



Casa abierta al tiempo

Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

**D C S H
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

El programa de Financiamiento a la Pequeña y Mediana
Empresa (PYME DIGITAL 50) como alternativa de
mejoramiento para las PYMES MANUFACTURERAS
EXPORTADORAS en el D.F.

**TESINA PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA
ZAVALA VARGAS SUSAN BERENICE**

ASESOR: MTRO. ADALBERTO CABELLO CHAVEZ



Casa abierta al tiempo

Universidad Autónoma Metropolitana

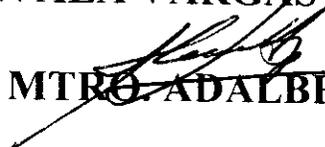
Unidad Iztapalapa

D C S H
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

*El programa de Financiamiento a la Pequeña y Mediana
Empresa (PYME DIGITAL 50) como alternativa de
mejoramiento para las PYMES MANUFACTURERAS
EXPORTADORAS en el D.F.*

**TESINA PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN**

PRESENTA
ZAVALA VARGAS SUSAN BERENICE

ASESOR: MTR  ADALBERTO CABELLO CHAVEZ

INDICE

Tema	# Pág.
INTRODUCCIÓN	1
PROBLEMÁTICA	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
OBJETIVO	2
HIPOTESIS	2
METODOLOGÍA	3
JUSTIFICACIÓN	3
RELEVANCIA SOCIAL	3
CAPITULO 1. LAS PYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS	4
CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN EN LAS EXPORTACIONES	5
<u>Concentración de mercado de exportación</u>	5
<u>Centralización sectorial de exportaciones</u>	6
q La Industria Manufacturera entre 1983 y 2000	
q La Manufactura Mexicana durante la recesión de 2001-2003	
<u>Centralización conforme al tamaño de empresas exportadoras</u>	11
UN NUEVO COMPETIDOR Y FALTA DE COMPETITIVIDAD	13
<u>Un nuevo competidor (CHINA)</u>	13
q Participación de China y de México en las importaciones de Estados Unidos. (%)	16
<u>Falta de competitividad</u>	18
q Competitividad en la economía global.	18
q Qué significa competitividad	19

Tema	# Pág.
q Factores que han incidido en el cambio de la estructura competitiva	20
q Elementos claves para la competitividad en la organización	22
q Las características actuales que afrontan las PyMes Manufactureras Exportadoras	24
CAPÍTULO 2. PYME DIGITAL 50	
BANCA DE DESARROLLO	28
BANCOMEXT	28
FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50	32
§ Términos y Condiciones	32
ANALISIS	39
CAPÍTULO 3. FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50 Y LAS PYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS EN EL D.F.	45
FICHA TECNICA	46
ENCUESTA REALIZADA	47
RESULTADOS DE LA ENCUESTA	48
CONCLUSIONES	57
BIBLIOGRAFÍA	59
ANEXOS	

INTRODUCCIÓN

Dada la importancia que representan las PyMEs Manufactureras Exportadoras para el desarrollo económico, social y cultural, esta investigación tiene como propósito plantear el contexto sociopolítico en el que se circunscribe el desarrollo empresarial de las PyMes Manufactureras Exportadoras en el D.F., con la finalidad de entender cual ha sido su participación para el desarrollo económico, a que cambios se han enfrentado en el marco de la globalización, conocer el grado de eficiencia y apoyo que el gobierno ha proporcionado en sus políticas mediante el programa Financiamiento PyME Digital 50.

Reconociendo que las PyMes Manufactureras Exportadoras en el D.F. tienen un papel importante que jugar en el proceso del crecimiento económico del país. También sabemos que para aprovechar al máximo las ventajas del libre comercio, es fundamental que el gobierno implante programas de apoyo y le acerque las mismas ventajas que gozan sus competidores. Con esta investigación podremos verificar si el gobierno esta apoyando a este sector tan importante de la economía mediante el Programa Financiamiento PyME Digital 50, describirlo y analizar si realmente está siendo efectivo y por su puesto utilizado o no para el crecimiento y desarrollo de las PyMes Manufactureras orientadas a la exportación.

PROBLEMÁTICA

Actualmente nos enfrentamos a una total revolución en el sistema comercial mundial, estamos en un ambiente de comercio globalizado, dada esta circunstancia, el sistema económico de nuestro país se tiene que adaptar a este sistema aceptando la importación de productos pero no solo eso, sino también siendo competitivos en la exportación de nuestros productos. Desafortunadamente las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. están pasando por una crisis pues sus niveles de competitividad están aminorando y se enfrentan a una competencia muy grande que esta invadiendo su mercado.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En esta tesina se describirá que las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. se enfrentan a varios problemas, el primero es que gran parte del cuerpo que compone a los exportadores en México son PyMEs las cuales tienen una aportación mínima en el monto de las exportaciones, esto nos habla de una falta de competitividad que tienen respecto a las grandes empresas exportadoras, aunado a esto la mayoría de las exportaciones se enfocan al sector manufacturero el cual también está siendo invadido por su mayor competidor que es China. Por último la mayoría de sus exportaciones van dirigidas a un solo país que es Estados Unidos, el cual ha bajado sus niveles de compras, todo esto ha ocasionado que en los últimos años las exportaciones manufactureras hayan disminuido.

El gobierno ha lanzado el programa Financiamiento PyME Digital 50 como una alternativa de mejoramiento ante la problemática antes expuesta, el cual será descrito y por último evaluado para ver si está siendo efectivo y utilizado por las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F.

OBJETIVO

Verificar si las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. están utilizando el programa Financiamiento PyME Digital 50 y evaluar si está siendo efectivo ante la problemática que tienen de falta de competitividad en el comercio exterior.

HIPOTESIS

El programa Financiamiento Pyme Digital 50 está siendo utilizado y efectivo para la mayoría de las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F., como alternativa de mejoramiento a la falta de competitividad en comercio exterior.

INTRODUCCIÓN

Dada la importancia que representan las PyMEs Manufactureras Exportadoras para el desarrollo económico, social y cultural, esta investigación tiene como propósito plantear el contexto sociopolítico en el que se circunscribe el desarrollo empresarial de las PyMes Manufactureras Exportadoras en el D.F., con la finalidad de entender cual ha sido su participación para el desarrollo económico, a que cambios se han enfrentado en el marco de la globalización, conocer el grado de eficiencia y apoyo que el gobierno ha proporcionado en sus políticas mediante el programa Financiamiento PyME Digital 50.

Reconociendo que las PyMes Manufactureras Exportadoras en el D.F. tienen un papel importante que jugar en el proceso del crecimiento económico del país. También sabemos que para aprovechar al máximo las ventajas del libre comercio, es fundamental que el gobierno implante programas de apoyo y le acerque las mismas ventajas que gozan sus competidores. Con esta investigación podremos verificar si el gobierno esta apoyando a este sector tan importante de la economía mediante el Programa Financiamiento PyME Digital 50, describirlo y analizar si realmente está siendo efectivo y por su puesto utilizado o no para el crecimiento y desarrollo de las PyMes Manufactureras orientadas a la exportación.

PROBLEMÁTICA

Actualmente nos enfrentamos a una total revolución en el sistema comercial mundial, estamos en un ambiente de comercio globalizado, dada esta circunstancia, el sistema económico de nuestro país se tiene que adaptar a este sistema aceptando la importación de productos pero no solo eso, sino también siendo competitivos en la exportación de nuestros productos. Desafortunadamente las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. están pasando por una crisis pues sus niveles de competitividad están aminorando y se enfrentan a una competencia muy grande que esta invadiendo su mercado.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En esta tesina se describirá que las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. se enfrentan a varios problemas, el primero es que gran parte del cuerpo que compone a los exportadores en México son PyMEs las cuales tienen una aportación mínima en el monto de las exportaciones, esto nos habla de una falta de competitividad que tienen respecto a las grandes empresas exportadoras, aunado a esto la mayoría de las exportaciones se enfocan al sector manufacturero el cual también está siendo invadido por su mayor competidor que es China. Por último la mayoría de sus exportaciones van dirigidas a un solo país que es Estados Unidos, el cual ha bajado sus niveles de compras, todo esto ha ocasionado que en los últimos años las exportaciones manufactureras hayan disminuido.

El gobierno ha lanzado el programa Financiamiento PyME Digital 50 como una alternativa de mejoramiento ante la problemática antes expuesta, el cual será descrito y por último evaluado para ver si está siendo efectivo y utilizado por las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F.

OBJETIVO

Verificar si las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. están utilizando el programa Financiamiento PyME Digital 50 y evaluar si está siendo efectivo ante la problemática que tienen de falta de competitividad en el comercio exterior.

HIPOTESIS

El programa Financiamiento Pyme Digital 50 está siendo utilizado y efectivo para la mayoría de las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F., como alternativa de mejoramiento a la falta de competitividad en comercio exterior.

METODOLOGÍA

Se hará una investigación de tipo hemerográfica donde estudiaremos el análisis que varios autores han publicado en cuanto al tema de las PyMEs Manufactureras Exportadoras, también una investigación documental complementada con algunas entrevistas en Bancomext para conocer todo sobre el programa Financiamiento PyME Digital 50 y por último se realizará estudio de campo con algunas PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. para saber si conocen y utilizan o no el programa Financiamiento PyME Digital 50 y determinar si está siendo utilizado y efectivo como una posible alternativa de solución a la problemática de falta de competitividad en el comercio exterior.

JUSTIFICACIÓN

Sabemos que hay una tendencia hacia el sistema comercial global y el propósito de esta investigación es saber en donde se ubican la PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. dentro de esta tendencia y también saber si el programa Financiamiento PyME Digital 50 está siendo utilizado y efectivo como una alternativa de mejoramiento para éstas empresas. El sistema económico global nos indica que ya no es suficiente comercializar a nivel local, hay que expandir el mercado a nivel internacional para poder sobrevivir en una economía global.

RELEVANCIA SOCIAL

Considero que esta investigación aporta a nuestra sociedad una perspectiva de nuestra realidad en cuanto a las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. y el programa Financiamiento PyME Digital 50 como instrumento del gobierno para mejorar la situación de éstas, ya que es fundamental y urgente que sean realmente competitivas en el mercado internacional, y así aumenten en el valor de sus exportaciones, obteniendo esto podremos lograr que la economía de nuestro país mejore.

CAPITULO 1. LAS PYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS

El mundo ha experimentado muchos cambios en cuanto a su actividad económica. Observamos que los países se están vinculando cada vez más por medio del intercambio y las finanzas internacionales al mismo tiempo han aumentado los convenios bilaterales entre grandes socios comerciales. Esta es una tendencia la cual involucra a nuestro país, por lo tanto tenemos que adaptarnos a este nuevo orden mundial y saber cuales son las herramientas y la situación con la que nos presentamos ante esta situación.

En un mundo globalizado no nos podemos quedar sin los elementos que se necesitan para salir a flote. Nuestro país no solo depende de lo que se produce y se consume dentro, sino también es menester mantener un equilibrio entre las importaciones y exportaciones, para que la competencia no nos desplace, sino al contrario.

En este capítulo observaremos la situación en la que se encuentran las PyMEs Manufactureras Exportadoras ya que es un factor de gran importancia para el crecimiento económico exportador de nuestro país. Sabemos que la mayoría de las empresas exportadoras en México corresponde a las PyMEs. Empresas que tienen gran posicionamiento dentro de la economía mexicana y constituyen un sector mayoritario de las empresas en nuestro país. Observaremos que impacto tienen las PyMEs Manufactureras Exportadoras sobre las exportaciones y como afectan a la exportación total. Argumentando que hay concentración y centralización en diferentes aspectos, aumento de competidores y falta de competitividad en el marco de la exportación y algunas alternativas de solución ante dicha problemática.

Tal situación será planteada a partir de un diagnóstico general del sector de empresas exportadoras que considera el grado de centralización, el aumento de competidores y la falta de competitividad como características principales. Por último se indicará algunas alternativas de solución frente a la problemática.

CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN EN LAS EXPORTACIONES

En este estudio quiero plantear como en el caso de México observamos los siguientes tres aspectos:

- a) Concentración de mercado de exportación: Mayoría de exportaciones hacia un solo país que es Estados Unidos.
- b) Centralización sectorial de las exportaciones: La Manufactura como el sector exportador dominante cuyo peso relativo es del 85.5 %.
- c) Centralización conforme al tamaño de las empresas exportadoras: Las PyMEs representan el 90 % del los exportadores, pero su aportación económica es mínima respecto a las grandes empresas. Lo que representa una centralización en cuanto al monto de exportaciones por parte de las grandes empresas.

Concentración del mercado de exportación

La mayoría de las exportaciones mexicanas dependen de la demanda de Estados Unidos y su producción industrial. Una recesión en Estados Unidos ocasionará grandes repercusiones. Este es un problema grave, la exportación sufre de falta de diversificación. Considero que es necesario que se busque y aumente la exportación hacia otro tipo de mercado, para que de esta forma aumente el monto de exportaciones y también disminuya el riesgo y la dependencia.

“En los últimos años, el comportamiento de las exportaciones mexicanas ha estado muy ligado a la evolución de la producción industrial en Estados Unidos. ”¹

La dependencia de las exportaciones mexicanas del mercado norteamericano es un grave problema, pues el riesgo aumenta, al depender de un solo mercado para exportar, ya que nos vemos dependientes de la situación, gusto y tendencia de un solo mercado y lo peor, si Estados Unidos dejara de comprarnos, el papel que juegan las exportaciones en nuestro país se vería gravemente afectado. Es necesario que las exportaciones se orienten otros países, es decir, es necesario dejar de concentrar las exportaciones mexicanas a un solo mercado y buscar nuevos nichos.

¹ Revista poder. SALIR O NO SALIR. Fernando Clavijo, México 23/3/2003. Revistapoder.com

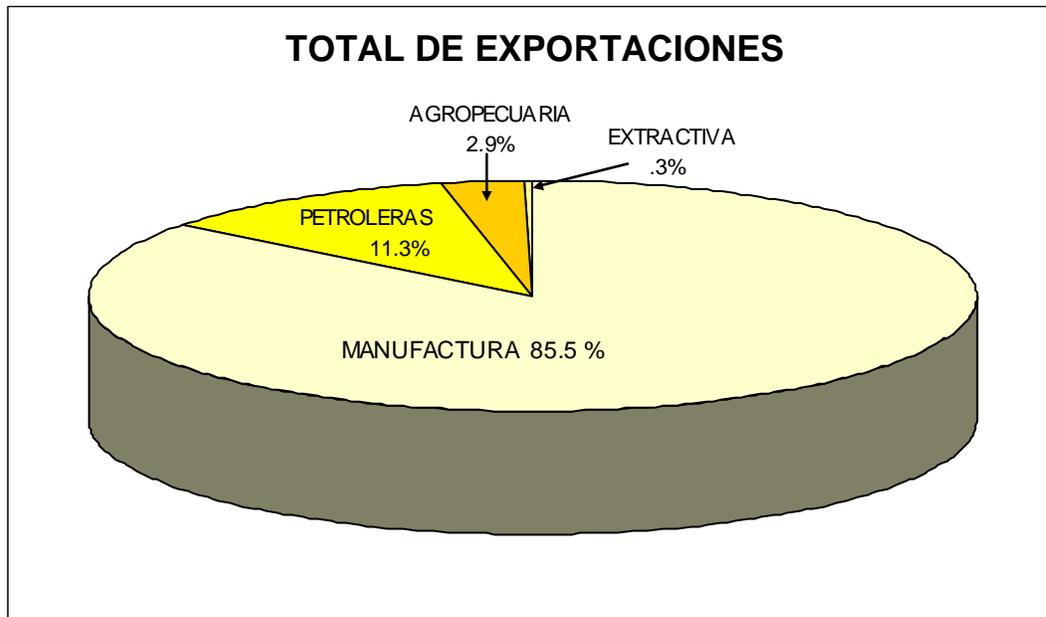
El gobierno ha puesto énfasis en esto ya que se han establecido tratados de libre comercio en América Latina y Europa, aunque cabe mencionar que han tenido sus beneficios y también grandes inconvenientes para nuestra economía, ya que beneficia más a la inversión que a la exportación. Por lo tanto es necesario que las exportaciones tomen un nuevo giro, tratando de abarcar otros mercados, no solo a Estados Unidos, para así disminuir la dependencia y por lo tanto el riesgo de las exportaciones. Pero veremos en este estudio que para poder lograrlo, nuestras empresas tienen que hacer frente a un gran competidor, que poco a poco aumenta su participación en el mercado mundial y para poder lograrlo tienen que ser altamente competitivas.

Centralización sectorial de exportaciones

Además de que las exportaciones dependen de un solo país, se presenta el problema de centralización, México ha enfocado sus exportaciones solo a la industria manufacturera. El avance exportador está íntimamente ligado con esta industria.

Los siguientes datos son extraídos del Informe Mundial de Comercio Exterior de México, con fecha al cierre del año 2003. Las exportaciones totales ascendieron a 165,355 millones de dólares (mdd), monto 2.9 % superior al año pasado. Las ventas externas petroleras (18,633 mdd.) crecieron un 28.7 % y las no petroleras (146,722 mdd.) se incrementaron en un 0.3 %. Del total exportado el 85.5% correspondió a productos manufactureros, 11.3% a petroleros, 2.9% agropecuarios y el 0.3% restante a exportaciones extractivas no petroleras.²

² Dirección de Análisis económico de Bancomext, SNC con base en información del grupo de trabajo conformado por el Banco de México, INEGI y la Secretaría de economía.



Durante la apertura, México le apostó su desarrollo industrial a la industria manufacturera de exportación. No es sorprendente, por eso, que el efecto demanda prevalezca en el comportamiento cíclico y que la correlación entre la producción industrial de Estados Unidos y las exportaciones de la industria manufacturera mexicana sea tan elevada, sobre todo en los últimos años.

Opino que es por eso que el avance exportador -tanto en su dimensión total como en su estructura hacia los sectores más dinámicos en el comercio mundial- está casi enteramente asociado a la manufactura.

La Industria Manufacturera entre 1983 y 2000

La liberalización externa de la economía mexicana ha pasado por tres etapas. La primera, que abarca de 1983 a 1986, fue de *arranque formal*. Comenzó con los compromisos de racionalización de la protección con el FMI en noviembre de 1982,³ continuó con la autorización de inversión extranjera al 100% en ciertos sectores y de instalación de plantas maquiladoras fuera de las zonas fronterizas, con el acuerdo con Estados Unidos sobre subsidios y derechos compensatorios en 1985 y con el inicio del desmantelamiento de la

³ Véase H. Guillén (1990), pp. 45-48.

estructura de controles cuantitativos a las importaciones (precios oficiales y licencias ⁴); culminó con la adhesión de México al GATT en 1986. ⁵ A pesar de este conjunto de medidas, en este periodo los aranceles se sostuvieron en niveles elevados.⁶

La segunda etapa, de 1987 a 1993, fue de *liberalización efectiva*. En este periodo se amplió el campo de operaciones permitido a la inversión extranjera, se eliminaron prácticamente todos los controles cuantitativos a las importaciones y se dio una reducción generalizada de aranceles, con excepciones en la agricultura y en las industrias farmacéutica, automotriz y de microcomputación.⁷

La tercera etapa, que se ha desarrollado en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es la de *integración subordinada a Estados Unidos*. Los objetivos regionales a cumplir en 15 años, pasando por sucesivas etapas, de eliminación de barreras no-arancelarias al comercio, desgravación arancelaria prácticamente total y tratamiento nacional a la inversión extranjera, entre otros, no contemplaron las profundas asimetrías económicas existentes entre los tres países firmantes del TLCAN.⁸

La liberalización externa de la economía mexicana se ha desarrollado bajo condiciones poco propicias para el desarrollo integral de la competitividad de la planta productiva local por el propio carácter asimétrico de la reestructuración capitalista mundial, por la aceptación de los últimos cuatro gobiernos mexicanos de la lógica de esa reestructuración y por la falta de propuestas alternativas integrales. En nuestro país, la reestructuración neoliberal se ha sustentado en la desregulación extrema de la actividad económica y de la renuncia casi total del Estado a sus funciones reguladoras y a sus responsabilidades sociales; en la

⁴ El valor de las importaciones sujetas a permiso pasó de 100% en 1982 a 27.8% en 1986. Véase A. Guillén(2000), p. 44.

⁵ Véase Gitli (1990).

⁶ El arancel promedio para las importaciones manufactureras fue de 22.8% en 1980, 28.5% en 1985 y 24.5% en 1986. Véase Dussel (1997), p. 160.

⁷ El valor de las importaciones sujetas a permiso disminuyó a 9.1% en 1991 y a 5% en 1993. Véase A. Guillén (2000), pp. 44 y 82. El arancel promedio para las importaciones manufactureras disminuyó a 11.8% en 1987, a 10.2% en 1988 y se estabilizó en 12.5% entre 1989 y 1993. Véase Dussel (1997), p. 160.

⁸ Véase Cardero (1996)..6

subordinación plena de la política económica –industrial y comercial, fiscal y de gasto público, monetaria y cambiaria- a los dictados del gran capital privado nacional y extranjero y, especialmente, de los rentistas; en la contracción de las remuneraciones a los trabajadores y en el estancamiento crónico del mercado interno; en el lento dinamismo de la inversión productiva, de la actividad económica y del empleo. En este contexto, la liberalización tuvo como resultado la consolidación de un modelo secundario-exportador que se caracteriza por:

- i) su *fragilidad*, derivada de su fuerte dependencia de las exportaciones maquiladoras, de las estrategias de las empresas transnacionales y de la dinámica de la economía estadounidense;
- ii) sus *limitados efectos* sobre la dinámica del conjunto de la economía y sobre el déficit comercial estructural de la misma, debido a su débil vinculación con el mercado interno, a que su desarrollo desarticuló las cadenas productivas internas y a sus elevados requerimientos de importaciones;
- iii) su *carácter excluyente*, por sostenerse en la precarización del empleo manufacturero en cuanto a volumen, calidad y remuneración.

Como resultado del auge de las exportaciones manufactureras, México se consolidó en los últimos 20 años como una economía secundario-exportadora, lo que se manifiesta en el sostenido incremento de la participación de la manufactura en el valor de las exportaciones totales: de 26.2% en 1981 a 52.8% en 1986, 69.7% en 1993 y 81.5% en 2000. Esta tendencia, iniciada en 1983 y reforzada por el TLCAN, revirtió la disminución durante el auge petrolero de la participación manufacturera en las exportaciones totales, que entre 1973 y 1977 fue superior al 40%. Cabe destacar que el modelo secundario-exportador mexicano es altamente dependiente, en primer lugar, de las exportaciones manufactureras, en segundo lugar, del capital transnacional, propietario de la mayor parte de las maquiladoras y con una considerable presencia en el segmento exportador de la manufactura de transformación ; en tercer lugar, de la demanda de Estados Unidos, principal destino de las exportaciones de nuestro país.

México a pesar de tener la cercanía a Estados Unidos, las empresas manufactureras exportadoras de nuestro país enfrentan amenazas que pueden parar su crecimiento, incluso llevarlas a su decadencia, como es el fisco mexicano y la creciente competencia internacional.

Las empresas manufactureras mexicanas se enfrentan ahora a un panorama complejo para desarrollar su negocio. Por un lado, tienen la clara ventaja de su cercanía con el mayor consumidor del mundo, por otro lado, están enfrentándose a una pérdida de competitividad y a una bomba de tiempo social que se les puede explotar en las manos.

Para lograr salir de la encrucijada, dice Curiel, "a las manufactureras hay que hacerles más fáciles las reglas, agilizarlas, en lugar de cobrarles de más. Solamente así, México logrará atraer más inversión para un sector crucial de la economía."⁹

La Manufactura Mexicana durante la recesión de 2001-2003

La desaceleración de la economía de Estados Unidos a partir del tercer trimestre de 2000, reconocida como recesión en marzo de 2001,¹⁰ afectó severamente a la industria manufacturera mexicana por la disminución de las importaciones de ese país y la consecuente contracción de nuestras exportaciones. La producción manufacturera se contrajo a partir del cuarto trimestre de 2000, y aunque mostró una leve reactivación en el segundo trimestre de 2002, continuó decayendo hasta septiembre de 2003. Esta contracción ha tenido como principal causa el debilitamiento de la industria maquiladora y, en menor medida, de la manufactura de transformación.

La pérdida de dinamismo de la manufactura durante 2001-2003 no es resultado únicamente de la coyuntura recesiva mundial, sino de la fragilidad del modelo secundario-exportador mexicano. En estos años no sólo se ha hecho patente la excesiva dependencia de la manufactura con respecto a las exportaciones hacia Estados Unidos, sino la limitada capacidad de respuesta frente a la cambiante dinámica de la competencia internacional.

En el ámbito mundial, la manufactura atraviesa actualmente por un intenso proceso de relocalización de plantas inducido por la ampliación de los esquemas multilaterales y regionales de integración. El ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio y la negociación del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Centroamérica han puesto en evidencia algunas limitaciones de la capacidad competitiva de la manufactura mexicana.

⁹ *Revista poder. MADE IN MEXICO*, Alejandro Ángeles México 06/02/2002. Revistapoder.com

¹⁰ Véase Mariña (2003b)

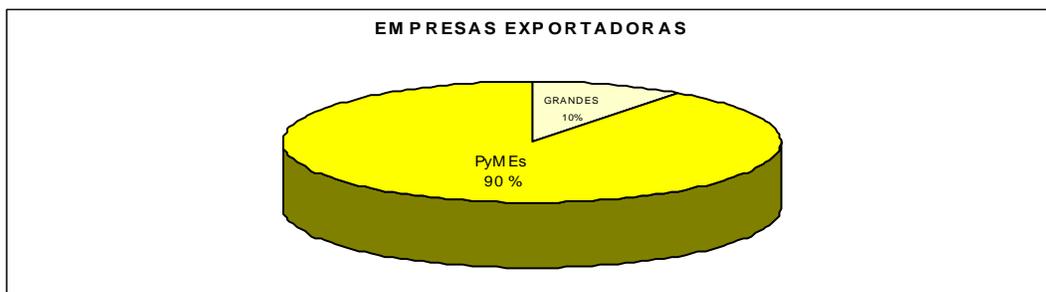
Por su parte, la industria manufacturera no sólo enfrenta, en su segmento exportador, el lento dinamismo de la demanda externa y la pérdida de competitividad, sino un estancamiento crónico de la demanda interna que ha impedido que ésta opere como factor emergente que impulse la reactivación económica. El acatamiento de la ortodoxia neoliberal por el gobierno foxista, determinado en gran medida por la defensa a ultranza de los intereses del capital rentista, lo ha llevado a sostener una política procíclica sustentada en la contracción del gasto y en la restricción monetaria que ha profundizado la debilidad del mercado interno y reforzado los efectos negativos de la contracción de la demanda externa.

Centralización conforme al tamaño de empresas exportadoras

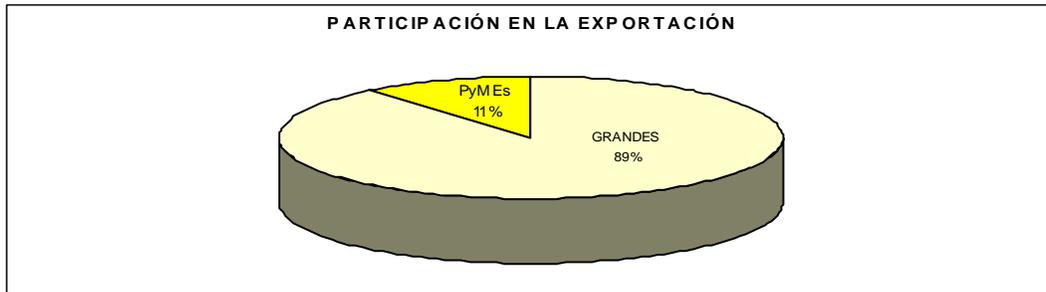
El 90 % de los exportadores son PyMEs, participan con el 11% de la exportación no petrolera, y el 93% de las PyMEs exportadoras pertenece al sector manufacturero.¹¹

Nuevamente se presenta la centralización, y trae consigo tres consecuencias:

- a) La primera radica en que aunque las PyMEs son la mayoría de empresas que exportan, su aportación económica es muy reducida. El problema no se presenta en que las PyMEs son la mayoría de exportadores (90%), sino que la cantidad de exportaciones no es muy significativa a comparación de las grandes empresas pues es sólo el 11%. Esto quiere decir que la centralización de las exportaciones no petroleras en nuestro país no radica en las PyMEs sino en las grandes empresas.

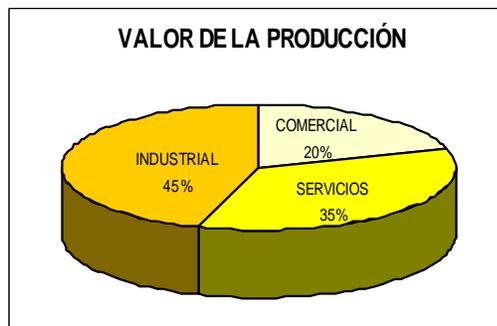
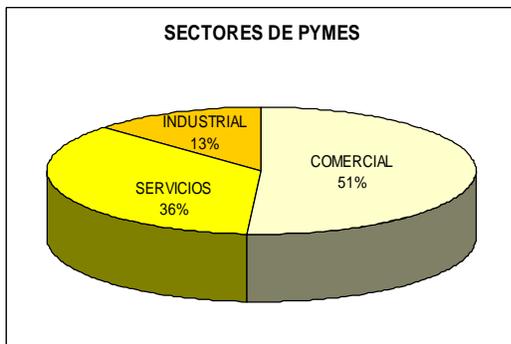


¹¹ www.bancomext.com/bancomext/aplicaciones/pgeneral/documentos/104_crece.pdf



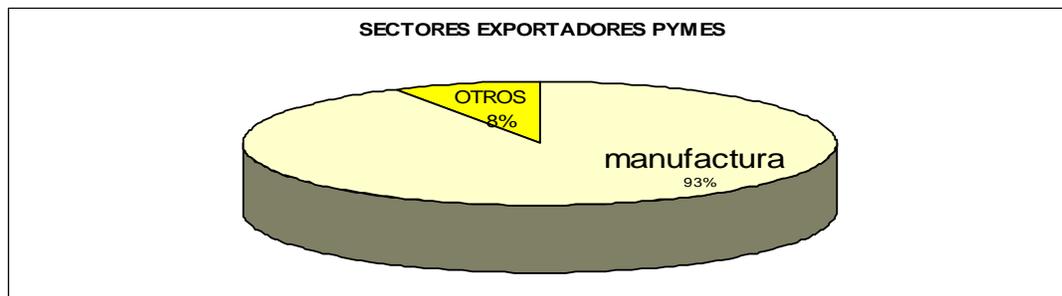
- b) En México encontramos tres principales tipos de sectores que conforman las PyMEs, tales son de comercio, industria y servicios. De los cuales el 51% de las PyMEs pertenece a las actividades comerciales, el 36% a servicios y el 13% a industrias. Y el valor de la producción de PyMEs, que es el grado de aportación a la economía mexicana, por actividad económica es de comercio un 20%, servicios 35%, industria 45%.¹²

Como podemos observar, la minoría de las PyMEs que se encuentran en nuestro país se dedican a la industria y son las que mayor valor en su producción tienen, por el contrario la mayoría de las PyMEs exportadoras se dedican a la manufactura (sector industrial), esto nos indica que realmente son muy pocas las PyMEs que se dedican a la exportación.



¹² Censo Económico 1999 <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/>

c) Por otra parte otros sectores exportadores han perdido y tienen muy poca participación en el mercado exportador. Como pudimos observar en el punto anterior, la mayoría de las PyMEs exportadoras se dedican a la manufactura (93%) y éstas representan la minoría de las PyMEs que se encuentran en nuestro país. Lo cual representa, un obstáculo para el aumento de las exportaciones y la falta de visión diversificadora. Ya que las exportaciones en nuestro país se están enfocando a un solo sector, sin tomar en cuenta los otros dos sectores que son el comercial y el de servicios.



UN NUEVO COMPETIDOR Y FALTA DE COMPETITIVIDAD

Sabemos que para sobrevivir en cualquier mercado, es necesario saber quienes son nuestros competidores, sus fuerzas y debilidades, para así determinar cuales oportunidades y amenazas se nos presentan; además es necesario saber cuales son nuestras fuerzas y debilidades, para saber en que medida podemos aprovechar las oportunidades que se nos presentan y los riesgos a los que nos vemos comprometidos. En esta sección identificaremos el competidor más peligroso que ha surgido para las PyMEs Manufactureras Exportadoras y la falta de competitividad como un problema real al que tienen que enfrentar.

Un nuevo competidor (CHINA)

De igual manera, la participación de las exportaciones mexicanas en el comercio mundial se ha reducido marginalmente, mientras países como China o Malasia continúan ganando parte del mercado mundial. Lo anterior parecería indicar que, además del efecto demanda, las exportaciones mexicanas enfrentan problemas de competitividad.

“Hay una creciente competencia externa. Como en un subibaja, el cómputo de las manufactureras se alteró por la entrada y salida de plantas que buscaban en México lo que otras comenzaron a buscar en países como China: mano de obra intensiva y barata y menores imposiciones arancelarias.”¹³

“México ya no es el país que ofrece la mano de obra más barata a empresas estadounidenses, europeas y asiáticas. El sueldo de la manufactura de exportación en México es de 2,11 dólares por hora, contra 0,46 que se pagan en China.”¹⁴

“En los mercados internacionales la que manda es la demanda. El modelo de México va destinado a generar oferta y por tanto a aumentar la inundación de productos a nivel mundial. Es uno de los grandes promotores de la tan temida deflación mundial.” “En tanto se mantenga al país en la dinámica exportadora, seguirá compitiendo contra otros países dispuestos a destrozarse el nivel de vida y bienestar de sus pobladores. Es una competencia hacia abajo, miope a la nueva realidad mundial.”¹⁵

Nuestro mayor competidor (China) hasta 1978 fue una economía cerrada y centralmente planificada, pero a partir de ese año se impulsó una profunda transformación, pues impulsó la expansión gradual de la economía de mercado, privatizó la agricultura, hizo una reforma en las empresas estatales, impulsó el comercio exterior e ingresó en el 2001 a la Organización Mundial de Comercio. Como resultado obtuvo un crecimiento anual del PIB: 9.3% en promedio, para el 2003 se fue la séptima economía del mundo, el cuarto exportador de mercancías, creciente participación de la industria y el sector servicios en la actividad económica.

La creciente presencia de China es uno de los elementos que caracterizan la economía internacional, pues como se mencionó en las citas anteriores, tiene un bajo costo en la mano de obra, lo que representa una ventaja competitiva para atraer inversión y exportar. Además China se está convirtiendo en la gran fábrica del mundo para, pues según datos obtenidos por el Banco Nacional de Comercio Exterior, tiene el 60% de la producción mundial de

¹³ Revista poder. SALIR O NO SALIR. Fernando Clavijo, México 23/3/2003. Revistapoder.com

¹⁴ Revista poder. MADE IN MEXICO, Alejandro Ángeles México 06/02/2002. Revistapoder.com

¹⁵ SE APUESTA EL PAÍS ENTERO A LAS EXPORTACIONES, Rami Schwartz, México 1999. rami@mexico.com

bicicletas, el 50% de la de calzado, el 20% las exportaciones mundiales de prendas de vestir y el 4.4% de las exportaciones totales que se hacen a nivel mundial.

Incluso se prevé que la economía China duplicará para el 2006 su capacidad de producción en acero, cemento, maquinaria textil, automóviles y aluminio.

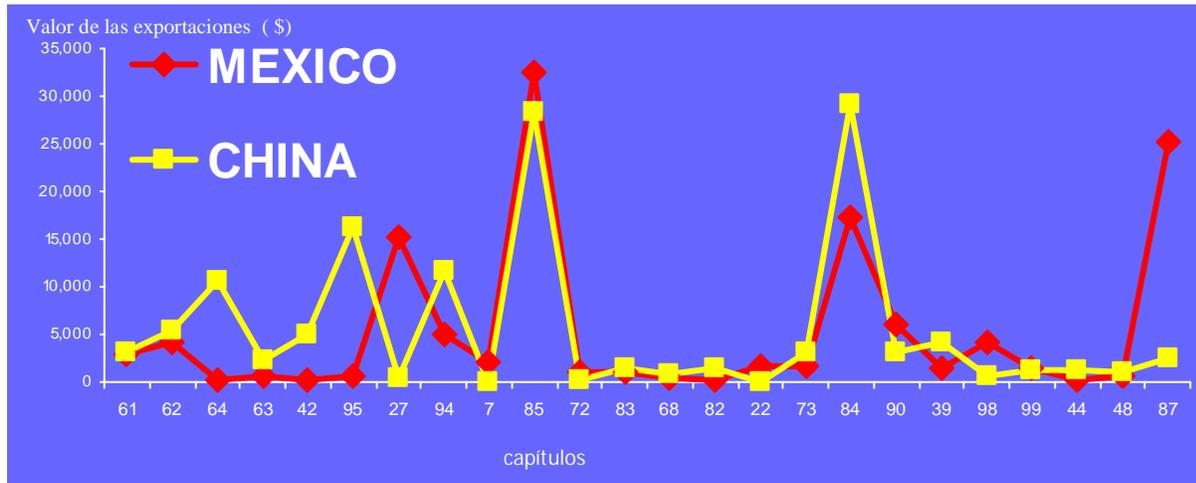
China está pasando de exportar manufactura ligeras como juguetes, calzado, prendas de vestir a productos de mayor valor agregado, principalmente de la industria electrónica. A continuación presentaré una tabla proporcionada por el Banco Nacional de Comercio Exterior que presenta la estructura de las exportaciones Chinas:

Estructura de las exportaciones chinas (%)			
	1990	1995	2000
BIENES PRIMARIOS	25.9	14.9	10.9
MANUFACTURAS	74.1	85.1	89.1
Intensivas en mano de obra	57.8	50.9	41.9
Baja Tecnología	11.5	11	9.2
Tecnología media	10.5	13.2	17.2
Alta tecnología	20.2	24.8	31.4

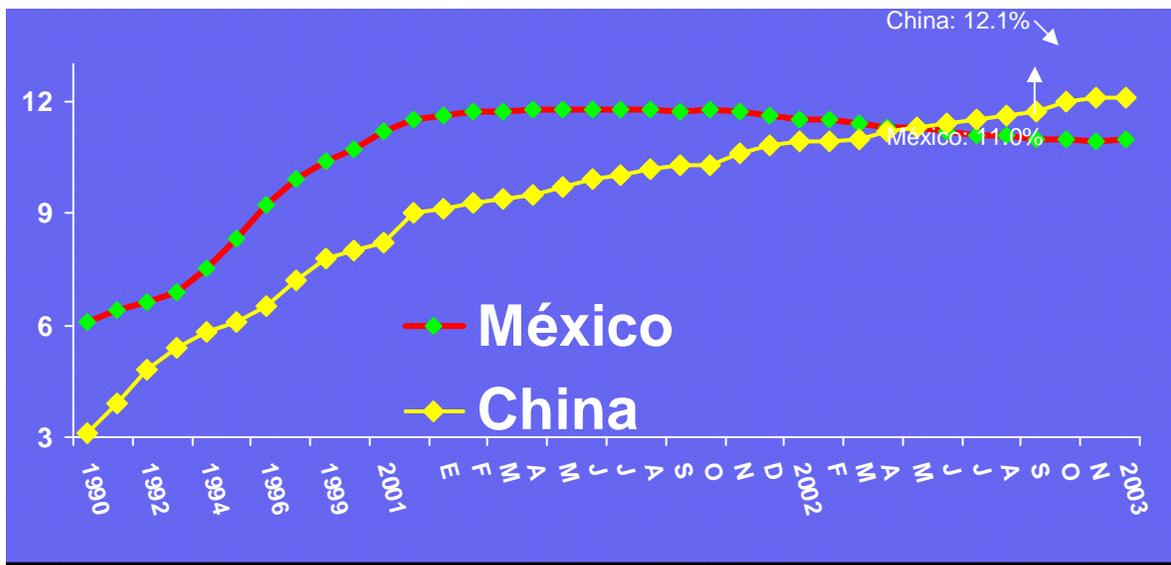
Fuentes: UNCTAD, Con cifras de administración general de aduanas, República Popular China

Alrededor de 90% de las exportaciones mexicanas y chinas a los Estados Unidos se concentran en 24 capítulos del Sistema Amortizado. Presentaré una tabla comparativa de el valor de las exportaciones de México y de China a Estados Unidos , en el 2003. De ese total, la mayor competencia se presenta en 13 capítulos. Los datos fueron obtenidos por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

61	Prendas de vestir de punto	68	Manufacturas de piedra, yeso, cemento, etc.
62	Prendas de vestir excepto las de punto	73	Manufacturas de fundición de hierro y acero
63	Los demás artículos textiles confeccionados	84	Reactores nucleares, calderas, refrigeradores equipo de cómputo
95	Muebles	90	Instrumentos y aparatos de óptica
85	Máquinas y aparatos y material eléctrico	39	Materias plásticas y manufacturas de plástico
72	Fundición de hierro y acero	48	Papel y cartón y sus manufacturas
83	Manufacturas diversas de metales comunes		



Participación de China y de México en las importaciones de Estados Unidos. (%)



Como podemos observar China supera a México como proveedor del mercado estadounidense.

En la participación de China y México en el mercado de Estados Unidos, observamos que presenta un comportamiento muy contrastante en último año, los productos chinos crecen muy rápidamente mientras que los mexicanos registran tasas negativas. Esta evolución ha sido más notoria en sectores como la industria electrónica y equipo de cómputo.

La fuerte presencia de China hace necesario adoptar acciones para reducir riesgos y obtener beneficios. China se ha convertido en el competidor más fuerte con el que tienen que competir México y por lo tanto las PyMEs Manufactureras Exportadoras, y es un competidor peligroso ya que poco a poco se va posicionando de el mercado que pertenecía a nuestro país, además es un promotor de la pobreza al abaratar el precio de su mano de obra. Las PyMEs Manufactureras Exportadoras pueden elegir otro camino por el cual competir, y este puede ser utilizar la ventaja de cercanía que se tiene con Estados Unidos o exportar a otros países, además de producir con calidad, ya que la mayoría de las manufactureras chinas, carecen de esto.

En cuanto al Mercado de los Estados Unidos, considero que México debe ser un país oferente, confiable, seguro y oportuno, aprovechando plenamente las ventajas de cercanía, y desarrollando una infraestructura empresarial que permita llevar a cabo operaciones “justo a tiempo”. Pero para este debería de haber una infraestructura de transporte que acelere el manejo de mercancías, ya que observamos que en los cruces fronterizos de mercancías y trámites aduaneros, hay mucho favoritismo, pues la mercancías estadounidenses pasan por la línea fronteriza hacia México lo hacen con mucha facilidad, en cambio cuando tiene que pasar la mercancía mexicana hacia Estados Unidos, tiene muchas trabas. Y para poder desarrollar una tecnología “justo a tiempo” es necesario que las empresas mexicana exportadoras tenga competitividad, la cual se explicará posteriormente.

Además el modelo económico mexicano favorece más a la inversión extranjera que a la exportación, ya que siempre la están estimulando mediante la desregularización de la economía, no hay cumplimiento real y agilidad en los procesos judiciales, ya que estamos inmersos en un ambiente de corrupción y no hay políticas consistentes y transparentes que ofrezcan certidumbre. Además considero que hay que profundizar en la presencia en los sectores en los cuales somos competitivos y fortaleciendo la integración de procesos

productivos con empresas de Estados Unidos, mediante la utilización de tecnologías de información, adopción de sistemas de respuesta rápida.

Cabe considerar como nota aclaratoria, que las comparaciones hechas anteriormente entre México y China, son hechas por la cantidad monetaria de exportaciones realizadas entre dichos países, pero no olvidemos que las PyMEs Manufactureras Exportadoras de nuestro país, representa la minoría en cuanto a su valor de producción, que es su grado de aportación económica, a pesar que son la mayoría de las empresas manufactureras de nuestro país, por lo tanto si solamente comparáramos a las PyMes Manufactureras Exportadoras con China, realmente nos quedaríamos cortos, es decir no representaríamos amenaza alguna para las exportaciones Chinas. Y esto como país nos debería de preocupar puesto que las PyMEs Manufactureras Exportadoras representan la mayoría de las empresas exportadoras en nuestro país, que desafortunadamente carecen de competitividad a nivel mundial, dados los supuestos anteriores.

Falta de competitividad

Como ya habíamos mencionado las PyMEs Manufactureras Exportadoras representan a la mayoría de los exportadores, pero su aportación económica es mínima respecto a las grandes empresas y su mercado está siendo atacado por otros competidores.

Competitividad en la economía global.

La ideología del neoliberalismo es el culto del mercado global. Y la globalización es la búsqueda del producto global para el mercado global y nace del predominio del comercio libre; derivado de los intercambios de bienes y servicios entre las empresas ubicadas en diferentes países. Es la expresión actual de la tendencia permanente, predicha por Marx, a la concentración y la centralización de capital.

A nivel mundial, existen más de 35,000 empresas multinacionales, su participación en el comercio mundial es del 70% del total; más el 40% de las transacciones internacionales de mercancías y servicios se realiza entre multinacionales o entre las casas matrices y sus filiales, además de que controlan el 75% de las inversiones.

La evolución económica mundial se dio por la liberalización del comercio internacional, además de la creciente integración de mercados financieros y el desarrollo tecnológico, lo

cual dio origen a una globalización económica mediante la expansión e interdependencia de las actividades productivas financieras a través de las fronteras nacionales.

La competitividad global es la capacidad o habilidad de una empresa, un sector o un país para enfrentarse con éxito a otra industria, sector o país comparando la calidad y precio de sus productos o servicios. Es esta capacidad influye la confiabilidad de la infraestructura y la facilidad de hacer negocios y comercializar

Michael Porter, afirma que la competitividad de un país es la suma de resultados de sus empresas, sectores o segmentos, los cuales están determinados por circunstancias específicas de las empresas y por las condiciones nacionales en el espacio en donde éstas operan. Dice que la prosperidad nacional es creada no heredada.

Actualmente, las organizaciones enfrentan cambios constantes del entorno a los cuales tienen que adaptarse para sobrevivir. Asimismo con la globalización de los mercados y el desarrollo de la tecnología y las comunicaciones, las organizaciones tienen que identificar y desarrollar ventajas competitivas y brindar servicios y/o productos de alta calidad.

En este contexto se desarrolla una creciente importancia entre los gestores y las organizaciones por elevar sus estándares de calidad, ser competitivas y mantenerse en el mercado.

Qué significa competitividad

Ivancevich en su libro Gestión, calidad y competitividad (1996), cita la siguiente definición:

Competitividad Nacional, la medida en que una nación, bajo condiciones de mercado libre y leal es capaz de producir bienes y servicios que puedan superar con éxito la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aún aumentando al mismo tiempo la renta real de sus ciudadanos.

Esta definición puede adaptarse al ámbito organizacional, considerando competitividad la medida en que una organización es capaz de producir bienes y servicios de calidad, que logren éxito y aceptación en el mercado global. Añadiendo además que cumpla con las famosas tres "E": Eficiencia, eficacia y efectividad. Eficiencia en la administración de recursos, eficacia en el logro de objetivos y efectividad comprobada para generar impacto en el entorno.

Una organización se considera competitiva si tiene éxito mantenido a través de la satisfacción del cliente, basándose en la participación activa de todos los miembros de la organización para la mejora sostenida de productos, servicios, procesos y cultura en las cuales trabajan; para lo cual fomenta determinadas competencias y filosofía, mirando a su alrededor y adaptando las prácticas líderes del entorno, así como mirando al interior, tomando en cuenta sugerencias de empleados, innovando y fomentando la participación proactiva y el liderazgo eficaz.

Pero no olvidemos que en el actual mercado la supervivencia y éxito de una compañía depende de la calidad y la cooperación a lo largo de la cadena de distribución, que involucra varias empresas, más que de la aniquilación de la competencia. Así las alianzas estratégicas nos demuestran que nuestros competidores (enemigos en el pasado) además de poder constituirse en nuestros maestros (al emplear la técnica de benchmarking por ejemplo) pueden ser nuestros aliados y cooperar juntos para lograr el desarrollo de ambas compañías.

Este es un punto interesante que amplía nuestra visión cuando hablamos de competitividad y competencia.

Factores que han incidido en el cambio de la estructura competitiva

- Globalización de la economía
- Avances tecnológicos
- Desarrollo de las comunicaciones
- Nivel de demanda de productos de alta calidad

Adicionalmente:

- Incremento de la población económicamente activa calificada y de los estándares de calificación como generadores de un clima social más competitivo.

La globalización de la economía nos plantea el gran desafío de la competitividad, cambiando la estructura competitiva de nivel local a nivel mundial, presionando a las organizaciones a moverse más rápido en aras de mantenerse con los cambios del entorno, a ser más flexibles y apuntar a la mejora continua. Estrategias como Benchmarking son utilizadas a fin de identificar puntos de referencia y realizar las comparaciones respectivas para evaluar la situación de la compañía, conocer y adaptar las prácticas líderes efectivas en todas las áreas de la organización y generar valor, lograr una ventaja competitiva.

Los avances tecnológicos apuntan a la mejora de servicios, productos y procedimientos que involucra el aprendizaje continuo y el desarrollo y mantenimiento de una alta performance y un buen manejo de conocimientos y habilidades sociales. Esto ha incidido a su vez en el desarrollo de las comunicaciones permitiendo que los clientes eleven sus niveles de demanda de productos de alta calidad y sus expectativas por el servicio.

Por ello, el gran desafío que enfrentan las empresas es elevar su productividad y calidad a lo largo de toda su actividad, y a la vez reducir costos aumentando su efectividad, lo cual es necesario para su sobrevivencia.

Enfocándonos dentro de la organización y sus empleados, también podemos apreciar el aumento de la población técnica y/o profesionalmente calificada, unido a lo anterior, genera un clima social más competitivo. Actualmente por cada puesto de trabajo se reciben muchas solicitudes teniendo que aplicar un filtro cada vez mayor y estándares más exigentes para la aceptación, no solo acorde con las necesidades de un mercado altamente competitivo y globalizado sino también por el mismo grado elevado de calificación y especialización de la oferta. (Claro que esto no se da para todos los puestos, pero con el aumento de las comunicaciones, migraciones y teletrabajo, veremos

como los puestos son ocupados cada vez más, en una sola empresa, por ejecutivos de cualquier parte del planeta)

Elementos claves para la competitividad en la organización

Desarrollar, fomentar y mantener la competitividad en la organización es una importante estrategia para el logro de los objetivos y la visión de la compañía. Por ello, es importante fomentar, desarrollar y mantener, tanto en la organización como un todo, como en cada uno de los empleados:

- Flexibilidad y adaptación a los cambios
- Reflexión y análisis
- Ruptura de paradigmas
- Cambio e Innovación
- Proactividad
- Reestructuración, reorganización y rediseño
- Evaluación y revisión periódica de estrategias, procesos, sistemas.
- Control, evaluación y retroalimentación en todos los niveles
- Capacidad de aprendizaje
- Orientación a resultados
- Integración de pensamiento - acción
- Valores compartidos
- Comunicación abierta y fluida
- Intercambio de información
- Visión global
- Trabajo en equipo
- Empowerment
- Liderazgo efectivo
- Oportunidades de desarrollo
- Fomento y desarrollo de competencias, entendidas como el grupo de conductas que abarcan el conocimiento, habilidades, aptitudes, actitudes, motivos y características de personalidad que influyen directamente en el rendimiento de un empleado, logrando un desempeño sobresaliente o efectivo.

Estos elementos reposan en la adopción de una política y valores acordes con ellos, que permitan su instauración en la cultura organizacional y su mantenimiento; siempre con el carácter flexible y de adaptabilidad que los caracteriza.

No olvidemos que para mantener y elevar la competitividad, la organización debe fomentar las habilidades y procesos anteriormente mencionados cotidianamente a través de políticas, procedimientos, normas, procesos, sistemas de recompensas, como de la dinámica e interacción de sus miembros.

Precisamente, a través de la cultura organizacional como de sus organismos reguladores (procesos de selección, socialización formal -inducción, capacitación- socialización informal, anécdotas, rituales, símbolos materiales y el lenguaje) se puede modificar o continuar con una determinada orientación o filosofía que puede permitir o dificultar la flexibilidad, adaptación a los cambios y la competitividad de la organización. Por ello, debe tenerse cuidado de involucrar activamente a todos los miembros de la organización y revisar los procesos instaurados para una adecuada retroalimentación de las conductas que deseamos.

De acuerdo con Michael Porter¹⁶, cuatro factores pueden ser determinantes en la competitividad :

1. La dotación del país, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializados que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.

2. La naturaleza de la demanda interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional; en particular, es relevante la presencia de demandantes exigentes que presionan a los oferentes con sus demandas de artículos innovadores y que se anticipen a sus necesidades.

¹⁶ PORTER Michael. "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, Nueva York, 1990.

3. La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes en escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.

4. Las condiciones prevalecientes en el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como de competencia, principalmente si está alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo.

En su conjunto, estos cuatro actores determinantes de la competitividad de una nación forman una suerte de sistema dinámico que no se limita a la sumatoria de sus partes, y que funciona como un todo.

Se necesita formular e instrumentar una política industrial que permita a su aparato productivo generar las ventajas competitivas requeridas para una inserción exitosa a la dinámica de la economía mundial. Conviene asimismo, erradicar el malentendido que identifica fomento con protección. En un entorno de profundos rezagos estructurales y de numerosos problemas de competitividad, la carencia de mecanismos de fomento ha sido una de las principales deficiencias de la estrategia modernizador.

Las características actuales que afrontan las PyMes Manufactureras Exportadoras son:

- Competir por la localización de la producción inversión extranjera, donde China tiene cada vez más poder, por lo que la soberanía de esta se hace vulnerable a las tendencias de su competencia.
- Acuerdo en la necesidad de entrar en el sistema de competencia global. De allí buena parte de su energía la han dedicado a desmontar los viejos modelos de desarrollo y por supuesto, entonces lo prioritario ha sido su reestructuración y modernización. a ideología liberal con su estrategia

- El mercado en el cual sus capacidades productivas eran pertinentes ha desaparecido. Producían y comercializaban en y para mercados locales y nacionales que fueron destruidos o mejor, expropiados.
- Lo que era competitivo en un mercado regional o nacional no está resultando serlo en el nuevo mercado globalizado, lo cual está implicando la destrucción masiva de las capacidades productivas que se encuentran en manos de la gran mayoría de los productores y trabajadores menos avanzados.

Las condiciones para las PyMes Manufactureras Exportadoras no son muy favorables, ante estas realidades mundiales, deben de haber las posibilidades socialmente viables de progreso institucional y social. Las PyMes Manufactureras Exportadoras deben identificar actividades sostenibles que permitan acumular recursos en una economía abierta, instituir mercados y crear las capacidades necesarias para el cambio estructural. Lo pueden hacer si éstas se fortalecen internamente en cuanto a los elementos claves para la competitividad antes mencionados¹⁷, rompiendo con los paradigmas establecidos y con un continuo aprendizaje, el cual propiciará que estas empresas se fortalezcan; pero no solo eso, considero que debe de haber mayores oportunidades de desarrollo y apoyo gubernamental.

Por lo tanto aceptando que la mayoría de las exportaciones pertenece a la manufactura y que las PyMes dedicadas a este sector enfocan sus exportaciones a un solo mercado que es Estados Unidos y su mercado esta siendo invadido por China y aunado a esto carecen de competitividad no solo frente a China sino también frente a las grandes empresas del mismo sector, ya que su aportación económica de las PyMes es equivalente al 11%.

Por las razones antes expuestas en el siguiente capítulo analizaremos el programa PYME DIGITAL 50 otorgado por el Estado en apoyo a estas empresas, y veremos si nuestro gobierno mediante este programa esta haciendo frente a esta problemática y apoyando a este sector de la economía. Es muy fácil decir que es lo que hace falta a estas empresas, pero que se esta haciendo para hacer frente a esta problemática.

¹⁷ Véase “Elementos Claves de la Competitividad”. Pág.22

La tarea de adquirir competitividad por parte de las PyMes Manufactureras Exportadoras, considero que no imposible, sino que es un tarea que requiere primeramente que se reconozca el problema de raíz y se hagan las correcciones necesarias, si éstas empresas contaran con programas de apoyo financieros y de capacitación además de que éstas se actualizaran estructural y tecnológicamente, el marco situacional que presentamos sería diferente.

CAPÍTULO 2. PYME DIGITAL 50

En el capítulo anterior observamos que la mayoría de las exportaciones van dirigidas a un solo país, lo que causa que las exportaciones dependan del consumo de éste; además las exportaciones se enfocan a un solo sector, que es la manufactura, el cual está siendo perjudicado por su mayor competidor que es China; aunado a esto encontramos que gran parte de los exportadores corresponde a PyMEs Manufactureras las cuales carecen de competitividad. También se presentaron algunas alternativas de solución a esta problemática, entre ellas está la intervención del gobierno en la formulación de programas dirigidos al financiamiento y desarrollo de las empresas y la facilitación de vías para que estos puedan exportar.

En éste capítulo nos enfocaremos al Programa PYME DIGITAL 50 como una de las posibles soluciones que el gobierno propone mediante Bancomext para las PyMEs Manufactureras Exportadoras. El objetivo que persigue este programa es otorgar créditos a las PyMEs Manufactureras Exportadoras para obtener financiamiento y puedan tener la posibilidad de mejorar en cuanto a su nivel de competitividad siendo un medio que fomente la posibilidad de que éstas empresas puedan ser competitivas en sus exportaciones.

BANCA DE DESARROLLO

El Gobierno Federal ha creado fondos, convenios, programas para apoyo y desarrollo de ciertas actividades que por el tamaño de la empresa o por el riesgo que conlleva a la propia actividad, no han sido atendidas por la banca comercial en el financiamiento de actividades prioritarias.

Los fondos son administrados principalmente por el Banco de México, Nafinsa, Bancomext, Banco Nacional de Servicios Públicos, Banco Nacional de Crédito Rural, Banco Nacional de Comercio Interior y éstas Instituciones son las encargadas de proponer e implementar programas que apoyen y fomenten el desarrollo de las empresas en nuestro país.

BANCOMEXT

“Bancomext es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la exportación, a través del acceso al financiamiento y a otros servicios y promocionales.

Bancomext está interesado en atender a las empresas y personas físicas por los siguientes motivos:

- Para que puedan competir exitosamente en los mercados internacionales, así como promover la inversión nacional y extranjera.
- Para que eleven su nivel de competitividad, propiciando con ello, una mayor presencia de sus productos y servicios en el extranjero, la creación de empleos y la generación de divisas.
- Para promover su fortalecimiento e incorporación a redes de proveeduría que faciliten la integración o mejora de la cadena cliente-proveedor, a fin de

incrementar el valor agregado nacional de sus productos, sustituir importaciones y favorecer el desarrollo regional.

- Para incrementar las exportaciones de productos y servicios no petroleros.
- Para apoyar su internacionalización.
- Para formar nuevos y mejores exportadores.

Los clientes de Bancomext son empresas exportadoras de manera directa o indirecta las cuales pueden ser:

- Empresas proveedoras de insumos y partes para empresas exportadoras.
- Personas físicas con actividad empresarial relacionadas con el comercio exterior.
- Empresas relacionadas con la sustitución eficiente de importaciones.

Bancomext pone a disposición de la comunidad empresarial una gama integral de productos de crédito, servicios financieros y de promoción comercial adecuados a las necesidades particulares y cambiantes de cada cliente.

Estos clientes son atendidos de las siguientes formas:

- Directamente en los Centros Bancomext localizados en la República Mexicana y en las Consejerías y Módulos Comerciales ubicados en el extranjero en los principales países socios comerciales de México.
- A través de intermediarios bancarios y no bancarios.
- Mediante: Portal Bancomext, atención telefónica, correo electrónico.”³⁵

³⁵ <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal>.

Sin embargo observo que en la realidad la Banca de Desarrollo parece abandonar a las pequeñas y medianas empresas. Ya que las tasas de financiamiento otorgado a este sector han ido en descenso e incluso, los apoyos otorgados por la banca comercial han sido mayores. “En el primer trimestre del año, sólo el 2.7 por ciento de las Pymes utilizó como fuente de financiamiento a la banca de desarrollo, una reducción con relación al 3.5 por ciento respecto a principios del 2003, según la más reciente encuesta de evaluación del mercado crediticio del Banco de México.”³⁶

Veremos en este capítulo si el Programa PyMe Digital 50 está cumpliendo con el objetivo de Bancomext que es apoyar a las PyMes, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la exportación, a través del acceso al financiamiento.

Anteriormente se mencionaron los motivos por lo cuales Bancomext está interesado en atender a las empresas, y uno de ellos fue que eleven su nivel de competitividad, y en lo personal considero que es el punto focal, ya que si se eleva el nivel de competitividad, se da el inicio para que la empresas puedan competir exitosamente en el mercado internacional, se fortalezcan e incrementen sus exportaciones. Y me parece interesante estudiar si efectivamente este programa (PYME Digital 50) realmente esta siendo un medio efectivo a las PyMEs Manufactureras Exportadoras, para que éstas eleven su nivel de competitividad.

En el capítulo anterior mencionamos qué es la competitividad y la situación en la que se encuentran las PyMes Manufactureras Exportadoras en cuanto a este rubro. Ahora me gustaría mencionar bajo que factores se mide el grado de competitividad de las PyMes Manufactureras Exportadoras, pues considero que hoy las empresas deben medir su

³⁶ Nota: Resumen de noticia publicada el 23 de agosto del 2004. Periódico Reforma. Abandonan créditos a Pymes. Por Aurelio Bolaños.

capacidad de competencia no solo con las empresas de su entorno regional sino también con empresas a escala mundial.

Si la empresa exporta, tiene relaciones con el exterior o simplemente compite con productos importados deberá medir su grado de competitividad bajo dos tipos de factores principalmente:

“**Factores Macro:** Son los factores externos a la empresa que afectan su competitividad: Seguridad, infraestructura nacional, la regulación empresarial, tarifas de impuestos, tasas de interés, educación promedio de los trabajadores, el entorno macroeconómico (capacidad de consumo de sus clientes).

Factores Micro: Son los factores internos de las empresas que afectan su competitividad: Procesos de gestión, procesos productivos, grado de aprensión tecnológica costos de materia prima, nivel de partes defectuosas (si es el caso), y en general todas las relaciones internas a la compañía que afectan su competitividad.

Cuando se evalúen los factores anteriores se empezará a realizar el estudio de competitividad, para realizarlo propongo lo siguiente: (existirán varias maneras de hacerlo)...

Tabular los elementos **Macro** para ver como está la competitividad internacional de la empresa. Costos de transporte respecto a otros países, facilidades institucionales etc. Para conseguir estos datos existen instituciones como el Banco Mundial, o el Banco Interamericano de Desarrollo,.

Respecto a lo **Micro** se deberá realizar un análisis interno a la empresas: Estudio de tiempos y movimientos, capacidad de elaboración, cumplimiento en entrega, análisis del proceso productivo y costos de producción etc. (los ítems del estudio dependerán del énfasis que se le quiera dar).

Después de analizar los factores **Micro y Macro** se debe de comparar los precios y condiciones respecto a la competencia y sabrás cual es el nivel de competitividad de la misma.”³⁷

FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50

A continuación se hará una descripción del programa a estudiar proporcionada por Bancomext³⁸, para después hacer un análisis del mismo:

“Financiamiento PYME Digital 50 es un esquema de crédito que les permite a las pequeñas y medianas empresas exportadoras y proveedoras de exportadores (personas morales como físicas con actividad empresarial), tener acceso a financiamientos hasta por un monto de USD 50,000 para cubrir sus necesidades de recursos para ciclo económico y ventas, obteniendo las siguientes ventajas:

1. Acceso ágil al Financiamiento
2. Recursos para Incrementar sus Exportaciones
3. No se requieren Garantías Reales, ni Aavales
4. Tasas muy competitivas.

El esquema comprende una auto-evaluación simplificada bajo la cual la interesada puede determinar si cumple con los criterios de elegibilidad básicos y tiene una situación financiera satisfactoria para obtener el crédito; posteriormente entrega la información necesaria al promotor de Bancomext, quien determina si la solicitud califica y en su caso se autoriza el crédito.

Términos y Condiciones

A través del Esquema Financiero PYME Digital 50 se busca incentivar el desarrollo de las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas), por medio de recursos que Bancomext presta

³⁷ Resumen de Noticia “Competitividad en las PyMEs Mexicanas”. Programa: La otra Mirada. Canal Once

³⁸ Véase <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal>.

para la producción de bienes de exportación directa e indirecta y para que las empresas puedan otorgar crédito a sus compradores bajo condiciones competitivas, conforme a los siguientes términos y condiciones:

1. Empresas a apoyar: Empresas o personas físicas con actividad empresarial que sean exportadores directos o indirectos (proveedores de exportadores directos de bienes manufacturados, que para el caso de los sectores automotriz y electrónico podrán ser exportadores indirectos en el tercer nivel de la cadena de proveeduría); asimismo se podrán contemplar empresas que provean servicios turísticos (hoteles, restaurantes y transporte) en los corredores Cancún-Tulum y Los Cabos y a desarrolladores de software.

Cabe señalar, que los exportadores indirectos deberán verificar que el comprador que emitió el pedido esté incluido en el Directorio de Exportadores de Bancomext (DIEX), o bien, presente algún documento que evidencie que su comprador es exportador directo.

2. Destino: Financiar las compras de materias primas; la producción; acopio; existencias de bienes terminados o semi-terminados; la importación de insumos y la adquisición de otros servicios que se integren al costo directo de producción; así como las ventas de exportación directa e indirecta a plazos.
3. Sectores a Apoyar: Manufacturas, desarrollo de software y proveeduría de servicios turísticos para los Corredores Cancún-Tulum y Los Cabos, Servicios Turísticos.
4. Tipo de Crédito: Las líneas de crédito se establecerán mediante un contrato en Cuenta Corriente ratificado por corredor o notario público que incluya la cesión de derechos de cobro de la empresa, delegada a la propia empresa y revocable discrecionalmente por Bancomext.
5. El tipo de tasa anual es: $M. N. = TIIIE + 1.5 \text{ pts}$

6. Monto máximo por línea de crédito: El monto de la línea de crédito autorizada podrá ser hasta de USD 50,000 (o su equivalente en Moneda Nacional) por acreditada, sin exceder el monto de capital contable de la solicitante y de conformidad a lo pactado en el pedido o documento base de disposición.
7. Vigencia de la línea de crédito: 3 años, revisable anualmente.
8. Plazos y períodos de amortización: Para el *ciclo económico* hasta 180 días (6 meses) a partir de la fecha de disposición, pagadera al vencimiento de la amortización. Para las *ventas de exportación* el correspondiente a la fecha de vencimiento de la factura de exportación, más veinte días calendario adicional a dicha fecha, sin exceder de 180 días como plazo total del financiamiento.
9. Porcentaje de Financiamiento: Para el *ciclo económico* hasta el 70% del pedido, contrato, carta de crédito irrevocable de exportación u orden de compra. Para las *ventas de exportación* hasta el 100% del monto establecido en la Declaración de Embarque de la póliza de seguro comercial emitida por una aseguradora que cubra riesgo comercial.
10. Garantías: Cesión de derechos de las ventas de exportación directa y/o indirecta. No se requieren garantías hipotecarias, ni obligados solidarios.
11. Mecanismo de Disposición: Las disposiciones de recursos se podrán efectuar una vez autorizado y contratado el crédito, debiendo presentar lo siguiente:
 - *Ciclo Económico*.-Copia de pedidos, contratos, cartas de crédito irrevocables de exportación u órdenes de compra.
 - *Ventas de exportación*.-Carta de crédito irrevocable; o bien facturas contrarecibos, u otros títulos similares, acompañando los originales de la póliza de seguro de riesgo comercial endosada a favor de Bancomext, la declaración de embarque y el comprobante de pago de prima correspondientes a la factura financiada.

En cualquier caso, se deberá de tratar de documentos vigentes a la fecha de disposición.

12. Requisitos de Elegibilidad:

- a. Ser un exportador recurrente, debiendo haber registrado al menos dos exportaciones durante los últimos doce meses. Para exportadores indirectos, deberá haber surtido al menos dos pedidos a exportadores directos durante los últimos doce meses:
- b. Para el caso de proveedores de servicios turísticos y desarrolladores de software, la experiencia exportadora se considerará por cumplida por el hecho de que hayan iniciado operaciones al menos doce meses antes de la fecha de la solicitud.
- c. Que los productos a financiar sean manufacturas, excluyendo azúcar, cacao y tabaco, conforme a los Capítulos 15 en adelante del Sistema Armonizado para la Clasificación de Mercancías; o que las solicitudes sean para desarrollo de software o servicios turísticos en los corredores Cancún-Tulum y Los Cabos.
- d. No presentar embargos ni gravámenes, ni estar en suspensión de pagos, en concurso mercantil, ni en estado técnico de disolución.
- e. No mantener adeudos vencidos o antecedentes negativos con Bancomext.
- f. Que la solicitante tenga capacidad jurídica de contratar el crédito.
- g. Que el informe de buró de crédito de la empresa o del solicitante (si es persona física) y del principal accionista en su caso, sea favorable. Que el resultado de la evaluación financiera sea satisfactoria a Bancomext.
- h. Que el acreditado efectúe, respecto a las exportaciones, una cesión de cuentas por cobrar con cobranza delegada a la empresa y revocable discrecionalmente por el Banco.
- i. Que el resultado de la evaluación financiera sea satisfactoria a Bancomext.
- j. Si el acreditado es persona física, se requerirá contratar seguro de vida por el monto y vigencia de la línea de crédito. Si el acreditado es persona moral, deberá contratar un seguro por riesgos inherentes a la actividad de la empresa, por el monto y vigencia de la línea de crédito. En ambos casos, el seguro deberá endosarse a favor de Bancomext.
- k. Que el número de empleados de su empresa sea menor o igual a 250 si es del sector manufacturero, o 100 si es de los sectores comercial o de servicios.

- I. No deberán estar recibiendo apoyos de programas federales enfocados a la constitución y fortalecimiento de fondos de garantías.

En el caso de exportaciones indirectas, se deberá además cumplir con lo siguiente:

- m. Comprobar que el comprador del solicitante es efectivamente un exportador directo: Verificando que el comprador esté incluido en el Directorio de Exportadores de Bancomext, o que el solicitante compruebe a satisfacción del promotor de crédito que su comprador es un exportador directo.
- n. Evidenciar al menos dos pedidos surtidos, colocados por un exportador directo en los doce meses previos a la presentación de la solicitud.
- o. Que la empresa exportadora directa no mantenga adeudos vencidos o malos antecedentes crediticios con Bancomext Cuando la venta no se haya pactado mediante carta de crédito, obtener un seguro contra riesgos comerciales para la factura objeto del financiamiento, y endosar dicho seguro a favor de Bancomext Cuando la venta no se haya pactado mediante carta de crédito, obtener un seguro contra riesgos comerciales para la factura objeto del financiamiento, y endosar dicho seguro a favor de Bancomext.

Para el caso de Ventas de Exportación:

- p. Cuando la venta no se haya pactado mediante carta de crédito, obtener un seguro contra riesgos comerciales para la factura objeto del financiamiento, y endosar dicho seguro a favor de Bancomext.

13. Comisiones: La empresa solicitante cubrirá al momento de presentar la solicitud una comisión por USD 50 más IVA, por concepto de gastos de tramitación, cantidad que no es reembolsable independientemente del resultado de la evaluación. Esta comisión se deberá cubrir, al momento de la firma del contrato, y cada año cumplido una comisión de renovación por la misma cantidad.

En el caso de ciclo económico, a partir de la tercera disposición, se descontará del monto dispuesto una comisión de USD 50 o su equivalente en M.N. más I.V.A.

14. Procedimiento para obtener el Financiamiento:

- a) Los solicitantes que deseen obtener el Financiamiento deberán contestar el Cuestionario Básico para PYME Digital 50. (Ver anexo 1)
- b) Solicitud Esquema Financiero PYME Digital 50. Conforme al resultado del Cuestionario Básico y a los Términos y Condiciones del Esquema Financiero PYME Digital 50, prosiga con el llenado de la información contemplada en los archivos en Excel que se anexan para determinar si cumple con la totalidad de los requisitos de elegibilidad y no presenta causas de rechazo.

1. Imprimir estas instrucciones con las opciones del navegador.
2. Seleccionar la opción correspondiente para iniciar la descarga del archivo en su PC.

Archivo Disponible para: <i>Personas Físicas (1.33 MB)</i>	Archivo Disponible para: <i>Personas Morales (1.31 MB)</i>
Solicitud PYME DIGITAL 50 PerFis 14JUN04.xls	Solicitud PYME DIGITAL 50 PerMor 14JUN04.xls

- c) Una vez realizado lo anterior, se mostrarán en la parte inferior las hojas "Instructivo", "Requisitos", "Evaluación", "Solicitud", "Impresión" y "Anexos". Seleccionar la Hoja de Cálculo "Impresión" y elegir la opción "Instructivo". (ver anexo 2 y anexo 7)
- d) Con base en el "Instructivo" impreso se responderá en primera instancia el cuestionario contenido en la hoja "Requisitos", mismo que establece los criterios de elegibilidad del Esquema Financiero para el Pequeño Exportador. (ver anexo 3 y anexo 8)

- e) Si el resultado obtenido es satisfactorio, se ingresarán en la hoja "Evaluación" los datos correspondientes a los Estados Financieros de la empresa o del solicitante en el caso de persona física con actividad empresarial (Balance General y Estado de Resultados), correspondientes a los dos últimos ejercicios fiscales y al ejercicio en curso (estos últimos con antigüedad no mayor a tres meses a partir de la fecha de la solicitud). (ver anexo 4 y anexo 9)

El tipo de cambio a utilizar como referencia es el de venta y se puede consultar en el Portal de Bancomext.

- f) Si el resultado de la "Evaluación" es satisfactorio, al final de la evaluación se le indicará el monto de la línea de crédito susceptible de ser autorizada y deberá proceder a requisitar la *Hoja "Solicitud"* y la *Hoja "Anexos"*. (Ver anexo 5, anexo 6, anexo 10 y anexo 11)
- g) Ya concluido el ingreso y registro de los datos de la solicitud y anexos deberá seleccionar la hoja de cálculo "Impresión" e imprimir las Hojas "Evaluación", "Solicitud" y "Anexos" utilizando los botones respectivos.
- h) Guardar el archivo en un diskette, si el espacio en el diskette no es suficiente se recomienda "comprimirlo" utilizando "WinZip".
- i) Solicitar el financiamiento entregando en el Centro Bancomext de su preferencia, el diskette señalado en el inciso h, la "Solicitud", la "Evaluación", "Anexos", y toda la "Información Necesaria" establecida en el "Instructivo".

En caso de que la evaluación de la solicitud sea favorable, Bancomext establecerá una línea de crédito a favor de la empresa. La cual lleva un periodo de 15 a 30 días.³⁹

³⁹ <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal>.

ANALISIS

A continuación se hará un análisis de este programa:

- q Se menciona que una de las ventajas de este programa es que no requiere de garantías reales, ni avales. Desde mi punto de vista este aspecto podría no ser tan real si consideramos lo siguiente: el punto No. 10 de los términos y condiciones del programa se llama “Garantías”, en donde piden la Cesión de derechos de las ventas de exportación directa y/o indirecta. Además uno de los requisitos de Elegibilidad es que el acreditado efectúe, respecto a las exportaciones, una cesión de cuentas por cobrar con cobranza delegada a la empresa y revocable discrecionalmente por el Banco. Y que el acreditado si es persona física, se requerirá contratar seguro de vida por el monto y vigencia de la línea de crédito; si el acreditado es persona moral, deberá contratar un seguro por riesgos inherentes a la actividad de la empresa, por el monto y vigencia de la línea de crédito; en ambos casos, el seguro deberá endosarse a favor de Bancomext. Todo esto se establecerá en un contrato de cuenta corriente ratificado por un corredor o notario público. Estos requisitos que piden como garantías son totalmente reales y considero que el papel que desempeña el aval en un crédito, lo está cubriendo el seguro de vida o de riesgos que piden. Entonces esta “supuesta ventaja” en realidad no existe. Aunque es posible pensar que ninguna Institución presta dinero sin ninguna garantía, el problema está en que si se ofrece una ventaja y en realidad no existe, esto crea desconfianza hacia la Institución que ofrece dicho programa. Es por detalles como estos que muchas personas no confían en los gobernantes e Instituciones del gobierno.

- q Otra desventaja que percibo de este programa es que a pesar de que el monto máximo del crédito sean de USD 50,000. El crédito que será otorgado, será proporcional a los ingresos o ventas de la empresa, es decir si la empresa genera pocos ingresos o ventas, el crédito será poco. Cabe mencionar que piden un mínimo de capital contable o una cantidad mínima de dinero en las ventas de exportación

que tenga la empresa equivalente a los USD 2,500. Y que la empresa este sana financieramente, es decir que en sus ejercicios fiscales no este en números rojos y que tenga la posibilidad de pagar sus cuentas pendientes. Considero que el programa si cumple su propósito de cubrir las necesidades de recursos para el ciclo económico de la empresa y ventas, pero solamente eso, no es un crédito que financié totalmente el crecimiento de las empresas, puesto que muchas veces para crecer como empresa, se necesita un financiamiento mayor a los ingresos por el rubro de exportaciones, para poder comprar equipo, mejorar la tecnología, etc. Y desafortunadamente este programa no proporciona estas ventajas.

- q Se dice que el programa es para ayudar a las pequeñas y medianas empresas que exporten y se dediquen a la manufactura (entre otras cosas). Y de acuerdo al diario oficial de la federación del día 30 de marzo de 1999 las empresas se clasifican por el No. de empleados de la siguiente manera:

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

y uno de los requisitos de Elegibilidad del programa es que el No. de empleados de la empresa sea menor o igual a 250 si es del sector manufacturero. Entonces no todas las empresas medianas manufactureras (consideradas así porque tienen entre 101 y 500 empleados) exportadoras pueden tener acceso a este programa, incluso si cumplieran con los demás requisitos. Es entonces cuando encontramos nuevamente una falacia puesto que se supone que este programa está dirigido a la pequeñas y medianas empresas, pero en realidad es solo para algunas empresas medianas que se dediquen a la manufactura y exporten.

- q El destino de este programa es financiar las compras de materias primas; la producción; acopio; existencias de bienes terminados o semi-terminados; la importación de insumos y la adquisición de otros servicios que se integren al costo directo de producción; así como las ventas de exportación directa e indirecta a plazos. Pero ¿realmente el destino de este crédito es el indicado para obtener recursos e incrementar las exportaciones? ¿ El destino de este programa cubre las necesidades reales de las PyMes Manufactureras Exportadoras? La respuesta a estas preguntas puede ser afirmativa o negativa, ya que una de las necesidades primarias de las empresas exportadoras las cubre el destino de este programa pues de esta manera pueden otorgar créditos a sus clientes, tener un capital disponible antes de la fecha de cobro de sus cuentas por cobrar, de esta manera no parar su producción ni ventas y así si puedan incrementar sus exportaciones. Por otro lado la respuesta puede ser negativa, porque, como vimos en el capítulo anterior una de las necesidades de nuestra PyMes es el aumento de tecnología y equipo, entre otras cosas, para ser competitivas. Y este programa no contempla esto.

- q Tasas muy competitivas: Este podría ser un punto a favor que tiene el programa, la tasa de interés que propone es muy baja a comparación de la banca comercial en nuestro país, porque la tasa que ofrece este programa es de TIE+1.5 ⁴⁰ la cual actualmente equivale al 9.7 por ciento anual; y la tasa que ofrece la banca comercial en promedio es del 16 por ciento anual ⁴¹. Hay una diferencia del 6.3 por ciento anual, por lo tanto considero que en efecto es una tasa muy competitiva y además baja si hablamos a nivel nacional. Sin embargo esta tasa carece de competitividad a nivel mundial, ya que las tasas de interés que se manejan en nuestro país son de las más altas a nivel mundial y para que las PyMes Manufactureras Exportadoras puedan competir a nivel mundial haciendo frente a un sistema globalizado, las tasas de interés además de ser competitivas nacionalmente deben ser competitivas internacionalmente, porque no tiene caso que sean bajas a nivel nacional, si tienen que competir con otros países que manejan tasas muy bajas. Entonces esta posible ventaja de este programa, si la miramos desde el punto de vista internacional, se convierte en desventaja para nuestras empresas.
- q En cuanto a vigencia de la línea de crédito, plazos y periodos de amortización. Se dijo que la línea de crédito tenía una vigencia por tres años, revisable anualmente, sin embargo el plazo que tienen los acreditados para pagar su deuda y el interés, es un máximo de seis meses. No es un crédito que se puede pagar a tres años, sino es un crédito que se tiene que pagar en 6 meses, pero con la ventaja de que, ya aceptado el crédito, la empresa puede presentar sus ventas de exportación o el ciclo económico y obtener el crédito proporcional (70% del pedido, contrato carta de crédito u orden de compra y para las ventas de exportación el hasta el 100%,

⁴⁰ Esta tasa fue proporcionada por el Lic. Oscar Gonzáles que es Gerente de Garantías y PYMES en Bancomext.

⁴¹ Esta tasa es un promedio de las tasas de interés que ofrecen diferentes Bancos (Santander Serfín, HSBC, Banamex y BBVA Bancomer)

siempre y cuando no rebase los USD 50,000) pagadero a seis meses, todo esto durante un periodo de vigencia de tres años.

- q Comisiones: hay un apartado, en el cual se cobra una comisión de USD 50 más IVA, por concepto de gasto de tramitación y no es reembolsable. Esta comisión se pagará, al entregar toda la documentación y evaluación solicitada (ver el punto 14 de Los Requisitos para Obtener el Financiamiento). Por lo general si se cumplen con los requisitos para obtener el financiamiento y todos los documentos van de acuerdo a las instrucciones y son vigentes el financiamiento no será rechazado y por lo tanto no perderá dinero por concepto de comisiones. Además se tendrá que pagar cada año esta comisión. Desde mi punto de vista, esta comisión no es alta, ya que las comisiones por apertura de crédito y anualidad en la banca comercial son del 1%+ IVA del total del crédito otorgado. Entonces USD 50 me parece una cantidad considerable, ya es una cantidad fija para créditos que oscilan entre los USD 2,500 y USD 50,000. y si esta cantidad la comparamos con la cantidad que pagaríamos por el concepto de comisiones en la banca comercial es proporcional o muy baja dependiendo de la cantidad de crédito otorgado. Por ejemplo: si obtuviéramos un crédito en la banca comercial por USD 4,000 (que es el mínimo de crédito otorgado por la banca comercial para las PyMEs Manufactureras Exportadoras) pagaríamos una comisión de USD 46, que si la comparamos con la comisión que pagaríamos en el programa de estudio es muy parecida; pero si obtuviéramos un crédito por USD 50,000 (que es el máximo que nos podrían acreditar en el programa que estamos estudiando) en la banca comercial pagaríamos una comisión de USD 575, aquí si habría una diferencia muy grande por concepto de comisiones ya que si adquiéramos el crédito por Bancomext nos ahorraríamos USD 525, por el rubro de comisiones.

- q En cuanto a procedimiento para obtener el financiamiento, es sumamente necesario tener Internet para poder obtener todos los formatos a llenar y los requisitos. Con esto veo que cada día es importante que las PyMEs puedan contar con los instrumentos necesarios de comunicación, que en este caso sería el Internet, puesto que es un medio por el cual pueden mantenerse informadas y a la vanguardia. Considero que el procedimiento para este financiamiento esta al alcance de todas las PyMEs, y no es caro. Lo que observe y me dio muy mala impresión en Bancomext, fue que el trato es muy elitista, dependiendo de cómo vean vestidas a las personas y como se desenvuelvan, es la manera en que las tratan. Esto desde mi percepción es malo, ya que se supone que es una Institución que debe servir al pueblo en general y que se supone hay igualdad en nuestro país. Desafortunadamente, para recibir un buen trato, ya sea por teléfono o personalmente hay que ser una persona distinguida, sino el trato que dan es como si fuera a personas tontas y sin importancia.

Por lo tanto puedo decir que el Programa de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa (PYME Digital 50) puede funcionar como alternativa de mejoramiento solo para algunas PyMEs Manufactureras Exportadoras, estas son las que cumplan con los requisitos que pide este programa y ayuda en el mejoramiento del proceso productivo y de ventas ya que al contar con un capital se puede acelerar e incrementar. Pero satisface muy poco las necesidades reales de aumento de competitividad de las empresas en nuestro país, ya que uno de los factores por los cuales se mide la competitividad de las empresas son las tarifas en las tasas de interés, el grado de tecnología y estructurar que no visualizan en este programa.

Y si parece ser efectivo este programa, si las necesidades de las PyMEs Manufactureras Exportadoras, fueran mantener la operación de la empresa, para así poder crecer y adquirir competitividad.

CAPÍTULO 3.

FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50 Y LAS PYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS EN EL D.F.

Expuesta la situación en la cual se encuentran las PyMEs Manufactureras Exportadoras en nuestro país, que es una situación compleja y preocupante puesto que a pesar de ser la mayoría, carecen de competitividad a nivel nacional e internacional, además que el mercado al cual satisface esta siendo invadido y pareciera ser que no tiene las armas necesarias para hacerle frente a esta situación; ante dicha problemática aparece en el escenario el Estado proponiendo como un medio de alternativa de mejoramiento el programa PYME Digital 50 el cual no es suficiente para poder satisfacer la necesidad total de las PyMEs Manufactureras Exportadoras, sino es un programa selectivo y excluyente, puesto que no es para todas las PyMEs Manufactureras Exportadoras y es un programa un tanto ambiguo puesto que no es del todo ventajoso.

Considero que es necesario el siguiente estudio, ya que la Institución que lo promovió, el Programa PYME Digital 50 tiene datos del porcentaje de cuantas PyMes Manufactureras Exportadoras en el D.F. lo están utilizando, es más ni siquiera existe la información del porcentaje aproximado de PyMEs Manufactureras dedicadas a la exportación en el D.F.⁴² Desde mi punto de vista es un error de parte de la Institución, elaborar programas sin siquiera saber a que mercado es el que deben de satisfacer, porque no se pueden evaluar resultados. Es como navegar un barco sin saber a que destino se tiene que llegar. Y corroboramos una vez más que la gente que trabaja para servir al pueblo mexicano, son personas que aparte de ser elitistas, porque tratan a la gente según el parecer y los beneficios que pueda obtener de ello, son personas que hacen que trabajan, pero desafortunadamente, su mínima preocupación es el pueblo al que debieran de servir.

⁴² Esta información fue otorgada por el Lic. Oscar González, director de PyMes y Programas de Bancomext.

Es por esto que en este capítulo analizaremos en que grado las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. utilizan este programa, ya que no tiene caso que un programa implementado por el gobierno exista y no sea utilizado. Y analizar que piensan las PyMEs Manufactureras Exportadoras de este programa, como un instrumento para mejorar sus niveles de competitividad.

FICHA TECNICA

Cobertura geográfica: Distrito Federal

Población: 2245 Empresas pequeñas y medianas manufactureras inscritas en el “Registro del Sistema de Información Empresarial” de la Secretaría de Economía.

Diseño Muestral: Estrictamente probabilístico estratificado por tamaño y sector de empresa.

Entrevistado: Dueño, Gerente general, Gerente de finanzas, Gerente administrativo o Contador, Gerente de ventas.

Método de recolección: Entrevistas telefónicas.

Tamaño de la muestra: 329 casos efectivos

Margen de Error muestral: +/- 5% para un nivel de confianza del 95% para los resultados globales

Fecha de levantamiento de campo: del 5 al 7 julio del 2003

ENCUESTA REALIZADA

PREGUNTAS GENERALES

1. ¿ES USTED UNA PYME MANUFACTURERA EXPORTADORA?
SI _____ NO _____
2. ¿CONOCE EL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50?
SI _____ NO _____
3. ¿UTILIZA EL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50?
SI _____ NO _____

LOS QUE LO CONOCEN Y LO UTILIZARON

4. ¿CUMPLIO USTED CON TODOS LOS REQUISITOS?
R: SI _____ NO _____
5. ¿SU CREDITO FUE ACEPTADO DENTRO DE UN PERIODO DE 15 A 30 DÍAS?
SI _____ NO _____
6. ¿CUANDO ADQUIRIÓ SU CRÉDITO?
HACE MÁS DE UN AÑO __ HACE UN AÑO__ HACE MENOS DE UN AÑO__
7. ¿LE PARECEN BUENOS LOS PERIODOS DE AMORTIZACIÓN DE SU CRÉDITO?
R: SI _____ NO _____
8. ¿LA TASA DE INTERÉS QUE SE LE COBRA USTED LA CONSIDERA JUSTA?
SI _____ NO _____
9. ¿CONSIDERA QUE EL PLAZO PARA PAGAR SU CRÉDITO ES SUFICIENTE?
R: SI _____ NO _____
10. ¿APARTIR DE QUE LO UTILIZÓ, SU EMPRESA HA MEJORADO EN CUANTO A NIVEL DE COMPETITIVIDAD EN EL COMERCIO EXPTERIOR?
SI _____ NO _____

LOS QUE LO CONOCEN PERO NO LO UTILIZAN

11. MOTIVO POR EL CUAL NO UTILIZÓ EL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50
 - a) UTILIZA OTRO TIPO DE FINANCIAMIENTO.
 - b) NO NECESITA FINANCIAMIENTO
 - c) TASA DE INTERÉS MUY ALTA
 - d) NO CUMPLE CON LOS REQUISITOS

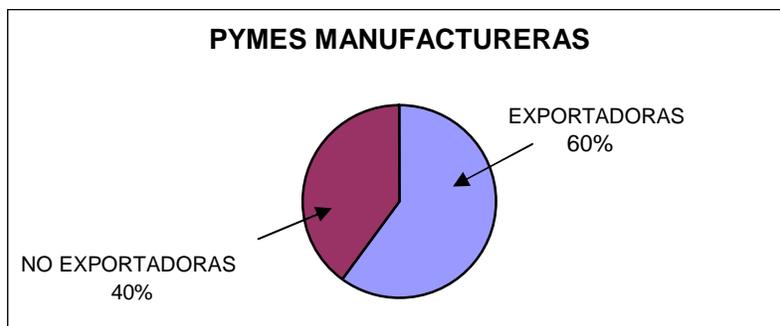
LOS QUE NO LO CONOCEN

12. LE INTERESARÍA CONOCER EL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50 , QUE AYUDA A QUE SU EMPRESA MEJORE EN SUS NIVELES DE COMPETITIVIDAD.
SI _____ NO _____
13. ¿POR QUÉ NO LE INTERESA CONOCER EL PROGRAMA?
 - A) SU EMPRESA NO NECESITA FINANCIAMIENTO
 - B) NECESITA FINANCIAMIENTO PERO NO LE INTERESA ESTE PROGRAMA

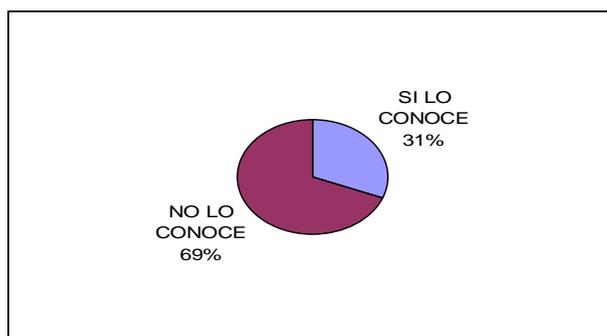
RESULTADOS DE LA ENCUESTA

1. ¿ES USTED UNA PYME MANUFACTURERA EXPORTADORA?

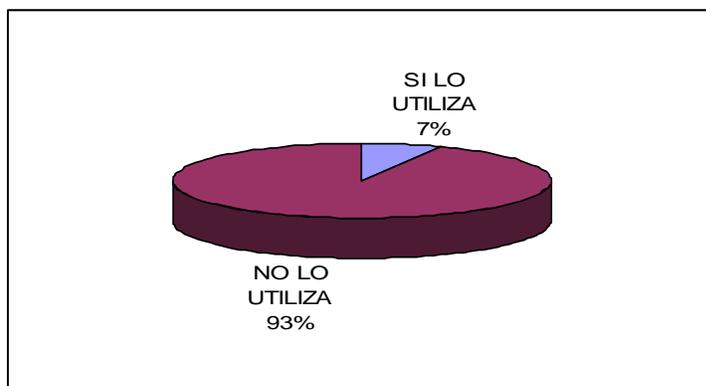
R: EXPORTADORAS 60% NO EXPORTADORAS 40%



2. ¿CONOCE EL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50?



3. ¿UTILIZA EL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50?

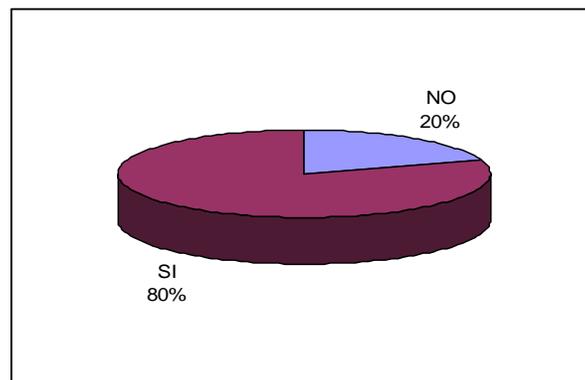


GLOS QUE LO CONOCEN Y LO UTILIZARON

4. ¿CUMPLIO USTED CON TODOS LOS REQUISITOS?

RESPUESTA: SI CON UN 100%

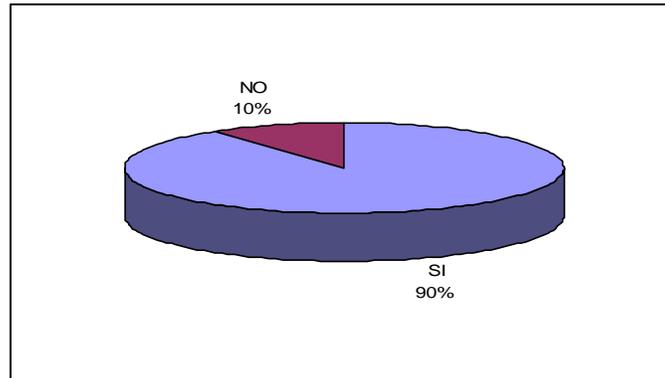
5. ¿SU CREDITO FUE ACEPTADO DENTRO DE UN PERIODO DE 15 A 30 DÍAS? R: SI UN 80% ; NO UN 20%



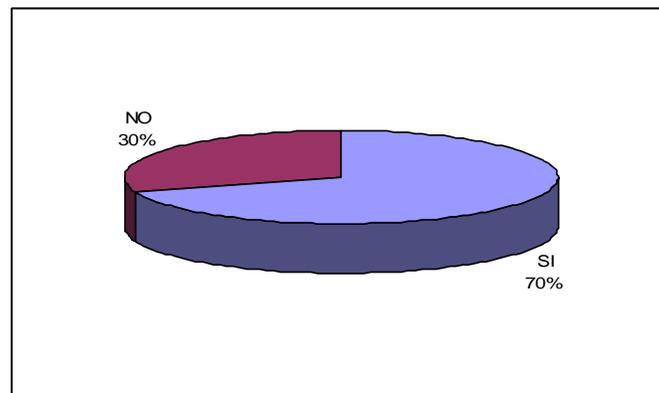
6. ¿CUANDO ADQUIRIÓ SU CRÉDITO? R: MAS DE UN AÑO 54%; MENOS DE UN AÑO 17%; HACE UN AÑO 29%



7. ¿LE PARECEN BUENOS LOS PERIODOS DE AMORTIZACIÓN DE SU CRÉDITO? R: SI UN 90% ; NO UN 10%



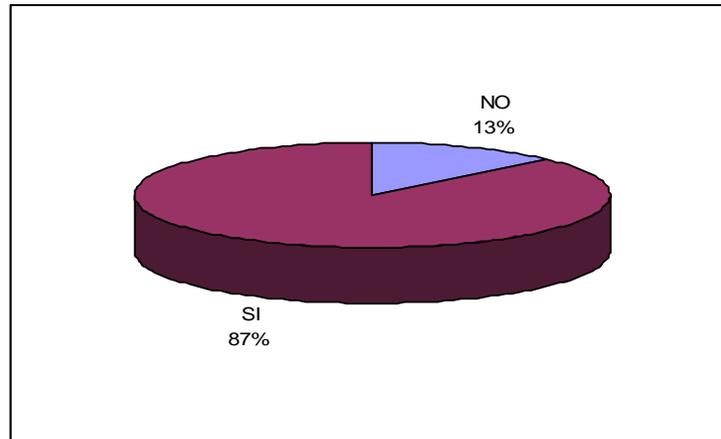
8. ¿LA TASA DE INTERÉS QUE SE LE COBRA USTED LA CONSIDERA RENTABLE? R: SI UN 70% NO UN 30%



9. ¿CONSIDERA QUE EL PLAZO PARA PAGAR SU CRÉDITO ES SUFICIENTE? R: UN 100% CONTESTO QUE SI

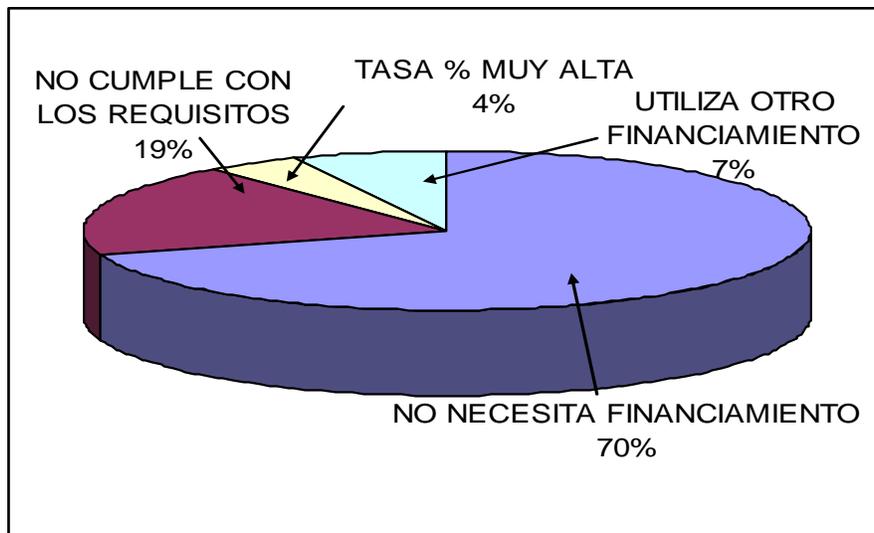
10. ¿APARTIR DE QUE LO UTILIZÓ, SU EMPRESA HA MEJORADO EN CUANTO A NIVEL DE COMPETITIVIDAD EN EL COMERCIO EXPTERIOR?

R: UN 87% CONTESTO QUE SI; Y UN 13% QUE NO.



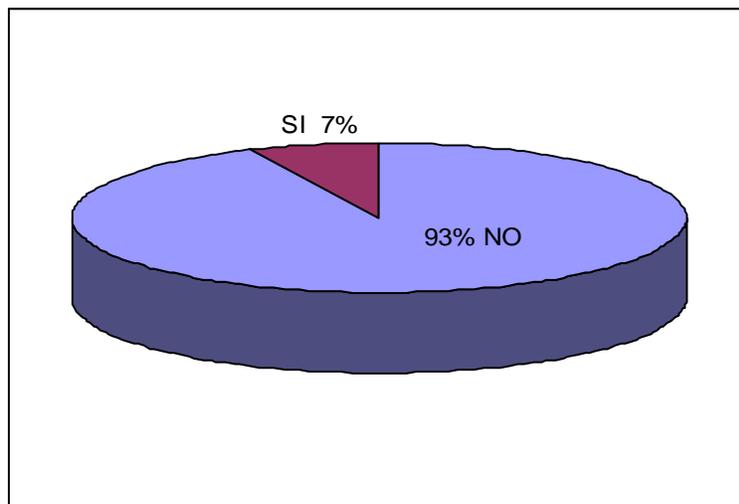
LOS QUE LO CONOCEN PERO NO LO UTILIZAN

11. MOTIVO POR EL CUAL NO UTILIZÓ EL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50.

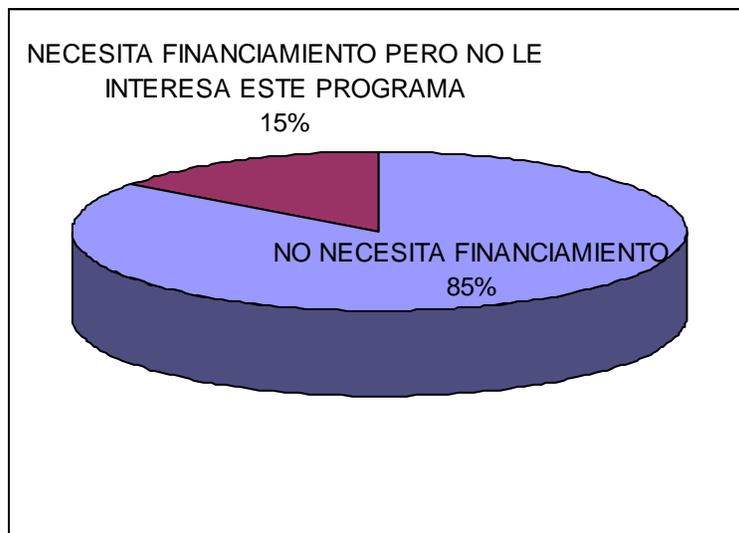


LOS QUE NO LO CONOCEN

12. LE INTERESARÍA CONOCER EL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PYME DIGITAL 50 , QUE AYUDA A QUE SU EMPRESA MEJORE EN SUS NIVELES DE COMPETITIVIDAD.



13. NO LE INTERESA CONOCER EL PROGRAMA PORQUE:



Por los datos obtenidos anteriormente podemos ahora saber que la mayoría (60%) de las PyMes Manufactureras, al menos en el D.F., son exportadoras. Ahora si podemos evaluar que tanto esta siendo utilizado este programa en el D.F., y la respuesta a esto es que el 93% de las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. no utiliza este programa.

Ahora veremos las causas por las cuales no se utiliza este programa, las cuales son muy desalentadoras:

- Como podemos observar en la encuesta la mayoría de las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F. no conocen y no quieren conocer el programa Financiamiento PyME Digital 50, pues consideran que su empresa no necesita financiamiento. El treinta por ciento si lo conoce, pero la mayoría no lo utiliza porque nuevamente considera que su empresa no necesita financiamiento y el otro motivo por el cual no lo utilizan es porque no cumplen con los requisitos para poder obtener el crédito.

Es alarmante la razón por la cual no se utiliza este programa, no es porque las PyMEs se den cuenta que tiene ciertas desventajas o algo por es estilo, sino que es por la falta de ganas de obtener información. Gracias a la encuesta realizada podemos saber que aparte de que carecen de competitividad estas empresas a nivel nacional y global, no tienen la inquietud de conocer más y ampliar su horizonte para poder aportar algo a su empresa. Algo que detecte al hacer la encuesta telefónicamente es que pareciera no interesarles nada, es más, el preguntarles y proponerles dar a conocer este programa pareciera que les estamos pidiendo a algunos limosna por teléfono o vendiéndoles algo. Ninguno de los entrevistados dedicó tiempo a la entrevista. Se ve que hay una miopía y falta de interés por la información, es por estas razones que me llevan a pensar, que muchas veces nuestra falta de competitividad a nivel internacional, no solo se deben al tipo de gobierno y sus gobernantes, sino que también nosotros como pueblo estamos ciegos ante la problemática y nos conformamos con lo que nos saque a flote, nos conformamos con decir “pues hay la llevamos”.

Hay que procurar estar abiertos a la obtención de información y esto se inicia desde la forma de pensar de cada una de las personas, de lo contrario no nos daremos cuenta de la situación en la que vivimos y menos nos daremos cuenta de las oportunidades que se nos presentan.

Otro punto importante a considerar es que sólo el 7% de las PyMEs Manufactureras Exportadoras en el D.F utiliza el programa., las cuales cumplieron con todos los requisitos para poder obtener su crédito, el cual le fue aceptado a la mayoría en un periodo de entre 15 y 30 días. La mayoría de estas empresas adquirió su crédito hace más de un año, y cabe mencionar que este programa tiene una antigüedad de dos años, la mayoría de estas empresas considera que el plazo, periodos de amortización y tasa de interés son buenas y que mediante este programa sus niveles de competitividad han incrementado. La respuesta a esto no indica que el programa mejora la competitividad de las empresas que lo utilizan, sino que es uno de los tantos instrumentos que éstas han utilizado para obtener competitividad. Supongo que consideran que las tasas de interés son buenas puesto que es una de las mejores a las que pueden tener acceso.

Lo que quiero recalcar en este capítulo no es como las empresas que utilizan este programa adquirieron competitividad, sino quiero enfocarme a la gran mayoría, a las que no lo utilizan. Anteriormente hemos hablado de la gran problemática en la que están inmersas las PyMEs Manufactureras Exportadoras de nuestro país, ésta es la falta de competitividad, pero gracias a la respuesta obtenida en la encuesta de porque no utilizan este programa, me doy cuenta que aunado a los problemas globales y falta de visión de las necesidades por parte del gobierno, hay un gran conformismo de parte de las empresas, la mayoría nos quejamos del gobierno, del sistema neoliberal, pero ¿qué estamos haciendo para salir adelante?, ¿que están haciendo la mayoría de las PyMEs Manufactureras Exportadoras, frente a la

problemática?. Desde mi punto de vista no hay interés por adquirir información, lo cual me lleva a pensar que hay cierto conformismo y mediocridad, pero también me lleva a pensar que a éstas empresas no les interesa el financiamiento para su negocio, puesto que talvez no confían en el gobierno que lo propone, pero hay un hermetismo palpable de no querer cambiar sus paradigmas. Da tristeza oír a la gente quejarse y darse cuenta que no esta haciendo nada para poder solucionar su problema, digo esto porque si las empresas que entrevisté quisieran cambiar y mejorar, su respuesta ante las preguntas de porque no utilizan el programa hubieran sido diferentes, es más el trato que dieron al realizar la entrevista hubiera sido diferente.

Pienso que la mayoría de las PyMEs Manufactureras Exportadoras no hubieran contestado que “no utilizan el Programa PyME Digital 50 porque no necesitan financiamiento” si se dieran cuenta que hay un competidor que es China que está ocupando su mercado, incluso el mercado nacional, y que gracias a un financiamiento, la empresa puede tener la oportunidad de crecer, si éste es utilizado adecuadamente. Pero se ve que aparte de falta ganas de aprender hay ignorancia, hay una miopía por parte de éstas.

Veo que hay un estancamiento y falta de interés por mejorar de parte del gobierno y de parte de las PyMEs, si éstas se dieran cuenta de la situación por la que están pasando, se informaran y ejercieran presión sobre el gobierno, el panorama que vislumbraríamos sería totalmente diferente.

Porque, ¿cómo un gobernante puede trabajar bien, si ni siquiera hay quienes supervisen y exijan que se haga bien el trabajo?, si no hay interés por los programas que el gobierno está proponiendo. Pero la culpa de esto no solo la tiene la gente, sino que nuestros gobernantes y la mayoría de los medios de información deberían de ser un ente que concientize a la población, que implante una cultura de adquisición de información, no que lo que están implantando son la cultura de los “reality shows”, el fútbol, las telenovelas y los noticieros amarillistas. Es verdad que en nuestros tiempos las personas y empresas ya están más

informadas y por lo tanto ya saben más, pero con los resultados que obtuve en la encuesta, me doy cuenta que aún no hemos alcanzado el grado de interés por la obtención de información relevante y necesaria para las personas y las empresas.

En este capítulo nos damos cuenta de que una de las necesidades urgentes de nuestro país, es cambiar los paradigmas establecidos por las personas, romper esa resistencia al cambio y al conformismo. Pareciera que no basta con los problemas que a nivel mundial tenemos que afrontar y al tipo gobierno que nos dirige, sino que todavía agregamos a la problemática nuestra falta de interés por superarnos.

CONCLUSIONES

Este ha sido el panorama de las PyMEs Manufactureras Exportadoras. Observamos que hay una concentración en las exportaciones, pues en gran parte, exportamos a un solo país y un solo sector, el cual está siendo invadido por otros competidores. No contamos con los elementos necesarios para hacer frente a la competencia, tanto a nivel nacional con las grandes empresas, como a nivel internacional con nuestro mayor competidor que es China; además la mayoría de los exportadores son PyMEs Manufactureras pero su monto de aportación es mínimo comparado con las grandes empresas, ahí es donde radica el problema pues si logran aumentar las exportaciones buscando nuevos nichos de mercado y obteniendo facilidades para exportar y ayuda del gobierno en cuanto a financiamiento y capacitación, nuestro panorama sería totalmente diferente. Estas soluciones son optimistas pero efectivas dependiendo del grado de participación y relevancia que el gobierno y los propios empresarios les den. Ya que de lo contrario seremos poco a poco reducidos y hasta consumidos por el propio sistema global en el que estamos inmersos.

El gobierno mediante Bancomext con el programa Financiamiento PyME Digital 50 ha propuesto una posible alternativa de mejoramiento a la problemática que actualmente están viviendo las PyMEs Manufactureras Exportadoras. Nos dimos cuenta que éste programa no es suficiente y no es del todo ventajoso, podría funcionar como alternativa de mejoramiento solo para algunas empresas, ya que este programa es excluyente. También nos percatamos que a pesar de que se habla de un cambio de parte de nuestros gobernantes, aún sigue siendo elitista y selectivo, el trato que percibimos de esta institución (Bancomext) deja en duda que el gobierno tiene que servir a su pueblo.

Es necesario que nuestras empresas hagan un cambio, una reformulación de su estructura, cambio en sus paradigmas y mayor interés por la obtención de información, de tal manera que tengan la capacidad de estar informadas y así tener la capacidad de exigir al gobierno impartir programas que realmente sean efectivos a sus necesidades y así sean competitivas. Desde mi punto de vista, percibo que éstas empresas están conformes con lo que tienen y no confían en ningún tipo de financiamiento, pues existe el temor de que al adquirir una deuda, no la puedan pagar y/o simplemente consideran que no lo necesitan para poder ser competitivas.

Sin embargo y como se ha mencionado, las PyMEs Manufactureras Exportadoras no dejan de estar en peligro pues poco a poco su mercado está siendo invadido y necesitan hacer frente a este problema aumentando su competitividad, una posibilidad de crecimiento propuesta por el gobierno es adquirir un financiamiento mediante el programa Financiamiento PyME Digital 50 para éstas empresas, y de esta manera que su capital de trabajo y equipo aumente y mejore. Pero la realidad es que esta alternativa a la mayoría de las PyME Manufactureras Exportadoras en el D.F. no les interesa.

Habría que buscar nuevas alternativas de solución a la falta de competitividad de las PyMEs Manufactureras Exportadoras que vayan de acuerdo a los intereses que éstas empresas buscan para mejorar, los cuales cubran las necesidades imperantes para hacer frente a la problemática antes expuesta.

BIBLIOGRAFÍA

- q Cardero, María Elena (coord.) (1996), *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*, UNAM,
- q Dussel Peters, Enrique (1997), *La economía de la polarización*, UNAM /JUS, México.
- q Flores O., Víctor y A. Mariña F. (1999), *Crítica de la globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*, FCE, México.
- q GARRIDO Celso. El Liderazgo de las Grandes Empresas Industriales Mexicanas. En "Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos". Siglo veintiuno. Primera edición 1998.
- q Gitli, Eduardo (1990), "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988", en Eduardo Gitli (coord.), *Estudios sobre el sector externo mexicano*, UAM-A, México.
- q Guillén, Arturo (2000), *México hacia el siglo XXI*, UAM/Plaza y Valdés, México.
- q Guillén, Héctor (1984), *Orígenes de la crisis en México. 1940-1982*, ERA, México.
- q Guillén, Héctor (1990), *El sexenio de crecimiento cero. México, 1982-1988*, ERA, México.
- q Ivancevich, J; Lorenzi, P, Skinner, S. & Crosby, P (1996) *Gestión: Calidad y competitividad*, Madrid: rwin
- q PORTER Michael. "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, Nueva York, 1990.
- q Quintero, Cirila (2003), "Recesión e industria maquiladora", en Alicia Solís, Max Ortega, Abelardo Mariña y Nina Torres (coord.), *Globalización neoliberal, reforma del Estado y movimientos sociales*, Itaca, México, 2003, pp. 73-91.

INTERNET

- q Revista poder. SALIR O NO SALIR. Fernando Clavijo, México 23/3/2003. Revistapoder.com
- q Revista poder. MADE IN MEXICO, Alejandro Ángeles México 06/02/2002. Revistapoder.com
- q SE APUESTA EL PAÍS ENTERO A LAS EXPORTACIONES, Rami Schwartz, México 1999. rami@mexico.com
- q Censo Económico 1999 <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/>
- q www.bancomext.com/bancomext
- q Información Sobre México, EVOLUCIÓN ECONÓMICA, www.anmopyc.es

OTRAS

- q Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- q Secretaría de Economía.
- q Periódico Reforma, "Abandonan Créditos a PyMEs", Aurelio Bolaños. Resumen De Noticia Publicada El 23 De Agosto Del 2004.
- q Canal Once, La Otra Mirada, "Competitividad en las PyMEs Mexicanas".