



Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

D.C.S.H.

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

LIC. ADMINISTRACION.

***“SITUACION Y PERSPECTIVA DE LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA EN MEXICO. EL CASO DE LOS
PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACION PYME
DIGITAL 50 Y 250.”***

**TESINA PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADO EN ADMINSTRACION.**

PRESENTA:

CHRISTIAN ERIK CEDILLO ESLAVA

ASESOR:

MAESTRO: ADALBERTO CABELLO CHAVEZ

ENERO,2005

ÍNDICE

1. Introducción.....	4
2. Contexto económico social de las PyMEs en México y América latina.....	5
2.1 Las grandes transformaciones de la economía mundial de fin de siglo.....	5
2.1.1 De la producción en masa y la empresa transnacional a la planeación estratégica y de la empresa internacional.....	9
2.2 Dinámica de las pequeñas y medianas empresas en América latina.....	17
2.2.1 El empleo y la producción.....	19
2.3. Situación de las PyMES en México.....	22
2.3.1. El cambio del modelo de desarrollo y renovación de la estructura productiva...25	
2.3.2 Estructura actual el empleo.....	30
2.3.3 Estructura Empresarial.....	32
3. El debate sobre la caracterización de las PyMES.....	38
3.1 Relevancia de las PyMES.....	38
3.2 Características definatorias de la PyMES.....	39
4. Los programas de apoyo del gobierno mexicano a las PyMEs, en el ámbito del comercio exterior.....	52
4.1 El programa de modernización industrial y comercio exterior 1990-1994.....	52
4.2 El programa de modernización industrial y comercio exterior 1996-2000.....	57
4.3 Descripción de los programas PyME digital 50 y 250.....	62
4.4 Organismos participantes en los programas PyMEs digital 50 y 250.....	79
4.5 Viabilidad de los programas PyME digital 50 y 250 e impacto de los programas en las PyMEs.....	81
5. Conclusiones y Recomendaciones.....	83
6. Bibliografía.....	90
7. Hemerografía.....	91

1. INTRODUCCION.

Considerando que el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en nuestro país requiere del estudio de los diferentes mecanismos y formas de apoyo institucional como son los programas del Banco de Comercio Exterior y que el proceso de exportación para las pequeñas y medianas empresas es muy difícil si no se tiene un apoyo económico fuerte, ello se traduce en unos de los principales impedimentos para que las empresas de estas dimensiones exporten sus productos y así puedan destacar a escala mundial.

Es así como nace la inquietud de analizar los programas de apoyo que ofrece esta institución a lo largo del territorio nacional, además de conocer los lineamientos y tramites que deben cumplir estas, para que se les otorguen los beneficios de los programas que se estudiaran, apoyando la planeación de sus proyectos de exportación, Impulsando la asimilación de tecnologías, la adaptación de mejoras a sus procesos de producción, y promoviendo el cumplimiento de normas y certificaciones internacionales.

Uno de los aspectos importantes que trataremos en este trabajo es el alcance que estos programas tienen y la repercusión que esto tiene en la economía nacional, el que estas empresas comiencen a vender sus productos en otros mercados genera dividendos, para el empresario como para la nación en general, lo que beneficia a todos.

Siendo esto la punta de lanza para reactivar nuestra economía, se necesita conocer todas las maneras y mecanismos disponibles par alcanzar este desarrollo, debemos también tomar en cuenta que estos financiamientos y/o créditos tienen un costo y por lo tanto la necesidad de hacer las cosas de la mejor manera posible sin caer en problemas financieros o falta de negocios líquidos, que generen las ganancias tanto para invertir como para pagar el financiamiento. Así podremos determinar cuales son las alternativas más eficaces que tienen las empresas mexicanas y que generen más valor agregado a sus empresas y al país en general, como la actividad primordial, para exportar productos, servicios, etc.

2. CONTEXTO ECONOMICO SOCIAL DE LAS PyMEs EN MEXICO Y AMERICA LATINA.

2.1. Las grandes transformaciones de la economía mundial de fin de siglo

En grandes líneas podemos decir que el desarrollo empresarial y el aumento de la producción mundial, entre 1950 y 1970, se rigió por los modelos taylorista y fordista cuya aplicación propició que las empresas líderes en los mercados mundiales fueran las que tuvieran las mayores escalas de producción y los costos más bajos. La división del trabajo, la simplificación de las operaciones y el uso de las máquinas-herramientas, hicieron que la línea de producción fuese el modelo de excelencia por antonomasia. Bajo este esquema y debido a la destrucción que sufrió Europa durante la Segunda Guerra Mundial, las empresas de los Estados Unidos de América fueron las empresas modelo y las más productivas del orbe, ya que elaboraban la mitad de la producción mundial a principios de los 50.

En el ramo automotriz su participación fue aún mayor, ya que de los 5.5 millones de vehículos de todos tipos producidos en el Mundo, en los EUA se elaboraron el 73% de los automóviles y el 63% de los camiones. Estas empresas adaptaron su estructura a los modelos de reconstrucción implantados en Europa, en los años cincuenta, estableciendo empresas filiales. Posteriormente, en los años sesenta, se acoplaron también a los modelos proteccionistas de América Latina, creando filiales que operaron con escalas de producción menores.

Los Estados Unidos, en su afán por combatir el socialismo en el continente asiático, favorecieron el desarrollo del Japón y de los tigres asiáticos: Taiwán, Corea, Hong Kong y Singapur. Estos países supieron aprovechar la gran oportunidad que se les brindó con la apertura del mercado americano a sus exportaciones, desarrollando, en un principio industrias ligeras de exportación que sustentaban su competitividad en el bajo costo de la mano de obra y en una transferencia tecnológica muy barata que se basaba en la imitación de los modelos y tecnología americanos, más que en el pago de patentes, pero, más tarde, desarrollaron tecnología y modelos propios de industrialización.

Japón logró la reconstrucción de su estructura industrial y comercial, en una década, basándose en el fortalecimiento y el control económico de grandes grupos económico-financieros y de grandes empresas comerciales, asociadas al Estado. Ello permitió a la economía japonesa crecer a tasas anuales de 10%.

El desarrollo relativo que se dio entre los llamados países desarrollados puede apreciarse al analizar la evolución de la industria automotriz. Entre 1952 y 1965 la producción de automóviles en el Mundo se triplicó, mientras que la de los EUA se duplicó, aunque siguió siendo predominante, ya que este país elaboró la mitad de la producción mundial. Alemania e Italia aumentaron su producción 9 veces, mientras que Inglaterra y Francia en 4 veces. Japón y Canadá, sólo, produjeron el 4% de la producción total, España y la URSS, el 1%. La pérdida de dinamismo de la economía mundial y de los EUA se manifestó en los años 70 y, con ellas, el surgimiento del Japón como potencia mundial que se mantuvo hasta el inicio de la década de los noventa, como nos lo muestran, también, las cifras de la industria automotriz.

Entre 1965 y 1975, la producción mundial de automóviles tuvo un modesto crecimiento del 35%. Sin embargo, la producción de los EUA experimentó una fuerte caída al bajar de 9.3 millones automotores anuales elaborados a sólo 6.7 millones, baja que se vio compensada por el aumento de la producción japonesa que alcanzó los 3.9 millones de unidades., la producción europea mantuvo su participación. El progreso del Japón se consolidó paulatinamente, llegando, en 1992 a ocupar la primera posición al elaborar la cuarta parte de la producción mundial, los EUA, sólo elaboraron, ese año, una quinta parte. Los tigres asiáticos: Taiwán, .Hong Kong Singapur y Corea del Sur, también, lograron ritmos de desarrollo muy elevados y cuantiosos excedentes en su comercio exterior con los EUA, a partir de 1983, apoyándose en modelos de promoción de las exportaciones.

Durante los años ochenta, los Estados Unidos de América intentaron recuperar el predominio económico mundial, mediante la negociación política con los diferentes bloques, pero fue hasta los años 90 que los funcionarios, hombres de negocios, investigadores y científicos que conducen la política económica y guían la actividad empresarial en los EUA asimilaron las causas del rezago e incorporaron los progresos de gestión empresarial y tecnológicos desarrollados por los países asiáticos a sus propios modelos económicos y empresariales y delinearon las bases de la recuperación y modernización de las empresas norteamericanas, iniciada a finales de los años ochenta.

En 1998 los EUA recuperaron la hegemonía, al producir 12 millones de automotores, lo que representó, la quinta parte del total mundial, la segunda posición fue para Japón quien produjo 10.3 millones, la tercera posición la ocupó Alemania con 5.7 millones, Francia, España y Canadá ocuparon las 3 posiciones siguientes elaborando poco menos de 3 millones, cada uno.

Así, podemos decir que el desarrollo del mundo occidental, que estuvo centrado en la economía de los Estados Unidos en la posguerra, poco a poco se fue alterando con la generación de dos nuevos polos: el europeo, que se desarrolló de acuerdo a un esquema de especialización y ampliación de los mercados a través de la asociación entre países, y el asiático insular y peninsular del sudeste, con centro en el Japón, que se apoyó en la revolución tecnológica productiva y reorganización de las funciones empresariales.

2.1.1 De la producción en masa y la empresa transnacional a la planeación estratégica y la empresa internacional.

Como ya se mencionó, la fuerte expansión de la demanda y el consumo mundial que se llevó a cabo entre 1950 y 1970, propició en los EUA el desarrollo de la producción en masa y el gigantismo empresarial que se apoyó en la ampliación y conquista de nuevos mercados como estrategia principal para incrementar las utilidades.

Por otra parte, en el ámbito mundial, para atender un mercado extenso, pero, diverso y parcialmente fragmentado, la producción se organizó bajo el esquema de la empresa transnacional o multinacional que operaba una casa matriz y sus filiales. Las filiales eran empresas de menor productividad que se instalaban en otros países con el fin de vender directamente y evitar las barreras proteccionistas impuestas por los Estados a las importaciones directas. Dichas empresas dependían en su gestión y tecnológicamente de la casa matriz.

Sin embargo, a lo largo de los años setenta y principios de los ochenta, las formas de gestión, bajo la presión de la competencia internacional, se transformaron. Las nuevas formas de organización lograron reducir los inventarios, el capital en operaciones y los tiempos de fabricación y la conquista de los mercados por una adecuación de la producción a las necesidades del cliente, en pocas palabras, una mayor eficiencia y productividad. Por lo que surgió un nuevo modelo: la empresa internacional.

La empresa internacional es un organismo que suma las capacidades tecnológicas, organizativas y las ventajas competitivas, de un conjunto de empresas de diversas nacionalidades. Está concebida para atender la demanda mundial y convertirse en una empresa líder en la elaboración de un producto o grupo de productos bien diferenciados que elabora con la máxima calidad y al menor costo, por lo que gracias a su alto grado de especialización, en su nicho de mercado, mantiene el liderazgo frente a los demás competidores.

¿Cómo ocurrieron estos cambios que hicieron temblar a las empresas norteamericanas de mayor talla, organizadas bajo el viejo esquema de la línea de producción y la producción en masa, de la empresa transnacional, con sus casas matrices, de alta productividad, y sus filiales de menor productividad, que reproducían la dependencia tecnológica y la división del mundo en países desarrollados y dependientes haciendo inoperantes los modelos de desarrollo? ¿Qué tuvo que suceder para que los enormes oligopolios automotrices americanos se vieran amenazados por el fantasma de la quiebra empresarial y el cese de actividad si no aplicaban las nuevas técnicas organizativas y se reestructuraban?

Indudablemente, el mérito de la transformación recae en los japoneses, pero su verdadero impacto consistió en mostrar que ha contribuido con éxito al logro del desarrollo de otros países pequeños y subdesarrollados, como lo fueron los hoy llamados “tigres asiáticos”. La transformación emprendida por el Japón a nivel empresarial y de política económica mostró que hay caminos exitosos para la modernización y desarrollo que, aunque difíciles y largos, pueden ser aplicados en cualquier región del mundo.

Podríamos situar el origen del cambio en los años cincuenta, en la empresa Toyota, la cual después de haber estado al borde de la quiebra llevó a cabo una reestructuración guiada por Ohno, ingeniero responsable de la planta.

Según relata Ohno, a su llegada a la empresa Toyota imperaba un gran desorden que se manifestaba por la existencia de un gran número de inventarios. Al visitar la empresa el Sr. Toyota, preguntó: - ¿Porqué hay tantos inventarios? Cómo la explicación de Ohno no le satisfizo agregó que los inventarios iban a ser la medida de su incompetencia y que más le valía reducirlos a cero, si quería conservar su puesto como jefe de la planta.

La eliminación de los inventarios o su reducción al mínimo, se puede lograr, como lo plantea Benjamín Coriat, en su libro *Pensar al revés*, donde relata las transformaciones realizadas en la empresa Toyota, sólo con la transposición del método de fabricación. Esta nueva forma de organización de la empresa es hoy conocida como el método japonés de gestión o el método just in time.

Para reducir los inventarios de productos terminados a cero, sería necesario, antes de producir, vender, ensamblar los pedidos sólo de artículos previamente vendidos. Ello requiere un desarrollo de la logística industrial totalmente diferente al de la producción en masa, los lotes y los tiempos de ensamble y de elaboración de las partes deben reducirse al mínimo y su coordinación debe ser casi perfecta. La reducción de los inventarios de productos intermedios depende de la organización de la producción de la producción al interior de la empresa y del perfecto balanceo de líneas, mientras que la reducción de inventarios de materias primas depende de la perfecta articulación de las entregas de los proveedores en cantidad, calidad, tiempo y lugar. Por tanto, se requiere de una nueva logística, no sólo, al interior de la empresa, sino, en toda la industria, la que se logra, no a través de los mecanismos naturales del mercado, sino por la creación de asociaciones de empresarios, por una mayor concertación sectorial que incluye la creación de nuevas instituciones y el apoyo del gobierno, tanto en el campo financiero, como en el comercial, en particular, cuando se busca abrir los mercados de exportación. En esta nueva transformación de la logística empresarial, al interior y al exterior de la empresa, la incorporación de los avances de las industrias de la informática y la electrónica juegan un papel esencial

Al interior de la empresa, el departamento de mercadotecnia se transforma en el nuevo centro de operaciones de donde parten las órdenes de producción y deben proponerse las mejoras al diseño del producto. Al exterior, las grandes empresas comerciales, conocidas en Japón como Sogoshoshas, adquieren una importancia estratégica, particularmente, al exportar.

La segunda gran transformación ocurrida en Japón se inició desde los años 50, cuando la Unión de Científicos e Ingenieros Japoneses invitó a Deming a ese país, a impartir unas conferencias sobre control de calidad. Deming opinaba, entonces, que el sello “fabricado en Japón”, significaba: “pésima calidad-basura”.

Después de una serie de conferencias, Deming, preocupado por su experiencia en los Estados Unidos, donde el control estadístico de calidad sólo floreció durante un breve tiempo, solicitó una entrevista con, una asociación de los principales ejecutivos japoneses, la Keidan-ren, y recibió una invitación a cenar, seguida por la solicitud entusiasta de una nueva conferencia. Deming les dijo que podían producir calidad, ya que tenían la metodología para hacerlo, así mismo, señaló que el consumidor era la parte más sensible y estratégica de la línea de producción. Debían llevar a cabo la investigación del consumo, mirar hacia el futuro y producir bienes que tuvieran mercado durante muchos años. También les hizo ver la necesidad de trabajar con los proveedores y en la elaboración de instrumentos y equipos de prueba. Si lograban instaurar la calidad como principio fundamental, en las empresas japonesas, en un periodo muy breve lograrían tener mercados en todo el mundo.

Los japoneses, desde entonces, atendieron de manera especial el área de la calidad, creando, en 1951, el premio Deming como incentivo y reconocimiento al conferencista y a su propuesta. Además, a Deming, en 1960, le confirieron la Segunda Orden del Sagrado Tesoro. Deming trabajaba para el gobierno de su país, en donde era poco conocido hasta su retiro en 1967. Fue el 24 de junio de 1980 que adquirió popularidad en los Estados Unidos, al ser presentado en un programa de la NBC, intitulado “Sí el Japón puede... ¿por qué no podemos nosotros?”. En él, criticó al aparato gerencial de los EUA por su incapacidad para igualar o adaptarse a cualquier modelo productivo, como por su carencia de objetivos a corto y largo plazo y su falta de determinación.

A principios de los ochenta, los empresarios y funcionarios norteamericanos apenas tomaban conciencia de un hecho que era inconcebible para ellos: la empresa japonesa había superado a la norteamericana en su conocimiento tecnológico y de organización empresarial; el Know How americano había sido superado. La respuesta vino con el libro de Porter, *The competitive advantage of nations*, el cual puso el acento en la interrelación empresa-nación para explicar porqué debe existir una interrelación y apoyo para que las naciones y las empresas triunfen.

Las empresas internacionales deben seleccionar el país en donde se localizará la casa matriz (Home-country), en función de las ventajas competitivas que pueden obtener. A su vez, las naciones en donde se ubiquen las empresas internacionales más avanzadas se verán beneficiadas porque su grado de desarrollo dependerá del número de empresas líderes que operaran en él. Para Porter, la empresa líder, en el ámbito internacional, ya no es aquella que posee un conocimiento tecnológico de base y una escala productiva inicial mayor, que le aseguran el monopolio y la supremacía productiva que explota en otros países del mundo a través de sus filiales, la antigua empresa transnacional. Ahora, la empresa líder es la empresa internacional que selecciona y diferencia el producto que va elaborar, basándose en un profundo conocimiento del mercado, ella determina sus operaciones productivas por una especialización en lo que mejor sabe hacer y establece la localización del país base, en función de las ventajas competitivas dinámicas.

El planteamiento de Porter fue enriquecido y armonizado con las teorías de planeación estratégica que venían desarrollándose en los Estados Unidos, ellas señalaban que la empresa debe constantemente evaluar sus ventajas y desventajas, con el fin de definir su giro o actividad principal –misión- y establecer sus metas y objetivos en función de sus recursos materiales y humanos y de las fortalezas adquiridas a lo largo de su operación. Estos planteamientos se vieron ampliados aún, con los propuestos por las técnicas del llamado outsourcing, que plantean la conveniencia de seleccionar empresas de servicio especializadas que se encarguen de desarrollar todas las operaciones que la empresa no realiza, con una alta productividad y una clara eficiencia, a estos planteamientos fueron agregándose otros, viejos y nuevos. En suma, durante los años 80, se llevó a cabo una verdadera revolución de las técnicas administrativas., cabe mencionar, entre otras:

- La satisfacción total del cliente y el control total de calidad.
- La planeación estratégica.
- Los métodos justo a tiempo.
- La reingeniería.
- La empresa red y la expansión horizontal.
- La cadena productiva y la expansión vertical.
- Las empresas internacionales y los procesos de globalización.

Todas ellas dan cuenta de las transformaciones ocurridas en el mundo empresarial y explican cómo llevarlas a cabo, dando referencias concretas, relatando experiencias directas y presentando ejemplos; por lo que podemos decir que la metodología para su implantación en México, es conocida, aunque resulta de una gran complejidad, ya que no sólo hay que contar con la voluntad de los empresarios, los técnicos y los empleados u obreros, sino también, con la participación activa de los funcionarios del gobierno, de las asociaciones de empresarios y de toda una compleja red que constituyen el marco y suministran la logística.

2.2 Dinámica de las Pequeñas y medianas Empresas en América Latina.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) ocupan un lugar destacado en el debate sobre política económica, mientras que en los círculos académicos con frecuencia se hacen propuestas que subrayan su importancia para el desarrollo económico, los gobiernos de la región indefectiblemente las consideran como uno de los motores del crecimiento, y todos los países cuentan con algún tipo de instrumento para apoyarlas. Sin embargo, en la práctica, la situación es muy diferente. El apoyo a las PyMEs es más nominal que real y gran parte del discurso oficial no se ve respaldado por acciones que cuenten con los fondos y recursos humanos suficientes como para repercutir en el desempeño de las empresas.

Esto es particularmente grave en el contexto de los desafíos y oportunidades que se han abierto para las PyMEs, desde la segunda mitad de los años ochenta en el nuevo modelo económico. Las reformas mediante las cuales se implementó ese nuevo modelo estaban orientadas a introducir una economía de libre mercado y consistieron fundamentalmente en la eliminación del proteccionismo en el comercio exterior, la liberación del sistema financiero nacional y de cuentas de capital, la simplificación de la estructura de impuestos, la privatización de las empresas del estado y la creciente flexibilidad del mercado ocupacional. El marco analítico para las reformas se construyó en torno a una perspectiva de largo plazo basada en un enfoque del desarrollo económico proclive al mercado en el cual el sector privado desempeñaría el papel de líder del proceso.

En el contexto de las reformas económicas, el tamaño, (micro, pequeña y mediana empresa) y la propiedad (nacional o extranjera) de las empresas no se consideraban variables relevantes; esto contrastaba fuertemente con la visión de que toda propiedad pública de los bienes de producción conducía a ineficiencia. Los documentos de política pública que promovían o implementaban las reformas, por lo general no hacían explícito el tipo de agentes privados que conduciría la economía y tampoco consideraba la dinámica de la participación de cada tipo de empresa en la actividad económica en general y en la industria manufacturera en particular.

A pesar de ello, implícitamente se esperaba que las PyMEs tuvieran un papel significativo en el nuevo modelo económico. En primer lugar, porque el modelo anterior, proteccionista y conducido por el estado, había favorecido a las grandes empresas nacionales y extranjeras, que ahora tendrían que operar en condiciones competitivas que reducirían sus ventajas con respecto a las pequeñas empresas. En segundo lugar, porque se esperaba que la situación de un modelo orientado al exterior y liderado por las exportaciones favorecería las ventajas competitivas que tenía la región en mano de obra (Balassa y otros, 1986)¹. Lo cual aumentaría el peso relativo de las empresas más pequeñas, que hacen un uso más intensivo de este factor de producción.

En contraposición con esta visión optimista del futuro de las PyMEs en el nuevo modelo económico, otros enfoques hacían resaltar los problemas que enfrentaría el sector debido a su debilidad para resistir la competencia de los productos importados, el escaso apoyo que recibían de las políticas públicas y las inequitativas condiciones con que accedían a los mercados de factores productivos.

1. Balassa y otros 1986 destacaron que la eliminación del proteccionismo exagerado, de las restricciones para comprar insumos importados y del control de precios beneficiaría en especial a las pequeñas y medianas empresas, las cuales sufrieron particularmente las consecuencias de estas medidas.

La presión de la liberación del comercio resultaría particularmente nociva en periodos de sobrevaluación del tipo de cambio, como en efecto sucedió en la mayoría de los países de la región en la década de 1990.

Gran parte del debate sobre la situación y el desempeño de las PyMEs en el nuevo modelo económico se basa únicamente en argumentos teóricos sobre su capacidad relativa para hacer frente a la competencia de las importaciones y en evidencias puntuales, tanto de empresas privadas como de países específicos.

2.2.1 El empleo y la producción de algunos países de América latina.

Para tener una idea más clara de lo que son las PyMEs en América Latina presento un cuadro en el que se detalla la situación de algunos países en cuestión de empleo y producción.

PAIS Y AÑO	TAMAÑO DE EMPRESA (# Empleados)	EMPLEO (Mdd)	PRODUCCION (Mdd)
<i>Argentina 1993^{a, b}</i>	6-100	44.6	35.9
<i>Bolivia 1994^b</i>	5-15 15-49	26.1	17.6
<i>Brasil 1997^a</i>	20-99 100-499	66.8	60.8
<i>Chile 1996</i>	1-49 50-199	52.7	37.1
<i>Colombia 1996</i>	1-49 50-199	52.5	33.3
<i>Costa Rica 1997^{a, b}</i>	31-100	13.2	12.6
<i>Ecuador 1996</i>	10-49 50-99	37.7	19.4
<i>El Salvador 1993^b</i>	21-50 51-100	17.6	14.8
<i>México 1993</i>	16-100 101-250	44.6	31.1
<i>Nicaragua 1994^b</i>	4-30	11.7	11.2
<i>Paraguay 1994^b</i>	6-20 21-100	41.0	31.0
<i>Perú 1994^b</i>	11-20 21-200	52.5	36.1
<i>Trinidad y Tobago 1996^b</i>	6-100	57.0	22.6

<i>Uruguay 1995</i>	5-99	57.9	39.7
<i>Venezuela 1995</i>	5-20 21-100	39.5	13.8

FUENTE: Base de datos de las PyMEs industriales. CEPAL

- a. La información de producción se refiere a ventas totales en MDD.
- b. . El empleo manufacturero total y el valor agregado

El cuadro muestra tres puntos importantes. Primero la PyMEs no constituye un actor marginal en la estructura industrial, sino un actor relevante, particularmente en materia de empleo. En segundo lugar, en contra de las expectativas las PyMEs, no siempre tienen una mayor presencia relativa en la estructura industrial de los países más pequeños, especialmente en relación con su participación en la producción o las ventas. En tercer lugar, como era de esperarse, su participación en el empleo es mayor que su participación en la producción, indicando niveles de productividad menores en comparación con las grandes empresas.

2.3. Situación de las PyMEs en México.

Las políticas económicas aplicadas en su momento fueron un factor importante para explicar la marcha de las PyMEs. Sin embargo, con los resultados obtenidos por parte de la CEPAL por cada país señalados en cuanto a un aumento de la heterogeneidad y la polarización entre los establecimientos manufactureros que sugieren que la relación entre políticas públicas y evolución de las PyMEs fue compleja.

Para explicar esa complejidad es necesario referirse primero al enfoque de reforma económica seguido por el equipo responsable de formular las políticas públicas de los en el país a partir de la década de los 90's. Según dicho enfoque, la mejor manera de impulsar el cambio económico general, y en la manufactura en particular, es promover la competencia para que los mercados determinen la asignación de recursos de acuerdo con las ventajas relativas de los agentes. Esto significa que las políticas de reforma más adecuadas para transformar la economía nacional son las políticas comerciales y de desregulación, ya que son las que conducen hacia una economía de mercado.

En consecuencia, se descarta que se deban aplicar políticas industriales con activa intervención del gobierno y de otros agentes para transformar la manufactura y las empresas que allí operan, ya que el mercado es la fuerza que debe determinar la nueva organización productiva y quienes participan en ella.

En este marco, las tendencias mundiales en la inversión y las ventajas de localización propias de la economía mexicana en su vecindad con Estados Unidos llevan a que se busque estimular la inversión extranjera directa con una acelerada liberalización y desregulación en la entrada y operación de este tipo de inversionistas. Esto, junto con la puesta en marcha del TLCAN, dio lugar a un extraordinario y sostenido ingreso de capitales como inversión directa, predominantemente de origen estadounidense, que alcanzaba los 70 mil millones de dólares en 1998, con 70% de ese monto aplicado en la industria.

La política de comercio exterior se constituyó en la piedra angular de la modernización industrial en el país, en lo que tuvo un lugar relevante la apertura externa y el TLCAN. Se asumió que la competitividad de las empresas exportadoras en México dependía de la posibilidad de que pudiera acceder a insumos con calidad y costos competitivos. Para ello se fortaleció el “Programa de Importación Temporal para la exportación” (Pitex) y el programa de “Empresa Altamente Exportadoras” (Altex), iniciados en 1985 y 1986.

Esas acciones se vieron favorecidas por las políticas cambiarias, monetarias y financieras, así como reformas en el sector financiero, que llevaron una sostenida sobrevaluación del peso sobre el dólar lo que facilitó importaciones de insumos y el acceso de los grandes exportadores a los mercados financieros internacionales para lograr fondos con costos y condiciones competitivas en términos internacionales. Por último, la gestión estatal de los equilibrios macroeconómicos principalmente centrada en dar certidumbre respecto de la inflación tuvo efectos significativamente adversos para la marcha del mercado interno, y de las PyMEs en particular, porque se encareció el crédito y se contrajo la demanda local. A esto habrían de sumarse los efectos de la volatilidad y fragilidad que generó la nueva organización financiera nacional y los modos de inserción del país en los mercados financieros internacionales. Todo ello llevó a la crisis de finales de 1994 y al catastrófico colapso económico y financiero del año siguiente que tuvo grandes repercusiones sobre las PyMEs, como por ejemplo cierre de muchas por falta de capital para inversión, o por créditos impagables ante los bancos, que obligaron a muchas PyMEs a dejar de funcionar y actuar en el ámbito económico del país.

Entre 1988 y 1998 México tuvo dos programas industriales. El primero se denominó “Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994”, y fue formulado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en la administración Salinas de Gortari (1988-1994). El programa de la administración Zedillo (1994-2000) se denominó “Programa de política Industrial y Comercio Exterior”, y comenzó a operar en 1996. En ambos programas se proponen las estrategias y políticas públicas relativas a las Pyme. Sin embargo el cumplimiento de la obligación de diseñar programas dentro del marco del sistema nacional de planeación no impidió que las políticas industriales se aplicaran de forma subordinada a otras áreas de política, en particular, a la Macroeconómica.²

2.3.1 El cambio del modelo de desarrollo y renovación de la estructura productiva.

México registró una pérdida de competitividad creciente en los años 70, debido a la incapacidad del Gobierno y de los empresarios para adecuar la planta y estructura productiva del país a los nuevos patrones organizativos y a las modernas tecnologías mundiales, como consecuencia, las medidas de política económica que se aplicaron llevaron a un endeudamiento progresivo del país que condujo a una grave crisis.

2. Esta obligación está fijada en el artículo decimosexto de la Ley de Planeación, la que, en términos generales, indica que cada nueva administración nacional debe formular un Plan Nacional de Desarrollo.

La pérdida de competitividad en el sector empresarial era generada por una política proteccionista a ultranza que promovía el desarrollo y crecimiento de la planta industrial proporcionándole niveles de protección cada vez más altos. Tanto las empresas mexicanas como las filiales de las transnacionales disfrutaban de un mercado interno en expansión que crecía, artificialmente, impulsado por un aumento de la demanda interna que se sustentaba en un endeudamiento progresivo interno y externo.

Aunque el estancamiento económico a principios de los 70 y la crisis económica de 1976 mostraron la inviabilidad del modelo, la riqueza petrolera del país, permitió al Gobierno la ampliación de los créditos y continuación del modelo hasta 1982, cuando la gravedad del endeudamiento, la caída de los precios del petróleo y el aumento de las tasas de interés entraron totalmente el modelo y se presentó una crisis económica de enormes proporciones

Para enfrentar la crisis económica y el endeudamiento progresivo del país con el exterior, el Gobierno modificó su política económica de raíz, decidió abandonar el modelo de sustitución de importaciones que había servido como patrón de crecimiento desde los años 30 y remplazarlo por un nuevo patrón: el modelo exportador. La adopción se justificaba por el éxito logrado por: Japón, Corea, Taiwán, Singapur y Hong-Kong, que adoptaron modelos exportadores en los años 60, de manera que, el buen desempeño logrado por las economías de estos países constituía una base que, incluso, modificó las teorías del desarrollo, del comercio internacional y de la integración, así como, las teorías de la administración empresarial.

El desarrollo de los países asiáticos, la crisis general de los modelos de sustitución de importaciones y de los países socialistas y la merma de competitividad sufrida por la economía de los EUA, provocaron que el Mundo diera marcha atrás en su política de expansión del Estado, por lo que se implantó una orientación neoliberal a nivel internacional. El abandono del proteccionismo, el retiro del Estado de la economía y la lucha contra la inflación, aparecieron como políticas necesarias para poder estabilizar la economía y recuperar la competitividad. Ellas fueron impulsadas por el FMI y el Banco Mundial como condiciones obligadas, que debían ser aceptadas para obtener su apoyo, México no sólo las firmó, sino que las hizo suyas e incorporó como principios básicos de su política económica hasta la fecha.

En efecto, en México, las orientaciones de tipo monetarista han predominado y han sido aplicadas en forma casi permanente desde 1982 y aunque han permitido el control de la inflación y de los desequilibrios, han obtenido este logro, principalmente, a través de la contracción de la demanda interna. Además, al ser combinadas con una apertura rápida y una fuerte promoción de las exportaciones, que se apalancó en los flujos de inversión extranjera, han producido resultados ambivalentes. Por una parte, se observa el éxito del modelo exportador y el control de la inflación, a pesar de las crisis recurrentes, pero estos resultados han venido acompañados, por otra parte, por una gran precariedad en el trabajo, por el deterioro en los niveles de bienestar social y por la pérdida de los encadenamientos productivos que generó la quiebra y el cierre de numerosas empresas, principalmente pequeñas y medianas, tanto públicas como privadas. La competencia generada por el aumento de las importaciones y el encarecimiento del crédito y de las divisas han sido algunos de los factores adicionales determinantes en este proceso.

Como respuesta al desempleo generado por el cierre de empresas, al deterioro de los salarios y a la contracción de la demanda, se desarrolló la llamada economía informal. Es un sector que se apoya, casi exclusivamente en la explotación del trabajo, su escaso empleo de capital y el rechazo de su vínculo con el Estado, reduce enormemente sus costos, porque no pagan intereses, carecen de locales y cuando existen, sus instalaciones se limitan al mínimo, venden en la vía pública, no pagan impuestos, ni realizan trámites administrativos y su responsabilidad con el cliente se reduce a la moral o voluntaria. Además, adquieren parte de sus mercancías y materias primas en el mercado negro. Por ello, las empresas proporcionan sustento económico a sus propietarios aún con escalas muy bajas de operación. Aunque, la ocupación es precaria, ya que no existen contratos, ni prestaciones y los salarios son muy bajos, se logra una rápida y fácil incorporación, debido a que los requerimientos de formación profesional y experiencia son casi inexistentes y no hay que comprobarlos, de manera que la economía informal se ha convertido en el refugio de los desempleados, como lo muestran las cifras estadísticas.

Además de este sector integrado por miles de pequeños negocios que demanda mucha mano de obra y requiere poco capital y tecnología, se desarrolla un sector empresarial avanzado, que emplea capital y tecnología de punta, integrado por unos cuantos cientos de empresas, muy grandes; son parte de este sector, las grandes empresas exportadoras e importadoras, las multinacionales, las maquiladoras, las grandes empresas públicas que se han salvado de la privatización y las principales empresas privadas del país que se colocaron en nichos de mercado preferenciales, aprovechando las ventajas competitivas y las diferentes políticas económicas del Estado de promoción del modelo exportador.

Son estas empresas las que reciben la parte más sustantiva de la inversión extranjera y un gran impulso desde el exterior, ya que el financiamiento interno ha disminuido y se ha vuelto sumamente inestable. Es este sector el beneficiario directo del modelo, ya que ha sido designado por el Gobierno como el elemento propulsor del desarrollo del país, aunque, actualmente, sólo impulse el crecimiento de un sector. Entre estos dos sectores sobrevive un sector medio formado por pequeñas y medianas empresas (PyMEs) que ha sufrido los embates de cada crisis sufriendo una merma continua en su presencia y actividad a pesar de que se han incorporado nuevos negocios. De su reconstitución depende el desarrollo nacional, el crecimiento del consumo, el ahorro interno y el aumento del bienestar social.

Las grandes empresas de México, las principales empresas multinacionales, exportadoras y maquiladoras constituyen el sector avanzado de la economía que determina el tipo de inserción de la economía mexicana en el Mundo y su forma de integración a la economía de los EUA, este tipo de inserción no ha favorecido el desarrollo del país, ni ha permitido elevar el bienestar nacional, ni, tampoco, ha contribuido a una mejor distribución del ingreso, sino que, por el contrario, ha ampliado la desigualdad, por lo que debemos basarnos en las experiencias exitosas de países que han sustentado su crecimiento en el desarrollo regional y de las pequeñas empresas a fin de mejorar el actual patrón de crecimiento, el bienestar y la distribución del ingreso en México. .

La evaluación de los efectos de arrastre sobre los demás sectores y sobre la economía en general, sugiere un análisis profundo de la evolución de la pequeña y mediana empresa, así como el análisis de los encadenamientos productivos, por lo que rebasa los límites que nos hemos impuesto para este trabajo. Sin embargo, al analizar el empleo en la siguiente sección, se percibe ya que los efectos de arrastre no sólo están por debajo de lo deseable, sino aún por debajo de lo indispensable. Ello se percibe al observar que los nuevos empleos generados en el sector moderno están muy por debajo del crecimiento de la población activa, por lo que la economía informal y los micronegocios vienen a ser el único refugio de trabajadores que no pueden emplearse.

2.3.2 Estructura actual del empleo

De acuerdo con el XII Censo de Población y Vivienda y la Encuesta Nacional de Empleo, la población total del país, en el año 2000, era de 97.5 millones de habitantes, de ellos: 26.6 millones tenían menos de 12 años, 31.2 millones formaban parte de la población inactiva y 39.7 millones integraban la población económicamente activa.

El cálculo de la población ocupada se obtiene de deducir a los desocupados, 678 500 personas, por lo que la población ocupada fue de 39 millones y el nivel de desocupación, en México, sólo alcanzó 1.7%, siendo uno de los más bajos del Mundo. Este desempeño tan favorable se modifica, tajantemente, al analizar el monto de los ingresos percibidos por la población ocupada, ya que encontramos que 3.4 millones de habitantes no recibieron ingreso. Además, 7 millones percibieron ingresos inferiores a 1 salario mínimo, es decir, casi la tercera parte de la población ocupada no recibió, en 2001, ni siquiera el salario mínimo.

Las percepciones del resto de la población ocupada, también fueron bajas, 10.4 millones recibieron ingresos entre 1 y 2 salarios mínimos; 12.9 millones recibieron ingresos entre 2 y 5 salarios mínimos; 4 millones recibieron ingresos mayores a 5 salarios mínimos. El resto, 1.3 millones, recibieron ingresos que no fueron especificados. Por lo tanto, dos terceras partes de la población ocupada, percibieron ingresos menores a 2 salarios mínimos y se encuentran en la pobreza, situación que revela la precariedad del trabajo.

La precariedad se percibe por el tipo de local en donde se desarrolló el trabajo. Aunque 22.1 millones laboraron en locales y el 69% lo hizo en locales medianos y grandes, 16.9 millones laboraron sin local. De estos últimos: 7.1 millones trabajaron en su domicilio, 2.4 millones fueron ambulantes, trabajaron en puestos semifijos y tianguis o lo hicieron en su vehículo y el resto, 7.4 millones quedó clasificado en otros. La cuarta parte de los trabajadores sin local, 4.2 millones, trabajaron sin percibir ingreso alguno.

En lo referente a la duración de las jornadas de trabajo de los 39 millones que integraron la población ocupada, 1 millón no trabajó, 2.1 millones trabajaron menos de 15 horas a la semana y 5.8 millones entre 15 y 34 horas a la semana. En suma, una cuarta parte trabajó tiempo parcial o medio tiempo, más de la mitad, trabajaron tiempo completo, entre 35 y 48 horas, y la otra cuarta parte trabajó tiempo extra, más de 48 horas, lo que mostró una fuerte intensidad del trabajo, que no se reflejó en el salario medio, ya que sólo el 7.2 % de la población ocupada tuvo percepciones superiores a los 5 salarios mínimos. Si analizamos la antigüedad en el trabajo: 9 millones de empleados tenían una antigüedad inferior a un año; 7.5 millones una antigüedad entre 1 y 3 años; 11.5 millones antigüedades entre 3 y 10 años y 10.8 millones una antigüedad de más de 10 años; de manera que la experiencia tampoco ha sido un criterio que ha influido para elevar los salarios medios.

Con respecto al sector de actividad, en el año de 2001, el 21% de la población ocupada estuvo empleado en el sector primario, el 25% en el secundario y el 54%, en el sector terciario. La industria manufacturera y la construcción fueron los sub-sectores que proporcionaron mayor empleo en el sector secundario, generando, cada uno, cerca de la octava parte del total. En el sector terciario, resalta la ocupación que proporcionaron los servicios comunales, sociales y personales, ocupando a más de la cuarta parte, así como la ofrecida por el comercio, los restaurantes y hoteles que proporcionaron cerca de una quinta parte de la ocupación total.

2.3.3 Estructura Empresarial.

En México, en 1999, operaron: 2 726 366 establecimientos, de ellos 96% eran microempresas y 3% eran pequeñas empresas, ya que las empresas medianas sólo representaron el 0.83% y las grandes el 0.25% (Ver Cuadro) De acuerdo con el tipo de actividad, fue el comercio el sector en donde operaron un mayor número de empresas, cerca de un millón y medio.

En el sector servicios operaron cerca de un millón, mientras que en la industria sólo operaron menos de 350 mil. Al analizar la ocupación que ofrece cada sector resalta el hecho de que sea el sector industrial, sin embargo, el que ofrece más empleos, casi 4 millones y un cuarto, frente a los casi 4 millones de empleos que ofrece el sector servicios y a los 3 millones tres cuartos, que ofrece el Comercio.

Estratificación Empresarial y Empleo en México

EMPRESAS MEXICANAS POR TAMAÑO Y SECTOR					
	Número de Establecimientos				
	Man.	Com.	Serv.	Total	%
Micro	328,166	1,369,478	919,016	2,616,660	95.98
Pequeña	9,147	58,341	12,749	80,237	2.94
Mediana	5,431	13,539	3,724	22,694	0.83
Grande	1,374	2,318	3,083	6,775	0.25
TOTAL	344,118	1,443,676	938,572	2,726,366	100
Personal Ocupado					
	Man.	Com.	Serv.	Total	%
Micro	1,088,426	2,199,368	2,244,650	5,532,444	46.35
Pequeña	504,111	569,259	396,224	1,469,594	12.31
Mediana	1,178,509	524,677	259,810	1,962,996	16.44
Grande	1,461,276	491,565	1,019,916	2,972,757	24.9
TOTAL	4,232,322	3,784,869	3,920,600	11,937,791	100

Fuente: Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos Económicos. Estratificación de los Establecimientos. ED. INEGI, México. 2001

La ocupación media para la industria, fue de: 3 trabajadores en la micro, 55 en la pequeña, 216 en la mediana y 1 063 en la gran empresa; Para los servicios, fue de: 2.4 trabajadores en la micro, 31 trabajadores en la pequeña, 70 en la mediana y 331 en la gran empresa; para el comercio, fue de: 1.6 trabajadores en la micro, 10 en la pequeña, 39 en la mediana y 212 en la gran empresa. De manera que las empresas pequeñas, medianas y grandes del sector industrial, desde el punto de vista ocupacional tienen una escala 2.5 veces mayor a la del sector servicios y 5 veces mayor a la del comercio. La escala productiva ocupacional del sector industrial, es 20% mayor que la del sector servicios y 2 veces mayor que la del comercio, en el caso de los micro-establecimientos

La mayor ocupación en el sector industrial la ofrecen las grandes empresas que emplearon casi, un millón y medio de trabajadores, seguidas por las industrias medianas y las industrias micro que ofrecieron, cada una, más de un millón de puestos, mientras que la pequeña industria sólo participó con medio millón de empleos. En los servicios y el comercio, los micro-establecimiento son los que crean un mayor número de empleos, cerca de dos millones. En el sector servicios, las grandes empresas también contribuyen en forma importante, con un millón de empleos, mientras que los establecimientos pequeños y medianos sólo generaron, en conjunto, 650 mil. En el comercio, en cambio, cada uno de los otros estratos, contribuyó de manera similar, con medio millón de empleos.

Como puede verse en el Cuadro siguiente, los 2.7 millones de empresas en México, poseían, en 1999, activos por uno y medio billón de pesos, lo que representó medio millón de pesos en activos, para cada empresa, en promedio. Con una fuerte dispersión, ya que, mientras las microempresas poseían, en promedio, 139 mil pesos de activos, la pequeña empresa poseía casi dos millones de activos, por establecimiento, la mediana empresa 16 millones y la gran empresa 97 millones de pesos. Esta misma, dispersión y concentración se manifiesta por sector de actividad ya que mientras que la gran empresa del sector industrial posee, en promedio 340 millones de pesos, en activos, la del sector servicios posee 43 millones de pesos y la del comercio, sólo 24 millones.

En el caso de las empresas medianas, la industrial posee, 53 millones de pesos de activos, en promedio, la de los servicios, 9 millones, y la del comercio, sólo 3 millones de pesos, por establecimiento. Mientras que las pequeñas empresas industriales poseen, en promedio, 7 millones de pesos, en activos, frente a 4 millones que posee el establecimiento pequeño del sector servicios y el sólo medio millón de pesos que de activos que posee la pequeña empresa del comercio.---En el caso de los micro establecimientos, las disparidades se reducen más, ya que en el sector industrial se opera con \$250 mil pesos de activos, en promedio; en el sector servicios, con \$200 mil pesos, y en el comercio, con sólo \$50 mil pesos.

Estratificación Empresarial y Activos en México

(Millones de pesos corrientes)

	Activos Fijos Netos			
	Man.	Com.	Serv.	Total
Micro	65,948.85	66,695.11	231,686.79	364,330.76
Pequeña	64,110.98	33,908.55	50,900.89	148,920.43
Mediana	290,313.49	38,706.90	33,996.89	363,017.30
Grande	467,182.28	55,823.40	133,536.56	656,542.25
TOTAL	887,555.61	195,133.98	450,121.14	1,532,810.75
	Activos Fijos Netos / Establecimiento			
Micro	0.2009618	0.0487011	0.2521031	0.1392350
Pequeña	7.0089628	0.5812131	3.9925398	1.8560069
Mediana	53.4548882	2.8589192	9.1291342	15.9961797
Grande	340.0162154	24.0825746	43.3138394	96.9066059
PROMEDIO	2.5792188	0.1351646	0.4795808	0.5622175
	Activos Fijos Netos / trabajador (miles de pesos)			
Micro	60.5910342	30.3246719	103.217336	65.853493
Pequeña	127.1763223	59.5661342	128.464934	101.334403
Mediana	246.3396529	73.7728298	130.852916	184.930230
Grande	319.7084466	113.562617	130.928985	220.852984
PROMEDIO	209.7089064	51.5563381	114.80925	128.399865

Fuente: INEGI, Op.

Lo que manifiesta una escala del sector industrial superior, para la empresa grande, en 8 veces a la de los servicios y en 14 veces a la del comercio; para la empresa mediana, superior en 6 veces a la de los servicios y en 19 veces a la del comercio, para la empresa pequeña, superior en 75% a la de los servicios y en 12 veces a la del comercio. En el caso de las microempresas, el sector servicios posee una inversión promedio superior a la del sector industrial, en 20%, y 5 veces superior a la del sector comercial.

Como se puede apreciar, en 1999, los activos se concentraron en las empresas grandes y medianas del sector industrial. En 6 805 empresas se invirtieron la mitad de los activos del sector empresarial, por un valor de \$757 mil millones de pesos. También se aprecia una participación relevante del micro-establecimiento y de las grandes empresas de los servicios.

En estos estratos se invirtió la cuarta parte de los activos empresariales, \$232 mil millones de pesos y \$133 mil millones de pesos, respectivamente, para cada estrato. El comercio, por su parte, tuvo una escasa participación, ya que en este sector sólo se invirtió la octava parte de los activos.

Se resalta también el hecho de que la relación capital trabajo tenga una escasa variación en el sector servicios, ya que en todos los estratos, incluido el de los micro establecimientos se invirtieron más de 100 mil pesos por trabajador. En el sector industrial, existe una fuerte estratificación, ya que en la microempresa se invirtieron 60 mil pesos por trabajador, en la pequeña empresa el doble, en la mediana el cuádruplo y en la gran empresa un poco más del quíntuplo. En el Comercio, también se aprecia una clara estratificación, invirtiéndose, \$30 mil pesos de activos por trabajador, en el micro-establecimiento, el doble, en la pequeña empresa, dos veces y media, en la mediana empresa y poco menos del cuádruplo, en la gran empresa.

En el Cuadro de abajo, aparece el valor agregado censal bruto que resulta de restar a la producción bruta total el valor de los insumos totales, sin tomar en cuenta la depreciación de los activos. El valor agregado censal bruto total producido por los casi 12 millones de empresas que operaron en 1999, México, fue de \$1 213 325 millones de pesos, correspondiendo 48%, a las manufacturas, 29%, al comercio y 23%, a los servicios. Cabe resaltar el hecho de que aunque en los servicios se emplean el 29% de los activos y el 33% del personal, sólo se produce el 23% del valor agregado censal bruto, mientras que en el comercio se produce el 29% de dicho valor, pero sólo se emplean el 13% de los activos y el 32% de los trabajadores ocupados. La manufactura produce, prácticamente, la mitad de ese valor, el 48%, empleando el 58% de los activos y el 35% del personal.

Valor Agregado por las Empresas Mexicanas

Valor Agregado Censal Bruto (millones de pesos)				
	Man.	Com.	Serv.	Total
Micro	44659.609	97415.848	117525.271	259600.728
Pequeña	53667.717	83640.408	33647.038	170955.163
Mediana	187438.847	86363.917	24837.426	298640.19
Grande	295346.832	83837.57	104944.629	484129.031
TOTAL	581113.005	351257.743	280954.364	1213325.11
Valor Agregado Censal Bruto / Establecimiento (millones de pesos)				
Micro	0.13608847	0.07113356	0.12788164	0.09921072
Pequeña	5.86724795	1.43364714	2.63919037	2.13062755
Mediana	34.51276874	6.37889925	6.66955585	13.1594338
Grande	214.9540262	36.168063	34.0397759	71.4581596
Promedio	1.688702727	0.24330788	0.29934237	0.44503383

3. El debate sobre la caracterización de las PyMEs.

3.1 La relevancia de las PyMEs.

El interés en el estudio de la PyMEs es relativamente reciente, de hecho la primera publicación científica dedicada a este tópico fue creada en 1952, y sólo hasta la década de los años setentas deja de ser considerado como un capítulo propio de la discusión en el ámbito de la teoría económica, para tomar una cierta autonomía.

El creciente interés en esta temática se manifiesta con toda claridad en la década de los años ochenta, impulsado por la observación de la importancia que tiene este tipo de empresas en la creación de empleo, en la innovación económica, en la generación de emprendedores y espíritu empresarial y en el desarrollo económico a largo plazo. Sin embargo, como también se ha observado profusamente, en la mayoría de los casos se puede considerar que el éxito de este tipo de organización está en su supervivencia misma.

Pese al reconocimiento de los límites y de la fragilidad de cada PyMEs en particular, no se ha roto el consenso respecto de su importancia económica y social. De hecho, en muchas regiones este tipo de empresa es la única fuente de empleo y de renovación económica. Además, su dinamismo, la adaptabilidad y flexibilidad constituye un elemento fundamental en el desarrollo de la economía del conocimiento.

3.2 Características definitorias de las PyMEs.

Es importante señalar que en muchos ámbitos se tiende a considerar que la PyMEs es una empresa joven que está en proceso de crecer hasta alcanzar una escala óptima⁴, que normalmente se asocia a la condición de Gran Empresa.

Esta perspectiva, donde las empresas son percibidas como cajas negras, asume que la diferencia básica entre la PyMEs y la Gran Empresa es su escala, y que, por tanto, son organizaciones similares que se explican igual de bien por las mismas teorías, y responden de forma semejante a los incentivos económicos.

Pero no es así. En muchos casos, la PyME no puede o no quiere transformarse en una Gran Empresa, y en general, su comportamiento está condicionado por diversos factores que determinan su respuesta a los incentivos del entorno. Factores que son claramente diferentes de los que afectan a la Gran Empresa, tanto por su tipo, como por su nivel de impacto en los resultados. En este sentido, asumiendo que la PyME es diferente de la GRAN EMPRESA, conviene precisar en qué estriban sus diferencias, con el fin de evaluar su impacto en el comportamiento competitivo de la PyME.

La tarea es compleja, ya que la PyME no es homogénea, cada una de ellas es diferente a las demás y tiene características especiales. Por ese motivo, es prácticamente imposible contar con una definición única, ni establecer unos criterios de “pequeñez” que sean adecuados en todos los ámbitos.

4. En el pensamiento económico convencional, la escala óptima de la producción, es el nivel donde los costos medios de largo plazo son mínimos y el producto marginal de los insumos de la empresa es mayor o igual a cero. Esto depende de la actividad que desarrolle la empresa, y en aquellas donde los costos medios son decrecientes a escala se generan monopolios naturales.

Pero a pesar de esas limitaciones, es necesario definir qué organizaciones pueden ser consideradas PyME, ya que de esta clasificación depende el análisis de este tipo de empresas.

Con ese objetivo, investigadores de diversas disciplinas, así como organismos políticos y económicos, han propuesto criterios y tipologías para definir qué empresas pertenecen al conjunto de la PyME, con el fin de facilitar las comparaciones y que su análisis tenga una base común.

Una de las propuestas que han tenido más impacto, fue la creada por el Comité Bolton (1971). En esta tipología se utilizan criterios económicos y estadísticos para definir a la PyME.

Los criterios económicos establecen que la PyME es aquella empresa que: 1. Posee una cuota de mercado relativamente pequeña. 2. Entre sus gestores se encuentran sus propietarios o al menos una parte de ellos. 3. La gestión de la empresa se establece de forma personalizada, y se carece de una estructura de gestión formalizada. 4. Es independiente, en el sentido de que no forma parte de una gran empresa.

Los criterios económicos usados por el Comité Bolton refieren a una organización carente de poder de mercado, cuyo comportamiento es similar al de las unidades productivas descritas en el modelo de competencia perfecta, en tanto que son incapaces de influir en la determinación de los precios de equilibrio, y en general, en su entorno .

Sin embargo, este criterio desestima que una buena parte de la PyME actúa atendiendo nichos, donde puede aprovechar su situación monopolística para influir en los precios de mercado .

El segundo criterio establecido por el Comité Bolton es de tipo estadístico y define el tamaño de la organización en función de diversos indicadores cuantitativos, como el volumen de retornos (menos de 50,000£ £ en empresas de servicios, por ejemplo), o el número de empleados (menos de 200, en la producción manufacturera), según el sector donde se encuentra la empresa. Este criterio fue creado con la intención de facilitar la comparación de las características y comportamiento de la PyME en distintos países y regiones.

Por su parte, la Comisión de las Comunidades Europeas, con el fin de unificar la definición de la PyME en el ámbito europeo emitió la Recomendación 9696/280/CE del 3 de abril de 1996, (publicada en el Diario Oficial nº 107 de 30/04/1996 P 0004 – 0009), donde incluye criterios asociados al número de empleados, así como otros que tienen como objetivo evaluar el desempeño financiero de la empresa y su nivel de independencia.

Esto se debe a que si bien del número de empleados es uno de los criterios más importantes, también resulta necesario incluir criterios financieros para comprender la importancia real de una empresa, su rendimiento y su posición respecto a sus competidores.

Obviamente adoptar como único criterio financiero el volumen de negocio resultaría incompleto, debido a que, por su naturaleza, las empresas comerciales y de distribución tienen un volumen de negocio más elevado que las del sector manufacturero.

Por este motivo, esta definición también incluye el criterio del balance general, que representa el patrimonio total de la empresa, de manera que las empresas que forman parte de la PyME puedan superar uno de estos dos criterios financieros.

El nivel de independencia es también un criterio básico ya que una PyME que sea parte de un grupo importante dispone de medios y de una asistencia que no tienen sus competidores de igual dimensión.

Si bien la definición adoptada por la Comisión Europea es diferente de la utilizada por el Comité Bolton, su espíritu es coincidente y en ambas se busca resaltar las características específicas de la PyME que le diferencian de la GRAN EMPRESA.

En otras palabras, que la PyME tenga un número pequeño de empleados no significa que sea una versión a escala reducida de la GRAN EMPRESA, ya que, como se ha mencionado antes, tiene características que determinan que su respuesta ante los incentivos del entorno sea potencialmente diferente a la de la GRAN EMPRESA. Esas diferencias tienen que ver fundamentalmente, con el nivel de incertidumbre en que operan, con habilidad de cambiar y con su forma de innovar:

INCERTIDUMBRE. La primera característica definitoria de la PyME es que enfrenta un nivel de riesgo e incertidumbre asociado a su actividad mucho mayor que el que debe enfrentar la GRAN EMPRESA, debido a diferentes causas, entre las que destaca que usualmente carece de la posibilidad de controlar significativamente su entorno.

En términos económicos, la PyME al contar sólo con una reducida cuota de mercado y no tener parentescos corporativos, carece del poder necesario para influir en la determinación de las tecnologías dominantes, en el nivel de precios, en el comportamiento de los canales de distribución, de proveedores, etc., lo cual implica mayor vulnerabilidad ante su entorno.

Esta situación se acentúa debido a que la PyME usualmente opera en un sólo mercado o en un número limitado de mercados, y ofrece una gama limitada de productos. Los límites en la base de productos y de mercados hace que su nivel de dependencia ante sus clientes sea alto y que su riesgo sea mayor y esté menos diversificado que en el caso de la GRAN EMPRESA.

Desde otra perspectiva, las características de la gestión de la PyME representan, en muchos casos, una fuente adicional de riesgo para la empresa. De hecho, la figura del gestor-propietario, para bien y para mal, tiene una influencia determinante en el desempeño de este tipo de empresas, ya que su visión y valores influyen todos los aspectos de la organización y su comportamiento suele ser menos adverso al riesgo que lo usual en los gestores de la Gran Empresa⁵.

5. Estas diferencias en el comportamiento de los gestores profesionales y los gestores propietarios han sido objeto de discusión desde tiempos de Adam Smith. En tiempos recientes han sido profusamente analizadas en la teoría de la agencia.

Mientras que en la GRAN EMPRESA, el equipo de gestión, (profesional en la mayoría de los casos), debe minimizar el riesgo y maximizar los beneficios de la empresa, bajo el control de diversas instancias de supervisión, como la junta de accionistas y el mercado de valores, en la PyME, el gestor-propietario es libre de establecer para su empresa los objetivos que considere convenientes, sin estar sancionado por ninguna instancia que garantice que se mantenga un cierto nivel de racionalidad económica y financiera.

Los objetivos del gestor-propietario pueden ser múltiples, y en ciertos casos, ajenos a las necesidades de la empresa⁶, lo cual es una fuente de riesgo e incertidumbre. De hecho, no todos los gestores-propietarios buscan maximizar los beneficios de la empresa, muchos de ellos sólo tratan de conseguir un cierto nivel de ingresos compatible con un nivel de actividad agradable, o disfrutar de una posición de prestigio y reconocimiento social.

La otra cara de la moneda está en el alto nivel de motivación del gestor-propietario de la PyME que está dispuesto a esforzarse al máximo, y a estar buscando constantemente nuevas oportunidades en el mercado, ya que de su actividad dependen los resultados de su empresa y con ello, sus ingresos personales. Por contra, el gestor profesional de la Gran Empresa, usualmente está más interesado en garantizar su seguridad y privilegios, que en obtener beneficios, ya que el vínculo entre los resultados de la empresa y sus ingresos no es directo.

6. Que es el criterio fundamental de racionalidad económica.

Además de la incertidumbre generada por la dependencia de un número limitado de productos y de mercados y por el comportamiento no necesariamente racional del gestor propietario, la PyME también es particularmente más vulnerable que la GRAN EMPRESA en el terreno financiero.

De hecho, suele tener problemas para obtener una financiación adecuada, lo cual acentúa su fragilidad ante los ciclos económicos, particularmente ante las crisis macroeconómicas que se han experimentado a escala mundial. En este sentido, una de las principales distinciones entre la PyME y GRAN EMPRESA es que la primera opera en un entorno con un nivel mayor de incertidumbre y riesgo.

HABILIDAD DE CAMBIAR: La segunda característica que define a la PyME es su habilidad de cambiar. Este atributo está directamente relacionado con sus posibilidades de sobrevivir y de alcanzar el éxito, debido a que, al no poder controlar los cambios que se producen en su entorno, debe poder adaptarse rápidamente a las nuevas circunstancias en que deba competir. Por este motivo, su probabilidad de cambiar y evolucionar es más alta que la de la GRAN EMPRESA.

El cambio en la PyME no sólo responde a su comportamiento adaptativo. Usualmente, este tipo de empresas debe modificar su estructura organizativa y estilo de gestión para poder llevar a cabo sus estrategias de crecimiento, de diversificación y de reducción de riesgos, así como para reaccionar ante situaciones imprevistas y aprovechar las oportunidades que se generan en su entorno.

Si se elimina del análisis la posibilidad de que la PyME asuma un comportamiento no racional, este argumento es aún más contundente, ya que en ese caso, el objetivo fundamental de la organización es maximizar sus beneficios, y para ello, usualmente debe desarrollar economías de escala, o ajustar e incluso cambiar de actividad para situarse en la posición adecuada para aprovechar las oportunidades de su entorno. Ambos objetivos implican su transformación.

“Como observa Penrose (1959), la transformación de una PyME en una gran empresa es comparable con la metamorfosis de una oruga en una mariposa. Conseguir dicha metamorfosis implica evolucionar a través de diversas etapas, en que el rol y el estilo de los gestores, así como la estructura de la organización requieren de constantes ajustes para adaptarse a las nuevas condiciones asociadas a la etapa en que se encuentre la empresa, y a su entorno” (Storey 1994 p.12).

El hecho de que la PyME esté cambiando y evolucionando constantemente genera una cierta inercia que permite y propicia que el cambio se pueda seguir realizando. Por una parte, al no contar con prácticas y equipos de gestión institucionalizados, su resistencia al cambio es baja. Por la otra, sus características internas le proporcionan flexibilidad, agilidad, habilidad de adaptación y habilidad de percepción del entorno.

Las características de la PyME que determinan su habilidad de cambiar son las siguientes:

1. Su tamaño reducido.

2. La centralización de las tareas de gestión en pocas personas, que permite una rápida toma de decisiones.
3. El bajo nivel de especialización, que permite que los miembros de la organización cambien de rol cuando es conveniente.
4. Mecanismos de organización y coordinación informales y flexibles. A diferencia de la GRAN EMPRESA donde se requiere de instrumentos específicos para que la organización pueda actuar como conjunto en la realización de la estrategia, en la PyME, la estrecha relación entre el gestor-propietario y los miembros clave de la organización, permite que la comunicación sea directa, agilizando la toma de decisiones y la implantación de las medidas acordadas.
5. Sistemas de información simples. Los flujos de comunicación en la PyME se producen por contacto directo entre los miembros de la organización, lo que hace innecesario que la empresa establezca mecanismos formales, que restan agilidad a la comunicación. Además, el gestor-propietario frecuentemente tiene contacto directo con sus clientes, situación que le permite entender sus demandas, preferencias y necesidades y explicarles las características de sus productos. Esto permite que la empresa pueda reaccionar con rapidez ante cambios de su entorno.

INNOVACIÓN: Usualmente se considera que la PyME juega un papel determinante en la innovación económica. Esta idea parte de Schumpeter (1950) quien señala que este tipo de empresas juega el papel de iniciador en los procesos de “destrucción creadora”, mediante la introducción de nuevos productos en el mercado⁷.

7. Concepto tomado de la presentación realizada por Dallmau Luis “Innovación Económica” en el TEC Campus Ciudad de México

Sin embargo, el papel de la PyME en la innovación no es tan claro, ya que si bien, un emprendedor puede crear una empresa para aprovechar una idea o descubrimiento, y que esto implique una ruptura tecnológica dentro de un mercado, o que puede diferenciar sus productos y atender nichos de mercado donde no son aceptados los productos estandarizados de la GRAN EMPRESA, también lo es que, una vez establecida dicha empresa, debe enfrentar diversas restricciones para poder realizar las inversiones necesarias para mantener la tasa de cambio necesaria para su ajuste con el entorno.

En otras palabras, la valoración de la capacidad de innovación de la PyME podría estar sesgada por el efecto de los nuevos entrantes en la actividad y por la alta mortalidad de empresas de este tipo, que dificultan la evaluación de la capacidad de innovación, a lo largo del tiempo, de este tipo de organizaciones.

Obviamente la PyME, vista como un conjunto, puede considerarse innovadora, pero falta profundizar en los determinantes de la capacidad individual de innovación de empresas ya establecidas.

Las dudas asociadas a la capacidad de innovación de la PyME, vista de forma individual tienen que ver con una situación paradójica: Por una parte este tipo de empresa normalmente carece de los recursos necesarios para realizar actividades de I+D, y por tanto, su capacidad de crear nuevos productos y procesos es muy limitada.

Pero por otra parte, su flexibilidad, su habilidad de cambiar y ajustarse, y la rapidez de sus reacciones, junto con la estrecha relación que se establece entre el gestor-propietario con los clientes y proveedores le proporciona una ventaja en la detección y aprovechamiento de las oportunidades del entorno mediante esquemas de innovación muy ajustados a las necesidades de sus clientes (Burns 1996).

Desde otra perspectiva, también resulta dudoso otorgar en exclusiva la responsabilidad de la innovación a la Gran Empresa, debido a que, si bien cuenta con recursos superiores para dedicar a I+D, tiene acceso a información tecnológica, se puede asociar con universidades y gobiernos etc. También debe enfrentar otro tipo de dificultades para innovar, asociados a la resistencia al cambio de su estructura jerárquica, a diversos problemas de comunicación, tanto internos como externos, y a la aversión al riesgo de los mercados financieros.

Las dificultades para determinar el papel de la PyME ante la innovación económica se reflejan en la evidencia expuesta en la literatura que reseña la investigación empírica sobre la relación entre el tamaño de la empresa y la innovación económica, cuya característica más notable es que no existen resultados concluyentes.

Si bien, esa literatura no es concluyente respecto de la importancia de las innovaciones generadas por la PyME, evidencia que este tipo de empresas ciertamente innova, y también refleja que existe diferencia entre el tipo de innovación que realizan la PyME y el de la GRAN EMPRESA, determinado principalmente por el nivel de inversión que cada una de ellas puede dedicar a I+D.

En muchos casos la PyME, al ser incapaz de adquirir equipos de alta tecnología o dedicar recursos a I+D, para innovar y conseguir costos competitivos, debe seguir rutas alternativas, que van desde el establecimiento de sistemas de trabajo flexible, el reaprovechamiento del equipo viejo, o centrarse en las posibilidades asociadas a sus recursos humanos.

La PyME aprovecha su flexibilidad y cercanía al mercado para establecer innovaciones que ajusten sus productos a las preferencias de sus consumidores. Dichas innovaciones se consiguen a partir del conocimiento creado por su propia actividad productiva.

En cambio, el patrón que sigue la GRAN EMPRESA en la innovación se basa en programas creados con ese fin específico, por lo que es más ordenado y sistemático que el seguido por la PyME. Su ventaja está en actividades donde los montos de inversión necesarios para generar nuevos productos y procesos son altos.

Estos patrones parecen tener una buena base empírica, ya que investigadores de diversos países han demostrado que entre el 50 y el 60% de la PyME innova, al menos de forma espontánea e incremental, y de esas empresas innovadoras, sólo del 5 al 10% innovan de forma más radical (Julien 1998).

En este sentido, es más relevante explorar qué determina el comportamiento innovador de la PyME, que establecer si ésta es más innovadora que la GRAN EMPRESA.

4. Los programas de apoyo del gobierno mexicano a las PyMEs, en el ámbito del comercio exterior.

4.1 El programa de modernización industrial y comercio exterior 1990-1994.

Con la llegada al gobierno de Salinas de Gortari, en 1988, se aceleró la realización de un conjunto de reformas radicales que cubrieron múltiples campos de organización institucional y de la actividad económica nacional, y que transformaron sustancialmente las condiciones macroeconómicas y de operación de las empresas.

En ese marco se aplicó el Programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994, el cual se basaba en el diagnóstico de que la industria nacional presentaba altos costos, bajos niveles de calidad y asignación ineficiente de recursos, provocados por un desarrollo industrial en el marco de una economía cerrada a la competencia con el exterior y bajo fuerte intervención gubernamental.

Conforme a este diagnóstico, el programa asumió que la apertura al exterior iniciada en 1986 sería el gran motor del cambio económico, ya que estimularía la competitividad de los sectores al propiciar la especialización según ventajas comparativas, al tiempo que permitiría economías de escala en el sector industrial, así como la adopción de tecnologías adecuadas.

En este contexto, el programa sostiene que las grandes empresas tienen capacidades competitivas diferentes para enfrentar la nueva competencia y por lo tanto, las que encabezarían esta transformación.

En contraste las Pyme eran caracterizadas como un agente económico que enfrenta “obstáculos” surgidos principalmente de su reducida escala productiva. Según dichos diagnósticos estos tienen limitada capacidad de negociación, bajos niveles de organización y gestión, atraso tecnológico, mano de obra poco calificada, reducida productividad, pobre acceso a la exportación, escasa disponibilidad de crédito y patrones de localización que no responden a una planificación de largo plazo.

Para enfrentar esos obstáculos, en el marco del Programa se formulo un programa específico que se denominó Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1991-1994.

Este comprendía siete acciones principales, mediante la cual se buscaba promover la asociación entre las Pyme: La subcontratación, el financiamiento, la capacitación, la difusión en el exterior, la desregulación y la simplificación administrativa así como el monitoreo y seguimiento de las acciones.

Dentro de los limitados alcances que tuvieron estas acciones, las más importantes fueron las de promoción, que se dieron mediante dos instrumentos básicos: las sociedades de responsabilidad limitada de interés público y de las empresas integradoras. Las primeras son empresas mercantiles creadas para agrupar empresarios con pocos recursos, principalmente artesanos y del micro industria. Por su parte, las empresas integradoras son asociaciones entre micro, pequeños y medianos empresarios que operan en una misma actividad, que buscan alcanzar economías de escala en una actividad o que se asocian para participar en licitaciones públicas. En mayo de 1993 se publicó el decreto gubernamental por el que se establecieron las integradoras como empresas de servicio para las micro, pequeñas y medianas empresas. En las integradoras pueden participar bancos de desarrollo y cualquier otro tipo de institución financiera a condición de que las empresas integradas aporten 75% del capital social. Los servicios prestados por las integradoras pueden ser de tipo tecnológico, de promoción y comercialización de diseño y subcontratación. El programa también contemplaba acciones para rearmar cadenas productivas mediante bolsas de subcontratación, de las cuales se constituyeron 10 en el país.

Estas se articulaban mediante el Centro Coordinador de la Red Mexicana de Subcontratación, sobre cuyos resultados no se dispone de mayor información.

Los apoyos gubernamentales provendrían del Régimen Simplificado de Tributación con vigencia por 10 años, sin que se estableciera un tope en los ingresos, lo que permitiría fomentar la capitalización de las empresas. También habría apoyos financieros dentro del Plan estratégico 1992-1994 implementado por Nacional Financiera (Nafin) para cumplir con su nuevo papel de banco de desarrollo para las micro, pequeñas y medianas empresas, que habían asumido créditos con esta institución desde 1989.

Este plan estratégico se aplicará a cuatro grandes áreas de desarrollo de la empresa; de los mercados financieros; regional, y empresarial... En el área de Desarrollo de la Empresa se estableció el Programa para la Micro y Pequeña empresa (Promyp) con el fin de proporcionar apoyos crediticios a este tipo de empresas mediante créditos concesionados otorgados por Nafin y operados principalmente por uniones de créditos, arrendadoras y afianzadoras.

El crédito a las Pyme otorgado por la red de intermediación operada por Nafin y el número de empresas apoyadas creció en forma acelerada hasta 1993 y cayó abruptamente a partir de la crisis de 1994; a finales de la década aun se mantenían en niveles muy bajos.

CRÉDITO OTORGADO A LAS PYMES POR LA RED NAFIN.

<i>AÑO</i>	<i>EMPRESAS APOYADAS</i>	<i>CRÉDITO ^{Al}</i>
<i>1989</i>	<i>4,963</i>	<i>466.1</i>
<i>1990</i>	<i>4,871</i>	<i>531.6</i>
<i>1991</i>	<i>9,181</i>	<i>1,240.9</i>

<i>1992</i>	<i>10,354</i>	<i>2,014.1</i>
<i>1993</i>	<i>12,451</i>	<i>2,789.8</i>
<i>1994</i>	<i>13,399</i>	<i>2,519.4</i>
<i>1995</i>	<i>3,792</i>	<i>287.8</i>
<i>1996</i>	<i>1,012</i>	<i>394.2</i>
<i>1997</i>	<i>1,465</i>	<i>338.9</i>
<i>1998</i>	<i>1,783</i>	<i>370.5</i>
<i>1999^a</i>	<i>896</i>	<i>192.3</i>

Fuente: Datos tomados de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

A1. Cifras en miles de pesos

Además de estos apoyos financieros el programa de SECOFI para las PyMEs brindaba capacitación y asesoramiento, sobre todo mediante el programa de Desarrollo Empresarial Nafin.

Dentro de este programa se formaron cerca de 2000 instructores y 500 promotores de nuevas formas empresariales asociativas, se impartieron más de 7000 cursos en 1993 y se llevaron actividades continuas de difusión mediante la red satelital de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)

4.2 El programa de modernización industrial y comercio exterior 1996-2000.

La administración de Zedillo llegó al gobierno en un marco de crisis financiera externa extremadamente grave, seguida de la quiebra del sistema bancario local. Los alcances de esta crisis pueden apreciarse en la caída de más de seis puntos porcentuales del PIB en 1995, mientras el PIB manufacturero caía en casi cinco puntos. La conjunción entre crisis financiera y caída del PIB provocó un impacto muy severo en las empresas en general, pero en especial sobre las PyMEs, como lo muestra una investigación del Centro de Estudios Económicos de la Canacindra, en ese estudio se señala que:

...en diciembre de 1994 existían 121,197 establecimientos manufactureros, mientras que en abril de 1995 se habían reducido a solo 115,341 debido al cierre de 5,856 establecimientos [...] El sector que más cierres registro fue el de productos metálicos, con el 24% de todos los establecimientos cerrados en el periodo. Otra de las ramas mas golpeadas por la secesión económica fue la del vestido, al contribuir con el 15.42% en la mortandad de empresas, mientras que cuero y calzado [...] desaparecieron 617 establecimientos, representando el 10% de los cierres en el periodo mencionado.³

Bajo este ambiente se promulgó el nuevo programa de política industrial y comercio exterior, el marco de negociaciones muy tensas con las cámaras empresariales. Este nuevo programa llevó a introducir nuevos y novedosos elementos sobre todo para la Pyme.

3. Citado en mesa sobre PyMES. (ACACIA)

Este nuevo enfoque propone las siguientes características: debe ser una política activa, aunque entendiendo por tal que el gobierno asuma la promoción empresarial sin interferir en los mercados; asimismo, debe ser integral en el sentido de vincular los diversos campos de acción de la política pública, también debe ser de largo plazo, mediante la participación de los empresarios en el diseño y planeación de la política, y, finalmente debe ser decidida en consenso con los sectores productivos.

Las estrategias de reforma económica y los programas industriales reseñados arrojan resultados heterogéneos para el conjunto del sector manufacturero y para las Pyme. En lo que hace al sector manufacturero, su desempeño se da con fuertes fluctuaciones a corto plazo en las tasas de crecimientos del PIB manufacturero entre 1989 y 1998 como se muestra en el siguiente cuadro. Luego de un fuerte crecimiento inicial en 1989 y 1990, se produjo una desaceleración que se transformó en recesión en 1993, con una breve recuperación en 1994, para luego enfrentar una brusca caída de casi cinco puntos al año siguiente, debido al estallido de la crisis. Esto fue seguido por una extraordinaria recuperación de 10.9 y 10% en 1996 y 1997, respectivamente, para desembocar en una desaceleración en 1998, cuando la tasa se redujo a 7.8% y continuó a la baja por los efectos de la crisis asiática.

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL Y MANUFACTURERO

(Precios de 1993)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1997	1998	
<i>Total</i>	4.1	5.2	4.2	3.5	1.9	4.5	-6.2	5.1	6.8	4.8
<i>Manufactura</i>	7.9	6.8	3.4	4.2	-0.7	4.1	-4.9	10.8	10	7.4

Fuente-. INEGI

Como se señalo, la piedra angular de la estrategia de reforma fue el desarrollo del comercio exterior como impulsor de un nuevo orden económico. En esta materia también los resultados son muy heterogéneos. El extraordinario salto en el monto y composición de las exportaciones manufactureras de México, cuyo total pasa de 31 mil millones de dólares a casi 106 mil millones entre 1991 y 1998.

El nuevo patrón de comercio exterior tiene problemas importantes. La mitad de las exportaciones manufactureras son de maquila, las exportaciones manufactureras sin maquila tiene un notable incremento alcanzando los 53 mil millones de dólares en 1998 que se explica por la expansión de las exportaciones de automóviles y otros equipos de transportes así como también del comercio intrafirma de empresas transnacionales.

COMERCIO EXTERIOR MANUFACTURERO

(Millones de Dólares)

	1991		1998	
	EXPORTACIONES	SALDO	EXPORTACIONES	SALDO
<i>Total con maquiladoras</i>	31,601.7	-14,025	10,5933	-10,108
<i>Total sin maquiladoras</i>	15,769	-18,145	53,069	-20,634
<i>Alimentos, Bebidas y Tabaco</i>	1,216	-1,368	3,210	-673
<i>Textiles, artículos de Vestir, industria del cuero.</i>	764	-631	3,899	753
<i>Industria de la madera</i>	190	-96	582	283
<i>Papel, Imprenta y Editorial</i>	233	-1,036	601	-1,630
<i>Química</i>	1,975	-1,369	3,921	-3,883
<i>Productos Plásticos y de Caucho</i>	173	-928	717	-2,468
<i>Otros productos minerales no metálicos</i>	630	228	1,469	522
<i>Siderurgia</i>	1,001	-1,221	2,648	-1,464
<i>Minero-Metalurgia</i>	751	185	1,525	63
<i>Productos metálicos,</i>	8,474	-11,658	33,816	-10,917

<i>maquinaria y equipo</i>				
<i>1. Para la agricultura y la Ganadería</i>	24	-152	34	-293
<i>2. Para Ferrocarriles</i>	10	-140	173	-105
<i>3. Para otros transportes y comunicaciones</i>	5,505	-1,866	19,783	6,198
<i>3ª Industria Automotriz</i>	5,278	-1.204	18,811	6,211
<i>4. Maquinaria y Equipos Especiales para industrias Diversas.</i>	1,735	-5,441	7,795	-10,870
<i>5. Equipo Profesional y Científico</i>	34	-815	108	-1,969
<i>6. Equipo y Aparatos Eléctricos y Electrónicos</i>	1,024	-2,963	5,349	-3,691
<i>7. Aparatos de Fotografía, Óptica y Relojería</i>	141	-283	574	-186
<i>Otras industrias</i>	364	-252	682	-1,220

<i>Manufactureras</i>				
-----------------------	--	--	--	--

Fuente: Banco de México.

4.3 Descripción los programas PyME digital 50 y 250.

PyME Digital 50.

Es un esquema de crédito que les permite a las micro, 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 PyME Digital 50

A través del Esquema Financiero PYME Digital 50 se busca incentivar el desarrollo de las MPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas), por medio de recursos que Bancomext presta 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); Así mismo 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. 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.
6. Vigencia de la línea de crédito: 3 años, revisable anualmente.
7. Plazos y períodos de amortización: Para el *ciclo económico* hasta 180 días 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.
8. 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.
9. Garantías: Cesión de derechos de las ventas de exportación directa y/o indirecta. No se requieren garantías hipotecarias, ni obligados solidarios.
10. 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; ò bien facturas contra recibos, 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.

11. 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. La empresa deberá cubrir, al momento de la firma del contrato, una comisión y cada año cumplido una comisión de renovación. 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 MN. más IVA.

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 resultado de la evaluación financiera sea satisfactoria a Bancomext.
- i. 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.

- 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 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.
- k. 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:

- l. 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.
- m. Evidenciar al menos dos pedidos surtidos, colocados por un exportador directo en los doce meses previos a la presentación de la solicitud.

- n. 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.

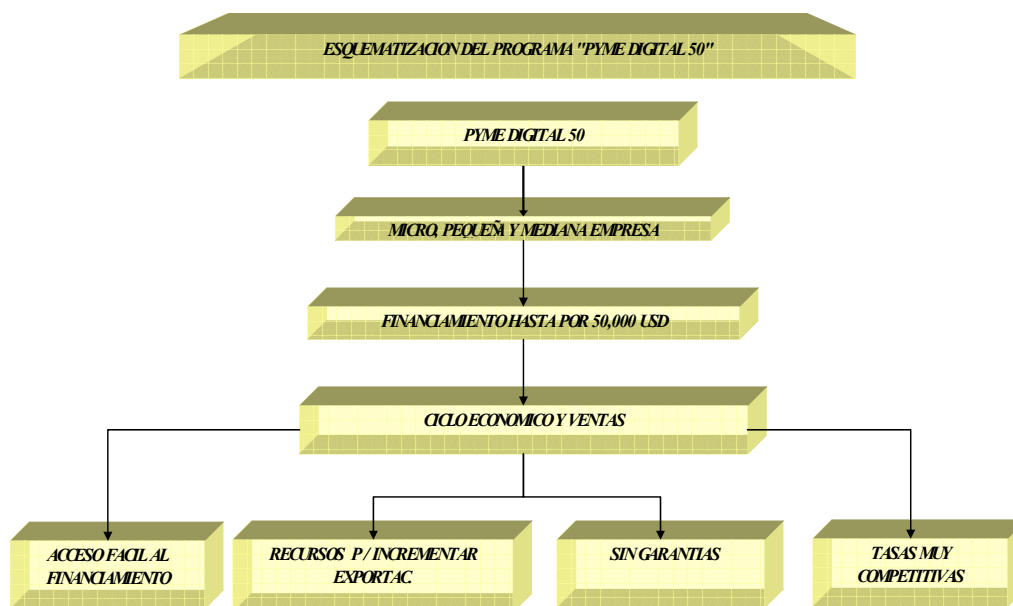
Para el caso de Ventas de Exportación:

- o. 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. Procedimiento para obtener el Financiamiento: Los solicitantes que deseen obtener el Financiamiento deberán contestar el Cuestionario Básico para PYME Digital 50, en caso de obtener las respuestas favorables, deberán proseguir con el llenado de la información en el archivo de Excel anexo en esa sección, el cual contiene la auto-evaluación y la solicitud de crédito. Lo anterior, permitirá determinar su elegibilidad contemplando los requisitos generales, de experiencia, sobre garantías y financieros.

Una vez que el solicitante haya verificado que cumple con los requisitos de elegibilidad y la evaluación financiera, deberá requerir la "Solicitud del Esquema Financiero PYME Digital 50" y obtener la documentación correspondiente para ser entregada al Centro Bancomext de su localidad, cubriendo por concepto de costos de tramitación USD 50, o su equivalente en moneda nacional, más IVA, cantidad que no es reembolsable independientemente del resultado de la evaluación.

En caso de que la evaluación de la solicitud sea favorable, Bancomext establecerá una línea de crédito a favor de la empresa.



Cuestionario Básico para solicitar PyME Digital 50

Antes de obtener los archivos que contienen la Solicitud de Crédito y la Evaluación para determinar su elegibilidad financiera e iniciar el llenado de la información, le solicitamos que responda con un "SÍ" o un "NO" a las preguntas del siguiente cuestionario básico:

Requisitos a cumplir

1. ¿La actividad de la empresa comprende alguna de las siguientes?
 - a. Exportación Directa
 - b. Exportación Indirecta (venta de bienes, insumos, partes o componentes a un exportador directo)
 - c. Es proveedor de servicios turísticos (hotel, restaurante o transporte turístico) en las zonas del Corredor Cancún-Tulum ó Los Cabos

d. Desarrollador de software

2. ¿Si produce manufacturas, éstas se encuentran comprendidas dentro de los Capítulos 15 en adelante del Sistema Armonizado para la Clasificación de Mercancías, exceptuando azúcar, cacao y tabaco?
3. ¿La empresa está legalmente constituida o tiene registro de la SHCP como persona física con actividad empresarial?
4. ¿Se encuentra al corriente de sus pagos con otras instituciones financieras, gubernamentales o de servicios?
5. ¿La empresa ha realizado durante los últimos 12 meses al menos dos ventas de exportación directa o indirecta, o en su caso, de servicios turísticos ó desarrollo de software?
6. ¿Está de acuerdo en que, de autorizarse el crédito, se incluya en el padrón de beneficiarios de la Secretaría de Economía información relativa al crédito?
7. ¿Está en posibilidad de otorgar la cesión de derechos de las cuentas por cobrar?
8. ¿Está en posibilidad de obtener un seguro contra riesgos comerciales cuando las ventas no se realicen por cartas de crédito?
9. ¿Su empresa cuenta con un número de empleados menor o igual a 250 si es del sector manufacturero, o bien, 100 si es de los sectores comerciales o de servicios?

Causas de Rechazo

10. ¿Presenta embargos?
11. ¿Está en huelga ó emplazada a huelga?
12. ¿Está en suspensión de pagos o concurso mercantil?
13. ¿Está declarada en estado de quiebra?

14. ¿Está recibiendo apoyos de programas federales enfocados a la constitución y fortalecimiento de fondos de garantías?

Si en las respuestas de "Requisitos a cumplir" contestó "SI" y en las de "Causas de rechazo" contestó "NO", ha concluido satisfactoriamente la primera fase de la auto-evaluación, entonces seleccione la opción "Solicitud Esquema Financiero PYME Digital 50" para continuar con la evaluación y obtener la solicitud de crédito. En caso contrario, es importante recordarle que no se le podrá otorgar el crédito en tanto no resuelva la causante de dicha negativa.

Solicitud Esquema Financiero PYME Digital 50

PYME DIGITAL 250

- Ventajas y Beneficios del esquema Financiero PyME Digital 250
- Determinar con rapidez si cumple con los requisitos para obtener el crédito
- Contratar el crédito en un tiempo reducido
- Oportunidad para la adquisición de maquinaria y equipo
- Recibir un crédito a tasas competitivas

Lineamientos del Esquema Financiero PyME Digital 250

Sujetos de Apoyo

Pequeñas y medianas empresas, tanto personas morales como físicas con actividad empresarial, que sean exportadores, proveedores de exportadores o que sustituyan importaciones y requieran capital de trabajo.

Destino del Financiamiento

<i>Tipo de Crédito</i>	<i>Plazo</i>	<i>Moneda</i>	<i>Porcentaje de Financiamiento</i>	<i>Plazo de Amortización</i>	<i>Documentación para Disposición</i>
Cuenta Corriente	Hasta 3 años revisables anualmente	Dólares ò Moneda Nacional	Hasta el 90% de los requerimientos de Capital de Trabajo	Semestrales	1.- Copia de pedidos, factura, ordenes de compra, o copia de contratos. 2.- Solicitud de disposición.
Cuenta Simple	Hasta 3 años	Dólares ò Moneda Nacional		Periódicas	

Garantías

Garantía hipotecaria en primer lugar de bienes inmuebles de propios o de terceros en zonas urbanas o suburbanas con una cobertura mínima de 1 a 1, más cesión de derechos de las cuentas por cobrar; en caso de no otorgar la cesión de cuentas, la cobertura mínima de la garantía hipotecaria deberá ser de 1.5 a 1.

Comisiones

Comisión de apertura pagadera a la firma del contrato.

Requisitos para obtener el Financiamiento PyME Digital 250

- En primer lugar, usted deberá llenar el cuestionario básico para solicitar el crédito, si sus respuestas fueron satisfactorias entonces seleccione la opción Cuestionario de Elegibilidad y Solicitud de Crédito.
- Llene el Cuestionario de Elegibilidad establecido para el esquema. Es importante señalar, que para tener acceso al crédito, el cuestionario deberá mostrar un resultado favorable.
- Una vez llenado el cuestionario, deberá incorporar la información de la solicitud de crédito que se encuentra en el mismo archivo del cuestionario de auto-evaluación, y adjuntar la información legal, financiera y administrativa que se señala en la solicitud de crédito.
- Presentará la solicitud de crédito y la documentación requerida al promotor del Centro Bancomext que le corresponda, cubriendo el pago para la obtención de los informes del buró de crédito.
- El promotor verificará el paquete de información, obtendrá informes del buró de crédito, determinará si se requieren aclaraciones o información complementaria y hará los trámites internos necesarios para autorizar el crédito.

- Una vez autorizado el crédito, se procederá a la firma del contrato correspondiente.
- Se podrá disponer de los recursos mediante la presentación de los pedidos, contratos o facturas correspondientes.

Cuestionario Básico para solicitar PyME Digital 250 Capital Trabajo

Antes de obtener los archivos que contienen el Cuestionario de Elegibilidad y la Solicitud de Crédito e iniciar el llenado de la información, le solicitamos que responda con un "SÍ" o un "NO" a las preguntas del siguiente cuestionario básico:

Requisitos a cumplir

1. ¿La actividad de la empresa comprende alguna de las siguientes?
 - a. Exportación Directa
 - b. Exportación Indirecta
 - c. Sustitución de importaciones
 - d. Iniciará próximamente alguna de las actividades anteriores
2. ¿La empresa está legalmente constituida, o es una persona física con actividad empresarial?
3. ¿Se encuentra al corriente de sus pagos con otras instituciones financieras, gubernamentales y de servicios?
4. ¿La empresa inició operaciones al menos hace 24 meses, o ha realizado durante los últimos 12 meses dos exportaciones directas o indirectas?
5. ¿Está en posibilidad de otorgar como garantía un bien inmueble libre de gravamen?

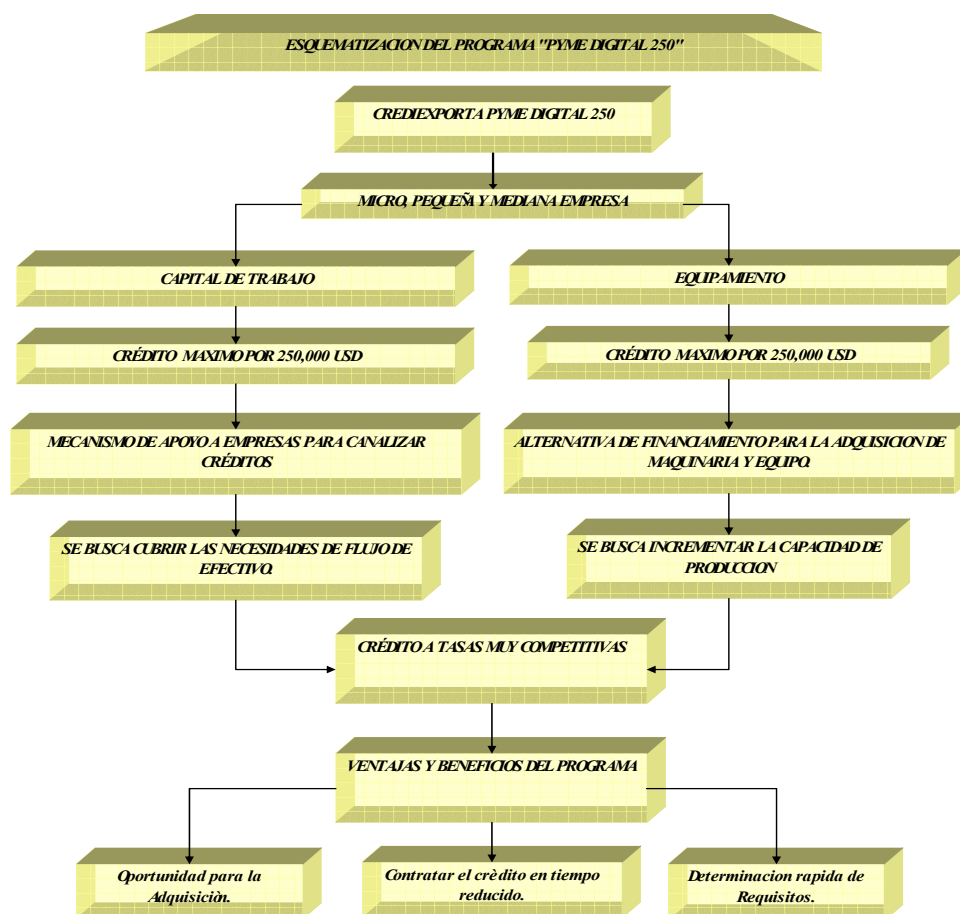
Causas de Rechazo

6. ¿Presenta embargos?

7. ¿Está en huelga ó emplazada a huelga?
8. ¿Está en suspensión de pagos?
9. ¿Está declarada en estado de quiebra?

Si en todas las respuestas de "Requisitos a cumplir" contestó "SI" y en todas las de "Causas de rechazo" contestó "NO", ha concluido satisfactoriamente la primera fase de la auto-evaluación, entonces seleccione la opción "Cuestionario de Elegibilidad y Solicitud de Crédito". En caso contrario, es importante recordarle que no se le podrá otorgar el crédito en tanto no resuelva la causante de dicha negativa.

[Cuestionario de Elegibilidad y solicitud de Crédito PyME 250 Capital Trabajo](#)



Cuestionario Básico para solicitar PyME Digital 250 Equipamiento

Antes de obtener los archivos que contienen el Cuestionario de Elegibilidad y la Solicitud de Crédito e iniciar el llenado de la información, le solicitamos que responda con un "SÍ" o un "NO" a las preguntas del siguiente cuestionario básico:

Requisitos a cumplir

1. ¿La actividad de la empresa comprende alguna de las siguientes?
 - a. Exportación Directa
 - b. Exportación Indirecta
 - c. Sustitución de importaciones
 - d. Iniciará próximamente alguna de las actividades anteriores
2. ¿La empresa está legalmente constituida, o es una persona física con actividad empresarial?
3. ¿Se encuentra al corriente de sus pagos con otras instituciones financieras, gubernamentales y de servicios?
4. ¿La empresa inició operaciones al menos hace 24 meses, o ha realizado durante los últimos 12 meses dos exportaciones directas o indirectas?
5. ¿Está en posibilidad de otorgar como garantía un bien inmueble libre de gravamen?

Causas de Rechazo

6. ¿Presenta embargos?
7. ¿Está en huelga ó emplazada a huelga?
8. ¿Está en suspensión de pagos?
9. ¿Está declarada en estado de quiebra?

Si en todas las respuestas de "Requisitos a cumplir" contestó "SI" y en todas las de "Causas de rechazo" contestó "NO", ha concluido satisfactoriamente la primera fase de la auto-evaluación, entonces seleccione la opción "Cuestionario de Elegibilidad y Solicitud de Crédito". En caso contrario, es importante recordarle que no se le podrá otorgar el crédito en tanto no resuelva la causante de dicha negativa.

[Cuestionario de Elegibilidad y solicitud de Crédito PyME 250 Cáp. De Trabajo](#)

[Cuestionario de Elegibilidad y solicitud de Crédito PyME 250 Equipamiento](#)

ESQUEMA FINANCIERO PROGRAMAS PYME DIGITAL 50 Y 250

PROGRAMAS	PYME DIGITAL 50	PYME DIGITAL 250
TERMINOS		
EMPRESAS A APOYAR	Empresas o Personas Físicas con actividad Empresarial que sean exportadores directos o indirectos.	Pequeñas y medianas empresas tanto personas morales como personas físicas con actividad empresarial, que sean exportadores, proveedores de exportadores o que sustituyan importaciones.
DESTINO	Financiar las compras de materias primas; la producción; acopio; existencia de bienes terminados o semiterminados. La importación de insumos y la adquisición de otros servicios.	Financiar las compras de materias primas o insumos, sueldos de mano de obra directa o acopio de existencias de producto terminado o semiterminado y/o ventas de exportación directa o indirecta.
SECTORES A APOYAR	Manufacturas, desarrollo e software y proveduría de servicios turísticos para los corredores Cancún-Tulum y los cabos, servicios turísticos.	Cualquiera que aplique los puntos anteriores del destino del financiamiento.
TIPO DE CRÉDITO	Mediante un Contrato de Cuenta Corriente, ratificado por corredor o Notario Público.	Mediante un Contrato de Cuenta Corriente, ratificado por corredor o Notario Público.
LINEA DE CRÉDITO	El monto de la línea de crédito podrá ser autorizada hasta por USD 50,000 o su equivalente en moneda nacional.	El monto de la línea de crédito podrá ser autorizada hasta por USD 250,000 o su equivalente en moneda nacional.
VIGENCIA DE LA LINEA	3 Años Revisable anualmente	Hasta 3 Años revisable Anualmente
PLAZOS Y PERIODOS DE AMORTIZACION.	Para Ciclo Económico: Hasta 180 días a partir de la fecha de disposición. <u>Para Ventas de Exportación</u> : El correspondiente a la fecha de vencimiento de la factura de exportación.	Hasta 3 Años revisable Anualmente
PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO	Para el Ciclo Económico: Hasta el 70% del pedido, contrato o carta de crédito. <u>Para Ventas de Exportación</u> : Hasta el 100% del monto establecido en la declaración de embarque.	Hasta el 90%
GARANTIAS	Cesión de Derechos de las ventas de Exportación directa y/o indirecta.	Garantía hipotecaria en primer lugar de bienes inmuebles de propios o de terceros en zonas urbanas o con una cobertura mínima de 1 a 1, más cesión de derechos de las cuentas por cobrar.
MECANISMO DE DISPOSICION	Para Ciclo Económico: Presentar Copia de pedidos, contratos o cartas de crédito irrevocable de exportación. <u>Para Ventas de Exportación</u> : Carta de Crédito irrevocable o bien Facturas, contrarrecibos u otros títulos similares.	Una vez confirmada la línea de crédito se solicitarán algunos documentos con relación al fin del crédito.
COMISIONES	USD 50.00 Por Gastos de Tramitación, además de cumplir con una comisión de cada año por renovación.	USD 50.00 Por Gastos de Tramitación, además de cumplir con una comisión de cada año por renovación.
METODOLOGIA DE VALORACION PARA EL OTORGAMIENTO DE LA LINEA.	Por medio de los cuestionarios a elaborar por parte de las empresas y el análisis satisfactorio de los archivos de excel.	Por medio de los cuestionarios a elaborar por parte de las empresas y el análisis satisfactorio de los archivos de excel.

4.4 Organismos participantes en lo programas PyMEs digital 50 y 250.

A) Secretaria de Relaciones Exteriores.

Ricardo Flores Magón No. 2 Tlatelolco, Cuauhtemoc, C.P. 06995, México D.F.
Tel. 5063-3000.

Pagina Web. <http://www.sre.gob.mx/>

B) Secretaria de Economía.

*Av. Puente de Tecamachalco No. 6 Col. Lomas de Tecamachalco, Naucalpan,
Edo. De México Tel. 5729-9300 (Normas, Delegación Metropolitana y Minería)

*Av. Insurgente sur 1940 col. Florida Del. Álvaro Obregón C.P. 01030 Tel.
5229-6100.

Pagina Web. <http://www.economia.gob.mx/>

C) Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

- Av. Canal de Miramontes No. 2600, Zapamundi, Área Bancaria, Del. Coyoacán C.P. 04890 México D.F. Tel. 5227-0297
- Insurgentes Sur No. 1971 Nivel Terrazas, Del. Álvaro Obregón, Col. San Ángel Inn C.P. 01060 Tel. 5447-4070
- Av. Insurgentes Sur No. 14, PB. Del. Cuauhtémoc, Col. Juárez C.P. 06600 México D.F. Tel. 9158-2660.
- Av. Avena No. 630, Col. Granjas México, Del. Iztacalco, C.P. 09089. México D.F.
- Pagina Web. <http://www.shcp.gob.mx/>

D) Bancomext.

- Periférico Sur No. 4333, 3er Piso Ote. Col. Jardines de la Montaña, 14210, México D.F. Tel. 5449-9424
- Blvd. Adolfo Ruiz Cortines No. 4284, Col. Jardines del Pedregal de San Ángel, Del. Coyoacán, 04500, México D.F. Tel. 5449-0600
- Philadelphia s/n Esq. Dakota, Centro Internacional de Exposiciones y Convenciones – CIEC/WTC-PB, Col. –Nápoles, Del. Benito Juárez, 03810, México D.F. Tel. 5488-2893, 2895,2897

- En el Interior de la Republica Mexicana.

<http://www.bancomext.com/>

- E) Las Micro, pequeñas y medianas empresas.

Directorio de Exportadores.

<http://www.bancomext.com/bancomext/portal/marco.jsp?cveApp=1>

- F) Nacional Financiera.

Nafin, Insurgentes Sur 1971, Col. Guadalupe Inn 01020, México DF, Tel. (5) 325-6000, 1800-0007777, <http://www.nafin.gob.mx>

4.5 Viabilidad de los programas PyME digital 50 y 250, he impacto de estos en las PyMEs mexicanas.

En este apartado hablaré de los resultados que han tenido estos programas, y que tanta aceptación han tenido en nuestras empresas. Iniciare hablando acerca de que por cada 10 PyMEs que solicitan cualquiera de los dos créditos (Pyme Digital 50 y 250), solo 2 logran cumplir con todos los requisitos que Bancomext solicita para el otorgamiento de los créditos, además que de estas dos ninguna obtienen el monto máximo del crédito; por lo tanto podemos definir que las empresas mexicanas no están por un lado, lo suficientemente fuertes hablando en términos económicos y financieros; y por el otro lado el marco legal en el que se estipulan los lineamientos de los créditos son muy agobiantes, lo que obliga a las empresas a no solicitar estos créditos e incluso buscar financiamiento de otras formas.

Es lamentable la situación por la que están pasando las empresas mexicanas, y me refiero en general no solo a las PyMEs sino también a las grandes empresas, y sobre todo a aquellas grandes empresas que aun son de capital mexicano mayoritario, ya que son estas, junto con las PyMEs, las que están sufriendo en serio la tan famosa globalización, es aquí donde los organismos públicos y descentralizados del estado, debieran aplicar todas las herramientas necesarias para evitar que empresas transnacionales compren las baratas empresas mexicanas. Sin embargo a pesar de los esfuerzos que Bancomext y otras están poniendo no es suficiente para reactivar los mecanismos necesarios para promover el crecimiento de las PyMEs.

Por el momento en México se vive una etapa de incertidumbre en la que los inversionistas y los líderes de las organizaciones, declinan el uso de algunas de las herramientas existentes en el mercado por el temor de no poder liquidarlas a tiempo y en forma y con esto ocasionarse un mayor problema del que ya tenían. La viabilidad de los programas aquí mencionados, esta en tela de juicio debido a que no se cuenta aun con un censo en el que se determine que tan eficiente han sido estos programas para la economía mexicana y en especial para las PyMEs, por el lado en el que podemos hablar es en el que se debería manejar de una forma mas fácil el acceso a estos créditos ya que tal parece que los organismos encargados de otorgarlos, solicitan que las empresas no necesiten estos para poder otorgárselos, actualmente se tiene un registro de aproximadamente 9,000 empresas exportadoras en el directorio nacional de exportadores de Bancomext. Por lo tanto considero una buena alternativa estos créditos para empresas que no tienen serios problemas financieros o económicos, ya que si tal es el caso en lugar de apoyar su crecimiento, esto afectara su funcionamiento futuro.

5. Conclusiones y recomendaciones.

Como se desprende del análisis del contexto económico, social y la situación de las PyMEs en nuestro país, y si consideramos sólo la estructura del patrón o modelo de crecimiento actual y vigente en México, las perspectivas de desarrollo de la pequeña empresa parecen cerradas, la economía mexicana va hacia una polarización creciente de grandes empresas y micro negocios, dando cabida a las empresas pequeñas sólo en nichos de mercado específicos del sector manufacturero, en donde cerca de 5 mil empresas emplean, actualmente, a un cuarto de millón de trabajadores; en los servicios, donde cerca de 15 mil establecimientos, ocupan a 400 mil trabajadores y, principalmente, en el comercio, donde más de 60 mil empresas dan empleo a 600 mil trabajadores. Pero esto no conviene ni al país, ni a su población pues se sustenta en la explotación intensiva de una mano de obra abundante y poco calificada, en el pago de bajos salarios, lo que se traduce en niveles de bienestar bajos y una creciente desigualdad y pobreza, sin aprovechar los recursos y riquezas que tiene el país, por lo que resulta indispensable modificar el modelo de desarrollo y basar el crecimiento en un nuevo modelo que aproveche las experiencias exitosas de otros países y se sustente en el desarrollo regional, de las pequeñas y medianas empresas y en el aprovechamiento total de nuestros recursos y riquezas, en la acumulación creciente de capital humano y físico que permita la obtención de niveles cada vez más altos de bienestar y una mejor distribución del ingreso.

Para obtener ritmos más altos de desarrollo, una mejor distribución del ingreso y niveles más elevados de bienestar será necesario promover el desarrollo regional de la pequeña y mediana empresa tanto pública como privada, a través de la descentralización pública de los servicios de salud, educación e infraestructura urbana e industrial y de la promoción de las industrias ligeras intensivas en el uso de factor trabajo: el vestido y el calzado, la industria del juguete, los alimentos, los artículos para el cuidado personal, la elaboración de muebles, el comercio, el turismo y los demás servicios, estos sectores deben dar mayor fortaleza al sector formado por las grandes empresas para que juntos proporcionen al país un mayor crecimiento y bienestar.

En general hemos observado algunos factores de participación de las PyMEs en la economía mexicana, dado que estas organizaciones, enfrentan grandes problemas debido a la globalización en la que estamos inmersos y a la movilidad de estas en el mercado, esto a consecuencia de las grandes empresas que absorben la mayoría de la demanda de la sociedad, dejando con una pequeña porción a las PyMEs, sobreviviendo a base de prestamos directos con los proveedores, lo que ocasiona problemas de flujo de efectivo y apalancamiento de sus cuentas, mas claramente el problema se enfoca en la liquidez tanto de sus cuentas por cobrar como en sus cuentas por pagar, es aquí en donde se necesita el apoyo del estado para subsanar estas carencias en las PyMEs mexicanas, probablemente esto no suceda en el corto plazo, ya que la situación económica del país en estos momentos es de incertidumbre ante la inversión, además la inversión y ahorro que podría reactivar nuestra economía, gira alrededor de las transnacionales, ya que solo son ellas las que asumen los riesgos de invertir, tanto en instrumentos financieros como en infraestructura y desarrollo, esto claramente no sucede con la PyMEs, ya que estas la mayoría del tiempo no generan grandes utilidades, al contrario la mayoría del tiempo trabajan en números rojos, debido al alto precio de las materias primas (en el caso de las productoras y transformadoras), los altos impuestos y aranceles que el estado ha promovido, incluso solo para la creación de estas, ya no hablemos en el transcurso de su trabajo y desarrollo de sus actividades cotidianas.

Un ejemplo muy claro es, la empresa mexicana que elabora bolsas de mercado, tiene un costo de producción de \$20 pesos, las cuales se ofrecen a \$30 pesos cada una, generando un ganancia de \$10 pesos, de los cuales \$2 pesos por cada una es de el servicio de llevar el producto al lugar de venta y \$3 pesos mas por empaques para transportar los artículos, resultando una ganancia neta de \$5 pesos por cada bolsa.

En tanto una empresa que se dedica a comercializar el mismo producto, paga \$ 7 pesos por cada bolsa traída de china, la empresa comercializadora vende estas bolsas a \$17 pesos cada una, precio muy por debajo del precio de la empresa mexicana, la ganancia de la segunda empresa es superior a comparación de la otra en más de un 100%. Este ejemplo lo que pretende es demostrar la gravedad de la situación en México en cuanto al apoyo a las PyMEs, para lograr impulsarlas y que se fortalezcan, se necesita agrupar en pequeños círculos que generen o cubran las necesidades de empleo, abasto de satisfactores y reactiven la economía, generándose cada vez mas en el transcurso del tiempo y desarrollo de las mismas.

En otro sentido debemos señalar que actualmente las instituciones tanto públicas como privadas están girando la vista hacia las PyMEs, lo que contribuye a su desarrollo y genera grandes expectativas para los siguientes años.

El porvenir es prometedor. Cada vez más bancos comerciales abren sus puertas e impulsan el crédito para las PYMES, y la estabilidad económica respalda el apoyo a un sector que aporta alrededor de un tercio del PIB y emplea a 64% de la población en México.

Alberto Equihua, director de Análisis en la Coparmex, asegura que para que el crédito a PYMES tenga buena salud debe haber estabilidad macroeconómica, con el fin de que disminuyan las tasas de interés. Sobre todo, es preciso desechar el financiamiento por proveedores, que “disminuye la capacidad de crecimiento de las empresas y limita sus recursos”, afirma.

También deben profesionalizarse las organizaciones modestas: “Si bien el banco tiene que apoyar, el empresario debe ser un profesional –asevera Kahajira– No se vale decir ‘papá gobierno ayúdame y rescátame’ y esperar que las cosas queden arregladas, aunque eso tenga un costo social para todos, como ha ocurrido en los últimos años.”

Otra solución es la que sugiere García de Alba: reclamar a la banca créditos más accesibles fijando un tope a la tasa, y respaldarlos con los fondos de garantía de la Secretaría de Economía. Ésta asumirá las pérdidas en caso de que el emprendedor no tenga dinero para pagar su deuda con el banco.

Fernando Rossell no confía en estas propuestas. Suministros y Refacciones para Corrugados, la empresa de la que es gerente, sufrió en carne propia los efectos de un crédito concedido en 1994. Llegó la crisis galopante y casi se hundieron. La situación económica actual tampoco ayuda, dadas las condiciones que exigen los créditos, que también complican el esquema. “Estamos todos atorados en la cadena: ‘yo no pago y a mí no me pagan, el de delante y el de detrás’, como los elefantitos.”

El subsecretario para PYMES, García de Alba pide paciencia y piensa que no sería sano que el crédito resucitara de forma explosiva. “Es un proceso para ver al mismo tiempo que la banca ya está soltando el dinero, pero el empresario también lo está pagando y teniendo cuidado.” El tiempo se encargará de las respuestas.

Algunas recomendaciones que podría yo hacer al respecto de los créditos que esta promoviendo Bancomext son los siguientes:

- Tener en cuenta que aunque la estabilidad económica del país es buena no siempre favorece a todos los sectores, se debe considerar para la solicitud de un crédito, muchas variables que influyen al final del plazo estipulado para la liquidación de este. Actualmente las tasas de interés a comparación del año anterior (2003) están con un leve retroceso, en términos de ganancia estamos en niveles muy por debajo de la que se gano el año anterior esto es; Para Agosto de 2003 se pagaron tasas promedio de 6.5 % (información proporcionada por Actinver S.A. de C.V.) actualmente se esta pagando el 2.83% , esto nos lleva a concluir que no estamos del todo bien en cuestión de tasas de interés, por el contrario el año pasado se pagaron tasas por créditos aproximadamente de 32% anual, es decir si la Tasa de interés de interbancaria de equilibrio (TIIE), estaba en niveles de 8 y 9 %, los bancos cobraban hasta 25 puntos arriba de esta lo que mermaba en la bolsa de los que tenían algún crédito, hoy en día la tasa esta oscilando entre 34 y 35 % e incluso algunos bancos están cobrando hasta el 45% de tasa de interés anualizada.

- Se debe entender que este tipo de créditos que se están estudiando, en términos generales son para el apoyo a los exportadores, PyMEs que tienen la capacidad de exportar sus productos y que tienen la necesidad de incrementar sus ingresos mediante la exportación, por lo tanto necesitan un apoyo financiero para invertir en los procesos o en la infraestructura necesaria para lograr su objetivo. No se debe perder de vista que estos apoyos tienen un costo para la empresa, en diferentes niveles dependiendo el tipo de crédito que se haya solicitado, por lo tanto se necesita comprender la naturaleza de la solicitud de un crédito, y esto es; tener la solvencia para liquidar algún bien o bienes en un tiempo determinado, estando en el entendido de que al no cumplir con la obligación contraída, generará el interés antes pactado. Entonces concluimos con que un crédito solo es necesario si no se tiene por el momento la liquidez necesaria para solventar las necesidades de la empresa, y que esta a su vez en un periodo de tiempo obtendrá estos recursos ya sea por la venta de algún producto o interés y liquidará su deuda ante la instancia correspondiente.
- Otra recomendación en términos más específicos sobre estos programas de Bancomext es, que están dirigidos a pequeñas y medianas empresas que tienen una actividad con el extranjero muy estrecha y que por lo tanto manejan una cantidad mayor de efectivo. Además de que sus ciclos económicos, son más largos tienen mayor capacidad de recuperación y menos tiempo que otras, entiéndase a los ciclos económicos como, el proceso por medio del cual las empresas obtienen dinero de la cobranza de las facturas a los clientes y también se realiza el pago de facturas a los proveedores, esto debe estar compensado; es decir el tiempo de crédito otorgado a los clientes no debe ser mayor a lo que nosotros tenemos de crédito para pago de facturas a los proveedores.

6. BIBLIOGRAFIA.

Barreda, A. Producción estratégica y economía mundial. Ceceña, A. E. ED. Siglo XXI, México, 1995.

Burns, Paúl. Introduction: the significance of small firms, en Small business and entrepreneurship, Macmillan Business (1996) Julien, Pierre-André. The state of the art is small business and entrepreneurship, Ashgate, 1-45 (1998)

Calva, J. L.; Pérez Industria manufacturera. Llamas; Capedeville desarrollo bajo un modelo alternativo. ED. UAM-X. , México 1996.
XXI – ILET, México 1990.

Casar; Márquez; La organización industrial en México. Marván; Rodríguez ED. Siglo

Castillo, A.; 100 multinacionales. Romero López, M.A. ED. Revista Expansión, Número 774, sep. 15. México, 1999.

Chávez; García; Estudios sectoriales de las manufacturas Montserrat; Robles; mexicanas. Taboada y Velázquez ED. UAM-A, México, 2000.

Diana R. Villareal González. (Compiladora). “La política económica y Social de México en la Globalización”. Universidad Autónoma Metropolitana. 2002

Federico Novelo Compilador. La Política Económica y Social de la Alternancia. Revisión Crítica. Universidad Autónoma Metropolitana. 2003

José Flores Salgado “De la Sustitución de Importaciones al Objetivo de la Industrialización Orientada a la Exportación en México. Alcances y Límites.”

Universidad Autónoma Metropolitana.

Ma. Antonieta Correa Serrano, Roberto Gutiérrez Rodríguez “Tendencias de la Globalización en el Nuevo Milenio” 2002 Universidad Autónoma Metropolitana.

Nafinsa, “La evolución de la inversión extranjera en México en 1994” En el mercado de valores, abril de 1995.

Pickle Hal. 1998 “Administración de Empresas Pequeñas y Medianas.” ED. Limusa Noriega Editores

Roberto Hernández Sampieri Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio. “Metodología de la Investigación “ ED. Mc-GrawHill.

Wilson Pérez y Giovanni Stumpo. (Coordinadores) “Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina y el Caribe.” CEPAL Siglo XXI

7. HEMEROGRAFIA.

REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR

Artículos:

Análisis Kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México. 1998-2000.

Comercio Exterior, inversión Extranjera y Grandes Empresas de México.

Crisis Financiera y Regulación política en América Latina.

Exportaciones y Crecimiento Económico en América Latina. La evidencia Empírica.

La apertura de México y la Paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistemática.

Comercio Exterior: medio siglo de compromiso intelectual.

REVISTA CONTACTO PYME

Artículos:

Pavor al Crédito, Yolanda Ruiz y Silvia Ansorena Oct. 15, 2003

La sobrevivencia de las PyMEs. Ernesto Fibras Vega. Jul. 19, 1995

¡A Exportar! Lolbè Corona. Nov. 13, 2002



Casa abierta al tiempo

Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

D.C.S.H.

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

LIC. ADMINISTRACION.

***“SITUACION Y PERSPECTIVA DE LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA EN MEXICO. EL CASO DE LOS
PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACION PYME
DIGITAL 50 Y 250.”***

**TESINA PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADO EN ADMINSTRACION.**

PRESENTA:

CHRISTIAN ERIK CEDILLO ESLAVA


ASESOR:

MAESTRO: ADALBERTO CABELLO CHAVEZ

ENERO,2005.