE y México y algunas variables asociadas a este intercambio. El estudio se realizó basándose en un modelo econométrico utilizado con éxito en el pasado por diversos autores, tanto en el ámbito de las ciencias sociales como del comercio internacional, el llamado modelo "gravitacional".

El nombre de este modelo nace de la similitud con las leyes de la física Newtoniana: las entidades económicas, tales como países o ciudades, ejercen una fuerza de atracción proporcional a su tamaño sobre la gente y los productos. Sin entrar en los aspectos técnicos del estudio, en términos muy simplificados e intuitivos según este modelo el volumen de exportaciones entre dos socios comerciales es una función creciente de su respectivo ingreso nacional y decreciente de la distancia entre ellos.

Claramente, otros factores influyen el volumen y la dirección de los flujos comerciales, tales como la contigüidad o cercanía entre países, similitudes culturales o históricas, integración regional, devaluaciones monetarias y otros más. Los efectos de estos factores son captados en el modelo mediante la introducción de variables "dummy"²⁶. En particular, la firma del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica tiene en el modelo un efecto cualitativo importante y muy significativo estadísticamente.

El análisis considera también dos fenómenos específicos de la economía mexicana: la industria maquiladora y el sector informal. Las exportaciones de la industria maquiladora están incluidas en el estudio, los autores considerando que, si bien es poco probable que se desarrolle una industria de ensamblaje directamente asociada con el comercio con la UE, la capacidad instalada puede ser aprovechada mientras que se den las condiciones necesarias al aumento de la capacidad de producción y, por consecuencia, de exportación.

²⁶ Es un modelo simulado

En lo que se refiere al sector informal, aun que represente una parte muy importante de la economía mexicana, éste fue desincorporado de los datos relativos a la industria exportadora considerándose que la contribución a las exportaciones manufactureras de los establecimientos con menos de 50 personas ocupadas es cercana a cero. Sin embargo, el efecto de la economía informal se incorporó en otra variable utilizada en el modelo, el PIB per cápita.

La investigación utiliza datos que se refieren a un conjunto de observaciones estadísticas relativas a varios años la muestra del estudio está constituida además de por México y los 15 Estados Miembros de la UE, por Estados Unidos, Canadá, Brasil, Chile y Argentina, cada uno por separado, así como por el grupo denominado “Centroamérica”, integrado por Costa Rica, Colombia, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela. Fuera del continente americano el estudio incluye Japón y China y un bloque que se denominó “Asia”, que agrupa Corea, Indonesia, Malasia y Tailandia.

Utilizando los parámetros estimados para los modelos de exportaciones e importaciones, el análisis del CEESP realiza un pronóstico de la evolución de los flujos comerciales entre la Unión Europea y México bajo valores hipotéticos de ciertas variables independientes, para los cuales los autores utilizaron estimaciones para el año 1999 del Economic Outlook de la OCDE, del Consensus Forecast y del Latin American Consensus Forecast véase tablas 4 y 5.

TABLA 4: EL PRONÓSTICO CONSIDERA EL PERIODO 1999-2005:

EXPORTACIONES POTENCIALES DE MEXICO 1999-2005								
cifras en millones de dólares*								
Año	UE	EUA	CANADA	JAPON	BRASIL	CHILE	ARGENTINA	CHINA
1997	4,462	94,302	2,157	1,156	703	842	498	46
1998	4,316	103,108	1,521	856	536	625	385	106
1999	4,801	115,422	1,678	1,215	779	633	396	134
2000	10,122	122,599	1,796	1,302	981	725	438	156
2001	21,749	134,984	1,975	1,357	1,089	820	477	181
2002	23,648	147,436	2,143	1,464	1,202	926	519	209
2003	25,483	160,324	2,336	1,562	1,338	1,042	565	237
2004	27,618	174,258	2,516	1,657	1,472	1,173	622	269
2005	30,002	189,231	2,768	1,763	1,641	1,321	678	321
TMCA 99-05	26.9	9.1	3.2	5.4	11.2	5.8	3.9	27.4
* Los valores relativos a los años 1997 y 1998 son datos reales								

TABLA 5: EL PRONÓSTICO CONSIDERA EL PERIODO 1999-20005

IMPORTACIONES POTENCIALES DE MEXICO 1999-2005								
cifras en millones de dólares*								
Año	UE	EUA	CANADA	JAPON	BRASIL	CHILE	ARGENTINA	CHINA
1997	10,732	80,001	1,968	4,334	869	372	236	1,267
1998	12,603	93,095	2,292	4,564	1,038	552	264	1,617
1999	13,648	101,751	2,434	4,706	1,112	599	263	1,748
2000	14,466	106,227	2,604	4,795	1,244	689	270	2,029
2001	15,651	114,407	2,747	5,044	1,362	766	307	2,340
2002	17,201	123,445	2,937	5,226	1,481	860	328	2,687
2003	18,474	131,962	3,131	5,450	1,639	956	352	2,987
2004	20,135	140,539	3,325	5,647	1,770	1,065	382	3,286
2005	21,927	150,518	3,558	5,868	1,954	11,195	411	3,680
TMCA 99-05	9.3	8.2	7.7	3.9	10.6	15.7	7.2	14.2

* Los valores relativos a los años 1997 y 1998 son datos reales.

Aplicando el mismo procedimiento a las importaciones mexicanas, el estudio del CEESP pronostica una evolución de las importaciones mucho más contenida, con un crecimiento promedio anual de 9.3%. En este caso la variable “dummy” para el TLC, que sí había sido muy significativa en el modelo relativo a las exportaciones, no tiene un impacto de peso en la evolución de las importaciones, similarmente a la devaluación, que es la otra variable relevante para el modelo de importaciones, considerando el estudio improbable que se produzca una devaluación drástica del peso mexicano en los años considerados.

Así, al final del periodo de pronóstico, según el modelo, México importaría bienes de Europa por un valor de casi 22 mil millones de dólares, y al mismo tiempo exportaría productos por 30 mil millones de dólares. Esto quiere decir que la situación de déficit de balanza comercial que caracteriza, para México, la relación comercial entre las dos partes se revertiría al final del periodo considerado por el estudio. También para los otros países considerados, y en particular con relación a los otros socios NAFTA²⁷, el modelo calcula incrementos anuales de las importaciones relativamente contenidos, y únicamente con relación a las importaciones mexicanas provenientes de Brasil, Chile y China se obtienen tasas elevadas de crecimiento. Este pronóstico muy favorable para México, como lo indican los autores de la investigación, se tiene que tomar con mucho cuidado, y sólo puede producirse a condición de verificarse una serie de condiciones.

En primer lugar, argumentan los autores, México no cuenta en la actualidad con la capacidad productiva necesaria para incrementar sus exportaciones a la tasa implicada por el modelo. Si a la firma del TLCAN una parte del incremento de las exportaciones hacia los Estados Unidos y Canadá derivó de una desviación del comercio, no es muy probable que este fenómeno se produzca hoy y que el aumento del flujo de exportaciones hacia la UE se haga reduciendo los flujos dirigidos a EE.UU. y Canadá. Un incremento de las exportaciones mexicanas implica, por lo tanto, un incremento de la capacidad de producción de este país, lo que lleva a considerar los factores que inducirán este fenómeno.

Entre ellos, la inversión productiva privada jugará sin duda un papel esencial. Considerando el bajo nivel de ahorro interno en México y no contando el país con líneas de crédito internacionales para financiar la inversión productiva, la posibilidad, para México, de incrementar su producción dependerá, en gran medida, de los flujos de inversión extranjera.

²⁷ Es el Tratado de Libre Comercio con América del Norte

Otro elemento fundamental para el desarrollo de la capacidad productiva a través del incremento de la productividad será la capacidad de absorber nuevas tecnologías. Para ello es necesario que México haga un esfuerzo importante para la formación de su capital humano. Aunque se considera que México es un país con abundancia relativa de mano de obra, los autores de la investigación resaltan que el nivel de escolaridad promedio de los trabajadores es bajo y por lo tanto su capacidad para aplicar las nuevas tecnologías es reducida, mientras que los actuales procesos productivos requieren un alto nivel de especialización. El problema de escasez de mano de obra calificada puede representar un problema importante para lograr los objetivos de niveles de producción que México requiere. La solución de este problema no se producirá en el corto plazo; sin embargo un esfuerzo decidido es necesario no solo para que México pueda superar la etapa de “país maquilador”, sino también para que los beneficios del aumento del comercio y los flujos de inversión puedan transmitirse a la población local y al mercado interno.

Para las importaciones mexicanas provenientes de la UE el modelo pronostica, como se vio, tasas de crecimiento inferiores a las de las exportaciones y absorción del tradicional déficit de cuenta corriente de México en su intercambio con la UE. Sin embargo, los autores consideran que la evolución pronosticada por el modelo está subestimada, debido a que México importa en larga medida maquinaria y bienes intermedios y por lo tanto las importaciones están determinadas en buena medida por el crecimiento de las exportaciones y de la expansión de la capacidad productiva de la economía. Así, los flujos de inversión productiva se dirigirían, en un primer momento, a la importación de bienes de capital, es decir maquinaria y equipos de producción necesarios a la expansión de la producción; en una segunda etapa las importaciones se concentrarían en los bienes intermedios, ellos también necesarios a la producción nacional; y sólo en una tercera etapa, gracias al aumento del poder adquisitivo de la población, aumentaría la importación de bienes de consumo final. Esto implica, según argumenta la investigación, que el déficit en la cuenta corriente de México podría aumentar considerablemente, lo que implicará encontrar soluciones para el

financiamiento del mismo para evitar que se produzcan desequilibrios peligrosos en el sector externo.

El estudio del CEESP, en conclusión, abre interesantes temas de reflexión sobre las perspectivas de la liberalización comercial entre México y la Unión Europea. Por supuesto, los resultados de la investigación tienen que ser considerados correctamente, es decir como un pronóstico basado sobre la aplicación de un determinado modelo econométrico. Los modelos de este tipo no están exentos de críticas: en particular se le acusa de basar las estimaciones sobre unos parámetros que se consideran como dados por el periodo de estimación, mientras que en la realidad en este periodo se pueden producir cambios estructurales. Al verificarse cambios o al contar los agentes económicos con nueva información, los mismos ajustan su comportamiento en consecuencia, lo que modifica los valores de los parámetros que el modelo consideraba como fijos y invalida los pronósticos. Teniendo en cuenta estas consideraciones, la aplicación del modelo y los resultados que de esta aplicación derivan tienen un indudable valor en cuanto señalan la dirección de los cambios y dan una idea del orden de magnitud de los mismos.

RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN

México ha sido un socio de particular importancia para la Unión Europea en América Latina y un mercado estratégicamente importante para sus exportaciones con un gran potencial de crecimiento. Para México, la UE es el segundo socio comercial y proveedor de inversiones, después de los Estados Unidos. En 1999, el comercio bilateral de bienes representó 14.500 millones de euros (las exportaciones europeas alcanzaron los 10.100 millones de euros, mientras que las exportaciones mexicanas a la UE solamente representaron 4.4 millones de euros, dejando a la UE con un excedente comercial de 5.600 millones de euros). Cabe mencionar, sin embargo, que a partir de la entrada en vigor de NAFTA la cuota de mercado de la UE en México disminuyó consistentemente.

El Acuerdo de Libre Comercio cubre por primera vez un amplio espectro de aspectos económicos. Incluye la completa liberalización de los productos industriales en el 2003, para la UE, y para el 2007 – con un máximo arancel de 5% aplicado en el 2003- para México, y una liberalización substancial para los productos agrícolas y pesqueros. Con respecto a las reglas de origen, un equilibrio satisfactorio entre las políticas europeas de armonización y consideraciones para el acceso a los mercados. El Acuerdo de Libre Comercio también provee para los operadores europeos un acceso similar al acordado en el NAFTA con respecto a los mercados de compras gubernamentales y de servicios.

COOPERACIÓN

Durante los últimos años se ha comprometido un monto anual aproximado de 13 Millones para proyectos de cooperación con México (ver Tabla 6), cubriendo áreas importantes como el Bosque tropical, ONG´s, ECIP. ECHO, ayuda económica, políticas demográficas, y para personas refugiadas y desplazadas. Asimismo, existen importantes actividades en Programas Horizontales como AL-Invest (Latin America Investment Programmes) o ALFA (Latin America Academic Formation).

TABLA 6: PROYECTOS Y FINANCIAMIENTOS DE LA U. E. EN MÉXICO

Años	Número de Proyectos	Financiamiento de la UE en euros
1990	57	5.918.771
1991	54	11.409.968
1992	84	14.256.081
1993	113	18.642.050
1994	89	20.550.643
1995	70	10.733.107
1996	53	11.640.316
1997	45	9.366.083
1998	44	15.366.145
1999	19	7.160.252
2000	7	7.312.249
TOTAL	635	€132.355.659

EL CONTENIDO DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

En términos de cobertura, el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y México es muy amplio. El paquete de medidas recogidas en las dos decisiones del Consejo Conjunto incluye:

1. la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios
2. la liberalización de la inversión y pagos relacionados

3. la apertura de los mercados de contratación pública de las partes
4. la protección de los derechos de propiedad intelectual
5. la cooperación en materia de competencia
6. el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias

SITUACIÓN ACTUAL DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

El 8 de diciembre de 1997 México y la Unión Europea firmaban el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Este acuerdo, comúnmente llamado Acuerdo Global, está conformado por tres capítulos: el capítulo político, de cooperación y comercial. Debido a la particular división de competencias existente en la Unión Europea, el Acuerdo Global es un acuerdo de tipo “mixto”, es decir que reúne tanto temas de competencia comunitaria como temas en donde los Estados Miembros de la UE han conservado su soberanía.

Por esta razón, este tratado tuvo que ser ratificado, además del Senado Mexicano y el Parlamento Europeo, por los parlamentos nacionales de los 15 países que conforman la UE. Al concluirse este proceso de ratificación el Acuerdo Global entró en vigor el 1ero de Octubre de 2000.

Sin embargo, la aplicación de dos títulos del acuerdo, los relativos al dialogo político y a la cooperación (título II y VI), quedó suspendida por efecto de una disposición del Acuerdo Global²⁸ en la cual las partes reenviaban a la adopción, por parte del Consejo Conjunto²⁹ de la decisión relativa a servicios, inversión y propiedad intelectual. La cláusula suspensiva tenía el objetivo de permitir la simultánea entrada en vigor de estos capítulos.

²⁸ Art. 60.2 del Acuerdo Global.

²⁹ El Consejo Conjunto es el máximo órgano creado por el Acuerdo Global

Relativo al título comercial y con el fin de poder dar inicio a las negociaciones comerciales antes de que terminara el largo proceso de ratificación del Acuerdo Global, la UE y México acordaron un mecanismo de “vía rápida”: el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio.³⁰ Este acuerdo, abarcando temas de exclusiva competencia comunitaria³¹ no requería la ratificación de los parlamentos de los países miembros de la UE, así que pudo entrar en vigor el 1 de julio de 1998.

Siguiendo la división de competencias en la Unión Europea, las negociaciones comerciales resultaron en dos decisiones distintas, comúnmente conocidas en su conjunto como el Tratado de Libre Comercio México-UE: la primera relativa a temas de competencia exclusiva de las instituciones comunitarias y la segunda que se refiere a los capítulos de competencia de los Estados Miembros, las dos requiriendo distintos procedimientos internos de aprobación en la UE.

El 23 de marzo de 2001, en Lisboa, el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino adoptó la Decisión 2/2000 relativa a bienes, compras públicas, cooperación en el área de competencia, consulta en el tema de propiedad intelectual y solución de controversias. Esta decisión entró en vigor el 1 de Julio de 2000. Sin embargo, lo que se refiere al título III relativo a compras públicas las partes convinieron que este capítulo entraría en vigor una vez que el Consejo Conjunto determine que la información estadística necesaria relativa a los mercados de compras de gobierno haya sido intercambiada.³²

La decisión relativa a comercio de servicios, inversión y protección de la propiedad intelectual, a su vez, fue adoptada por el Consejo Conjunto del Acuerdo

³⁰ Asimismo, con el objetivo de asegurar la negociación simultánea de temas que son competencia de los Estados miembros de la UE, se adoptó Declaración Conjunta en materia de Servicios, Movimientos de Capital y Pagos y Propiedad Intelectual.

³¹ La política comercial común, art. 133 del Tratado CE.

³² Art.38,2 de la Decisión 2/2000.

Global³³ reunido en Bruselas el 27 de enero de 2001, y entró en vigor el pasado 1 de marzo de 2001. Asimismo, al realizarse la condición inscrita en la cláusula suspensiva relativa a dialogo político y cooperación, estos títulos también se aplican a partir de la misma fecha. Finalmente, en el curso de la reunión del mismo Consejo Conjunto las partes reconocieron que la información estadística relevante había sido intercambiada y por lo tanto también el capítulo relativo a las compras de gobierno pudo entrar en vigor el 1 de Marzo de 2001 (Ver Tabla 7 y 8).

Actualmente, todos los títulos del Acuerdo Global y todos los capítulos de las negociaciones comerciales están en vigor.

³³ El Consejo Conjunto del Acuerdo Interino habiéndose transformado en Consejo Conjunto del Acuerdo Global con la entrada en vigor del anterior acuerdo.

TABLA 7: PRINCIPALES INDICADORES DEL TRATADO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO-UE COMERCIO EXTERIOR												
MEXICO - UNION EUROPEA 1997 - 2001*												
Millones de US Dls.												
	EXPORTACIONES						IMPORTACIONES					
<i>País / Año</i>	1997	1998	1999	2000	2000*	2001*	1997	1998	1999	2000	2000*	2001*
Unión Europea	3,949	3,909	5,300	5,620	927	898	9,915	10,658	12,743	14,745	2,210	2,541
Alemania	705	1,152	2,073	1,544	280	305	3,902	4,558	5,032	5,728	954	983
España	941	715	944	1,529	261	224	978	1,257	1,322	1,430	195	240
Gran Bretaña	624	640	747	870	139	124	915	1,056	1,135	1,091	159	233
Países Bajos	272	351	488	440	62	64	262	328	326	363	52	70
Francia	407	403	289	375	56	59	1,182	1,430	1,394	1,467	238	232
Bélgica	380	231	241	227	35	28	327	355	305	466	45	103
Portugal	98	87	180	194	30	25	34	44	52	51	5	15
Italia	294	182	171	222	29	30	1,326	1,581	1,649	1,849	270	319
Irlanda	110	37	67	112	19	24	266	308	330	404	45	82
Dinamarca	31	36	49	45	6	6	96	120	126	142	22	26
Suecia	49	46	24	23	5	3	354	339	700	1,318	177	146
Austria	17	11	11	17	2	2	139	192	170	177	21	34
Finlandia	6	2	8	4	1	2	101	122	176	212	21	54
Grecia	13	10	8	10	1	1	17	6	16	30	4	4
Luxemburgo	2	6	6	8	1	2	16	17	10	17	2	1
* Cifras enero-febrero												

Fuente: World Trade Atlas, México

TABLA 8: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA UNION EUROPEA

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA UNION EUROPEA						
1997 - 2001*						
Millones de US Dls.						
CAPITULOS DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION	1997	1998	1999	2000	2001*	
TOTAL	3,949	3,909	5,305	5,621	898	
27	Combustibles, minerales y aceites minerales	924	624	929	1,536	225
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos no eléctricos	606	729	680	856	166
87	Vehículos: automóviles, tractores y demás	67	425	1,367	716	127
29	Productos químicos orgánicos	723	829	772	387	54
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	292	339	358	347	53
72	Fundición de hierro y acero	268	303	277	196	25
71	Perlas finas o cultivadas	87	79	149	132	25
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres	66	72	73	120	14
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo	11	76	119	118	19
90	Instrumentos y aparatos de óptica y fotografía	31	76	124	111	18
9	Café, té, yerba mate y especias	124	87	74	99	14
39	Materias plásticas y manufacturas	59	50	72	69	26
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	37	40	46	54	5
94	Muebles; mobiliario médico-quirúrgico y artículos médico-quirúrgicos	69	64	54	50	7
30	Productos farmacéuticos	34	39	57	43	9
37	Productos fotográficos o cinematográficos	53	15	49	43	7
28	Productos químicos inorgánicos	22	23	19	38	4
62	Prendas y complementos de vestir, excepto de punto	30	17	18	33	2

26	Minerales, escorias y cenizas	59	40	32	32	6
55	Fibras sintéticas o artificiales	27	28	25	30	6
73	Manufacturas de fundición de hierro y acero	77	49	27	29	2
4	Leche y productos lácteos, huevos, miel natural	36	35	20	28	3
8	Frutos comestibles, cortezas de agrios y melones	33	41	36	27	1
3	Pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados	66	27	24	27	3
32	Extractos curtientes tintóreos	20	21	24	23	3
70	Vidrio y manufacturas de vidrio	15	21	25	21	4
25	Sal, azufre, tierras y piedras, cales, yesos y cementos	29	24	23	21	2
17	Azúcares y artículos de confitería	83	128	75	20	0
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	16	19	19	18	2
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	15	14	43	15	0
Cifras: enero - febrero						
Fuente: World Trade Atlas, México						

CONCLUSIONES

El presente Marco Teórico nos ayuda a observar el amplio mercado potencial que tienen los pequeños empresarios en Europa ya que como se mostró anteriormente un elevado porcentaje de las exportaciones de México se dirigen hacia Estados Unidos mientras una pequeña parte de estas exportaciones son hacia Europa. México mantiene buenas relaciones comerciales con la Unión Europea a partir de que entró en vigor el 1 de Octubre del 2000 el TLCUEM; aunque los pequeños empresarios no cuentan con los elementos necesarios para aprovechar este gran nicho comercial.

Existen Instituciones que apoyan el desarrollo de las pequeñas empresas hacia el exterior (BANCOMEXT, NAFINSA, principalmente) sin embargo en nuestra opinión, la difusión que existe no ha sido la suficiente. Pues hemos observado demasiada apatía

por parte de los pequeños empresarios por razones culturales, ideológicas o simplemente no contemplan la idea del desarrollo de su empresa o negocio.

Por medio de este trabajo se pretende dar mayor difusión a los planes de desarrollo que presentan dichas instituciones, con la finalidad de brindar la mejor opción de financiamiento.

MARCO DE REFERENCIA

Situación minera en México.

Antecedentes

La minería constituye la base de la gran cadena productiva nacional. Prácticamente todos los bienes materiales de que disponemos, tienen algún componente directo o indirecto del reino mineral.

Actualmente la minería representa el 1.6 % del valor agregado bruto nacional.

El IMSS informa que la actividad genera alrededor de 263,000 empleos en todo el País (0.7% del total nacional y 6.1% del empleo industrial), generalmente en sitios inalcanzables para cualquier otra actividad productiva.

En los últimos seis años se han invertido más de 6,000 millones de dólares en el sector. La inversión extranjera fue en el mismo periodo de 2,184 millones de dólares de acuerdo al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE)

El valor de la producción anual de minerales concesibles ascendió en 2001 a \$27,000 millones de pesos.

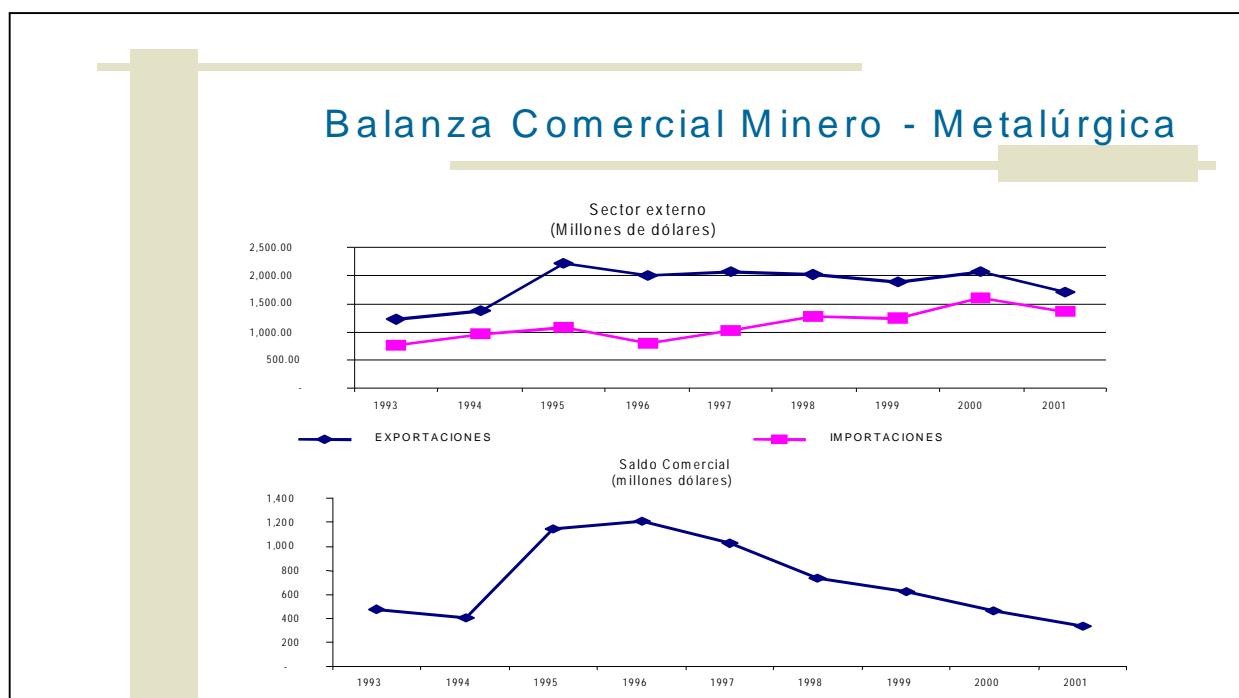
Además, anualmente se extraen unos 164 millones de toneladas de arcillas, calcita, caliza y grava con un valor equivalente al 25% de la producción de los minerales concesibles.

El Sistema de Cuentas Nacionales indica que en el año 2000, la participación de las actividades minero-metalúrgicas en el valor agregado bruto total fue de 1.6 puntos porcentuales, de los cuales 0.6 puntos corresponden a las actividades extractivas y el resto a la fundición y refinación de metales. Mientras que la contribución en 1975 era superior a los 2.6 puntos.

Para el año 2001, las cifras oficiales muestran un descenso de 11.4% en el valor de la producción minero-metalúrgica en términos reales respecto al año 2000.

Aún cuando la balanza comercial minero-metalúrgica continúa siendo positiva, de 1996 a la fecha se ha venido observando un descenso constante que amenaza con tornarse negativo

GRÁFICA 1: BALANZA COMERCIAL MINERO-METALURGICA EN MÉXICO



Fuente: Coordinación General de Minería, 2001

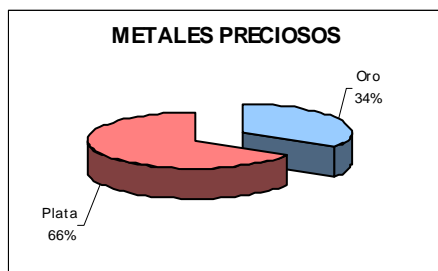
Además del deterioro en la balanza comercial, este hecho condujo también a la pérdida de 23 mil puestos de trabajo, de conformidad con las estadísticas del IMSS

La contracción de las actividades mineras está afectando en forma directa a las pequeñas y medianas empresas mineras y a la minería social. Es necesario apoyar a estos grupos que generalmente no cuentan con fuentes alternas de ingresos.

De acuerdo con las cifras publicadas por el INEGI, durante el año 2001, el valor de la producción minero-metalúrgica mexicana disminuyó en 11.4% respecto a 2000, debido a los decrementos registrados por el plomo (-9.7%), plata (-10.4%), oro (-8%), zinc (-13.5%), cobre (-12.5%).

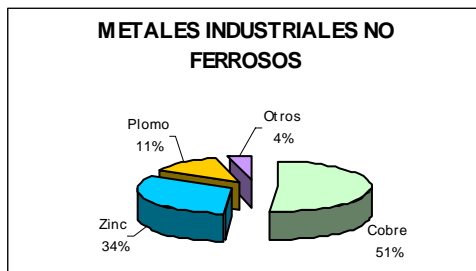
La producción de metales preciosos disminuyó en 9.6% debido a una reducción en la demanda mundial, que condujo a una depresión en sus precios.

GRÁFICA 2: PRODUCCIÓN DE METALES PRECIOSOS EN MÉXICO RESPECTO AL 2000



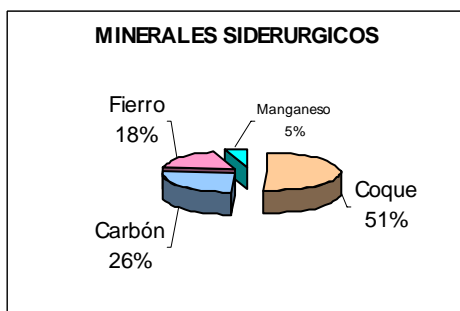
En la producción de los metales industriales no ferrosos, sobresalió la caída del plomo en 8.6%, con aumentos de 12.2% y 1.3%, en el zinc y el cobre respectivamente.

GRÁFICA 3: PRODUCCIÓN DE METALES INDUSTRIALES NO FERROSOS EN MÉXICO RESPECTO AL 2000



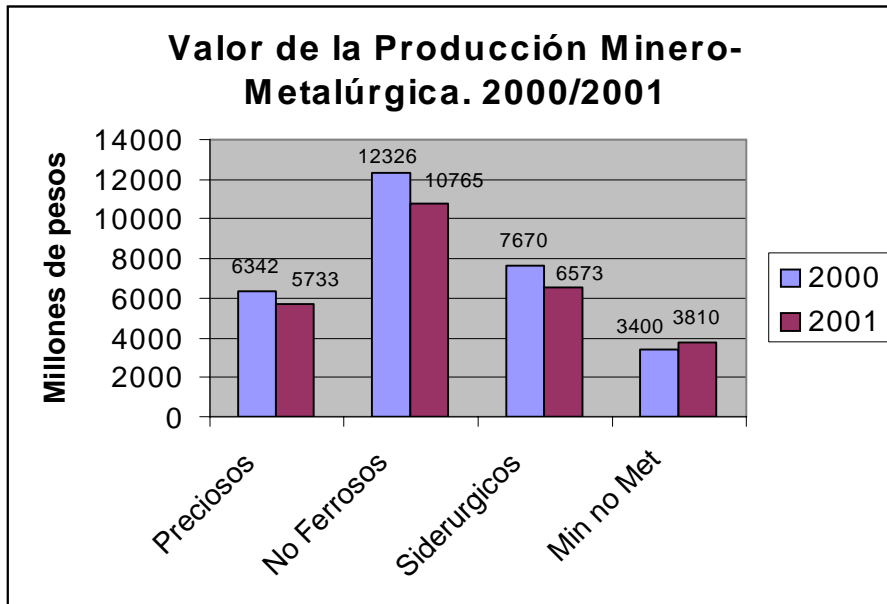
El grupo de los minerales siderúrgicos, fue el sector mas afectado, principalmente por el incremento que se dio en los precios del gas natural, que se usa intensamente en la producción de hierro y manganeso. Esto condujo a decrementos en la producción de carbón (-15.1%), coque (-9.2%), hierro (-18.8% y manganeso (-38.1%).

GRÁFICA 4: PRODUCCIÓN DE METALES SIDERURGICOS EN MÉXICO RESPECTO AL 2000



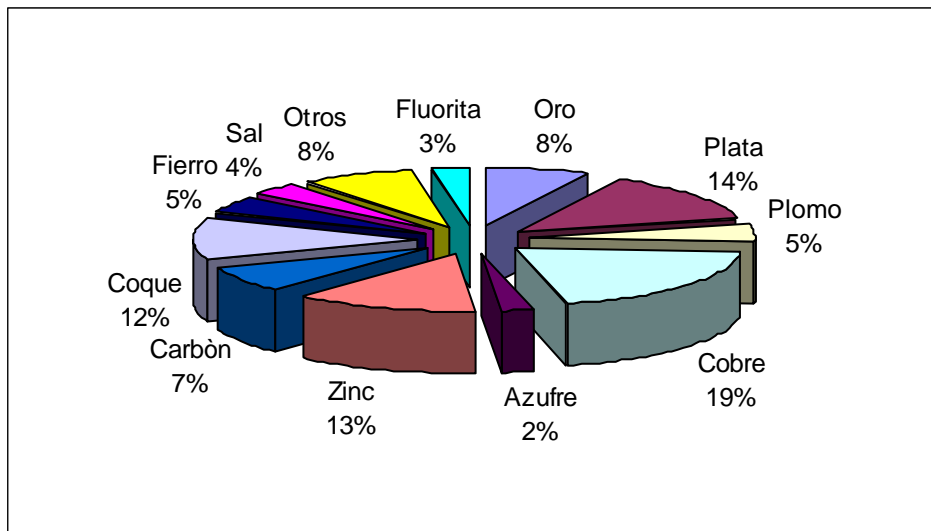
De acuerdo con datos del INEGI, la industria minera generó productos con un valor de \$26,881 millones de pesos en el 2001.

GRAFICA 5: PRODUCCIÓN MINERO-METALÚRGICA EN MILLONES DE PESOS



Fuente: INEGI, 2001

GRÁFICA 6: PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES METALES Y MINERALES EN EL VALOR DE LA PRODUCCION NACIONAL 2001



FUENTE: INEGI cifras acumuladas a noviembre 2000

Es de observarse que solo el cobre, la plata, el zinc y el plomo son responsables por el 51.% del valor de la producción nacional.

A pesar de la depresión general sufrida en el 2001 por nuestra industria, esta se mantiene como un importante generador de divisas, con las participaciones porcentuales que se observan en la grafica anterior .

LOS RETOS DE LA INDUSTRIA MINERA

El proceso de globalización ya ha asimilado a la industria minera. De este contexto pueden derivarse las siguientes premisas:

- ◆ Únicamente la minería que adopte los avances tecnológicos, sobrevivirá al impacto de la globalización.

- ◆ Se contempla la integración de grandes consorcios minero-metalúrgicos que trabajarán grandes yacimientos minerales de bajas leyes con bajos costos de producción.

- ◆ Se prevé que la mediana minería se dirija hacia los minados selectivos antes de ser absorbida por empresas más grandes.

- ◆ Los precios de los energéticos sufrirán fluctuaciones que limitarán las inversiones en proyectos con alta dependencia en estos insumos. Se espera que Asia y Europa participen más intensamente en el mercado de los metales, para compensar en alguna forma el receso económico que se ha tenido en EE.UU.

- ◆ La pequeña minería continuará deprimida y fuertemente amenazada. Este fenómeno debe ser atendido en México, por el impacto socio-económico que ello significaría en zonas que dependen principalmente de esta actividad.

- ◆ Se espera un mayor reciclaje de metales, y la utilización más intensa de nuevos productos minerales poco usados en el pasado, especialmente de los grupos de las tierras raras y de los no metálicos.

- ◆ La distorsionada y dañina imagen ecológica que se le ha dado a la minería será contrarrestada mediante nuevas tecnologías de ingeniería ambiental.

La industria minera se está viendo afectada por factores externos, domésticos e internacionales, que implican algunos riesgos, entre los que sobresalen los siguientes:

- ◆ Reducción y desmantelamiento de la planta minera productiva.
- ◆ Incremento del desempleo en el sector.

- ◆ Aumento de las importaciones minerales en detrimento de la balanza comercial y de la industria nacional.

- ◆ Reducción en los ingresos fiscales directos de la industria minero-metalúrgica y en las actividades dependientes de esta.

En forma específica resulta indispensable prestar atención a los siguientes temas:

ENERGÉTICOS.- El incremento constante en los precios de los energéticos impide la programación de inversiones en la industria minera. En igual forma impactan los contratos de coberturas a precios superiores al mercado corriente.

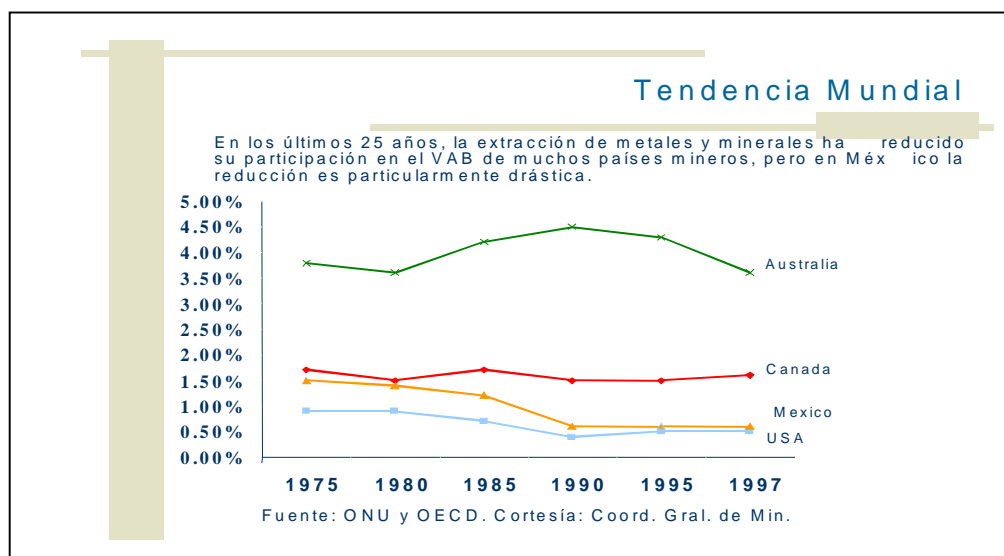
IMPUESTOS.- La reforma fiscal no cubrió las expectativas de un nuevo orden fiscal razonable y fortalecedor de la economía nacional. De esta manera, la inseguridad fiscal continúa siendo un tema de gran preocupación y es evidente que esto reprime considerablemente tanto la inversión nacional como la extranjera.

MEDIO AMBIENTE.- Además de una excesiva regulación ambiental, las declaraciones de Áreas Naturales Protegidas sin soporte técnico, tienden a reducir las actividades productivas en nuestro país e impactan negativamente al desarrollo de la industria minera.

LA MINERIA MEXICANA EN EL AMBITO INTERNACIONAL

Cifras preliminares del INEGI, indican que las exportaciones minero metalúrgicas disminuyeron 10% en el periodo del 2000 al 2001 para totalizar en \$1,855 millones de dólares. El grupo de metales y minerales siderúrgicos fue el que sufrió mayor impacto, con una disminución de 40.5 por ciento.

GRÁFICA 7: LA TENDENCIA DE EXTRACCIÓN DE METALES Y MINERALES DE MÉXICO CON RESPECTO A OTROS PAÍSES



Por otro lado, la disminución de la actividad económica nacional se reflejó en una reducción de 6.8 por ciento en las importaciones totales, destacando el hecho de que las importaciones de minerales no ferrosos cayeron 12%, para un equivalente de \$122.4 millones de dólares respecto al año 2000.

Aunque la ONU y la OCDE señalan que el valor agregado bruto (VAB) de la producción minera mundial se ha reducido en los últimos 25 años en los países mineros tradicionales, se observa que esta baja ha sido más abrupta en México que en otros países competidores.

Lo anterior ha conducido a que en los últimos 25 años se ha registrado una menor contribución de la minería en la generación de riqueza del país, como reflejo también de un proceso natural derivado de la dinámica económica mundial.

Este fenómeno no es exclusivo de México. De hecho la extracción de metales y minerales ha perdido importancia relativa en casi todo el mundo. Básicamente por el

incremento del reciclaje, por el advenimiento de nuevas tecnologías y por la introducción de sustitutos de algunos metales en diversas industrias.

Por otra parte, la intensidad con la que se utilizan diversos minerales ha bajado, ello se refleja en un crecimiento de la demanda de minerales por debajo del PIB mundial.

Aun cuando los estudiosos de la economía mundial auguran el inicio de la recuperación económica mundial en la segunda mitad del presente año, no se espera un incremento notable en la demanda de productos minerales sino hasta el 2003.

El consumo mundial de minerales depende en buena parte de la recuperación económica de los países emergentes. En especial los del bloque asiático que en el 2001 solo crecieron 1% contra 2.4% del promedio mundial.

Las inversiones mundiales dirigidas a las actividades de exploración minera sufrieron una drástica contracción de 58 por ciento entre 1997 y 2001, al pasar de 5.2 a 2.2 miles de millones de dólares respectivamente.

Las inversiones en exploración también han disminuido en México frente a las expectativas de bajas cotizaciones y que han conducido al retiro de nuestro país, de numerosas empresas mineras menores que en el 97 y en el 98 mantuvieron actividades intensas de exploración.

Las principales empresas mineras nacionales, señalan que las inversiones comprometidas para el presente año se destinarán principalmente a la expansión de los proyectos actuales y al mantenimiento de obras. No se contempla inversión en la apertura de nuevas minas.

TABLA 9: INVERSIONES PROYECTADAS PARA EL SECTOR MINERO**INVERSIONES PROYECTADAS PARA EL SECTOR MINERO**

(2001-2006)

Millones de dólares

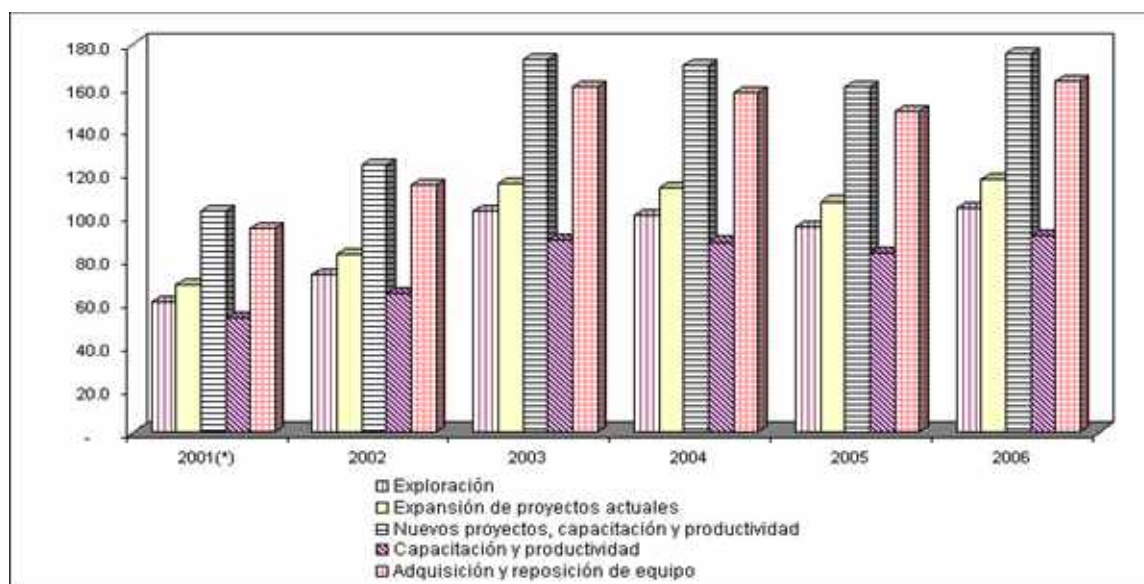
CONCEPTO	2001(*)	2002	2003	2004	2005	2006	TOTAL
Exploración	60.8	73.5	102.4	101.0	95.2	104.2	537.1
Expansión de proyectos actuales	68.4	82.7	115.2	113.6	107.1	117.3	604.2
Nuevos proyectos, capacitación y productividad	102.6	124.0	172.8	170.4	160.6	175.9	906.3
Capacitación y productividad	53.2	64.3	89.6	88.3	83.3	91.2	469.9
Adquisición y reposición de equipo	95.0	114.8	160.0	157.7	148.7	162.9	839.2
TOTAL	380.0	459.4	640.1	631.0	594.8	651.5	3,356.8

(*) = Real

TABLA 10: PROYECTO DE INVERSION DEL SECTOR MINERO**PROYECTO DE INVERSION DEL SECTOR MINERO**

2001-2006

Millones de dólares



Fuente: Coordinación General de Minería, 2001

Según el Raw Materials Global Group RMG se estima que la inversión en la minería para los próximos 5 años será del orden de 98 millones de dólares, de las cuales América Latina captará el 30%; siendo esta zona el lugar favorito para los inversionistas. Parte de esta inversión en América Latina está orientada a proyectos nuevos lo que significa un área de oportunidades para nuestro país, si logramos generar condiciones equiparables a los países competidores (Chile, Perú y otros).

ESTRATEGIAS DEL GOBIERNO FEDERAL

El Gobierno Federal ha expresado por medio de la Coordinación General de Minería, las siguientes estrategias de apoyo a la industria minera nacional:

- Apoyo técnico y financiero. Promover la inversión extranjera. Mejora del marco normativo y de la gestión administrativa.
- Integración de los objetivos del sector minero con los del desarrollo sustentable. Promover la diversificación de la minería mas allá de los metales tradicionalmente explotados.
 - Buscar apoyos para las empresas mineras nacionales, para que se mantengan a la vanguardia tecnológica y para ampliar su capacidad instalada y para que incrementen el valor agregado de su producción.
 - Formular estrategias para incrementar los volúmenes de inversión extranjera, para promover no solo la entrada de capitales sino también la aportación de nuevas tecnologías y mercados.
 - Buscar la diversificación de mercados.
 - Mejorar la gestión administrativa de las instituciones gubernamentales.
 - Apoyar a la pequeña y mediana minería en la valuación de yacimientos, operación de sus minas y en gestión administrativa.
 - Integrar los objetivos de crecimiento del sector con los del desarrollo sustentable, sin descuidar el futuro de la minería nacional.

Dentro del ámbito nacional la economía nacional continuó su proceso de consolidación. La tasa anual de inflación bajó de 8.9% en el año 2000 a 4.5% en 2001. Sin embargo, para la industria minero-metalúrgica este aspecto favorable se vio opacado por la apreciación en el año de 3.1% del peso contra el dólar, reflejándose en forma negativa y directamente en el estado de resultados de las empresas mineras, ya que la mayoría de sus productos se denominan en dólares y al mismo tiempo el mayor porcentaje de sus insumos se denomina en pesos.

De esta forma, la combinación de las bajas cotizaciones internacionales de los metales y el diferencial entre la inflación y la apreciación del peso encuadraron negativamente los resultados de la industria minero-metalúrgica en 2001.

La industria minero-metalúrgica sigue mostrándose como un importante exportador y generador de divisas.

Por otra parte, debe mencionarse la problemática de la pequeña y mediana minería que durante los últimos años ha experimentado una disminución muy fuerte en su producción, que se hace evidente en el número de pequeños remitentes a la fundición de plomo de Torreón que ha caído de 332 en 1990 a 118 en 1995 y a solo 51 en 2001.

Un aspecto importante en el área minera, fue la intensa actividad en fusiones y adquisiciones entre empresas productoras.

A nivel nacional, los factores más importantes que han afectado a la industria minera han sido la fortaleza del peso frente al dólar; el aumento en el precio de los energéticos; la excesiva regulación ambiental y las dificultades para tener acceso a créditos a un costo razonable.

No obstante todo lo anterior, las empresas mineras mexicanas realizan un esfuerzo cada vez mayor para mantener su planta productiva, con optimismo en la pronta recuperación de las economías nacional y mundial.

PLATA¹

Plata, de símbolo Ag, es un elemento metálico blanco y brillante que conduce el calor y la electricidad mejor que ningún otro metal. Es uno de los elementos de transición del sistema periódico. Su número atómico es 47.

Número atómico		
47	Ag	Símbolo
	Plata	Nombre
	107,8682	Masa atómica
2-8-18-18-1		

La plata se conoce y se ha valorado desde la antigüedad como metal ornamental y de acuñación. Probablemente las minas de plata en Asia Menor empezaron a ser explotadas antes del 2500 a.C. Los alquimistas la llamaban el metal Luna o Diana, por la diosa de la Luna, y le atribuyeron el símbolo de la luna creciente.

La plata ocupa el lugar 66 en abundancia entre los elementos de la corteza terrestre. No existe apenas en estado puro; los sedimentos más notables de plata pura están en México, Perú y Noruega, donde las minas han sido explotadas durante años. La plata pura también se encuentra asociada con el oro puro en una aleación conocida como oro argentífero, y al procesar el oro se recuperan considerables cantidades de plata. La plata está normalmente asociada con otros elementos (siendo el azufre el más predominante) en minerales y menas. Algunos de los minerales de plata más importantes son la cerargirita (o plata córnea), la pirargirita, la silvanita y la argentita. La plata también se encuentra como componente en las menas de plomo, cobre y cinc, y

¹ Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2002. © 1993-2001 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

la mitad de la producción mundial de plata se obtiene como subproducto al procesar dichas menas. Prácticamente toda la plata producida en Europa se obtiene como subproducto de la mena del sulfuro de plomo, la galena. La mayoría de la plata extraída en el mundo procede de México, Perú y Estados Unidos. En 1999 la producción mundial de plata se aproximaba a las 16.700 toneladas.

El uso de la plata en joyería, servicios de mesa y acuñación de monedas es muy conocido. Normalmente se alea el metal con pequeñas cantidades de otros metales para hacerlo más duro y resistente. La plata fina para las cuberterías y otros objetos contiene un 92,5% de plata y un 7,5% de cobre. La plata se usa para recubrir las superficies de vidrio de los espejos, por medio de la vaporización del metal o la precipitación de una disolución. Sin embargo, el aluminio ha sustituido prácticamente a la plata en esta aplicación. La plata también se utiliza con frecuencia en los sistemas de circuitos eléctricos y electrónicos.

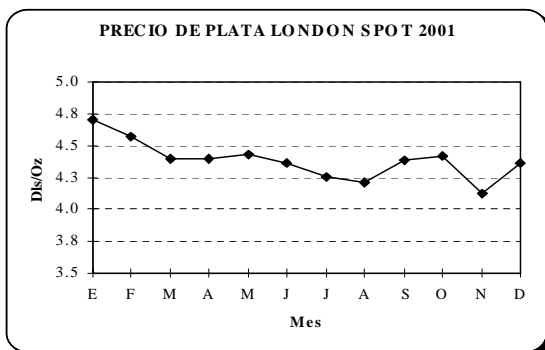
SITUACIÓN ECONOMICA DE LA PLATA EN MÉXICO

El 2001 representó para el precio de la plata otro año más de grandes expectativas que al final no se reflejaron en el repunte del precio de este metal blanco. Por el contrario, durante todo el año se tuvo una tendencia a la baja provocada por un sentimiento negativo hacia el mercado de los metales y una caída en la demanda industrial por el estado de recesión de la economía. Como si esto no fuera suficiente, durante el 2001 apareció una nueva variable en el mercado de la plata que bloqueó cualquier indicio de mejora en su cotización; China liberalizó su mercado interno y permitió la exportación de este metal, factor negativo que también se sumó a los mencionados anteriormente.

Por lo tanto, con estas variables en contra el precio promedio de la plata en 2001 terminó un 11.7% abajo del promedio de 2000 colocándose en 4.37 dls/oz cuando el

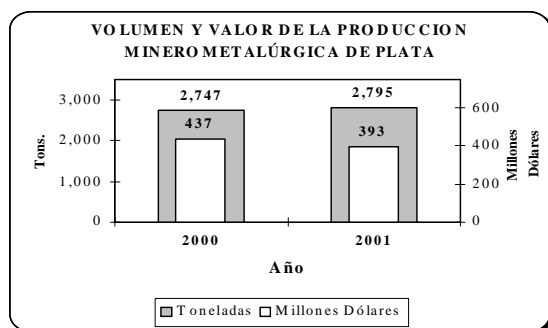
promedio anterior fue de 4.95 dls/oz. Solamente el repunte del precio posterior a los tristes eventos de septiembre evitó un mayor deterioro en la cotización de este metal.

GRÁFICA 8: PRECIO DE LA PLATA EN LIBRAS



La oferta total de plata a nivel mundial se integró en parte por la producción primaria minero-metalúrgica que se estima creció en 2001 un 1.5% con respecto a la del año anterior alcanzando 18,150 t y por otro lado por el sector del reciclado que llegó a 5,600 t, un 2.9% más que en el 2000. Mostrando una tendencia contraria al crecimiento de la oferta, se estima que la demanda de fabricación para este metal disminuyó debido a la contracción del sector electrónico de tal forma que cayó un 4.7% para quedar en 26,400 t.

GRÁFICA 9: PRODUCCIÓN DE PLATA EN MILLONES DE DÓLARES Y TONELADAS



En 2001 nuevamente se registró un déficit en la relación entre la oferta y la demanda de plata afinada. Esta misma situación se ha dado en los últimos 12 años, sin embargo, este aspecto de las variables fundamentales no se ha reflejado en el incremento del precio de la plata. En esta ocasión se estima que el déficit fue del orden de 2,400 t. La pregunta se sigue repitiendo en el sentido de poder vislumbrar hasta cuando los inventarios no registrados de plata podrán abastecer la mayor demanda por este metal

En el ámbito nacional la producción de este metal se incrementó en 1.7% alcanzando la cifra de 2,795 toneladas. Este volumen asegura nuevamente para México el primer lugar a nivel mundial como productor de plata afinada. Este hecho es el reflejo de ampliaciones en minas como Fresnillo y Tizapa y la apertura de Rey de Plata que compensaron los cierres de otras operaciones mineras grandes y pequeñas. Asimismo, las refinerías de metales preciosos adquirieron otras materias primas que aportaron también un mayor contenido de este elemento.

El valor de la plata nacional se colocó en 393 millones de dólares, un 10% menos que en 2000 como consecuencia de la disminución en la cotización promedio internacional.²

Actualmente México es uno de los primeros países productores de plata en el mundo, como indica la tabla 2.1 en el año de 1995 fue el primer productor, esto indica que la cantidad de materia prima con la que se cuenta para desarrollar una industria que manufacture plata para joyería es muy grande, sin embargo el total destinado para este uso está limitado a un porcentaje mínimo, en caso opuesto; la exportación de este material en bruto ha sido la mayor utilidad que se le ha dado en los últimos años tabla 2.2. por ello es importante destacar las grandes posibilidades del mercado en la industria de la plata tanto para su producción como para su exportación así como

² Fuente: INEGI, Estadística de la Industria Minero metalúrgica con cifras preliminares ene-nov 2001 y proyección dic 2001

adecuar a los pequeños empresarios los planes de financiamiento que puedan ser básicos para poder desarrollar la industria hacia un mercado extranjero.

TABLA 11: PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PLATA EN MILLONES DE ONZAS

<u>Producción mundial de plata</u>		
1995 (Millones de onzas)		
LUGAR	PAÍS	PRODUCCION
1o.	México	67,300
2o.	Unión Soviética	63,852
3o.	Estados Unidos	54,700
4o.	Perú	51,000
5o.	Canadá	39,200
6o.	Australia	39,000
7o.	Chile	32,000
8o.	Polonia	31,500
9o.	Bolivia	12,170
10o.	Suecia	8,040
11avo.	España	5,100
12avo.	Brasil	4,900
Fuente: CPM Group's Silver Survey		
1996		

TABLA 12: CONSUMO DE PLATA EN MÉXICO EN MILLONES DE ONZAS Y PORCENTAJES

Consumo de plata en México				
Producción y Consumo (Millones de onzas y porcentajes)				
Año	1995	1996	1997	1998
Producción primaria	67.3	75	81	86
Fotografía industrial	8.3	8.3	8.4	8.6
Joyería y decoración	4.5	4.6	5.1	5.2
Electronica y conductores	2.3	2.4	2.7	3
Total del Uso industrial	15.1	15.3	16.2	16.8
% de la extracción	22.40%	20.40%	20.00%	19.50%
Acuñaación de moneda	0.3	0.5	0.3	0.3
% de la extracción.	0.40%	0.70%	0.40%	0.30%
Total de la demanda	15.62	16	16.7	17.3
% de la extracción	23.20%	21.30%	20.60%	20.10%
Exportado como materia prima (%)	76.80%	78.70%	79.40%	79.90%

La producción de plata y su valor han aumentado en los últimos años (tabla 13), esto indica que sigue siendo una empresa rentable, pero el uso que se le ha dado no ha sido dirigido adecuadamente puesto que la mayor parte, como se ha indicado anteriormente es exportado en bruto y sólo un porcentaje mínimo ha tenido una producción y un uso manufacturado en México y más aun para exportarlo como tal. Por ello un plan de financiamiento que favorezca dichas condiciones podrá dar una pauta del desarrollo de la industria para los pequeños empresarios, particularmente para la joyería de plata.

TABLA 13: VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN MINERO METALURGICA POR PRODUCTO, 1995-2000

<u>VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCION MINEROMETALURGICA POR PRODUCTO, 1995-2000</u>						
Producto	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Metales preciosos (kg) a/						
Oro	20 902	24 083	26 031	25 982	23 475	25 822
Plata	2 495 522	2 536 465	2 701 329	2 868 099	2 455 986	2 746 852
Valor (Miles de pesos)	21 117 224	24 035 271	26 600 093	27 840 053	27 333 245	29 329 772
Metales preciosos	4 356 354	5 497 348	5 575 152	6 881 180	5 954 846	6 342 021
Oro	1 676 340	2 282 951	2 199 983	2 255 968	2 022 578	2 199 372
Plata	2 680 014	3 214 397	3 375 169	4 625 212	3 932 269	4 142 649
<p>NOTA: Se refiere a las actividades de extracción, beneficio, fundición y afinación. Los valores están calculados con las cotizaciones internacionales, excepto oro y plata cuyos precios los proporciona el Banco de México. Debido al redondeo de las cifras, la suma de los parciales puede no coincidir con los totales.</p> <p>a/ Contenido metálico.</p> <p>FUENTE: INEGI. Dirección General de Estadística. Dirección de Estadísticas Económicas. Estadísticas de la Industria Minerometalúrgica.</p>						

HISTORIA DE TAXCO COMO REGIÓN MANUFACTURERA DE ARTESANIA Y JOYERÍA EN PLATA

Taxco, ubicado en el Estado de Guerrero a 170 km al sur de Cd. de México, su nombre lo tomó del pueblo prehispánico Tlachco, "lugar del juego de pelota". En 1528 se estableció en el poblado de Tetelcingo un campamento minero que junto con los de Cantarranas y Tenango llegaron a formar hacia 1570 el Real de Minas de Taxco. La explotación de sus ricas vetas lo convirtieron en uno de los centros mineros más importantes de la Nueva España. De aquellos tres campamentos sólo el de Tetelcingo logró transformarse hasta el siglo XVIII en una singular población: el Taxco actual.

Taxco, antiguo Real de Minas, tiene una larga historia como pueblo minero y cuna de grandes hombres como Juan Ruiz de Alarcón, notable literato del Siglo de Oro Español, así como destacados orfebres que son herederos de una gran tradición artesanal.

La ciudad de Taxco surgió como centro minero y creció como sitio de características arquitectónicas únicas. En siglo XVIII esta ciudad recibió a don José de la Borda, originario de la región límite de Francia y España de los Pirineos, quien hizo surgir la industria minera. El aspecto de Taxco actual es casi obra de don José de la Borda, quien le dio a Taxco el aspecto panorámico. Su obra más grande fue la construcción del templo de Santa Prisca.

Con la instalación del primer taller de platería, llamado Las Delicias, el 27 de junio del 1931, el norteamericano William Spratling inició una escuela de orfebres y joyeros que ha trascendido en el ámbito mundial.

A partir de entonces los orfebres taxqueños han incorporado nuevos diseños donde se funden la simbología prehispánica a los estilos contemporáneos.

El auge de la platería de Taxco fue sorprendente y en 1932 Spratling efectuó una pequeña celebración para conmemorar la fundación del primer taller de platería, y año con año se realizó esta fiesta conocida como el Día del Platero. Posteriormente tuvo tal aceptación que el gobierno del estado declaró oficialmente el 27 de junio como Día de la Plata en Taxco.

En 1936 se celebró el primer concurso oficial de platería, dentro de los festejos del Día de la Plata y, a partir de 1940 esta fiesta adquirió fama nacional, a ella acudían pintores, escultores, y artistas de reconocido prestigio.

En 1953, el gobierno de la República, presidido por Adolfo Ruiz Cortines, decretó la celebración de la Feria Nacional de la Plata y se instituyó la entrega anual del Galardón Nacional, que consiste en una medalla de oro y un diploma para la obra de plata que resultara ganadora en el Concurso Nacional de Platería.

La Feria Nacional de la Plata se convirtió en una tradición con tal éxito que en 1973 se celebró la primera Feria Mundial de la Plata con la participación de 40 países y artistas de la talla del Ballet Bolshoi de la Unión Soviética.

Año con año Taxco se viste de plata para exponer las creaciones de sus artistas y establecer relaciones comerciales entre los fabricantes y los consumidores directos, además de presentar espectáculos culturales y artísticos para la distracción de sus visitantes.

Conocida como la ciudad de la plata, aunque el mineral hace tiempo que ya no se extrae en la zona, Taxco es una de las ciudades más pintorescas y bonitas de México.

Declarada Patrimonio Nacional, destaca por sus casas blancas de techo rojo, enclavadas en los cerros. Sus estrechas calles semejan pueblos españoles y desembocan en el zócalo, dominado por la hermosa iglesia rosada del período colonial de Santa Prisca, que data de 1758 y que presenta una fachada típica churrigueresca y una cúpula revestida de azulejos.

Cerca del zócalo se encuentra el museo de la Plata, que contiene una variada colección de objetos realizados en dicho material. Por su parte el museo de Taxco Guillermo Spratling, alberga una colección privada de arte y antigüedades precolombinas.

Detrás de la catedral se encuentra el mercado de las Artesanías, con todo tipo de objetos y artículos típicos.

En cuanto a la plata, las tiendas dedicadas a la venta de objetos hechos en este material, se encuentran en abundancia por toda la ciudad. Sin embargo, todos los sábados se realiza un "tianguis de la plata", especie de mercado al aire libre lleno de puestos de joyas, artesanías y artículos de plata bastante variados y a precios mucho más convenientes.

DESARROLLO

FINANCIAMIENTO DE LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS EN TAXCO

El componente familiar de las pequeñas empresas ha sido un límite determinante para el desarrollo o las perspectivas de crecimiento de dichas empresas, Taxco no es una excepción la falta de programas eficientes y adecuados para financiamientos a las PyMES en Taxco, además de la poca promoción que se le da a estas ha favorecido que en ésta región minera y dedicada a la comercialización de plata por excelencia en México no tenga una gran proyección a nivel internacional.

En una encuesta realizada el 26 de octubre del 2002 en la ciudad de Taxco indicó que sólo el 16% de los encuestados exporta sus productos al exterior, pero lo hace con recursos y contratos propios, es decir, ellos no solicitaron un financiamiento a una institución bancaria o sociedad privada. El 84% de los encuestados no exportan sus productos, sólo se dedican al comercio interno; el 100% de los encuestados aseguran que su negocio es para la subsistencia de su familia y sólo el 8.3% tiene expectativas de crecimiento.

El 25% sólo conocen financiamientos bancarios, el otro 75% no conocen ningún tipo de financiamiento externo; un 8.3% ha pensado en la posibilidad de exportar a través de un financiamiento; 25% aseguran que el motivo por el que no han requerido un financiamiento es por falta de tiempo, 58% desconocen cómo solicitar un financiamiento y el 17% restante no le interesa hacerlo.

La encuesta realizada contiene las siguientes preguntas:

1. ¿Su empresa o negocio es para la subsistencia de la familia o tiene alguna expectativa de crecimiento?, ¿porqué?

2. ¿Ha recurrido a algún tipo de financiamiento?

Si (pase a la siguiente pregunta) No (pase a la pregunta 8)

3. ¿Con qué finalidad adquirió este financiamiento?

4. A qué institución u organización le solicitó este financiamiento

5. ¿El financiamiento solicitado cumplió con sus expectativas?

6. ¿Ha considerado usted la posibilidad de exportar sus productos?

7. ¿Ha considerado usted la posibilidad de adquirir un financiamiento para exportar?

8. ¿Qué opciones de financiamiento conoce?

9. Cuales son los motivos por los cuales no ha recurrido a un financiamiento?

Los datos obtenidos de dicha encuesta arrojaron un panorama desfavorable para los pequeños empresarios ya que tienen muy poca información acerca de las posibilidades de desarrollo de sus empresas, más aún, esta poca información mantiene una apatía para acercarse a las instituciones que puedan ofrecer estos servicios y asesorarlos para hacer crecer su negocio.

Las alternativas de financiamiento que pueden contraer los empresarios para que puedan obtener un mejor esquema de desarrollo para sus empresas, están situadas bajo dos grandes contextos: uno esta en bancomext; que es la principal institución que ayuda al desarrollo a nivel internacional para las pequeñas empresas y el segundo se encuentra en NAFIN que es la institución bancaria mexicana de financiamientos que tiene un mayor reconocimiento por su versatilidad de planes de financiamiento. Los planes que convienen a los pequeños empresarios en la industria de la plata se describen a continuación.

FINANCIAMIENTOS

BANCOMEXT¹

Desde el punto de vista financiero, se puede interpretar al crédito como el acto de facilitar la transferencia de dinero de quienes lo tienen a los que lo requieren, con una finalidad lucrativa.

Los beneficios que arroja este acto son:

Económicos.- Los recursos derivados de la obtención de un crédito le permiten pagar con oportunidad a los proveedores y negociar mejores precios; cubrir a tiempo los sueldos de los empleados y mantener la productividad además de estar en mejor posición de producir, almacenar, transportar, negociar, vender y financiar las ventas. De igual manera se amplían las oportunidades de importar, sustituir importaciones o exportar.

Aunque con el pago de intereses se comparten las utilidades con el banco; la empresa puede continuar operando de manera productiva, pues puede aumentar la

¹ Guia de credito Bancomext, mayo 2002, Bancomext.

ventaja competitiva al ampliar ventas y disminuir costos de operación y en general, tener mayor margen de maniobra para emprender nuevos proyectos.

Legales.- Al formalizar un acuerdo, el empresario se respalda con la documentación que le otorga el derecho de recibir dinero en los plazos, los montos y las condiciones convenidas y tener la seguridad de realizar la inversión como lo requiere el proyecto.

Solidez.- Contar con un recurso que antes no tenía permite negociar con mayor dimensión empresarial y capacidad económica a la vista de los clientes, proveedores, empleados y público en general. Es lo que en negocios se conoce como mejorar el nivel de liquidez.

Dentro del plan de crédito de Bancomext es necesario conocer cuales son los elementos que componen dicho crédito es por ello que se describen a continuación:

Sujeto del crédito. Es la persona física o moral establecida en el país, con arraigo y experiencia en el ejercicio de su actividad, con capacidad para ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones, de reconocida moralidad y buena situación financiera y que por la venta de sus productos o la prestación de sus servicios genera los ingresos suficientes para pagar oportunamente con el pago de sus deudas.

Objeto o destino. Es el fin y la asignación que se le da al crédito; es la causa primera por la que se solicita. Los objetos más frecuentes son:

- Compra de materias primas
- Pago de salarios
- Compra de maquinaria o equipo (bienes de capital o de producción)
- Pago a proveedores o contratistas
- Financiamiento de ventas

-
-
- Construcción de las unidades agrícolas, agropecuarias, agroindustriales e industriales
 - Mejoras a las unidades mencionadas
 - Importaciones o exportaciones de tecnología, productos o servicios.

Tiempo o plazo. Es el periodo comprendido entre la recepción del crédito y su pago por el solicitante. Los plazos comprenden hasta un año (corto plazo); de uno hasta tres años (mediano plazo) y más de tres años (largo plazo).

Plazos o periodos de gracia. En los créditos de mediano y largo plazo es posible obtener de los bancos un periodo de gracia, dentro del cual sólo se cubren los intereses. Las liquidaciones pueden ser mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales, anuales, o bien, anticipadas como en el caso de descuento de documentos.

Tasa de interés. Es la utilidad o la ganancia que genera el capital prestado (también conocido como principal) por el tiempo que fue utilizado. Es el premio que recibe quien concede el crédito y el costo para quien lo obtiene. Por lo general se habla de dos tasas:

- La normal u ordinaria, que se aplica durante de plazo del crédito
- La moratoria, que se aplica cuando el solicitante no cubre su compromiso en la fecha pactada.

El pago de interés puede pactarse en:

1. Al vencimiento
2. Pagadero durante la vigencia del plazo
3. Por anticipado
4. A tasa fija o variable (en los créditos pactados a largo plazo)

Contratos. Son los documentos en que se especifican los términos en que se ha acordado la negociación del crédito: la cantidad que prestará, plazos, tasa de interés y condiciones u obligaciones que promete cumplir; así mismo la institución a la que se solicita el banco especifica los derechos y obligaciones, el contrato tendrá mayor validez si es firmado ante dos testigos con la fe de notario o corredor público y se inscribe en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

Tipos de crédito

Para Bancomext los más usuales son los siguientes:

Habitación o Avío

Refaccionarios

Crédito en cuenta corriente

Simple (con garantía hipotecaria) este tipo de crédito es la opción más conveniente si se trata de un proyecto de exportación en los que se necesiten montos importantes y plazos largos para pagar. Este financiamiento se caracteriza por que no es revolvente y puede ejercerse en una sola disposición.

Descuento de documentos

Reportos

Costo del crédito. Es importante saber cual será el costo por obtener un crédito por un plazo determinado, siendo el costo más importante la tasa de interés. Debe conocer las variaciones de la tasa de interés; además de los costos adicionales que el crédito representa, tales como las comisiones de apertura de crédito, por saldos no dispuestos y por pago anticipado; gastos notariales o de corredor público, de inscripción y cancelación en los registros públicos; obtención de certificados de gravámenes u

otros documentos; avalúos de bienes muebles o inmuebles; gastos y comisiones que establezca Bancomext.

Por estas razones es preciso analizar y comparar las ventajas y las desventajas que para el empresario represente el costo del crédito antes de solicitarlo.

Garantías. Son los bienes y las firmas que se ofrecen para respaldar el crédito en caso de que el empresario no tuviera dinero para liquidarlo en la fecha convenida, el riesgo al conceder un crédito pueden ser la falta de pago o la morosidad, por lo que para prevenirlos es necesario establecer la existencia de garantías lo que es convenido por el solicitante del crédito y Bancomext.

Clasificación de garantías.

Naturales, propias o exigidas por ley: son los bienes adquiridos con el préstamo

Adicionales, colaterales o convencionales: se toman cuando la garantía natural se considera insuficiente para cubrir el riesgo del crédito; estos son avales o las fianzas.

Personales: es el aval o la fianza; el aval es el compromiso que adquiere una tercera persona por el solicitante al garantizar de manera total o parcial el cumplimiento de la obligación de pago consignada en un cheque letra de cambio o pagaré. La fianza es un contrato accesorio por el que una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor si éste no lo hace.

Reales: son la Hipoteca y la prenda, estas garantías recaen en bienes propiedad del solicitante o de un tercer garante

La hipoteca es un gravamen que en caso de incumplimiento de la obligación da derecho al acreedor a ser pagado con el valor de los bienes en el grado de preferencia

establecido por la ley. Para la formalización se deberá inscribir en el Registro Público de la Propiedad de del Comercio, según corresponda.

La prenda es un derecho que se constituye sobre un bien mueble enajenable para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago; a diferencia de la hipoteca, el bien es transmitido temporalmente al banco mediante la entrega de documentos que amparan la propiedad de dicho bien al igual que la hipoteca, requieren inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

Se puede decir que el aval y la fianza son garantías que dan las personas que no solicitan el crédito, en tanto que la hipoteca y la prenda suelen ser requeridas por la ley y por el banco y consisten, sobre todo en bienes propiedad del deudor.

Cuasigarantías. Estas son: el fideicomiso, la carta compromiso y las garantías bancarias, son poco usuales.

Mecánica de operación del crédito.

Bancomext da de alta en sus registros la información de los créditos con los datos relativos a la forma en que se pacta, cómo se dispone del dinero y las obligaciones a cumplir. Por ello es importante que se tengan preparados comprobantes como la carta remesa, facturas o pedidos, evidencias de pago de comisiones, lista de bienes y servicios, recibo de disposición, etc.

Para ejercer el crédito, existen tres modalidades:

- Entrega directa; en la que se entrega un cheque o se abona el dinero en una cuenta bancaria. Existen dos modalidades: el desembolso en el que el dinero se entrega al solicitante o el pago se hace a un tercero por su cuenta; y el reembolso, que es la entrega de dinero que recibirá por pagos que el solicitante hubiera

efectuado a cambio de documentación comprobatoria de inversiones ya realizadas y autorizadas previamente por el banco.

- Carta de crédito y orden de pago; en la que por cuenta del solicitante se pagan a los proveedores u otros acreedores en el país o en el extranjero.
- Aval; por el cual Bancomext se responsabiliza solidariamente con el solicitante del pago de un documento al acreedor.

Supervisión del crédito:

Bancomext debe supervisar el crédito a fin de vigilar de que se cumplan las condiciones y que la inversión de la crédito se haya efectuado conforme a o autorizado. De igual forma, la supervisión obliga a contar con la información de los clientes a efecto de anticipar cualquier problema, reduciendo el riesgo en tanto se ejecuten las acciones necesarias.

NACIONAL FINANCIERA ²

Nacional Financiera (NAFIN) es un banco de segundo piso que, por su vocación de desarrollo, trabaja con la banca comercial o de primer piso, ofreciendo dinero o coberturas de riesgo, a fin de que la micro, pequeña y mediana empresa tenga acceso al crédito.

Normalmente se piensa que los bancos dan dinero muy caro; pero el dinero más caro es el que no existe. Se dice que es más caro simplemente porque un negocio sin dinero no es negocio. Si un empresario está realmente seguro de que su negocio va a producir ganancias suficientes, no tiene por qué preocuparse: si ése es el caso, los intereses se pagarán solos.

NAFIN, como banco de desarrollo, proporciona apoyo al sector privado a través de:

- Préstamos y garantías
- Capital de riesgo
- Asistencia técnica

Fomenta una nueva cultura empresarial, al propiciar una operación más sana en las micro, pequeñas y medianas empresas, para que éstas sean capaces de competir con éxito en el contexto actual y facilitar su encadenamiento productivo con las grandes organizaciones empresariales.

El primer paso para tomar la mejor decisión de financiamiento es tener bien claro el uso que se le dará al dinero para que, dependiendo de la necesidad específica.

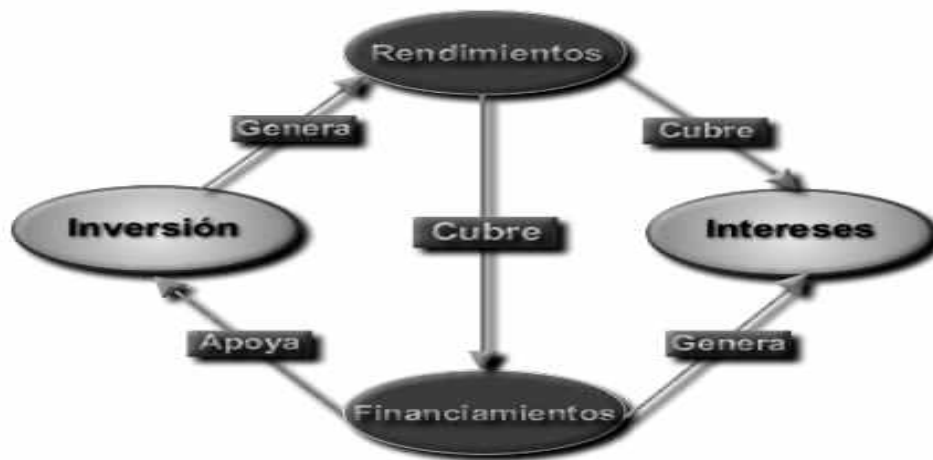
Algunos tipos de inversiones de las empresas para las que puede obtenerse crédito son:

- Adquisición de activos fijos
- Incremento del capital de trabajo
- Contratación de asesorías
- Mejoramiento del medio ambiente
- Reestructuración de pasivos
- Desarrollo tecnológico
- Proyectos de desarrollo
- Desarrollo de la infraestructura industrial
- Obtención de cuasicapital

²La información obtenida sobre los planes de crédito se encuentran publicadas en: <http://www.tec.com.mx/ec/cursos/fz025/> 30/ENERO/2003

Consolidación de intermediarios financieros

De las inversiones se esperan rendimientos suficientes para cubrir con la carga financiera, esto es, con el pago del capital y los intereses, como se muestra en el esquema siguiente:



Una vez que se tiene identificada la necesidad de hacer una inversión, se recomienda analizar otros factores como:

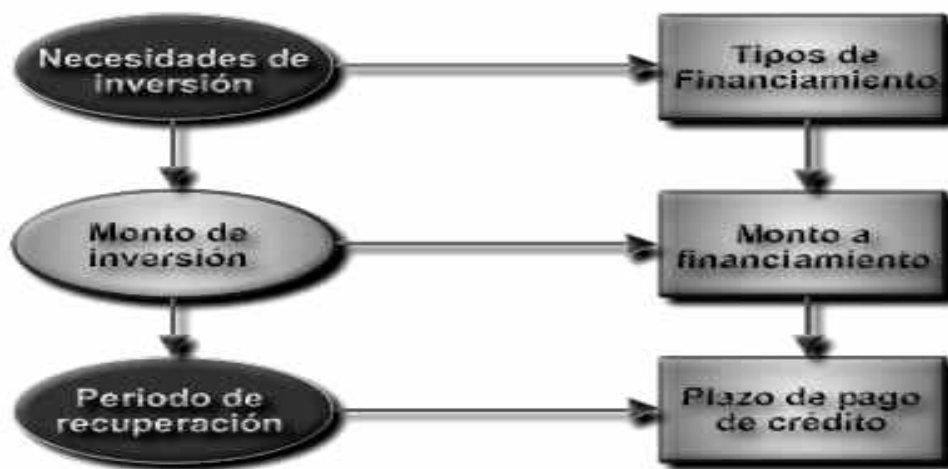
El monto total de la inversión.

El monto total de la inversión es la cantidad de dinero requerida para que el proyecto funcione. Por ejemplo, si siguiéramos con el caso de la adquisición de maquinaria, se tendría que considerar, además de su costo, todos los costos adicionales relacionados con la maquinaria como son: los gastos de importación, los de traslado, los de instalación, los de asesoría especializada para arrancar la máquina y los de capacitación de los empleados para su correcto uso. Una vez que tenemos el monto total requerido, sabremos cuánto es lo que necesitamos financiar.

El plazo esperado de recuperación de la inversión.

El hacer una estimación sobre cuándo esperamos recibir los beneficios de la inversión que queremos llevar a cabo, nos permitirá, a su vez, visualizar el plazo en que podremos cumplir nuestro compromiso en cuanto al pago de intereses y de capital.

En el siguiente diagrama se muestra la relación entre las distintas etapas de la inversión y las del financiamiento.



Tipos de financiamiento que ofrece NAFIN

PRESTAMO CON GARANTÍA

El préstamo con garantía colateral o 1303 -similar al descrito en el punto anterior- es un préstamo que tiene un plazo de un año, como máximo. Este tipo de préstamo se otorga con el fin de ayudar a mantener la liquidez de un negocio. Para obtenerlo, se requiere de aval y garantía, ya sea adicional o complementaria. Los intereses se cobran por adelantado.

En el caso del préstamo colateral, el banco no compra los documentos: sólo los acepta como garantía del préstamo. Por lo tanto, el empresario tiene que cobrarle directamente a sus clientes y devolver el dinero al banco. Para este tipo de préstamo el

banco acepta cualquier tipo de documentos por cobrar que estén vigentes: contrarrecibos, pagarés, letras de cambio, facturas, estimaciones y cheques.

EL PRÉSTAMO PRENDARIO

El préstamo prendario o 1304 es muy útil para las empresas que quieren comprar inventarios o recuperar el dinero invertido en ellos. En estos casos, el banco sólo presta una parte del valor de los inventarios. Los inventarios se entregan como garantía al banco.

Cuando se otorga este tipo de préstamo, se requiere que los inventarios estén depositados en un lugar confiable, como el almacén de la fábrica a la que se le prestó. En otras ocasiones, según lo determine el banco, la mercancía tiene que estar en un almacén de depósito, que es un lugar habilitado para guardar o custodiar mercancías y para expedir documentos que hagan constar que dichas mercancías existen. En este segundo caso, la empresa que recibió el préstamo tendrá que entregarle al banco, como garantía, el bono de prenda, que es el comprobante de que se llevó a cabo el depósito, y un certificado de depósito, con el que se comprueba que la mercancía pertenece a la empresa que recibió el préstamo.

CRÉDITO COMERCIAL IRREVOCABLE

Por último, el crédito comercial irrevocable o 6105, conocido también como carta de crédito, se usa para operaciones de compra y venta de maquinaria o materias primas, nacionales o extranjeras.

En la carta de crédito participan:

El banco

El comprador

El vendedor

Las características más importantes de este tipo de crédito son que los tres participantes aceptan el compromiso, a fin de garantizar el pago de sus compras y el cobro de las ventas, y que el crédito puede utilizarse tanto a nivel nacional como internacional.

La carta de crédito funciona como respaldo para el comprador -puesto que le asegura que recibirá la mercancía en las condiciones pactadas- y para el vendedor, quien se asegura que va a cobrar su pedido. Por su parte, el banco garantiza al que compra y al que vende, que la operación será pagada.

Cuando el comprador le va a pagar directamente al vendedor el importe de la mercancía comprada, las cartas de crédito sirven para garantizar la operación. Si el comprador lo prefiere, el banco puede pagarle directamente al vendedor y el comprador tiene entonces su deuda con el banco, y no con el vendedor.

CRÉDITO SIMPLE

El préstamo más común entre los de largo plazo es el 1305 o crédito simple. La característica principal de este crédito es que sólo se puede utilizar para un proyecto, a través de un contrato que finaliza cuando se termina de pagar el crédito. El dinero se puede destinar a sólo una de las diferentes necesidades del empresario, como la compra de:

-
-
- Activos fijos
 - Capital de trabajo
 - Reestructuración de pasivos
 - Inmuebles
 - Maquinaria
 - Equipo

El crédito simple sirve para apoyar el capital de trabajo, a condición de que la empresa tenga una actividad comercial o de servicio. La cantidad de dinero prestada se garantiza con bienes muebles o inmuebles. Los intereses, al igual que el capital, se van pagando con abonos mensuales.

EL PRÉSTAMO HIPOTECARIO

El préstamo hipotecario o 1307 con garantía de unidades industriales apoya las actividades de una empresa industrial en rubros como los siguientes:

- Capital de trabajo
- Compra de activo fijo
- Reestructuración de pasivos

La garantía principal de este tipo de créditos son todos los activos de la empresa: el dinero que hay en caja, el terreno, el edificio y hasta el último de los tornillos de la maquinaria que apoya las operaciones de la empresa.

Dentro del contexto crediticio descrito en esta parte del curso, Nacional Financiera, como banca de desarrollo, diseña productos, mecanismos de apoyo y servicios para la micro, pequeña y mediana empresa.

REQUISITOS DEL CRÉDITO

Así pues, para que el empresario sea acreedor a esa confianza se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- El crédito es un complemento al capital, es el complemento al dinero que invierte en su negocio.
- Si tiene necesidad de conseguir dinero, conviene hacerlo a través de una institución financiera.
- Determinar con prudencia el monto y el plazo del crédito a solicitar.
- Asegurarse de contar con las garantías suficientes para ser sujeto de crédito.
- Cuidar la imagen y prestigio siendo siempre un cliente bancario cumplido y confiable.
- Acudir a Nacional Financiera para que lo asesoren en la preparación de sus propuestas.

Por otra parte, los requisitos oficiales que deben cumplirse cuando se solicita un crédito, son los siguientes:

- Ser cliente del banco donde se solicitará el crédito y entregar al banco la siguiente información, con relación a su negocio o empresa:
 1. Situación legal: acta constitutiva, modificaciones, etc.
 2. Situación de mercado: relación con clientes, proveedores, plazos de venta y compra.
 3. Datos técnicos: capacidad instalada, capacidad aprovechada, turnos de trabajo, etc.
 4. Situación financiera: balances, estado de resultados y flujo de caja.
 5. Situación fiscal: pago de impuestos.

6. Protección del crédito: garantía y aval.

Al banco le interesará, además, verificar lo siguiente:

1. ¿Tiene experiencia de más de tres años en lo que hace?
2. ¿Qué antigüedad tiene la empresa en el lugar donde se ubica?
3. ¿En qué banco o bancos tiene cuentas?
4. ¿Ha manejado siempre su cuenta en el mismo banco?
5. ¿Abrió alguna cuenta de cheques? ¿No la utiliza y no la ha cancelado?
6. ¿Ha obtenido otros créditos con anterioridad al que está solicitando?
7. ¿Ha pagado puntualmente el crédito o los créditos que le fueron otorgados?
8. ¿Lo han demandado alguna vez? En caso afirmativo, ¿resolvió la situación con abogados o personalmente?
9. ¿Tiene alguna tarjeta de crédito boletinada o que haya sido cancelada por el banco?
10. ¿Tiene sus registros en regla?
11. ¿Está al corriente en sus pagos de impuestos, luz, teléfono, agua e impuesto predial?

Después de que el banco que otorgará el crédito tiene toda la información mencionada anteriormente respecto a la empresa y al empresario, personal del banco realiza una visita a la empresa, para confirmar que la información proporcionada en la documentación se refleja en la realidad.

SELECCIÓN DE CRÉDITO

Generalmente se piensa que mientras más grande sea un negocio es un mejor negocio. Por ello se piensa a menudo que el motivo más importante para solicitar un crédito es que la empresa crezca, pero eso no siempre es cierto.

Nacional Financiera tiene muy diversas alternativas de crédito para los empresarios, con el fin de financiar acciones como las siguientes:

- Compra de activos fijos
- Incremento del capital de trabajo
- Contratación de asesorías
- Mejoramiento del medio ambiente
- Consolidación y reestructuración de pasivos
- Desarrollo tecnológico
- Incremento de la infraestructura industrial
- Consolidación de intermediarios financieros
- Adquisición de bienes muebles e inmuebles
- Eventualidades de tesorería
- Aumento de capital a través del cuasicapital. Este tipo de crédito se otorga

directamente a uno de los socios de la empresa, cuando ésta se encuentra muy apalancada, es decir, que financieramente no puede soportar un crédito más.

Se debe analizar cuidadosamente la capacidad que tiene la empresa para endeudarse y pagar. Una forma de calcular la cantidad que podría pedir prestada se basa en el promedio mensual de ventas de la empresa, como se muestra en el siguiente ejemplo:

Monto de la inversión	Aportación 50%	Crédito 50%
\$ 600,000	\$ 300,000	\$ 300,000
Promedio mensual de ventas = Ventas anuales/12 = \$ 1,800,000/12 = \$ 150,000		

La experiencia dice que es arriesgado pedir un crédito mayor a dos meses de venta promedio.

Por lo tanto, en el ejemplo que nos ocupa, la cantidad máxima a solicitar sería de \$300,000

Por otra parte, es importante que el capital contable de su empresa sea igual o mayor que la cantidad que se pedirá a crédito. A continuación se ilustra esta recomendación con un ejemplo:

Capital contable de la empresa:

Capital social	200,000
Reservas	20,000
Resultados anteriores	300,000
Resultado del período	10,000
Capital contable	530,000

Relación entre el capital contable y el préstamo a pedir=
 $530,000/300,000 = 1.76$

Por lo tanto, la relación entre el capital contable y el monto del crédito a solicitar cumple con la recomendación de ser mayor a 1.

Una empresa que no conoce sus posibilidades reales de endeudamiento y pago, puede desaparecer por haber obtenido un crédito en una cantidad inadecuada. La capacidad de pago de una empresa dependerá en forma determinante de sus gastos o egresos, los cuales se determinan a través del flujo de operación. Debe verificarse que con los resultados del ejercicio, sumados a la depreciación y la amortización se cubran los siguientes rubros: los pagos de créditos previos, los intereses que correspondan a dichos créditos y las necesidades de capital de trabajo.

GARANTÍA-AVAL

Los bancos piden garantías y avales a las empresas beneficiarias de un crédito para asegurarse de que se les devuelva el dinero otorgado a través del crédito. La garantía que ofrezca el empresario al banco debe ser superior a la cantidad solicitada.

Las garantías más aceptadas por el banco son los bienes inmuebles, como casas, terrenos o edificios. En caso de que un empresario no cuente con los medios para garantizar un préstamo, Nacional Financiera puede ofrecer las garantías a nombre del empresario.

Las opciones que se presentan están inscritas dentro de cada una de las instituciones que los ofrecen y cada una de ellas brinda un beneficio que puede ser adoptado por cada empresario según le convenga o al aliarse con más empresarios para que obtengan de manera conjunta los beneficios de un financiamiento que le permita obtener los recursos suficientes y exportar plata a la Unión Europea.

CONCLUSIONES

A través de la historia económica de México las pequeñas empresas siempre han tenido un rezago significativo, en tecnología, en desarrollo, pero sobre todo en información, es necesario que se promueva la cultura del desarrollo empresarial y que se den a conocer y se creen planes de desarrollo que beneficien a este gran sector económico del país, el trabajo trata de tomar esta idea y de plasmar la manera en que puede un empresario acercarse a una institución a solicitar un financiamiento para aprovechar un nicho de mercado que puede beneficiar a todos.

Para el presente trabajo de investigación es importante que los empresarios conozcan los diferentes tipos de créditos que existen en las instituciones de desarrollo. Por ello, este trabajo, lleva la intención de ayudar a identificar las necesidades de crédito y facilitar modo de solicitar con las instituciones bancarias financiamientos, a fin de que ambos resulten beneficiados.

Al ser el crédito un complemento del capital, el financiamiento no debe de ser mayor a este, los bancos a fin de asegurar el pago requieren de ciertas garantías que no necesariamente deben ser un riesgo al empresario, por ello dentro el desarrollo de la investigación se proponen los financiamientos que tienen cierta solicitud de garantías que los empresarios puedan ofrecer para obtener el financiamiento, todos estos encaminados a desarrollar las empresas y contar con la información necesaria para llevarlos a exportación.

Al considerar las necesidades del crédito, analizamos varios factores que ayudan a los empresarios a tomar la mejor decisión de financiamiento que a estos les convenga. El punto de partida de éste análisis es siempre el monto total de la inversión

para la cual requeriríamos un financiamiento y en que magnitud se podría exportar siendo uno o varios empresarios organizados.

Esperamos que con esta información los empresarios tengan los elementos necesarios para poder negociar lo mejor para sus empresas y finalmente contribuir con el desarrollo de sus empresas, sus familias, la economía nacional y el país.

BIBLIOGRAFÍA

- Davenport, Robert, *Financiamiento del pequeño industrial en los países en desarrollo*, Ed. Letras, México DF, 1970 p. 64
- Weston, “*fundamentos de administración financiera*”, Mc Graw Hill, México décima edición, 1994
- Andersen, Arthur, “Diccionario de economía y negocios”. España, ESPASA, 1997. p.263
- Díaz Alfredo y Hernández Luis, “*Sistemas Financieros Mexicano e Internacional en internet*”, México, SICCO, 1999, P.p. 34-37
- Juan Manuel Ugarte Chávez *Las instituciones del sistema financiero*,
- Camacho Cruz, Carolina, “*crecimiento de la empresa Plata Mexicana Espinosa, S.A. de C.V. a través de una línea de crédito a la exportación*”, México, UNAM-FCA; 2002 Pp. 11.
- Ruth G.Ornelas y Mario Rodarte, “El Comercio Potencial entre México y la Unión Europea”, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, México 2000.
- *Guía de crédito Bancomext*, Bancomext mayo 2002,

Fuentes principales:

- INEGI, *Censo Económico*; México, 1999
- INEGI, Estadística de la Industria Minero metalúrgica con cifras preliminares ene-nov 2001 y proyección dic 2001
- Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2002. © 1993-2001 Microsoft Corporation

Páginas en internet:

- <http://www.economia.gob.mx/?P=767>,
- http://www.eurobancomextmtmty.com/al_invest.htm
- <http://lectura.ilce.edu.mx:3000/sites/3milenio/institu/htm/sistema.htm>
- <http://www.bancomext.com/Bancomext/Template/Nacional/default.jsp?seccion=1496>

- <http://www.bancomext.com/Bancomext/Template/Nacional/default.jsp?seccion=1496>
- <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/79.pdf>
- <http://www.tec.com.mx/ec/cursos/fz025/>
- <http://www.revistapyme.com.mx>

VOCABULARIO

- q **Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA); TLCAN:** Acuerdo Firmado por Estados Unidos, Canadá y México, en el que los tres países se comprometieron a establecer en toda América del norte una zona de libre comercio.
- q **Aranceles:** Impuestos sobre los bienes importados.
- q **Balanza Comercial:** Diferencia entre las exportaciones y las importaciones. También llamada exportaciones netas.
- q **BANCOMEXT:**
- q **Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP):** es una institución dedicada a la investigación y el análisis económico orientada al sector empresarial. Tiene como principal objetivo la defensa de la libre empresa. Realiza análisis, diagnósticos y pronósticos de los fenómenos económicos, con el fin de aportar criterios objetivos para la toma de decisiones en política económica a nivel nacional y empresarial.
- q **Comisión Nacional Bancaria y de Valores: (CNBV):** Tiene como objeto de supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público. Además aglutina las funciones y facultades que correspondían por un lado a la Comisión Nacional Bancaria y por otro a la Comisión Nacional de Valores, y comprende en su esfera de atribuciones a todas las instituciones del sistema financiero, excepción hecha de las correspondientes al sector asegurador y afianzador, que por sus particularidades y especialización se mantienen bajo la vigilancia de otro órgano supervisor.
- q **Exportaciones:** es el conjunto de bienes y servicios producidos al interior de un país que se venden en el extranjero, el pago se hace en divisas (y en ciertos cambios con mercancías) permite a un país a dotarse de los recursos para atender sus importaciones, aumentar su producción, y mejorar la especialización en sus productos.
- q **Financiamiento:** Es la acción de poner el capital necesario para el desarrollo de una actividad, económica o no.
- q **GATT:** (General Agreement on Tariffs and Trade, 'Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio') Acuerdo Internacional iniciado en 1947 mediante las negociaciones comerciales, busca la reducción de las tarifas y otros obstáculos comerciales.

- q **INEGI:** El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) tiene la responsabilidad de coordinar los Sistemas Nacionales Estadístico y de Información Geográfica de México, además de promover y orientar el desarrollo informático en el país.
- q **Inversión Extranjera Directa:** Compra de empresas existentes o desarrollo de otras nuevas en una economía importante de inversores extranjeros.
- q **NAFINSA:** Nacional Financiera
- q **ONG's:** Organizaciones No Gubernamentales.
- q **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE):** Organismo Internacional. Reúne y estudia datos económicos de muchos países. La mayoría de los países ricos del mundo pertenece a la OCDE.
- q **Pequeña y Mediana Empresa (PyMES):**
- q **PIB:** También se lo denomina Producto Bruto Interno (PBI). El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. Producto se refiere a valor agregado; interno se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía; y bruto se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital
- q **Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México. (TLCUEM):** Acuerdo de Libre comercio entre la Unión Europea y México en donde establecen un Libre Comercio de bienes y servicios.
- q **Unión Europea (UE):** Organización política económica de quince países europeos llamada antiguamente Comunidad Europea.

ANEXO

NO LLENAR PARA MODIFICACIONES

SOLICITUD NÚMERO
(CÍTESE PARA CUALQUIER INFORMACIÓN)

Actividad o giro principal	(18)
----------------------------	------

Uso específico de la mercancía	(19)
--------------------------------	------

Periodo en que se consumirá la mercancía: _____	(20)
---	------

Permiso anterior del producto similar				(21)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Número	Fecha	Cantidad	Existencias	

Anexos para identificar la mercancía					(22)
<input type="checkbox"/> Catálogo	<input type="checkbox"/> Fotografía	<input type="checkbox"/> Plano	<input type="checkbox"/> Otros (especificar) _____		

Justificación de la importación o exportación y el beneficio que se obtiene	(23)
---	------

Agente(s) aduanal(es)	(24)
-----------------------	------

Datos complementarios	(25)
-----------------------	------

ANEXO
NO LLENAR PARA MODIFICACIONES

SOLICITUD NÚMERO (CÍTESE PARA CUALQUIER INFORMACIÓN)

Partidas de mercancías a importar o exportar (26)					
Partida	Cantidad	Unidad de medida	Descripción ¹	Precio en dólares E.U.A.	
				Unitario	Total

¹Para el caso de vehículos especiales se deberá especificar como mínimo marca, año, modelo y número de serie. En el caso de ambulancias, señalar a que tipo corresponde y la descripción del equipamiento.
 Para el equipo de cómputo usado señalar como mínimo marca(s), modelo(s), tipo de procesador(es) y número(s) de serie.
 Para las fracciones de la partida 9802 y la fracción 98060005, deberá especificar la fracción arancelaria correspondiente a la mercancía a importar.

Consideraciones generales para su llenado:

- La solicitud debe presentarse dependiendo del domicilio donde se encuentre la planta productiva de la empresa, en la ventanilla de atención al público (permisos de importación y exportación), en la planta baja del edificio ubicado en Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Delegación Álvaro Obregón, México D. F., o bien en las delegaciones o subdelegaciones de esta Secretaría de 9:00 a 14:00 horas.
- Esta solicitud debe llenarse a máquina o con letra de molde legible.
- Esta solicitud debe presentarse en original y 2 copias con firmas autógrafas, excepto cuando la SE la acepte por medios electrónicos.
- Debe utilizarse una solicitud por fracción arancelaria.
- Se debe respetar las áreas sombreadas para uso exclusivo de la SE.
- Sólo se reciben las solicitudes debidamente requisitadas.
- En caso de contar con la constancia de acreditamiento de personalidad no se deberán requisitar los siguientes datos: Nombre o razón social, domicilio, teléfono, fax y nombre del Representante Legal; ni se deberán presentar los siguientes documentos: Acta Constitutiva y modificaciones; y Poder Notarial del Representante Legal.
- Los documentos originales o copias certificadas que se solicitan, serán devueltos en el momento de la presentación de la solicitud, previo cotejo contra la copia simple.

Trámite al que corresponde la forma: Expedición y modificación de permisos de importación y exportación.

Número de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-03-018

Fecha de autorización de la forma por parte de la Oficialía Mayor: 15-VI-2001

Fecha de autorización de la forma por parte de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria: 11-VI -2001

Fundamento jurídico-administrativo:

Artículos 5 fracción V, 21 y 22 de la Ley de Comercio Exterior (D.O.F. 27 -VII-1993).

Artículos del 17 al 25 y fracción X del Artículo 28 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (D.O.F. 30 -XII-1993).

Acuerdo por el que se dan a conocer los criterios para dictaminar y opinar sobre permisos de importación de vehículos especiales (D.O.F. 30-III-2001).

Artículo 74 de la Ley Federal de Derechos.

Documentos anexos:**Persona Moral:**

- Original o copia certificada y copia simple del acta constitutiva de la sociedad que contenga las últimas modificaciones, en su caso, y Carta Poder simple otorgada por el representante legal de la empresa ante dos testigos, donde se especifiquen facultades para tramitar y suscribir permisos de importación o exportación, según sea el caso, si la empresa es extranjera debe venir debidamente apostillada y acompañada de una traducción realizada por perito traductor autorizado; o exhibir copia de la constancia de acreditamiento de personalidad expedida por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la SE o indicar al momento de su presentación la clave del R.F.C. de la persona inscrita en el registro único de personas acreditadas de la Secretaría.
- Las dependencias y entidades de la administración pública federal, estatal, municipal o del Distrito Federal, así como cualquier otra autoridad, institución u organismo público comprobarán su legal existencia mediante documento, en el cual, consten datos suficientes de su creación, de las normas que los rijan y les confieran atribuciones, del resultado de la elección o del nombramiento de los servidores públicos con facultades para representarlos.

Persona Física:

- Carta Poder simple otorgada por la persona física o su Representante Legal ante dos testigos, en donde se especifiquen facultades para tramitar y suscribir permisos de importación o exportación, según sea el caso, si es extranjero deberá presentar la documentación que compruebe su legal estancia en el país, la autorización de la Secretaría de Gobernación para dedicarse a las actividades que pretendan realizar; o exhibir copia de la constancia de acreditamiento de personalidad expedida por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la SE o indicar al momento de su presentación el número de la CURP de la persona inscrita en el registro único de personas acreditadas de la Secretaría.

Para ambos casos:

- Registro Federal de Contribuyentes con homoclave de la persona moral (2 copias). En el caso de personas con alguna discapacidad que no cuente con este registro por que no son contribuyentes, la Secretaría de Economía les asignará un RFC especial que la SCHP designe para estos efectos. En el caso de personas físicas con actividad empresarial adicionalmente, copia de la hoja de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Factura o factura proforma de la mercancía, sólo para el caso de maquinaria y equipo de cómputo. Para el caso de vehículos, certificado de título o factura o factura proforma que cuente con las especificaciones técnicas de la mercancía, de conformidad con lo establecido en los criterios para dictaminar y opinar sobre permisos de importación de vehículos especiales.
- Fotografías o catálogo con las especificaciones técnicas de la mercancía. Para el caso de vehículos especiales se deberá apreciar en las fotografías o catálogos el dispositivo especial con que cuenta la unidad.
- Comprobante de pago de derechos del trámite.

Adicionalmente los documentos que se señalan a continuación, dependiendo de la mercancía a importar o exportar:

I.- IMPORTACION:

Productos petrolíferos: Oficio de opinión favorable de PEMEX.

Tratándose de Gas L. P. a granel: la Secretaría de Economía solicitará opinión a la Dirección General de Gas L. P. de la Secretaría de Energía.

Tratándose de los productos comprendidos en las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación siguientes: 2710.11.01, 2710.11.06, 2710.11.10, 2710.11.99, 2710.19.01, 2710.19.07, 2710.19.99, 2710.99.99, la Secretaría de Economía solicitará dictamen técnico a la Dirección General de Desarrollo Industrial de Hidrocarburos de la Secretaría de Energía.

Armamento, sustancias explosivas y vehículos de combate: Oficio de opinión favorable de la SEDENA (o de la Secretaría de Marina, cuando sea esta la importadora).

Ropa usada: Oficio de la Dirección General de Protección Civil de la Secretaría de Gobernación, donde se especifiquen los Municipios bajo plan DN-III y oficio de solicitud de importación del Gobernador del Estado.

Neumáticos usados para renovar: Escrito en papel membretado de la empresa que describa el proceso de renovación, la capacidad instalada de renovación, número del personal ocupado (obreros, técnicos y administrativos) y una relación de maquinaria y equipo.

Retorno de vehículos exportados temporalmente para su transformación o reparación:

Usados: factura de la transformación o reparación en el extranjero, pedimento de exportación temporal y pedimento de importación definitiva (en su caso, para comprobar la legal estancia en el país), para retornos de vehículos exportados temporalmente conforme al artículo 117 de la Ley Aduanera.

Vehículos de Miembros del Servicio Exterior Mexicano: Oficio original de la Dirección General del Servicio Exterior y de Personal o sucesora de la Secretaría de Relaciones Exteriores y copia del permiso de importación temporal vigente emitido por la SHCP.

Vehículos con dispositivos para el transporte o uso de personas discapacitadas:

Copia de constancia médica emitida con un máximo de seis meses de anterioridad a la fecha de presentación de la solicitud, expedida por una institución de salud con autorización oficial y que describa el tipo de discapacidad.

Vehículos blindados para uso personal, para el transporte de valores y de uso militar:

Constancia de NORMEX que compruebe que el nivel mínimo de protección de la unidad es tipo III (únicamente para los vehículos similares a los de fabricación o comercialización nacional).

Remolques y semirremolques especiales:

Carta expedida por la Sección 105 de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación en la que manifieste que no existe fabricación nacional del remolque o semirremolque.

Equipo de cómputo usado:

Instituciones Públicas de Enseñanza Básica, Media Básica y Media Superior: Escrito original del Secretario de Educación del Estado o su equivalente dirigido al C. Secretario del Ramo.

Instituciones Públicas de Enseñanza Superior: Escrito original del Rector o su equivalente dirigido al C. Secretario del Ramo.

Organismos Internacionales: Documento que compruebe la naturaleza del Organismo.

Organos; extractos de opio y coca; opio, coca y amapola en bruto: Oficio de opinión favorable de la Secretaría de Salud.

Quesos y Lácteos: Carta de opinión favorable de la CANILEC o sección 61 de la CANACINTRA, excepto para personas físicas solicitantes al amparo de un cupo negociado en un Acuerdo de Alcance Parcial o Regional. Para autorizaciones subsecuentes en el año, además anexar copia de los pedimentos aduanales sellados por la aduana, correspondientes al ejercicio del último permiso.

Cigarros (puros), caramelos, goma de mascar: Para autorizaciones subsecuentes en el año, además anexar copia de los pedimentos aduanales sellados por la aduana, correspondientes al ejercicio del último permiso.

Para productos al amparo de los decretos de transición de la franja fronteriza norte y región fronteriza del país: Copia del registro de empresa de la frontera. Adicionalmente, para autorizaciones subsecuentes de chocolates, dulces, chicles, similares y café, anexar copia de los pedimentos aduanales sellados por la aduana, correspondientes al ejercicio del último trimestre, y para tractocamiones para desmantelar, haber entregado a la SE previamente el informe mensual de sus importaciones.

II.- EXPORTACION:

Productos petrolíferos: Oficio de opinión favorable de PEMEX.

Monedas y oro: Oficio de opinión favorable del Banco de México.

Harina de maíz: Carta con membrete de la empresa harinera que vendió el producto, en la cual se señale, bajo protesta de decir verdad, que el volumen a exportar no afecta o pone en riesgo el abasto interno.

Pieles de tortuga o caguama y animales silvestres: Copia del oficio de opinión técnica favorable de la SEMARNAT.

Productos de la flora y fauna silvestre: Oficio de opinión técnica favorable de la Dirección General de Vida Silvestre de la SEMARNAT o de la Dirección General de Desarrollo Agropecuario de la SAGARPA, según corresponda.

Adicionalmente para modificación:

- Permiso inicial de exportación o importación a modificar (original y 2 copias).
- En caso de que existan modificaciones anteriores al permiso, anexar la última modificación (original y 2 copias).
- Tarjeta magnética del permiso a modificar.

Tiempo de respuesta:

15 días hábiles o 30 días hábiles, en caso de que se requiera opinión previa de otra Dependencia. Transcurrido este plazo el interesado deberá presentarse ante la Secretaría dentro de los 20 días siguientes para conocer la decisión y reclamar su derecho sin perjuicio de que la Secretaría lo comunique directamente al interesado.

Número telefónico para consultas del trámite:

Responsable del trámite: 5229-61-00 extensiones: 3357 y 3384.

Número telefónico para quejas:

Contraloría Interna en la SE
5629-95-52 (directo)
5629-95-00 extensiones: 6707, 6708 y 6742

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía-SACTEL a los teléfonos: 5480-20-00 en el D.F. y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-00-14800 o desde Estados Unidos y Canadá al 1-888-594-3372.