



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO
DE
HIDALGO**

INSTITUTO DE CIENCIAS ECONÓMICO-ADMINISTRATIVAS

TESIS

***“UN MODELO DE INSERCIÓN EN EL MERCADO
INTERNACIONAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LAS
PYME TEXTIL Y DEL VESTIDO
DEL MUNICIPIO DE TULANCINGO HIDALGO”***

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR

P R E S E N T A

P.D.L.C.E MIREYA MURILLO RAMÍREZ

A S E S O R

M.E ROBERTO MORALES ESTRELLA

PACHUCA DE SOTO HIDALGO, ENERO 2006

INDICE

Planteamiento del Problema	I
Objetivos	
General	
Específicos	
Hipótesis	II
Justificación	
Tipo de Investigación	III

INTRODUCCION

CAPITULO I

Surgimiento de la Industria Textil y del Vestido a nivel Nacional.

1.1 Industrialización en México	1
1.2 Antecedentes de la Industria Textil y del Vestido.....	6
1.3 Clasificación Industrial Nacional.....	13
1.4 Participación de las entidades federativas en el contexto nacional incluye el PIB, y Balanza Comercial, para dimensionar su importancia y participación	32
1.5 Las PYME en México. “La importancia en la estructura productiva”.....	43

CAPITULO II

Legislación de la Industria Textil y del Vestido

2.1 Alcance de los distintos programas de Apoyo y Fomento Industrial.....	52
2.2 Programas de Fomento, destacando el Programa PROSEC y la Industria Textil y del Vestido.....	65
2.3 Establecimiento de CUPOS para la industria Textil y del Vestido.....	74
2.4 Marco Jurídico de las PYME.....	82

CAPITULO III

Desarrollo de las PYME de la Industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo Hidalgo.

3.1 Zona Industrial Tulancingo Hidalgo.....	87
3.2 Desarrollo de la Industria Textil Y del Vestido en el municipio de Tulancingo Hidalgo.	93
3.3 Innovación tecnológica de las PYME Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo Hidalgo.....	97
3.4 Participación de las PYME exportadoras de la Industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo Hidalgo.....	100

CAPITULO IV

Aplicación del modelo de Internacionalización de las PYME.

4.1 PYME en la Internacionalización.....	104
4.2 Estrategias de Comercialización.....	111
4.3 Dupla Producto-Mercado.....	114
4.4 Matriz Genérica de las PYME.....	116

CONCLUSIONES

GLOSARIO	IV
-----------------------	-----------

BIBLIOGRAFIA.....	VII
--------------------------	------------

ANEXOS.....	XI
--------------------	-----------

Metodología:

Planteamiento del Problema

El rezago tecnológico y por ende la productividad, así como la falta de procesos de gestión e innovación, han propiciado que la competitividad de la planta industrial Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo se haya reducido, perdiendo posicionamiento en los mercados tanto nacionales como internacionales.

Objetivo General

Evaluar el desarrollo tecnológico de las PYME Textiles y del Vestido que sean base para la toma de decisiones que impulsen la competitividad.

Objetivos Específicos

Impulsar las internacionalizaciones de las PYME Textil y del Vestido, establecidas en municipio de Tulancingo, con base a un modelo de inserción que contemple el desarrollo de la competitividad de esta rama industrial.

Dimensionar el impacto económico y social de la actividad Industrial del ramo Textil y del Vestido, en los niveles local, regional y estatal (1995-2005)

Realizar un diagnostico de la participación en el mercado internacional de las PYME Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo, en el periodo que comprende de 1995 al 2005

Analizar el surgimiento de la Industria Textil y del Vestido a nivel Nacional

Establecer la legislación que por ende genera beneficios para la Industria Textil y del Vestido

Establecer el desarrollo que han tenido las PYME así como Industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo Hidalgo.

Instrumentar un Modelo de inserción Internacional competitivo, para las PYME del ramo Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo

Hipótesis

El impulso de programas de desarrollo tecnológico, para la innovación de las PYME Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo, la implementación de estrategias y la elaboración de un modelo de inserción, incrementará la capacidad competitiva, y por ende su proceso de internacionalización

Justificación

Es de suma importancia el análisis de estudio de este tema, ya que la Industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo y en el estado de Hidalgo, son actividades fundamentales en su desarrollo social y económico, la generación de empleos como principal punto, le ha permitido a la población tener un mejor nivel de vida, lo que nos exige estar a la vanguardia en cuanto a los negocios, el desarrollar una cultura exportadora competitiva en nuestras PYME, nos permitirá competir con grandes empresas.

La identificación de apoyos en las diferentes CAMARAS / SECRETARIAS, nos permiten estar en condiciones de poder incursionar en nuevos y mejores mercados, de poder ser competitivos y no tener miedo en la toma de decisiones para iniciar a exportar. Los empresarios de hoy deben de saber que tenemos mucho que ganar, y que si se planifica adecuadamente la exportación, se obtienen resultados altamente satisfactorios para las empresas. La cadena fibras - textil - vestido contribuye de manera importante al PIB Nacional y ha sido uno de los

sectores con mejor desempeño económico desde la firma del TLC de América del Norte, atrayendo importantes inversiones y dando empleo a muchos mexicanos.

Tipo de Investigación

De acuerdo a la revisión de la literatura, al inicio de la investigación se utilizó el Tipo de Estudio Descriptivo, ya que se recopiló información necesaria para el desarrollo de un segundo tipo de Estudio Exploratorio, a través del empleo de encuestas y entrevistas efectuadas a las PYME de la Industria Textil y del Vestido establecidas en el municipio de Tulancingo, Hidalgo, así mismo se efectuó una minuciosa selección y depuración de información que permitiera la obtención de datos trascendentes para el desarrollo de la investigación, finalmente el Estudio Explicativo se presenta en el capítulo denominado aplicación del modelo de inserción de las PYME.

Así mismo en la metodología empleada para el desarrollo de esta tesis, se utilizaron métodos cualitativos y cuantitativos, donde fueron desarrolladas investigaciones documentales a través de archivos históricos, revistas especializadas, Leyes, Constituciones, Diarios Oficiales y complementando dicho trabajo la investigación de campo, por medio de entrevistas a ejecutivos de las PYME Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo Hidalgo, funcionarios de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Secretaria de Economía, y visitas a la PYME Textiles y del Vestido del municipio.

INTRODUCCIÓN

La elaboración de Textiles, es una antigua tradición mesoamericana, por lo que en la actualidad, la Industria Textil y del Vestido es un sector estratégico en México, por su importante contribución al Producto Interno Bruto, las exportaciones, las inversiones y la generación de empleo, es por ello la importancia del análisis de la Industria Textil y del Vestido y su constante participación con las Pequeñas y Medianas Empresas, en el ámbito estatal, municipal, nacional e internacional.

Así mismo es importante especificar el lugar que ocupan las PYME en la escena internacional, ya que estas tienen el interés de trascender, en este caso de exportar su gama de productos al mundo, pero todas tienen en mente que rebasar fronteras implica correr riesgos y realizar inversiones crecientes por lo que se tendrá que evaluar el desarrollo tecnológico de las PYME Textiles y del Vestido del municipio de Tulancingo Hidalgo, que sean base para la toma de decisiones que impulsaran la competitividad.

El surgimiento de la Industria Textil y del Vestido en México es parte de esta investigación, ya que permitirá identificar los sucesos que influyeron de manera importante en el desarrollo de la industria Textil y del Vestido.

Cabe mencionar que la importancia que tendrá la identificación de los actuales apoyos emitidos por las cámaras y secretarías, para las PYME de la Industria Textil y del Vestido, nos permita participar comercialmente en nuevos e importantes mercados, de poder ser competitivos y no dudar en iniciar a exportar.

De igual forma se dimensiona el impacto económico y social de la actividad Industrial del ramo textil y del vestido, en los niveles local, y estatal, y nacional.

Esperando que este trabajo sirva de apoyo para el desarrollo y éxito del municipio y de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Industria Textil y del Vestido, que con el paso del tiempo han quedado estancadas y en el olvido, lo que ha generado el cierre inevitable de muchas de ellas y por lo consiguiente el aumento en el desempleo, por lo que se pretende consolidar e impulsar la internacionalización de las PYME, a través de un modelo de inserción.

CAPITULO I

SURGIMIENTO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO A NIVEL NACIONAL.

1.1 Industrialización en México

Son pocas las veces en que una nación puede tener tan marcada una fase importante en su proceso de crecimiento, México experimentó eso en la época del porfiriato, la decisión marcaría un futuro, probablemente no prometedor pero sí mejor.

La industrialización como tal, tuvo sus comienzos durante el porfiriato a fines del siglo XIX y comienzos del XX en el cual, se empezaron a desarrollar ciertas ramas distintas a las tradicionales, empezó el desarrollo de la Industria con la producción minera, metalúrgica, fundición de plata, cobre, plomo, talleres Textiles, la imprenta, los automóviles e infinidad de inventos que cambiaron por completo la visión político - económica de un país, la Industria de la transformación estaba representada en cada nuevo acontecer que sorprendía a todos y cada uno de los Mexicanos, el proyecto de modernización económica durante este periodo, dio paso indirectamente a una planta industrial, en donde se combinaron tecnologías de punta con los regímenes de trabajo autoritarios, dicha planta fue el resultado de una no planeada sustitución de importaciones, el proceso de urbanización, la construcción acelerada de vías férreas, la asalarización y la poca atención concedida a la Industria Textil, cuyo número de establecimientos, rebasaba al de cualquier otra manufactura, ocultó la fundación de empresas cerveceras, fundidoras, cementeras, fábricas de vidrio, cigarreras, de papel entre otras.^[1]

¹ *Rodríguez Valencia Joaquín.- Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas, Pág. 59 a la 74*

Las plantas Industriales no desaparecieron con la Revolución, lo que hicieron fue cerrar sus puertas temporalmente para reabrir las al término del movimiento armado, desgraciadamente las operaciones disminuyeron.

En 1929 se marco la historia política - económica del desarrollo de México y el Mundo, la protección comercial dificultó las importaciones en fuentes de producción y de consumo, trajo consigo que el mercado se saturara, esto produjo caída de ventas, endeudamiento bancario, disminución y parálisis en actividades industriales, desempleo, disminución de compras y saturación casi completa del mercado.

El Gobierno adoptó la posición de apoyar el crecimiento industrial, México identificó soberanía nacional y desarrollo económico con la industrialización, siendo la fuerza de acción, la propia sociedad y con ello la revolución se hace industrialización, un claro ejemplo de ello, es que durante la administración del presidente Lázaro Cárdenas, se inició la Reforma Agraria (1935) se nacionalizó la industria petrolera, los ferrocarriles y se desarrollo un proyecto nacionalista con autonomía, lo que provoco un cambio estructural de fondo en donde el gobierno se integra como ente activo de cambio y desarrollo para México.

México da un giro muy importante en cuanto al desarrollo Industrial y económico, durante el sexenio de Ávila Camacho se crean las bases del modelo de Industrialización sustitutiva, con la finalidad de impulsar la industrialización en México, creando organismos que el propio estado impulsaba como lo fueron Sosa Texcoco S. A (1940), Instituto Mexicano del Seguro Social (1942), Altos Hornos de México S. A (1942), Cobre de México S. A (1943), Guanos y Fertilizantes de México S. A (1943), también se reorganizo Nacional Financiera (1925) y con ello se revitalizo el aparato productivo con el fin de beneficiar a la iniciativa privada del país. ^[2]

² Méndez Morales José Silvestre.- *Problemas Económicos de México, Págs. 48, 49, 50, 51*

Para 1946 Miguel Alemán Valdez, siguió impulsando a las empresas privadas nacionales como extranjeras, incremento obras de infraestructura sobre todo en caminos y puentes, pero el gobierno creía que la industrialización necesitaba un impulso más, por lo que creo los siguientes mecanismos para impulsar la inversión:

- Disminución de impuestos
- Aumento y facilidad al crédito privado
- Promoción de actividades industriales
- Apoyo a la inversión privada en el campo
- Incremento de los créditos públicos
- Promulgación de la Ley de fomento de la industria de la transformación
- Aumento de aranceles y otorgamiento de subsidios
- Control de Organizaciones obreras y campesinas
- Control de salarios
- Reforma del artículo 27 constitucional, con la finalidad de aumentar los límites de la pequeña propiedad privada, incrementar las tierras inafectables y conceder amparos agrícolas. ^[3]

Todo esto trajo consigo una industrialización firme y continua durante los años cincuentas, donde poco a poco la pequeña y mediana empresa surgió como una actividad industrial más fuerte, ya que para esos años el producto de la industria manufacturera, la minería y los transportes equivalían al 30% del PIB de aquel año.

La Industrialización en México siguió su camino, la comunidad campesina sobrevivió, no desapareció, demostró poseer un capital de resistencia

³ Méndez Morales José Silvestre.- *Problemas Económicos de México*

⁴ Pellicer de Brody, Olga y José Luis Reyna, "El afianzamiento de la estabilidad política", en Luis González (coords.), *Historia de la revolución mexicana*

insospechable y una transformación y adaptación enorme, ante contextos adversos, y que de aquí surgiera aprender a convivir y no solo a coexistir. [4]

Para el año de 1955, se promulgó la Ley para el Fomento de las Industrias nuevas y necesarias, que permitió la creación de un importante número de empresas industriales pequeñas y medianas, así como también un gran número de talleres artesanales.

Lo antes mencionado constituye la primera etapa de Industrialización, lo cual se tradujo como una política – económica orientada a promover la expansión y el desarrollo industrial en México, podemos hacer énfasis, que se dejó aun lado efectos negativos en la economía mexicana, como fluctuaciones en el tipo de cambio, inflación, déficit en las finanzas publicas lo que traía desequilibrio interno y externo, pero con estas medidas todo aquello cambio.

La segunda fase del modelo, inicio en 1955 y finalizó en 1970 donde la Industrialización se caracterizó por el endeudamiento con el exterior, para poder financiar el gasto publico, pero no todo fue negativo, Adolfo López Mateos, permite el crecimiento sostenido, con una inflación inferior al 5% y una estabilidad cambiaria de doce pesos con cincuenta centavos, por lo cual se le conoce como el periodo de desarrollo estabilizador, Gustavo Díaz Ordaz, continuó con este periodo de crecimiento en el cual se generaron, subsidios, controles oficiales de las organizaciones obreras, liberación de precios.

Para los años setentas la industrialización en México, sufre un gran revés debido a todas las irregularidades económicas que se venían arrastrando de sexenios pasados, esto a consecuencia del endeudamiento externo y un fuerte déficit en la balanza de pagos, además de que hubo un notable crecimiento en la inflación, se devaluó el peso, creció la deuda externa y la fuga de capital.

José López Portillo, retomo la principal fuente de ingresos del país, que es el petróleo, lo que constituye la base del resurgimiento y recuperación económica para poder desarrollar la Industria, pero esto trae consigo un estancamiento de las exportaciones, aunado a una recesión mundial, en donde los países del resto del mundo adoptaron políticas restrictivas que afectaron directamente a nuestro país.

En 1982 se implementa en México el Modelo Neoliberal, con el cual Miguel de la Madrid Hurtado, orienta a la economía al mercado internacional, esto trae consigo la privatización de las empresas paraestatales, se crea un libre mercado interno y externo, se reducen los aranceles de importaciones y se eliminan las barreras arancelarias, México en 1986 se adhiere al GATT “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio” sin embargo, se crearon fuertes monopolios de industrias que no eran competitivas, ante el comercio exterior, es decir no contaban con una oferta suficiente para exportar.

En el proceso de Industrialización en México, se creó para los años noventa empresas firmes pero no competitivas, con la firma del TLC “Tratado de Libre Comercio” con Estados Unidos y Canadá, estimuló a invertir en nuestro país, dicho tratado entra en operaciones el primero de Enero de 1994, teniendo como objetivos generales:

- La eliminación de las barreras al comercio
- Fomento a la inversión
- Promoción de la competencia
- Protección de la propiedad intelectual
- Y se pretende aprovechar las potencialidades que brinda la complementariedad económica entre los países miembros, para lograr una mayor competitividad internacional ante la Unión Europea y Japón ^[5]

⁵ Cevallos, Piedra Adalberto.- *La Economía Mexicana en el Contexto de la Globalización, Publicación 1990*

Cabe mencionar que con la entrada en vigor del TLC, algunos de sus aspectos políticos fueron factores determinantes para crear una atmósfera de inestabilidad política - económica en el país, dejando como respuesta la peor crisis económica que haya vivido México.

Se considera que el TLC, no ha sido justo para nuestro país, y por lo cual Estados Unidos ha sabido aprovechar la oportunidad, para beneficiarse y generar mayores recursos para su país.

1.2 Antecedentes de la Industria Textil y del Vestido

La Industrialización en México, resaltó que la Revolución Industrial fue una época fundamental que influyó de manera directa e indirecta en la Industria Textil y del Vestido.

De acuerdo al estudio de José Ignacio Urquiola Permisán, las referencias documentales en cuanto al ámbito Textil, datan de la Nueva España en donde se identifica el termino “obraje” y se le da un sentido mas específico denominado Taller Textil, a la par puede encontrar el termino trapiche, lo que también podemos conocer como unidad productiva.^[6]

Desde la perspectiva que toma dicho autor, en el periodo colonial se marco el inicio mas definido de la Industria Textil y del Vestido en México, se formaron organizaciones y se empezaron a emplear distintas fibras, pero el algodón marco una diferencia en esta época ya que se elaboraba por los indígenas, de una manera domestica que hacia que los productos fueran de excelente calidad y gusto.

⁶ *José Ignacio Urquiola Permisán.- Manufactura e Industria Textil en México Colonial.*

Como todo proceso de cambio, esta situación se ve desfavorecida en el siglo XVII y así mismo en el siglo XVIII, ya que esa producción doméstica y de buen gusto empezó a ser sustituida por los llamados telares sueltos o pequeñas unidades de producción, que poco a poco empezaron a sustituir el algodón y la lana por telas de seda, las unidades manufactureras conocidas como obrajes textiles, posteriormente inician a mezclar la lana y la seda, a fines de dichos siglos en ciudades como Puebla, México, Tlaxcala y Texcoco, es en donde se empieza el verdadero desarrollo industrial de los talleres, esto obligó a ciudades como Acambaro, San Miguel, Querétaro y centros urbanos del Bajío a propiciar un desarrollo en sus talleres para no quedarse atrás.

A pesar de este desarrollo, podemos identificar que el obraje como forma organizativa manufacturera dentro de la nación, permaneció vigente durante toda la época colonial, la producción fue definida para tener básicamente necesidades de consumo interno, los cambios más importantes fueron, el contar con grupos de trabajadores, mano de obra en talleres manufactureros textiles, así como la combinación de distintas fibras, a través de los telares sueltos, los cuales cada día se fueron perfeccionando por tejedores españoles e indígenas.

José Ignacio Urquiola Permisán, da lugar a un debate y habrá interrogantes que cuestionan lo antes mencionado, dichos debates han sugerido que no existe documentación sobre formas y mecanismos de la aplicación de la mano de obra indígena ya que para autores como Bancroft, el empleo de los indígenas en los inicios de la Industria Textil no fueron requeridos, para él estas organizaciones estuvieron formadas por personas de la realeza y ordenanzas de la burocracia.

Silvio Zavala, en el tomo ordenanzas del trabajo en el siglo XVI y XVII, menciona que en la época Colonial, la tecnología no estaba acorde a la época en que se vivía y por lo cual el ingreso de los trabajadores indígenas, era una característica

que se exigía día a día en los talleres Textiles, ya que la corona deseaba el empleo laboral de indígenas. ^[7]

Para fines del siglo XVIII, la mano de obra empezó a ser barata, por la gran cantidad de indígenas interesados por incursionar en esta industria, esto provocó que para principios del siglo XIX, los integrantes de los Talleres Textiles, propusieran la creación de contratos de trabajo, incluyendo protocolos notariales en donde los trabajadores estuvieran protegidos, para evitar abusos de los dueños de los talleres.

Esta medida empezó a ser documentada por las pequeñas organizaciones de empleados de la Industria Textil, lo que provocó el enojo de los dueños, tomando como medida que se empezaran a contratar reos o condenados a muy bajo precio, además de que se les perdonaba parte de su condena.

En Tlaxcala , Texcoco, Cholula y Querétaro poco a poco le dieron un mayor auge a la Industria Textil, ya que los talleres establecidos en estas partes del país, paulatinamente fueron implementando medidas que no solo los favorecían a ellos, si no también a los trabajadores, retomaron medidas como los contratos, pero bajo condiciones impuestas por ellos mismos, un ejemplo claro fue el contrato de aprendizaje, para incursionar en la fabricación de telas distintas a las tradicionales y es así que estos talleres empiezan a dar cabida a la transformación de aspectos nunca antes vistos en la Industria Textil y del Vestido.

Al ver los patronos la disponibilidad e interés por parte de los trabajadores, en muchos talleres se empezó a incursionar en la investigación, primordialmente en el Bajío en donde la Industria Textil y del Vestido, empezó a ser parte no solo de talleres de poco presupuesto ,si no a un desarrollo industrial de esa región,

⁷ *Silvio Zavala y María Castelló.- Fuentes para la Historia del trabajo en la Nueva España, Fondo de la Cultura Económica México, Págs. 12, 13, 14 y 15.*

conjuntamente con innovación y tecnológica, manejada por grupos de comerciantes que fueron teniendo una organización mas estable, esto durante el porfiriato, ya que el gobierno impulsaba la creación de empresas nuevas, que dieran un realce a la economía mexicana, esto lo supieron aprovechar pocos, ya que a pesar de que tenían instrumentos nuevos que facilitaban su producción, los dueños de los talleres Textiles preferían la mano de obra barata y la baja producción, pocos fueron los que se mantuvieron a la par de la Industrialización en México, sin saber que esta etapa de la vida político - económica de México, marcaría a la Industria Textil y del Vestido durante los siguientes años.

Puebla y quizá Guadalajara, se empezaron a preocupar por aspectos ambientales, provocados por la presencia de la Industria Textil y del Vestido en sus localidades y es por eso que por los años 1920 a 1930, la Industria Textil y del Vestido es señalada, como uno de los principales focos de contaminación agrícola, lo cual fue un duro golpe para todos aquellos talleres que tenia una producción manual.

Para Eric R. Wolf, este golpe no solo significó el cierre de muchos talleres manuales, sino por el contrario los talleres sobrevivientes y aquellas organizaciones que hoy podemos considerar pequeñas y medianas empresas, empiezan a tener una mayor comunicación en cuanto a operación, costos, materia prima y redes comerciales para la colocación de productos de la Industria Textil y del Vestido, es decir hacen un frente común en contra de sus peores amenaza y debilidades ^[8]

Sin lugar a duda, hablar de antecedentes de la Industria Textil y del Vestido, es hablar de inspecciones y visitas de todas aquellas personas interesadas en este tema, en 1940 Edmundo O´Gorman habla de visitas a los obrajes de Coyoacan y a los de Puebla, en los cuales resalta que los trabajos realizados, fueron hechos por personas de buen gusto, donde dieron una muestra de que la tradición de aquellos

⁸ *Eric R. Wolf.- El Bajío en el siglo XIX (Un análisis de integración cultural)*

indígenas de la Época Colonial, seguían elaborando a pesar de los cambios que les exigían los años ^[9]

En 1940, la progresiva complejidad económica - tecnológica de esta Industria, dificultó la elaboración de grandes talleres Textiles, primordialmente por el desconocimiento mutuo, indiferencia o distancia entre patrones y trabajadores, ya que en conjunto no tenían una visión global de la marcha de los Textiles Mexicanos, es por eso que del año 1940 al año 1970, existe poco avance en la materia, mas sin embargo eso no significa que no se tenga ninguno, los dueños de los talleres por lo general se dedicaron a una sola rama (algodón), en algunas ciudades o ciertas regiones, perfeccionándolo de una manera excepcional.

Entre los años 1950 y 1960, la Industria Textil y del Vestido fue la principal en la región centro del país ya que la modernización que obtuvo en el porfiriato, alcanzo a ser entendida hasta entonces, estados como Puebla, Veracruz, el Distrito Federal, **Hidalgo**, Tlaxcala, México, Jalisco, Coahuila y Nuevo León fueron modernizándose en esos últimos años, en aspectos como mercado laboral, salarios y consumo, lo que provocó que los gobiernos estatales, invirtieran grandes cantidades de dinero en la Industria Textil y del Vestido, trayendo consigo la creación paulatina de infinidad de empresas, que no solo buscaban consolidarse en un principio sino establecer un campo económico que ayudara el desarrollo de la gente.

A partir de 1970, México empezó a ser una nación que avanzó notablemente en todos los aspectos, a pesar de ello la Industria Textil y del Vestido seguía indicadores tradicionales, ocupación de brazos, producción corta y eventualmente costos bajos sin tomar en cuenta salarios, impuestos, inversiones, precios y utilidad, es por ello que para esa época, aquellos que participaban en la Industria Textil y del Vestido, decidieron hacer a un lado aspectos tradicionales y empezaron a progresar en otras partes del país, en donde dicha Industria tenia indicios, pero

⁹ *Edmundo O´Gorman.- El trabajo Industrial de la Nueva España, Págs 2 a la 65*

no un desarrollo que pudiera considerarse notable, entre los estados que podemos mencionar se encontraban el Estado de México, Aguascalientes, **Hidalgo**, y Veracruz.

A partir de la identificación de los problemas de los años setentas, los participantes en la Industria Textil y del Vestido tomaron medidas drásticas en apoyo a dichas carencias y le inyectaron dinero y organización para sacar adelante sus empresas, con ello para 1996 México obtuvo alentadores signos de crecimiento, a tal grado que desplazaron a China como principal nación proveedora de Textiles y prendas de vestir hacia Estados Unidos, esto a consecuencia de que en México estados como Puebla, Tlaxcala, **Hidalgo** y Distrito Federal, tenían empresas nuevas, que obtenían mano de obra barata, además de que Estados Unidos pudo soportar la demanda de productos confeccionados en México y que el gobierno tomo la iniciativa, al encabezar acuerdos comerciales con diversas naciones.

La Industria Textil y del Vestido en México, ha tenido altas y bajas pero sin lugar a duda, paso a paso los integrantes de dicha Industria, han tomado las herramientas necesarias para que en México existan 2 mil 86 fabricas Textiles, que generan poco mas 179 mil empleos directos distribuidos en 12 estados de la Republica, a pesar de todo ello hoy en día nuestro país no esta a la par en cuanto a la Industria Textil y del Vestido con el vecino del Norte.

Cabe mencionar que actualmente la actividad industrial textil en el estado de **Hidalgo**, está constituida por alrededor de 585 compañías considerando textiles y de la confección, las cuales emplean al año a más de 28 mil trabajadores.

Entre las empresas de confección instaladas en el territorio hidalguense, destacan en Tepeji del Río el Grupo Kaltex, líder en América Latina en la fabricación de tejido plano y ropa casual de algodón de reconocidas marcas en el mundo, Grupo zaga, conocido históricamente por la producción de ropa interior para caballero y mas tarde lencería "Vicky Form", así como telas y ropa de algodón en general, Grupo la Ilusión, Grupo Saint Morris "Carnaval" y "Damé" de México, todas

fabricantes de ropa interior para dama, Corporación Marfrat en la fabricación de ropa de tejido de punto en Tulancingo, Pesa Uniformes y Dinardi, productores importantes de uniformes en la ciudad de Pachuca, Grupo Mahuad y Grupo Marvick, este ultimo en Zacualtipan^[10]

De la Industria Textilera, destacan las firmas Novalán y Santiago Textil, en Tulancingo; Grupo Rotamex y Demin Swift, en Tizayuca y Poliplus, Hilaturas en Águila y Corporación Industria Delta, ubicadas en Pachuca y Actopan.

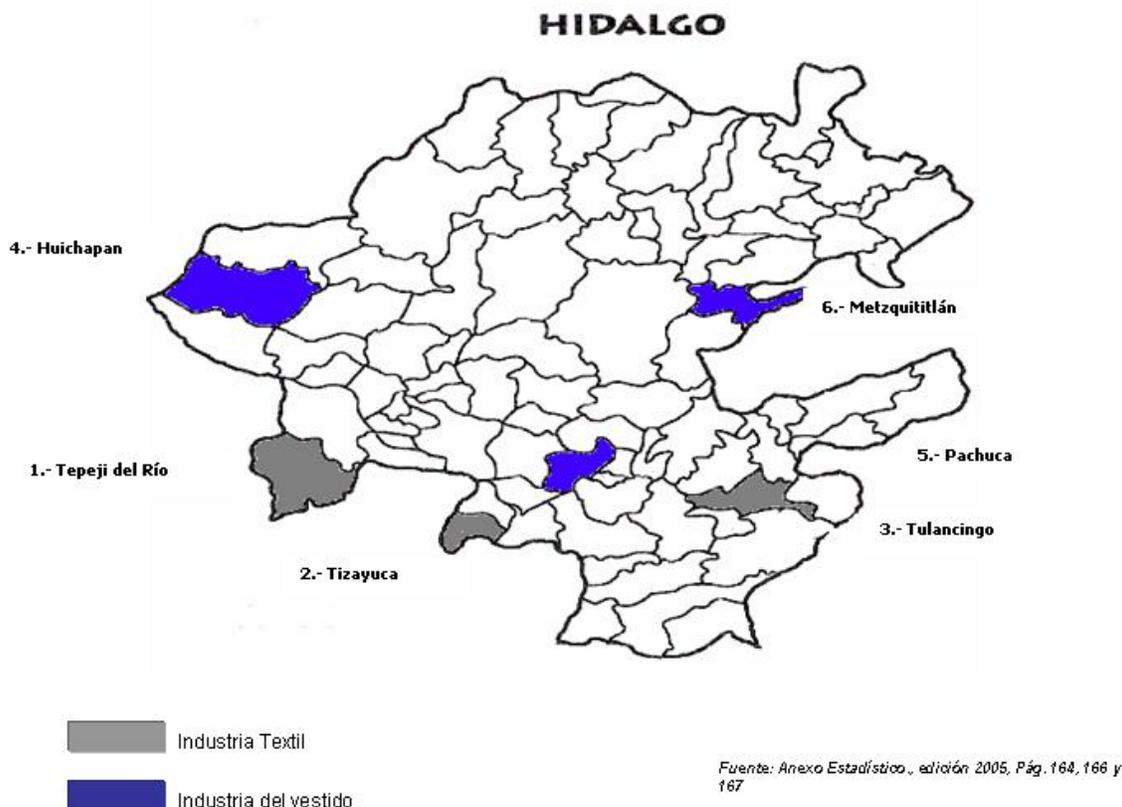
El estado de **Hidalgo** ofrece grandes ventajas, una de ellas es su ubicación, combinado con un potencial humano de habilidades manuales, lo que ha atraído y seguirá atrayendo nuevas empresas a la región, para aprovechar la excelente calidad en tejido plano y de punto, así como de teñido y de acabado de telas.

En la actualidad **Hidalgo**, es orgullo de una sólida Industria Textilera y de la Confección, al contar con una cadena productiva que integra prácticamente todos los insumos, a excepción de las fibras naturales; cabe destacar que **Hidalgo**, sobresale en la fabricación de hilados y tejidos de algodón, corsetería, calcetines, prendas de vestir y ropa de cama

Es importante mencionar que la concentración de compañías Textileras en la ciudad de México y los estados vecinos de Pachuca, es decir las entidades del centro de la republica concentran en conjunto más del 80% de la Industria del Vestido en México.

¹⁰ Fuente: Anexo Estadístico., Edición 2005, Pág. 164, 166 y 167

Regiones de la Industria Textil y del Vestido



Lo que significa que del total de los municipios del Estado de Hidalgo, el 3.5% participa en la industria Textil y un 3.5% más en la industria del Vestido.

1.3 Clasificación Industrial Nacional

En el país las actividades industriales, son la punta de lanza para el desarrollo económico, ya que en su conjunto son la aportación directa al Producto Interno Bruto y Balanza Comercial de toda nación, por lo consiguiente son de igual importancia para el impulso de las entidades federativas.

Dentro de las actividades industriales podemos mencionar un gran número de clasificaciones, ya que algunos las consideran actividades, sectores, o regiones al fin y al cabo a mi punto de vista considero que todas van encaminadas hacia un

mismo fin, el cual es aportar al desarrollo sustentable de las entidades federativas y con ello tener estabilidad entre las familias mexicanas.

Para el desarrollo de esta tesis, se tomará en cuenta la clasificación que utilizó el Instituto Nacional de Geografía e Historia (INEGI), el cual está clasificado de acuerdo a las actividades del sistema de cuentas nacionales de México.

Gran División 1: Agropecuario, Selvicultura y Pesca

Agricultura

Producción Agrícola

Cereales

Forrajes

Cultivos industriales

Hortalizas, legumbres y raíces feculentas

Frutas

Flores, especias, plantas de ornato y medicinales

Formación de Capital por Cuenta Propia

Frutales

Cultivos Industriales

Pasturas

Ganadería

Producción Pecuaria

Ganado bovino

Ganado porcino

Ganado ovino

Ganado caprino

Équidos

Aves y huevos

Leche

Lana

- Apicultura
- Otros animales de granja
- Caza
- Servicios pecuarios
- Formación de capital por cuenta propia

Silvicultura

- Producción maderable
- Productos de recolección y otros
- Productos de recolección
- Otros Productos

Pesca

- Pesca
 - Mariscos
 - Pescados
 - Otros productos del mar

Gran División 2

Minería

- Extracción y beneficio de carbón y grafito

- Extracción de petróleo crudo y gas natural
- Extracción y beneficio de mineral de hierro
- Extracción y Beneficio de minerales metálicos no ferrosos
- Extracción y beneficio de oro y plata
- Extracción y beneficio de cobre
- Extracción beneficio de plomo, zinc y otros minerales metálicos no ferrosos
- Explotación de cantera y explotación de arena y arcilla
- Extracción de piedra caliza
- Extracción de yeso

Extracción de arena y grava

Explotación de canteras, extracción de arcillas, caolín y productos similares

Extracción y beneficio de otros minerales no metálicos

Extracción y beneficio de fluorita

Extracción y beneficio de otros minerales no metálicos

Explotación de yacimientos de sal

Gran División 3: Industria Manufacturera

Subdivisión 1: Productos alimenticios, bebidas y tabaco

Carnes y Lácteos

Carnes

Matanza de ganado

Preparación y empacado de carne

Leche, queso, crema y mantequilla

Pasteurización y envasado de leche

Queso, crema y mantequilla

Leche condensada y deshidratada

Cajeta y otros productos lácteos

Preparación de Frutas y Legumbres

Frutas y legumbres envasadas y deshidratadas

Preparación y envasado de frutas y legumbres

Frutas y legumbres deshidratadas

Salsas y Condimentos

Salsas y sopas enlatadas

Mayonesa y otros condimentos

Molienda de trigo

Harina de trigo

Pan y otros productos de harina de trigo

Pan y pasteles

Galletas y pastas alimenticias

Molienda de maíz

- Harina de maíz
- Masa y tortillas
- Elaboración de Masa
- Fabricación de tortillas

Beneficio y molienda de café

- Beneficio de café
- Café y té
- Tostado y molienda de café
- Café soluble y té

Azúcar

- Azúcar y subproductos, incluido alcohol etílico
- Piloncillo o panela

Aceites y grasas comestibles

- Aceites y grasas vegetales comestibles

Alimentos para animales

Otros productos alimenticios

- Dulces, chocolates y confituras
- Bombones, confituras, jaleas y dulces
- Beneficio de cacao, cocoa y chocolate de mesa
- Tratamiento y envasado de miel
- Chicles

Flanes y gelatinas

- Preparación y envasado de pescados y mariscos
- Beneficio de arroz
- Beneficio de otros productos agrícolas
- Otros productos de molino
- Almidones, féculas y levaduras

Bebidas alcohólicas

- Tequila y otras bebidas de agaves
- Licores y vinos
- Ron y otros aguardientes de caña
- Vinos y aguardientes de uva
- Bebidas alcohólicas no fermentadas
- Sidra, Pulque y bebidas fermentadas

Cerveza y malta

Refrescos y agua

Tabaco

- Beneficio de tabaco
- Cigarros y puros

Subdivisión 2: Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero

Hilas y tejidos de fibras blandas

- Despente y empacado de algodón
- Hilados de fibras blandas
- Hilos e hilados para coser y tejer
- Estambres
- Tejidos de fibras blandas, incluso blanqueo y teñido de telas
- Telas de lana y sus mezclas
- Acabado de hilados y tejido de fibras blandas

Hilados y tejidos de fibras duras

- Henequén

- Preparación de henequén
- Hilado, tejido y torcido de henequén
- Preparación, hilado y tejido de otras fibras duras

Otras industrias textiles

Telas impermeabilizadas y tapizados,
Alfombras, telas afelpadas, fieltros y guatas
Feltro, entretelas y otros tejidos elaborados con productos reciclados
Alfombras, tapetes y similares
Encajes, cintas y tejidos angostos
Algodón y paños absorbentes, vendas, pañales y similares
Otros textiles
Forrado de botones, deshilados, plisados etc.
Sábanas, manteles, colchas, toallas y similares
Otros artículos confeccionados con textiles

Prendas de vestir

Artículos de punto
Medias y calcetines
Suéteres
Telas y otros artículos de punto, incluido ropa interior y exterior
Ropa exterior para caballero excepto camisas y uniformes
Confección de camisa
Ropa exterior para dama excepto uniformes
Ropa exterior para niños y niñas excepto uniformes
Uniformes
Otra ropa exterior
Ropa interior no de punto, incluso brassieres, fajas y similares
Otras prendas de vestir
Otras prendas de vestir a base de materiales textiles
Sombreros de palma y otras palmas duras

Cuero y calzado

Curtido y acabado de cuero y piel
Calzado y otros artículos de cuero
Productos de cuero, piel, excepto calzado y prendas de vestir
Calzado excepto de hule o plástico

Huaraches, sandalias y alpargatas

Calzado de tela con suela de hule o plástico

Subdivisión 3: Industria de la Madera y Productos de Madera Aserraderos, triplay y tableros

Ttriplay, tableros aglutinados y fibracel

Otros productos de madera y corcho

Muebles, incluso colchones

Muebles, preferentemente de madera, partes y piezas

Puertas, ventanas y similares

Puertas, ventanas y closets

Mamparas y persianas

Envases de madera

Artículos de palma, mimbre, carrizo etc.

Ataúdes

Subdivisión 4: Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales

Papel y cartón

Papel y pasta de celulosa

Cartón y cartoncillo

Envases de papel

Envases de cartón

Otros productos de celulosa, papel y cartón

Imprentas y Editoriales

Libros, periódicos y revistas

Edición e impresión de periódicos y revistas

Imprenta, litografía y encuadernación

Subdivisión 5: Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plásticos

Petróleo y derivados

Refinación de petróleo crudo y derivados

Regeneración de aceites lubricantes y preparación de asfaltos

Regeneración de aceites lubricantes y aditivos

Materiales para pavimentación y techado a base de asfalto

Fabricación de coque y otros derivados del carbón mineral

Petroquímica Básica

Química Básica

Colorantes y pigmentos

Gases industriales

Productos químicos básicos

Productivos químicos básicos orgánicos e inorgánicos

Fertilizantes

Resinas sintéticas y fibras químicas

Resinas y hules sintéticos

Resinas sintéticas y plastificantes

Hule sintético o neopreno

Fibras químicas

Productos farmacéuticos

Jabones, detergentes y cosméticos

Dentífricos y similares

Perfumes, cosméticos y similares

Otros productos químicos

Insecticidas y plaguicidas

Pinturas, barnices y lacas

Impermeabilizantes adhesivos y similares

Tintas y pulimentos

Tintas para impresión

Desodorantes y lustradores
Aceites esenciales
Grasas y aceites no comestibles
Explosivos y fuegos artificiales
Cerillos
Otros productos químicos secundarios

Productos de hule

Llantas y cámaras
Vulcanización de llantas y cámaras
Otros productos de hule incluso calzado

Artículos de plástico

Envases y laminados de plástico
Laminados, perfiles, tubos y similares de plásticos
Envolturas y películas de plástico
Moldeado de calzado y juguetes de plástico
Artículos de plástico para el hogar
Piezas de plástico para uso industrial

Subdivisión 6: Productos de Minerales no Metálicos exceptuando derivados de Petróleo y Carbón

Vidrio y productos de vidrio

Vidrio plano, liso y labrado
Envases y ampollitas de vidrio
Fibras de vidrio similares
Espejos, lunas, emplomados y similares
Otros artículos de vidrio y cristal

Cemento hidráulico

Productos a base de minerales no metálicos

Alfarería, Loza y porcelana
Azulejos y losetas

Ladrillos y tabiques
Tejas de arcilla no refractaria y no similares
Otros productos refractarios
Cal, yeso y sus productos
Productos de asbesto-cemento
Mosaicos y mármoles
Abrasivos
Corte, pulido y productos de mármol
Concreto premezclado, mosaicos, tubos, similares a base de cemento

Subdivisión 7: Industrias Metálicas Básicas

Industrias básicas de hierro y acero

Fundición y laminación primaria de hierro y acero
Laminación secundaria de hierro y acero
Tubos y postes de hierro y acero

Industrias básicas de metales no ferrosos

Metalurgia del cobre y sus aleaciones
Metalurgia de aluminio y soldaduras
Soldaduras de plomo, estaño y zinc

Subdivisión 8: Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo

Muebles metálicos

Productos metálicos estructurales

Cortinas, puertas y trabajos de herrería
Estructuras para la construcción
Tanques metálicos

Otros productos metálicos excepto maquinaria

Cuchillería y similares
Utensilios agrícolas y herramientas de mano
Tornillos, tuercas y similares

Clavos, tachuelas y similares
Galvanizado, cromado, niquelado etc.
Fundición y moldeo de piezas metálicas
Envases y productos de hojalata
Corcholatas y otros artículos esmaltados y troquelados
Alambre y artículos de alambre
Baterías para cocina
Chapas, candados y similares, incluso cerrajerías

Maquinaria y equipo no eléctrico

Tractores, maquinaria e implementos agrícolas
Maquinaria y equipo para la industria
Maquinaria para madera y metales
Maquinaria y equipo para alimentos y bebidas
Maquinaria y equipo para la industria petrolera, de la construcción y explotación de minas
Calderas, quemadores y calentadores
Elevadoras, grúas y similares
Bombas, rociadores y extinguidotes
Válvulas
Motores no eléctricos, excepto para automotores
Partes y piezas metálicas, para equipo en general
Filtros o depuradores de líquidos y gases

Maquinaria y aparatos eléctricos

Motores eléctricos, generadores y similares
Maquinaria y equipo industrial eléctrico
Maquinas de coser para equipo industrial y eléctrico
Maquinas de oficina y calculo

Aparatos electro-domésticos

Aparatos eléctricos y accesorios
Enseres, mayores y menores

Equipos y aparatos electrónicos

Radios, televisores, tocadiscos, etc.

Equipos y periféricos para procesamiento informático

Discos y cintas magnetofónicas

Otros equipos y aparatos electrónicos

Refacciones para aparatos y equipos electrónicos

Equipos y aparatos electrónicos

Acumuladores, baterías y pilas

Focos y tubos eléctricos

Materiales y accesorios eléctricos

Otros aparatos eléctricos, incluso anuncios luminosos y candiles

Vehículos automotores

Carrocerías, y remolques para vehículos automotores

Motores, refacciones y accesorios para vehículos automotores

Motores y sus partes

Partes para el sistema de transmisión y suspensión

Partes para el sistema de frenos y eléctrico

Otras partes y accesorios

Equipo y material de transporte

Construcción y reparación de embarcaciones y aeronaves, su equipo y sus partes

Construcción y separación de quipo ferroviario

Otro material de transporte

Motocicletas, bicicletas y otros vehículos de pedal

Subdivisión 9: Otras Industria Manufactureras

Otras industrias manufactureras

Artículos e instrumentos de precisión, medición y control

Básculas y otros instrumentos de medida y control

Relojes, partes y accesorios

Equipo e instrumental medico y dental

Instrumentos de óptica, lentas y artículos oftálmicos

Aparatos fotográficos y de fotocopiado
Joyas y orfebrería de plata y de otros metales y de piedras
preciosas, artículos de fantasía y acuñación de moneda
Artículos de oficina, dibujo y pintura
Telas y veladoras
Películas, placas y papel para fotografía
Instrumentos musicales
Artículos deportivos
Juguetes, excepto los de plástico
Sellos metálicos y de goma
Escobas, cepillos y similares
Cierres de cremallera

Gran División 4: Construcción

Construcción

Privada
Viviendas
Edificación no residencial
Pública
Agua, riego y saneamiento
Electricidad y comunicaciones
Transportes
Edificios
Petróleo y petroquímica
Otras construcciones

Gran División 5: Electricidad, Gas y Agua

Electricidad, gas y agua

Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica
Producción y distribución de gas seco

Producción y distribución de agua potable

Gran División 6: Comercio, Restaurantes y Hoteles

Comercio

Mayoristas, minoristas e informal

Restaurantes y Hoteles

Restaurantes, bares y otros establecimientos con servicio de preparación de alimentos y bebidas

Hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje

Gran División 7: Transporte, Almacenaje y Comunicaciones

Transporte y almacenaje

Ferroviario

Ferrocarriles

Tranvías y trolebuses

Metro

Automotor de pasajeros

Ómnibus

Taxis

Automotor de carga

Transporte por agua, marítimo y cabotaje e interior de puertos

Fluvial y lacustre

Transporte aéreo, nacional y extranjero

Servicios conexos al transporte

Agencias aduanales, agencias de viajes

Estacionamiento y pensiones para automóviles

Servicio de grúas y basculas

Otros servicios conexos

Almacenaje y refrigeración

Comunicaciones

Correos y mensajerías

Telecomunicaciones

Gran División 8: Servicios Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler

Servicios Financieros

Instituciones de intermediación monetaria

Banco central, banco de desarrollo y banca comercial

Instituciones de seguros y fianzas

Instituciones del mercado de valores

Otros servicios financieros

Actividades inmobiliarias y de alquiler

Alquiler de viviendas

Alquiler de edificios no residenciales

Corredores de bienes raíces

Alquiler de maquinaria y de equipo sin operador

Alquiler y equipo de transporte

Equipo electrónico y servicio de procesamiento de datos

Alquiler de otro tipo de maquinaria y equipo en general

Alquiler de efectos personales y enseres domésticos

Aparatos de sonidos, músicas y videocasetes

Muebles, vajillas y similares

Otros servicios de alquiler

Gran División 9: Servicios Comunales, Sociales y Personales

Servicios profesionales

Profesionales independientes

Notarias

Informática y actividades conexas

Agencias de publicidad

Despachos de investigación de crédito, de mercado y otras investigaciones especializadas

Comisiones y representaciones

Cámaras y asociaciones civiles y profesionales, sindicatos, organizaciones políticas e internaciones

Servicios varios a empresas

Servicios de Educación

Enseñanza básica, preescolar, primaria, secundaria y especial

Enseñanza media y superior

Preparatoria, universidades, escuelas e instituciones de enseñanza

Escuelas técnicas, diversas, comerciales y de idiomas

Escuelas de baile, danza y de arte, centros de adiestramiento deportivo y cultura física y otros servicios particulares de enseñanza

Servicios médicos

Servicios básicos, hospitales, sanitarios, clínicas, maternidades y bancos de sangre

Consultorios médicos y dentales, incluso servicios de enfermería y obstetricia

Laboratorios de análisis clínico, de radiología y radioscopia

Asistencia social con alojamiento

Asistencia social sin alojamiento

Servicios de esparcimiento

Espectáculos públicos

Cine

Promotores de box, lucha, frontones, hipódromos, corridas de toros, carpas, compañías de teatro, orquestas, conjuntos musicales y artísticos y otros espectáculos y servicios de esparcimiento.

Producción de películas cinematográficas, programación de radio y televisión y laboratorios de edición, reveladas, rotulación, copia y grabaciones de sonido

Balnearios y albercas, billares y boliches

Centros nocturnos, cabarets, salones de baile, centros sociales, clubes deportivos profesionales

Museos, jardines botánicos, provisión y montaje de exposiciones privadas

Artistas independientes

Otros servicios de esparcimientos

Otros servicios

Reparación de calzado y otros artículos de cuero y materiales

Maquinaria y equipo

Aparatos electrónicos y eléctricos y otros artículos de uso domestico

Vehículos automóviles, incluso en talleres adscritos a agencias distribuidoras y la reparación de llantas y cámaras

Motocicletas y bicicletas

Maquinas de oficina cálculo y contabilidad

Relojes y alhajas

Plomería y soldadura

Muebles y artículos de maderas

Ropa, sombreros, cortinas y persianas y otros servicios de reparación

Servicio de aseo y limpieza baños, incluso con servicio de gimnasio y masajistas.

Peluquerías y salones de belleza

Mantenimiento y limpieza de edificios, tintorerías, lavanderías, planchadurias y sus agencias

Boberías

Lubricación, lavado, pulido y enserado de vehículo y otros

Agencias funerarias y cementerios

Fotografía y elaboración de copias fotostáticas, heliográficas

Fumigación y desinfección

Seguridad, vigilancia y protección

Mantenimiento de construcciones

Servicio domestico

Administración pública y de fianza

Administración de estado y de la economía y social de la comunidad

Administración publica en general

Regulación de las actividades de organismos que presentan servicios sanitarios, educativos, culturales y otros servicios

Regulación y fomento de las actividades económicas

Actividades de seguridad social obligatoria

Servicio bancarios imputados.

Con esta clasificación nos percatamos que las actividades industriales en el país son innumerables, desgraciadamente el peso de nuestra economía solo recae en algunas, en general las actividades industriales se adhieren a una gran división conformada por nueve específicas, que continuación mencionamos:

- Gran división 1: Agropecuaria , Silvicultura y pesca
- Gran división 2: Minería
- Gran división 3: Industria manufacturera
- Gran división 4: Construcción
- Gran división 5: Electricidad, gas y agua
- Gran división 6: Comercio, Restaurantes y hoteles
- Gran división 7: Transporte, almacenaje y comunicaciones
- Gran división 8: Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler
- Gran división 9: Servicios comunales, sociales y personales

Fuente: Secretaria de Hacienda y Crédito Publico, INEGI, BANAMEX Citigroup y Red de la Economía Fronteriza (REF)

Al paso de los años en la gran gama de actividades, solo algunas han impulsado a nuestro país, en la aportación de dividendos de manera importante, pondremos como ejemplo del año 1998 al 2004 las divisiones que mas aportaron al Producto Interno Bruto, a sido la Industria Manufacturera, Restaurantes y hoteles, la de comercio y la de servicios comunales, sociales y personales, en este periodo el incremento fue considerable.

Solo resta mencionar que de estas 9 actividades industriales, solo nos enfocaremos para su estudio a la que se encuentra en la Gran división 3 (manufacturas), Subdivisión 2, en la cual se incluyen a los Textiles, y Prendas de Vestir.

1.4 Participación de las entidades federativas en el contexto nacional, incluye el Producto Interno Bruto y Balanza Comercial, para dimensionar su importancia y participación.

Las entidades federativas, en gran medida se preocupan por incrementar el desarrollo de su estado, empleo, menos pobreza, menos marginación, pero sobre todo por una población económicamente saludable para las finanzas del país, es por ello que todo estado muestra interés en el Producto Interno Bruto, que no es

mas que el valor total de los bienes y servicios producidos por cada entidad federativa y que a su vez contribuyen al del país, durante cierto periodo de tiempo (generalmente un trimestre o un año), es decir todos los estados producen recursos que se han de utilizar en la economía, valorando cada bien final o servicio al precio que se maneja comúnmente en el mercado.

El PIB podría tener una semejanza con lo que también se denomina Producto Nacional Bruto, son parecidos mas no iguales ya que el PIB, mide el ingreso de los factores de producción dentro de las fronteras de la nación, sin importan quien percibe el ingreso y el PNB, mide el ingreso de los residentes en la economía sin importar si el ingreso proviene de la producción interna o externa, cabe destacar que esta diferencia la hacemos por que nosotros nos centraremos en el PIB.

Para calcular el PIB, solo se toma en cuenta la producción que se realiza en el país dentro de las fronteras geográficas de la nación, sin importar que dicha producción haya sido realizada por personas o empresas nacionales y extranjeras.

Para entenderlo de otra manera el PIB, puede ser expresado en términos brutos o netos, cuando se toma en cuenta la depreciación, es cuando hablamos de un producto neto y cuando no se toma en cuenta la depreciación en los cálculos, estamos hablando de un producto bruto.

Para Antoni Bosch, existen tres formas distintas de calcular el PIB según su punto de vista.

- **El Método de Gasto o por el lado de la demanda:** Se suman todas la demandas finales de productos, este punto de vista calcula la suma de todo consumo.

$$(\text{Gasto} + \text{Inversión} + \text{Exportaciones} - \text{Consumo de Productos})$$

- **El método del Valor Agregado o por el lado de la Oferta:** Se calcula sumando todos los bienes y servicios, el valor agregado que se genera en

la medida que se transforma el bien o servicio en los diferentes sectores económicos, de lo rescatable según el punto de vista de Antoni Bosch, es útil por que se calcula el PIB Sectorial, es decir Sector Minero, Agrícola Comunicación, Industria Manufacturera, Financiero etc.

- **El Método del Ingreso o la Renta:** Se calcula sumando todos los ingresos de los factores (trabajo y capital que influyen en la producción).

En México se produce un gran número de bienes, aportados por cada entidad federativa, tales aportaciones se muestran en una sola estadística de producción global de bienes y servicios, que generalmente se expresan en unidades de medida común, que generalmente se informan a la prensa como un porcentaje de crecimiento, respecto al periodo inmediato anterior, excepto para el cuarto trimestre del periodo, donde se informa el crecimiento promedio de todo el año, respecto del año anterior.

El desarrollo regional debe de tomar en consideración, la diversidad de rasgos económicos, sociales, geográficos y culturales de nuestro país y disponer de una base de datos informativa que contribuya al análisis y a la toma de decisiones y es en este contexto, la importancia y composición de la estructura productiva regional, para el desarrollo de la presente investigación, ya que con ello queremos ofrecer un panorama de la actividad económica regional, con el fin de apoyar el análisis y evaluación de los temas que integran el presente trabajo, en este capítulo mostramos algunas graficas del PIB, en las entidades federativas de nuestro país y el progreso paulatino de las mismas.

Cabe mencionar que existen distintas instituciones que facilitan esta información, entre ellas esta Banamex, gobiernos de las entidades federativas, Bancomer, entre otras, pero la fuente más eficaz que utiliza el gobierno federal es INEGI, ya que la información que facilita dicha institución es metódicamente la mas estudiada, y esta actualizada dos años inmediato anterior al actual.

Hablar de Balanza Comercial, es hablar de Importaciones y Exportaciones, dicha balanza en México incluido el petróleo, ha sido deficitaria durante los últimos diez años, a excepción de los tres años posteriores a la devaluación de 1994.

Cabe mencionar que en los últimos cinco años, las exportaciones han crecido a un ritmo menor que las importaciones, esto no refleja mas que la falta de competitividad y calidad de nuestra planta exportadora, podremos poner innumerables ejemplos de porcentajes, entre las grandes divisiones de actividades industriales, pero solo basta recapitular el tema anterior en donde mencionamos el PIB, el cual es un claro ejemplo de que tres sectores, son los que sostienen la economía del país, como consecuencia la Balanza comercial mexicana.

La industria nacional, esta dejando de ser competitiva a nivel internacional, podremos mencionar innumerables factores, pero el principal que ha atacado a las empresas, ha sido el aumento de costos internos no reconocidos en el valor del peso, solo se ha logrado mantener un equilibrio y cierta competitividad en la mano de obra.

A esta tendencia negativa, le falta agregar que en los dos últimos años, las exportaciones manufactureras excluyendo las maquiladoras, decrecieron un 1.9%, esto a mi punto de vista se debe al desplazamiento de nuestro país, como segundo abastecedor del mercado norteamericano, ya que en gran medida el vecino del norte a fortalecido acuerdos bilaterales, con la Unión Europea y algunos países del Lejano Oriente.

Muestra del PIB, que fortalece nuestro país en todas sus actividades económicas, son las siguientes graficas y tablas derivadas de la gran división, que ocupa el Instituto Nacional de Geografía e Historia y que se retomaran para su estudio.

Estados Unidos Mexicanos
PIB en Miles de Pesos a Precios Corrientes en Valores Básicos

Gran División	1999	2000	2001	2002	2003	2004
División Industrial						
Total	4,206,742,894	4,983,517,681	5,269,653,640	5,734,645,816	6,244,985,439	6,507,274,827
GD 1: Agropecuaria, silvicultura y pesca	193,803,069	201,951,704	216,869,884	222,059,783	239,520,822	244,381,326
GD 2: Minería	60,139,580	70,177,786	72,499,857	77,206,544	82,512,066	83,798,068
GD 3: Industria Manufacturera	884,331,331	1,013,597,561	1,031,217,592	1,068,602,799	1,123,213,005	1,234,411,092
I: Alimentos, bebidas y tabaco	225,421,135	258,144,278	286,884,132	310,539,532	335,036,708	358,842,805
II: Textiles, vestidos y cuero	68,585,878	76,570,319	75,254,660	75,275,391	74,522,489	76,314,358
III: Madera y sus productos	22,206,682	24,939,651	25,206,364	24,684,684	25,167,483	37,058,425
IV: Papel, imprentas y editoriales	35,495,685	39,278,310	40,364,823	40,012,009	41,039,667	45,758,921
V: Químicos, der, petróleo, caucho y plástico	128,415,150	144,063,517	148,399,568	155,829,840	167,488,561	193,398,340
VI: Miner. No metálicos, exc. Deriv. Petróleo	56,576,773	66,091,266	68,224,294	71,450,247	76,574,670	75,832,458
VII: Industrias metálicos básicos	40,999,052	46,540,637	41,045,709	41,631,700	49,591,290	66,697,452
VIII: Prods. Metálicos, maquinaria y equipo	281,749,105	328,120,725	316,101,206	318,046,510	320,142,103	332,654,298
IX: Otras Industrias manufactureras	24,881,871	29,848,858	29,736,836	31,132,886	33,650,034	47,854,035
GD 4: Construcción	207,277,181	258,464,614	270,642,974	292,179,864	326,318,772	336,728,890
GD 5: Electricidad, gas y agua	56,553,863	55,892,378	62,480,979	81,881,051	79,686,722	84,495,549
GD 6: Comercio, restaurantes y hoteles	840,650,051	1,065,627,534	1,090,164,483	1,148,997,366	1,270,196,527	1,309,576,304
GD 7: Transp. Almacenaje y comunicaciones	468,656,734	556,839,593	595,066,181	611,602,207	645,750,345	653,259,126
GD 8: Serv. Financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	555,141,560	605,499,192	641,709,655	769,221,548	824,535,868	834,699,655
GD 9: Ser. Comunales, sociales y personales	997,199,999	1,216,551,804	1,379,774,228	1,547,672,389	1,728,287,618	1,807,787,365
Servicios bancaris imputados	-57,010,474	-61,084,485	-90,772,193	-84,777,735	-75,036,306	-81,862,548

Fuente: INEGI Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadísticas Economicas. Dirección de Contabilidad Nacional

a tendencia del PIB en la gran división, tiene una tendencia de aumentar año con año y que las actividades, industrial manufacturera en específico la industria Textil y del Vestido del año 1999 al año 2004 ha tenido un aumento considerable, el comercio, restaurantes, hoteles y servicios comunales, sociales y personales, son en definitiva el motor de nuestra industria, para el 2004 el Producto Interno Bruto aumento un 4.2%, teniendo un panorama alentador de crecimiento del 3.7% para el 2005 y un 4.1% para el 2006, aunque no cumpliendo las pronósticos del Presidente Vicente Fox del 7% en el 2005.

Estados Unidos Mexicanos TOTAL, PIB en Miles de Pesos a Precios Corrientes en Valores Básicos

Entidad Federativa	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Estados Unidos Mexicanos	4,206,742,894	4,983,517,681	5,269,653,640	5,734,645,816	6,244,985,439	6,507,274,827
Aguascalientes	49,265,221	61,679,103	66,231,878	71,616,752	77,000,648	81,023,589
Baja California	148,317,734	180,879,629	183,592,039	189,341,710	210,633,123	219,695,285
Baja California Sur	22,963,034	26,961,076	30,676,259	33,336,937	37,397,301	39,384,365
Campeche	48,692,178	59,557,288	63,105,555	73,266,951	77,344,519	81,852,349
Coahuila de Zaragoza	140,323,030	155,674,752	163,098,960	185,148,831	204,505,888	229,036,837
Colima	23,731,874	27,247,752	28,152,824	31,296,207	33,291,416	34,210,928
Chiapas	68,701,244	81,194,852	86,693,762	96,802,427	106,101,465	108,298,478
Chihuahua	184,824,812	228,549,529	233,023,057	243,428,413	270,921,961	280,682,978
Distrito Federal	943,877,141	1,121,855,818	1,176,371,821	1,331,089,413	1,420,973,876	1,506,295,368
Durango	52,378,658	59,924,458	66,573,229	72,242,827	81,265,148	83,235,697
Guanajuato	145,166,585	170,862,209	179,816,995	201,967,554	219,506,970	223,654,809
Guerrero	72,637,446	85,676,774	93,694,825	100,398,839	107,467,975	109,369,789
Hidalgo	57,125,722	64,968,610	68,438,674	74,280,093	80,597,697	83,983,705
Jalisco	273,261,109	321,206,819	346,263,870	367,710,214	392,348,808	393,590,485
Mexico	426,241,731	503,113,132	527,733,846	552,573,682	590,221,980	601,335,103
Michoacan de Ocampo	101,532,814	110,932,058	116,280,930	121,559,627	135,316,181	141,275,189
Morelos	57,815,041	66,511,351	75,279,264	77,781,478	87,716,767	92,542,398
Nayarit	23,692,277	26,379,053	30,481,595	32,645,622	33,662,922	33,662,922
Nuevo Leon	286,750,047	352,924,312	368,601,563	409,144,470	455,053,732	482,037,318
Oaxaca	62,767,315	73,878,368	81,320,199	88,876,017	97,496,228	103,963,185
Puebla	163,274,576	187,412,866	198,867,176	209,142,847	228,009,065	234,284,265
Queretaro de Artega	73,262,930	86,334,283	90,933,338	98,817,376	107,441,050	109,035,467
Quintana Roo	56,899,489	69,770,372	81,295,699	87,947,261	98,788,674	106,384,269
San Luis Potosi	71,570,530	85,772,440	87,333,786	94,796,910	107,140,834	109,245,963
Sinaloa	79,188,306	96,569,985	99,888,549	109,461,390	119,454,624	124,360,598
Sonora	111,617,786	133,261,690	141,481,438	145,711,362	160,618,356	163,489,365
Tabasco	51,198,668	60,267,752	65,734,140	70,210,428	77,426,461	82,230,489
Tamaulipas	128,040,058	154,304,070	160,993,863	178,829,366	201,943,326	212,395,873
Tlaxcala	22,020,073	26,511,265	29,394,244	30,834,528	34,177,978	37,586,301
Veracruz de Ingacio de la Llave	172,537,100	198,245,695	212,841,759	232,009,601	255,798,006	259,425,985
Yucatan	56,750,579	69,230,571	76,411,137	80,398,387	88,346,963	90,489,602
Zacatecas	30,317,786	35,859,749	39,047,366	41,978,296	47,015,497	49,215,873

El PIB en nuestro país, se mantiene gracias a la importante aportación de los estados de Jalisco, Nuevo León, México y Distrito Federal, a pesar de ello el Estado de Hidalgo ha generado un aumento del año 1999 al 2004 del 68.2%.

ESTADO DE HIDALGO		PIB en Miles de Pesos a Precios Corrientes en Valores Básicos				
Gran Division	1999	2000	2001	2002	2003	2004
División Industrial						
Total	57,125,722	64,968,610	68,438,674	74,280,093	80,597,697	83,983,705
GD 1: Agropecuaria, silvicultura y pesca	4,288,324	4,209,869	4,393,587	4,473,722	4,836,940	5,136,982
GD 2: Minería	847,162	780,392	494,327	534,731	509,823	511,394
GD 3: Industria Manufacturera	15,162,414	17,531,865	17,270,247	17,893,273	19,202,996	19,941,464
I: Alimentos, bebidas y tabaco	1,758,587	2,135,202	2,389,946	2,388,189	2,601,388	2,812,315
II: Textiles, vestidos y cuero	2,312,744	2,419,751	2,167,655	2,221,525	2,131,076	2,234,960
III: Madera y sus productos	227,203	255,867	278,469	245,614	222,891	249,635
IV: Papel, imprentas y editoriales	213,471	212,647	265,449	285,725	293,601	312,920
V: Químicos, der, petróleo, caucho y plástico	2,344,254	2,743,948	2,992,266	3,494,636	3,619,871	3,802,945
VI: Miner. No metálicos, exc. Deriv. Petróleo	4,367,145	5,539,457	5,556,896	5,865,098	6,467,390	6,548,312
VII: Industrias metálicos básicos	110,869	115,630	86,441	75,772	84,541	94,348
VIII: Prods. Metálicos, maquinaria y equipo	3,767,222	4,026,628	3,455,029	3,240,894	3,702,155	3,801,679
IX: Otras Industrias manufactureras	60,919	82,735	78,096	75,820	80,083	84,350
GD 4: Construcción	2,678,062	2,386,888	3,279,244	3,544,615	3,997,936	4,241,335
GD 5: Electricidad, gas y agua	2,536,085	2,470,212	2,618,601	3,410,139	3,108,849	3,464,230
GD 6: Comercio, restaurantes y hoteles	6,508,647	7,948,400	7,545,611	8,513,364	9,312,840	9,517,707
GD 7: Transp. Almacenaje y comunicaciones	4,813,544	5,802,704	6,110,230	6,137,863	6,435,527	6,541,389
GD 8: Serv. Financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	7,716,848	8,768,452	9,255,795	10,333,944	11,317,170	11,799,205
GD 9: Ser. Comunales, sociales y personales	12,778,944	15,279,423	17,795,658	19,802,863	22,201,132	23,189,294
Servicios bancaris imputados	-204,308	-209,595	-324,626	-364,421	-325,516	-359,295

Fuente: **INEGI** Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas. Dirección de Contabilidad Nacional

El estado de **Hidalgo**, no es un gran aportador al PIB del país, es un estado rezagado en la gran mayoría de sus actividades económicas, esto a consecuencia de que es uno de los estados mas pobres de la nación y por ello su infraestructura industrial carece de los medios tecnológicos actuales y de inyección de dinero para poder sobresalir, las actividades que lo mantienen es la manufacturera, la de servicios comunales, sociales y personales, así como los servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler, es lamentable que actividades como la minería, ya no aporten de la misma forma a nuestro estado, el gobierno estatal tiene una gran responsabilidad, no solo de obtener beneficios personales, si no de dejar un futuro prometedor para todos los hidalguenses.

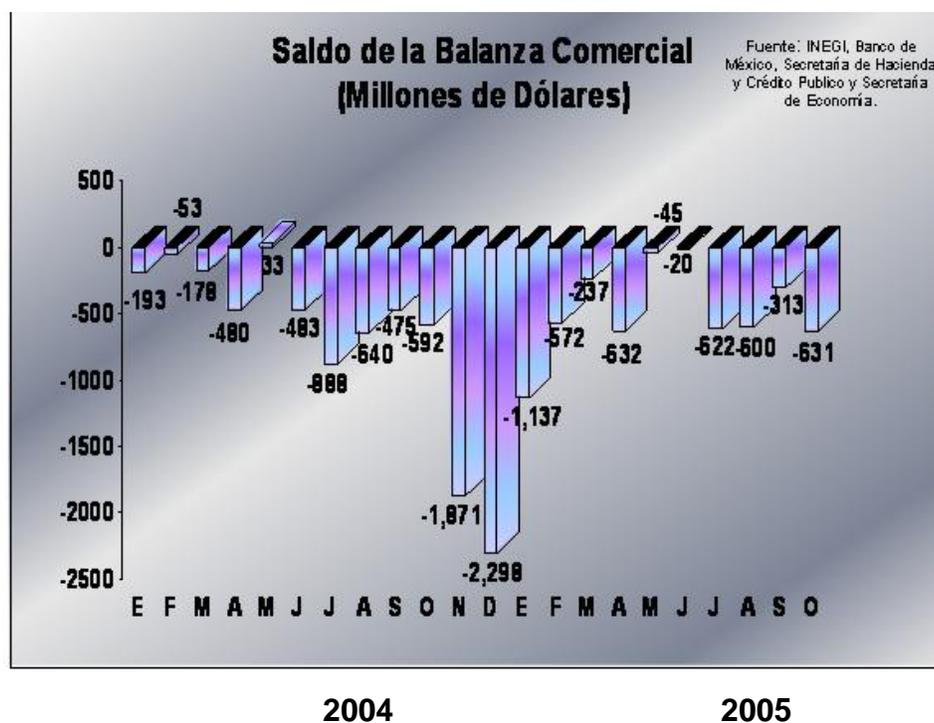
Estados Unidos Mexicanos PIB en Textil, Vestido y Cuero Miles de Pesos a Precios Corrientes en Valores Básicos						
Entidad Federativa	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Aguascalientes	2,466,679	2,841,465	2,718,475	2,413,614	2,194,744	2,248,931
Baja California	1,180,843	1,312,185	1,658,582	1,418,737	1,461,752	1,482,152
Baja California Sur	119,442	121,750	112,221	68,887	39,207	45,394
Campeche	45,418	135,440	214,105	339,239	422,264	395,215
Coahuila de Zaragoza	2,957,189	3,760,709	4,345,883	4,448,775	4,559,982	4,242,394
Colima	50,152	55,742	54,959	54,283	57,366	58,103
Chiapas	96,218	91,665	88,436	65,730	83,177	77,178
Chihuahua	4,835,412	6,026,464	5,814,436	5,497,714	5,260,008	5,326,821
Distrito Federal	13,299,833	14,366,632	14,307,369	14,062,809	13,219,686	13,828,319
Durango	1,341,622	1,476,931	1,536,561	1,845,524	2,112,971	2,431,894
Guanajuato	6,445,005	6,832,638	6,718,705	7,645,323	7,764,139	8,462,890
Guerrero	349,821	381,616	400,025	421,168	436,055	458,610
Hidalgo	2,312,744	2,419,751	2,167,656	2,221,528	2,131,076	2,234,960
Jalisco	4,818,496	4,952,901	4,439,961	4,526,138	3,798,146	3,395,832
México	9,711,615	10,827,469	9,631,478	10,726,015	12,235,629	11,835,201
Michoacán de Ocampo	576,619	671,718	622,032	578,322	599,654	603,245
Morelos	987,937	1,155,022	1,045,193	690,690	579,501	685,320
Nayarit	49,909	55,678	52,667	50,813	39,848	45,382
Nuevo León	3,564,832	3,691,035	3,948,595	3,615,145	3,069,471	3,622,946
Oaxaca	106,111	120,279	123,479	131,802	115,764	125,253
Puebla	6,065,872	7,076,436	6,853,769	6,347,173	6,007,304	6,245,285
Querétaro de Arteaga	746,595	626,700	524,685	528,921	510,065	582,451
Quintana Roo	39,425	52,017	56,690	69,048	68,212	65,121
San Luis Potosí	646,551	766,234	812,558	758,170	653,044	673,183
Sinaloa	131,090	159,442	172,436	184,935	184,135	179,248
Sonora	1,443,210	1,662,463	1,716,003	1,829,700	2,138,556	2,125,852
Tabasco	10,142	12,028	13,295	14,940	15,338	16,489
Tamaulipas	992,216	1,326,267	1,454,973	1,267,660	1,348,973	1,319,553
Tlaxcala	934,408	991,174	990,061	947,028	1,008,189	1,125,797
Veracruz de Ignacio de la Llave	565,951	570,653	476,623	385,898	350,576	345,892
Yucatán	1,511,716	1,781,321	1,901,582	1,847,021	1,789,969	1,752,961
Zacatecas	182,805	248,494	281,167	272,641	267,683	276,486
	68,585,878	76,570,319	75,254,660	75,275,391	74,522,484	76,314,358

Fuente: INEGI Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas. Dirección de Contabilidad Nacional

Será difícil, descifrar la aportación de las entidades federativas hacia la actividad textil y del vestido, pero podemos darnos cuenta que no es así, es por ello que estados como Guanajuato, Puebla, México y Distrito Federal, son grandes industriales de este ramo, es importante mencionar, que para otros estados, sigue existiendo un gran abismo, Hidalgo desgraciadamente del año 1999 al 2004 dejó de aportar un 3.8%

En Octubre de 2005 la Balanza Comercial, nos muestra un déficit de 631 millones de dólares, sin embargo se hizo una revisión que trajo consigo que dicho déficit decayera 318 millones de dólares en el ultimo mes, este resultado es un desajuste por la baja en las exportaciones de productos agropecuarios y de mayores importaciones de la industria automotriz, el déficit del 2005, comparado con el del año 2004 resulto significativamente más bajo, esto respondía a factores como al descenso del valor de las exportaciones de petróleo crudo, a la alza de las importaciones de gasolina y otros productos del sector energético, y por consiguiente la caída de las exportaciones automotrices, esta consecuencia de que una empresa ensambladora suspendió su producción y a un significativo incremento de la importación de vehículos.

Durante el 2005 el déficit comercial acumulado a sido de 4,809 millones de dólares, saldo 37.33% inferior al del 2004, tal ejemplo es la grafica comparativa de los dos años en cuanto el saldo de la balanza comercial

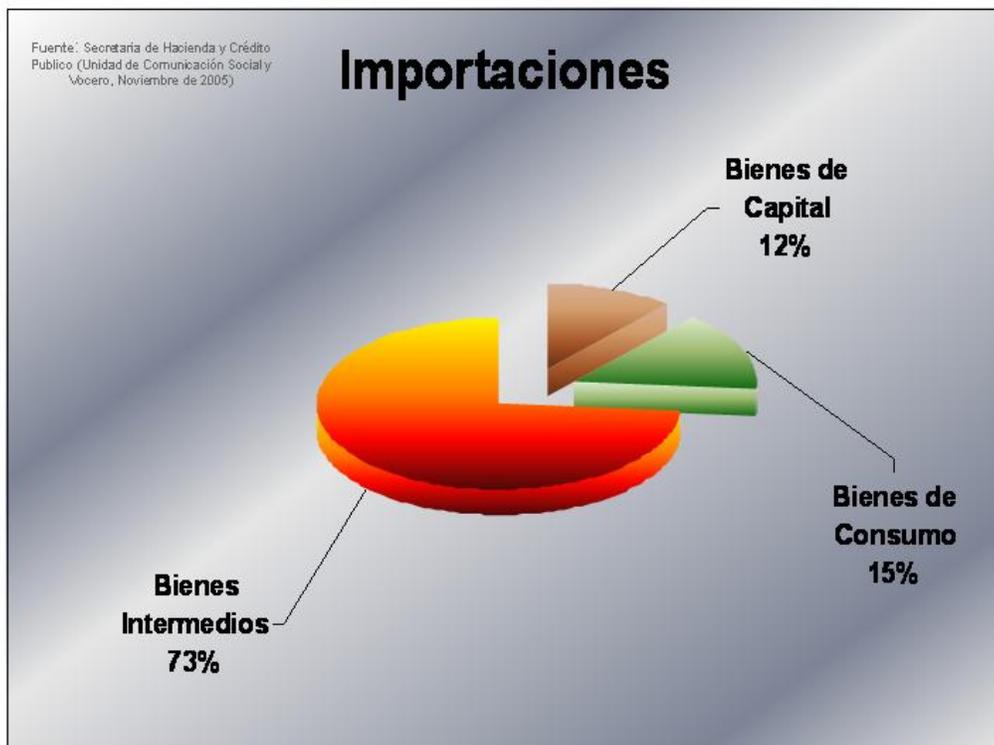


En octubre de 2005 la Balanza Comercial, muestra un déficit de -631 millones de dólares algo preocupante en nuestro país, las exportaciones de mecánica fueron de 17,210 millones de dólares, lo que equivalió a un incremento del 23.9% con respecto al año anterior, lo que se derivó a consecuencia de un aumento del 26.6% de exportaciones no petroleras y de un 34.4% de las petroleras, las exportaciones de las maquiladoras aumentaron un 24.4%, mientras que para el resto de la industria manufacturera lo hicieron un 17.2%.

En el 2005, las exportaciones de productos agropecuarios sumo 590 millones de dólares, lo que fue un 53.1% con respecto al año anterior, destacando las legumbres y hortalizas frescas de jitomate y frutas, estos son algunos índices sobresalientes sobre la comparación de esos años.

Pero para ser mas específicos mostraremos los sectores principales que predominaron en el 2005 en la estructura de las exportaciones e importaciones.





Podemos resaltar que dichas graficas muestran un decremento, a comparación de los últimos seis años en la Balanza Comercial, esto a consecuencia de que el país se ha enfrentado a malos manejos en el seno del gobierno, así mismo de la mala política que nuestro secretario de Relaciones Exteriores (Luis Ernesto Dervez) ha aplicado en nuestra nación, aunado a esto somos una país que consume mucha materia prima y productos de otros países, sin considerar que podríamos abastecer el mercado nacional y reducir las importaciones, de lo citado anteriormente la Balanza Comercial de 2000 a octubre de 2005 que se muestra a continuación.

Balanza Comercial de 2000 a 2005							(Millones
de Dólares)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005 *	
Neta s/Petróleo	150,072	145,644	146,205	146,722	165,760	151,402	
Petroleras	16,383	12,799	14,477	18,634	21,683	22,504	
Exportación Total	166,455	158,443	160,682	165,356	187,443	173,906	
Consumo	16,691	19,752	21,178	21,509	22,031	24,652	
Intermedio	133,637	126,149	126,508	129,212	153,250	135,018	
Capital	24,130	22,496	20,993	20,237	20,538	21,065	
Importación Total	174,458	168,397	168,679	170,958	195,819	180,735	
Balanza Comercial	-8,003	-9,954	-7,997	-5,602	-8,376	-6,829	
Fuente: Banco Nacional de México, integrantes de Grupo Financiero Banamex.							
* Hasta Octubre de 2005							

La Balanza Comercial a través de los años ha sido clara, las exportaciones año con año aumentan de manera constante, de acuerdo a la época que vive el país, por lo que nuestros consumos han incrementado, al igual que las necesidades que la propia población exige, a pesar de ello en el 2005 y de acuerdo con el Banco Nacional de México a través de su Grupo Financiero, las exportaciones totales del primer semestre cerraron con 102,018 millones de dólares, lo que represento un crecimiento de Enero a Junio del 10.4%, este incremento fue sustentable y fortaleció la economía de nuestro país, sin embargo a la par aumentaron las importaciones a 106,164 millones de dólares lo que se pudo traducir en un 11.18 % en relación al mismo semestre del 2004, los pronósticos son variables depende en la medida de la institución que maneja las cifra, solo se espera que para el resto del 2005 las exportaciones superan los 96,100 millones de dólares del 2004 en el segundo semestre y se puedan reducir los 101,533 millones de nuestras importación ya que no puede ser posible que se compra mas de lo que se vende según las cifras del ultima año de acuerdo a las exportaciones e importaciones de nuestro país.

1.5 Las PYME en México. “Importancia en la estructura productiva”

Las empresas poseen las mismas características, por lo que así mismo las podemos definir como una Unidad económica de producción y decisión, que mediante la organización y coordinación de una serie de factores “capital y trabajo” persigue obtener un beneficio productivo, comercializando productos o prestando servicios en el mercado ^[11]

De este concepto se mencionan algunas características:

- Cuenta con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.
- Debe competir con otras empresas, ya que exige modernización, racionalización y programación.
- Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios para satisfacer necesidades humanas.
- Planean actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar.
- Son organizaciones sociales que forman parte del ambiente económico y social de un país.
- Se encuentran influenciadas por todo lo que sucede en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.
- El lugar donde se desarrollan, combina capital y trabajo mediante la administración, coordinación e integración como función de la organización ^[12]

Es importante comparar las diferencias que existen en la definición del tamaño de la empresa, según su número de trabajadores, tomando en cuenta las siguientes instituciones, el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia

¹¹ Andersen Arthur (2003).- *Diccionario de Economía y Negocios*.- Editorial ESPASA, España

¹² Méndez Morales José Silvestre (2004).- *Economía y la Empresa*.- Editorial McGraw-Hill, México Págs, 34, 35,36,37.

(INSEE); la Small Business Administrations de Estados Unidos (SBA); la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Revista Mexicana de Ejecutivos De Finanzas (EDF), y finalmente la Secretaría De Economía de México (SE), todas estas instituciones están dedicadas al fomento y desarrollo de las empresas en cada uno de sus países.

Institución	Tamaño de la Empresa	Número de Trabajadores
INSEE	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
SBA	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comision Economica para America Latina	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
EDF	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaria de Economía	Pequeña	De 11 a 50
	Mediana	De 51 a 250

Fuente: Elaboración propia con base de Rodríguez Valencia Joaquín.- Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas.- 4ª Edición.- Edita International Thomson Editores, México.

De aquí podemos partir que el número de trabajadores en países desarrollados como Francia y Estados Unidos, es mucho mayor en comparación con el número de trabajadores en nuestro país, en cambio la clasificación de la CEPAL, EDF y la SE, son mas apegadas a la realidad de México, tomando en cuenta el tamaño, por su número de trabajadores.

La Secretaria de Economía considera un criterio más particular, donde clasifica a las empresas según sea su actividad productiva.

Actividad Productiva	Industriales	Comerciales	Servicios
Tamaño de la Empresa			
Pequeña	De 25 o menos, hasta 100 empleados	De 25 o menos empleados	De 21 a 50 Empleados
Mediana	De 101 a 500 empleados	De 21 a 100 empleados	De 51 a 100 empleados

Fuente: Elaboración propia con base de Rodríguez Valencia Joaquín .-Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas.- 4ª Edición.-Edita International Thomson Editores, México.

Esta forma de clasificar a las empresas, es mas concreta y especifica ya que nos muestra el giro de la empresa y en donde podemos identificar que las dedicadas al comercio, son las que poseen menor número de trabajadores según su tamaño, seguida por las dedicadas a brindar servicio y finalmente las industriales ya que estas ultimas absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo procesos productivos y con ello darnos cuenta la importancia, que tiene la Industria en la estructura productiva de nuestro país.

Todas las pequeñas y medianas empresas tienen en común las mismas características, se podría decir que son rasgos generales con las que cuentan las PYME Mexicanas:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Su número de empleados crece y va de 16 hasta 250.
- Obtiene ventajas fiscales por parte del Estado ya que algunas veces las consideran causante de menos impuestos dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Están en el proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y esta aspira a ser grande.

- Dominan y abastecen un mercado más amplio del que pueden ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el internacional.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa, su administración es empírica.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.^[12]
- Las PYME, con estas características son consideradas dentro de la estructura económica mexicana, de una forma positiva ya que a pesar de sus carencias fortalecen la estructura productiva, orientándola a los mercados de exportación, pero sobre todo dando una protección a la pequeña y mediana Industria.

Cabe mencionar que las PYME mexicanas normalmente presentan ventajas y desventajas, ya que es de vital importancia saber que tienen fuerzas y debilidades, para poder así especificarnos que tipo de empresas son y que aportaciones dan a nuestro país, para así fortalecer el crecimiento industrial.

Cuadro comparativo de ventajas y desventajas de pequeñas empresas.

Ventajas	Desventajas
Capacidad de generación de empleos.	Les afecta los problemas que se suscitan en el entorno económico.
Asimilación y adaptación de tecnología.	Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis.
Producción local y de consumo básico.	Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental.
Contribuyen al desarrollo regional.	La falta de recursos financieros los limita, (no tienen fácil acceso a financiamiento)
Flexibilidad al tamaño de mercado.	Mantienen tensión política ya que los grandes empresarios tratan de eliminar a estas empresas.
Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan.	
La planeación y organización no requiere de	

¹² *Morales José Silvestre (2004). Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México.*

<p>mucho capital.</p> <p>Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.</p> <p>Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).</p>	<p>Su administración no es especializada, es empírica y la llevan los propios dueños.</p> <p>Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.</p>
---	--

Fuente: Elaboración propia con base de Rodríguez Valencia Joaquín (1996). Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas.-4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México

Cuadro comparativo de ventajas y desventajas de medianas empresas.

Ventajas	Desventajas
<p>Cuentan con buena organización.</p> <p>Tienen gran movilidad y con ello ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos.</p> <p>Tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.</p> <p>Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.</p> <p>Adoptan nuevas tecnologías con facilidad.</p> <p>Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional.</p> <p>Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de los dueños.</p>	<p>Mantienen altos costos de operación.</p> <p>No sé reinvierten utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.</p> <p>Sus ganancias no son elevadas.</p> <p>No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.</p> <p>La calidad de la producción no siempre es la mejor porque los controles de calidad son mínimos o no existen.</p> <p>No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal.</p> <p>Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.</p>

Fuente: Elaboración propia con base de Rodríguez Valencia Joaquín.- Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.

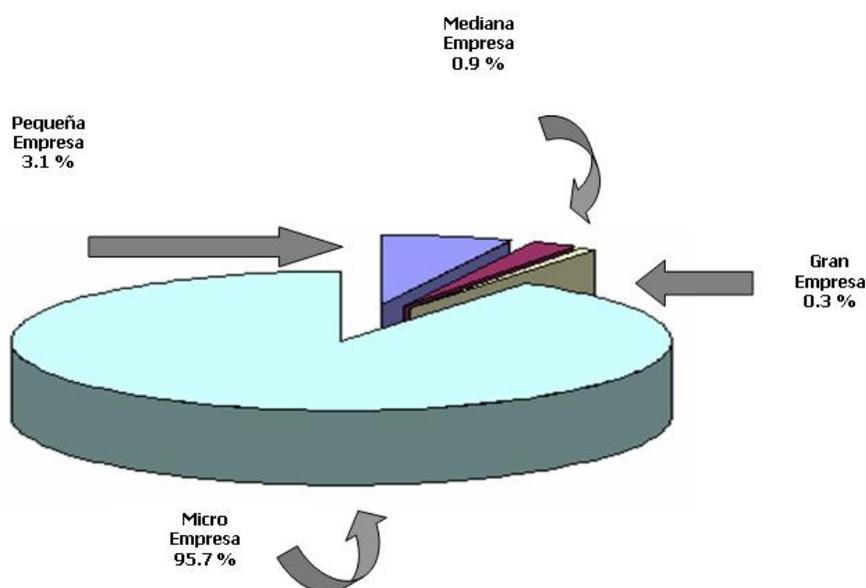
Joaquín Rodríguez Valencia, considera que las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero sus desventajas se deben a razones de tipo económico, como la inflación y devaluación, viven al día de sus ingresos, les faltan recursos financieros y por ello es difícil crecer y por lo cual, esta

en peligro su existencia, todo por el resultado de una administración empírica por parte del dueño que afecta el rendimiento general.

Las medianas empresas padecen los mismos problemas que las pequeñas, pero a niveles más complicados, sus ventajas son de mayor calidad administrativa y sus desventajas son también de tipo económicas como altos costos de operación, mejoras en el equipo y maquinaria y por ello no obtienen ganancias extraordinarias por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios y por ello no tienen personal especializado.

Lo antes mencionado se aplica a las PYME mexicanas que se dedican a exportar, no cambia su entorno general, solo cambian en los procesos productivos ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, a pesar de ello su importancia en la estructura productiva del país, ha superado cualquier expectativa, prueba de ello es que las PYME Mexicanas, ocupan un 99.7% del total de las empresas del país, distribuidas en tres sectores fundamentales (Industrial, comercial y de servicios)

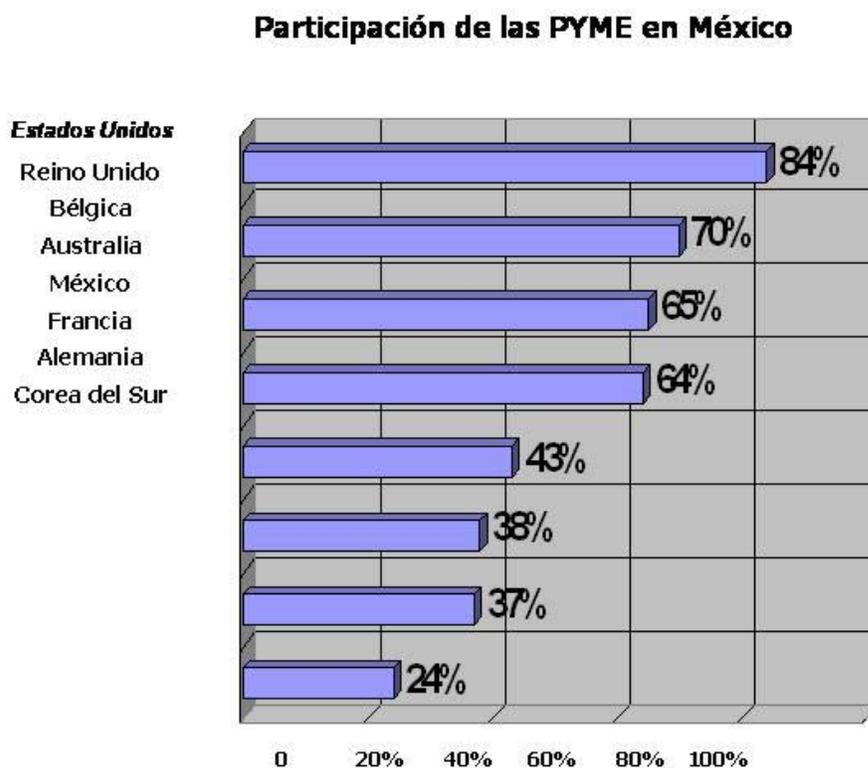
Estructura de la Empresa en México



Fuente: <http://www.contactopyme.gob.mx/grafos.asp?v=06/12/2005>

Las PYME, representan la mayor parte de la economía en México y por consiguiente, de la estructura productiva, donde se puede apreciar claramente y con mayor fuerza que la competitividad y los nuevos retos del país tienden a hacer más complejos para estas importantes organizaciones.

Las PYME, en la economía son fundamentales para que se logre un crecimiento económico sostenido en el país, de acuerdo con el Contacto PYME del Gobierno Federal para finales de Octubre del 2005, en México existen 2,844,308 unidades empresariales de las cuales 99.7% son PYME y que en conjunto producen el 63% del Producto Interno Bruto y generan el 79 % del empleo del país.



Fuente:

COMCE.- Consejo Mexicano de Comercio Exterior A.C.- Publicación, Noviembre de 2005.

Los gobiernos de países en desarrollo reconocen que las PYME, son de suma importancia a la contribución del crecimiento económico y a la generación de empleo, así como al desarrollo regional y local, pero sobre todo apoyan de manera directa e indirecta la estructura productiva, ya que tienen gran flexibilidad de

adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial para impulsar el desarrollo y una mejor distribución de la riqueza.

Como propuestas para emplear el desarrollo económico del país, el actual presidente de México, Vicente Fox Quesada, promovió la importancia y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, las denominó en su momento como los “changarros” ya que la tendencia de estos era seguir aportando la mayor parte del PIB nacional.

Para que estas empresas sobrevivan, y en el mejor de los casos se desarrollen, es necesario que se implementen sistemas de información y tecnología que ayude a tener una mejor organización para volverse más competitivas, ya que a pesar de ser las empresas más numerosas en el país, también son las empresas menos eficientes.

Las PYME, han adquirido importancia no solo en el ámbito nacional, si no también en el internacional, la respuesta ha sido porque es inminente que las grandes empresas acaparan y dominan la economía mundial, pero esto no deja que en México, estas empresas hayan dado paso a las PYME.

El profundo interés de las PYME, es que su número es grande y requieren servicios y productos de la misma forma, las PYME mexicanas no logran tener un consumo individual tan considerable como las multinacionales, pero en conjunto llegan a consumirse más que las mismas grandes empresas. A pesar de que las pequeñas y medianas empresas, han adquirido importancia tanto nacional como internacional, estas se han quedado rezagadas, debido a que no están preparadas para las exigencias que la globalización impone, el problema fundamental de las PYME en México, es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las Instituciones Financieras Nacionales y más aun las Internacionales^[13]

¹³. Rodarte Mario y Berta Zindel (2001). “Las Empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado”. Artículo tomado de la revista *Ejecutivos de Finanzas*, publicación mensual, Año XXX, Mayo, No. 5, México. Pags. 24, 25, 26, 27

Hoy en día, la estructura productiva mexicana, no cuenta con reglas claras de mercado libre para incentivar a las PYME, a decidirse a penetrar a la producción y/o exportación, como lo hace una empresa grande, una solución sería el obtener recursos vía mercado de valores, ya que él representa una alternativa de financiamiento para las empresas, promoviendo el desarrollo económico de cualquier país.

Es de vital importancia que las PYME, se den cuenta de que su competencia ya no es únicamente los Estados Unidos, sino que su a su vez es el resto del mundo, sobre todo en América Latina, en donde las PYME tienen una difusión en el comercio electrónico. Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios, juegan un papel importante en el proceso de generación de empleo, las PYME locales son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo y con ello reducir el alto nivel de fracaso, y así mismo revitalizar las economías locales, es por ello que hoy mas que nunca el papel de las PYME, es muy importante en la estructura productiva del país ya sea del sector industrial, comercial o de servicio, el fin es el mismo.

Finalmente debemos tener en mente, que lo que un día hace a una empresa exitosa, con el tiempo esto se vuelve una necesidad únicamente para perdurar en el mercado, es por eso que las empresas exitosas de hoy, implementaron sistemas de información, por ello es importante que las PYME también comiencen a adoptarlos como una forma de hacer negocio. Las PYME, en México deben de estar concientes de que, la competitividad es un reto y que si bien la mayoría no lo aplica, este les puede ayudar a no solo sobrevivir en el futuro, sino ser empresas rentables que piensen en la exportación de sus productos, un paso importante hacia la competitividad sería la implantación de cluster, hoy en día se vuelve una buena estrategia que permita fomentar el desarrollo integral de la población, mediante la constante interacción entre empresas de diferentes tamaños, a través de una política ordenada y dirigida a incrementar la productividad y la competitividad sectorial.

CAPITULO II

LEGISLACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO

2.1 Alcance de los distintos programas de Apoyo y Fomento Industrial.

Sin duda alguna el futuro económico de México, reside en el Comercio Exterior, por lo que el reto actual es ser cada vez mas competitivos, por lo que ya no solo es suficiente las políticas industriales orientadas a la exportación, es preciso complementarlas con Apoyo a las Pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo y de acuerdo con lo establecido por el autor Enrique Dussel Peters, existen importantes vacíos e imprecisiones en la legislación mexicana con respecto a la promoción de las PYME, y de que no existe ninguna institución responsable de las mismas.

Además de que la mayoría de los programas federales, son de muy reciente creación y por lo tanto su alcance es muy limitado, principalmente en el caso de apoyo para la adopción de nuevas tecnologías.

En mi opinión dicho autor esta en lo correcto, desafortunadamente vivimos en un país en donde el desarrollo se dificulta cada vez mas, lo que genera que a pesar de la existencia de estos apoyos, su avance sea cada vez mas lento y se tengan menos aportaciones a la economía Mexicana.

Por el momento no se ha sabido coordinar el apoyo a las empresas; 12 dependencias del gobierno federal, cuentan al 1 de octubre de 2004 con 131 programas orientados a la capacitación, asistencia técnica y consultaría empresarial, apoyos y estímulos fiscales, así como créditos y servicios financieros por parte de la banca de desarrollo, documentado a través de un inventario de programas, dicho instrumento permite la difusión de los diferentes programas, instrumentos y acciones con las que cuenta el gobierno federal para apoyar al empresario.

Para el desarrollo de esta tesis, se considera importante mencionar los programas de apoyos, generados a través de las 12 dependencias del gobierno federal.

Inventario De Programas, Acciones e Instrumentos Del Gobierno Federal De Apoyo a las Empresas

Institución Responsable	No. De Programas
<i>Secretaría de Economía</i>	43
<i>Secretaría de Hacienda y Crédito Público</i>	18
<i>Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo</i>	3
<i>Secretaría del Trabajo y Previsión Social</i>	6
<i>Secretaría de Desarrollo Social</i>	9
<i>Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales</i>	12
<i>Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación</i>	7
<i>Secretaría de Turismo</i>	7
<i>Secretaría de Educación Pública</i>	5
<i>Nacional Financiera</i>	9
<i>Banco Nacional de Comercio Exterior</i>	9
<i>Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología</i>	3

Fuente: Inventario de Programas, Acciones e Instrumentos del Gobierno Federal de apoyo a las empresas (CIPI)

Secretaría de Economía**SE**

	POGRAMAS DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	Fondo de apoyo para la MPYME	MPYMEs, así como productores microempresarios
2	Fondo de fomento a la integración de Cadenas Productivas	MPYMEs, que participen en proyectos de integración de cadenas productivas
3	Fondo de Apoyo para el acceso al financiamiento de las MPYME	MPYMEs y emprendedores que requieren de financiamiento para establecer o mejorar su negocio
4	Red nacional de centros regionales para la competitividad empresarial	MPYMEs, de los sectores industria, comercial y de servicios
5	Comité nacional de productividad e innovación tecnológica	Empresas de todos los tamaños y giros
6	Programa para establecer sistemas de aseguramiento de calidad e las MIPYME(ISO-9000)	En consultoría MPYMEs y todos los sectores productivos
7	Programa de capacitación en calidad y especializada para las MPYME	MPYMEs de todos los sectores productivos del país
8	Programa de responsabilidad social e integridad en las organizaciones	PYMEs y grandes empresas de todos los sectores
9	Cultura empresarial	MPYMEs
10	Programa de capacitación y Modernización del Comercio Detallista	Comercio Detallista (micro y pequeño comercio)
11	Programa marcha hacia el sur	las PYME y grandes empresas que cuenten con un proyecto de inversión
12	Programa centros de distribución	MPYMEs que cuenten con potencial exportador
13	Centro de Asesoría primer contacto	Público en general, así como futuros empresarios
14	Sistema de apertura rápida de empresas	Emprendedores, empresarios y público en general y establecer un negocio
15	Desarrollo de proveedores y distribuidores	Grandes empresas compradoras y PYMEs proveedoras
16	Consultora especializada en tecnología	Grupos de MPYMEs
17	Foros tecnológicos	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
18	CONSULTEN. Formación de consultores	MPYMEs del sector industrial, comercial y de servicios.
19	Programa de apoyo al diseño Artesal	Artisanos, comunidades y organizaciones artesanales
20	Comisión Mixta para la promoción de exportaciones	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
21	Consolidación y Promoción de la ferta Exportable	Empresas interesadas en realizar operaciones de comercio ext.
22	Sistema nacional de orientación al exportador	Personas físicas y morales interesadas en realizar operaciones de comercio exterior
23	Sectores productivos	Asociaciones y organismos de todos los sectores productivos
24	Promoción de Agrupamientos Empresariales	Productores y MPYMEs de todos los sectores
25	Promoción de empresas Integradoras	PYMEs de todos los sectores productivos
26	Sistema de Información Empresarial Mexicano	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
27	Portal Contacto PYME	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
28	Guías de trámites para iniciar y operar un negocio	Emprendedores, empresarios y público en general que quiera establecer un negocio
29	Portal de emprendedores	Emprendedores que desean iniciar una pequeña o mediana empresa
30	Expo-México, calendario de ferias y exposiciones	Público y empresarios en general
31	Sistema nacional de información e integración de mercados	Productores agropecuarios y pesqueros y público en general
32	Sistema de información sobre servicios tecnológicos	MPYMEs de cualquier sector
33	Sistema de tecnologías de producción	MPYMEs de cualquier sector, proveedores de maquinaria y equipo
34	Guías empresariales	Público en general interesado en establecer o mejorar su negocio
35	Sistema de tendencias del mercado	MPYMEs de cualquier sector, emprendedores
36	Oportunidades de negocio	Bolsa de oportunidades industriales y comerciales, 2 sectores más PYMEs sector textil y confección 1
37	Promoción de parques industriales	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
38	Programa nacional de eventos internacionales	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
39	Sistema automatizado de certificación	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos que tengan que cumplir con una NOM
40	Promoción a la calidad	MPYMEs de cualquier sector y público en general

41	Sistema Informático de Autodiagnóstico	MPYMES de todos los sectores productivos del país
42	Sistema de evaluación de indicadores de competitividad	PYES del sector textil y confección, mas 10 sectores mas
43	Banco de información sectorial	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
44	Soluciones de aprendizaje y conocimiento	Empresarios PYME, empresas proveedoras de capacitación
45	Sistema de inteligencia Comercial	Empresas, sectores relacionados con el comercio exterior y la inversión
46	Centros de vinculación empresarial	MPYMES de todo el país
47	Programa Mesura	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
48	DRAWBACK	Exportaciones que incorporen componentes importados
49	Programa Maquila de Exportación	Personas morales residentes en México que cumplan con los requisitos de la Industria maquiladora de exportación
50	Empresas de comercio Exterior	Empresas de todos los tamaños dedicadas a la comercialización de productos al exterior
51	Programa de importación temporal para producir artículos de exportación	Empresas productoras de todos los tamaños del sector exportador
52	Programa de promoción sectorial	Empresas productoras
53	Empresas altamente exportadoras	Empresas productoras de todos los tamaños del sector exportador
54	Ferias mexicanas de exportación	Empresas de todos los tamaños, dedicadas a la organización de ferias
55	Programa nacional de financiamiento al Microempresario	Personas en condición de pobreza
56	Programa de capital de riesgo solidario	Una empresa social legalmente constituida
57	Capital de trabajo solidario	Los grupos y empresas sociales
58	Programas de fondos	Personas en codición de pobreza
59	Cajas solidarias	Los grupos sociales que deciden organizarde en una caja solidaria
60	Impulso productivo de la mujer	Los grupos sociales y empresas sociales conformadas por mujeres
61	Apoyo financiero a Microempresas	Las personas físicas y/o morales con actividad empresarial
62	Apoyos y stimulos para la promoción y comercialización	Las personas físicas y/o morales con actividad empresarial
63	Fortalecimiento empresarial de capitalización	Empresa social legalmente constituida
64	Apoyo a instituciones de microcrédito	Empresas con el perfil objetivo de FONAES
65	Apoyo al desarrollo emprearial	Personas físicas con actividad empresarial
66	Fondo de microfinanciamiento a Mujeres rurales	Grupos constituidos por un mínimo de 5, maximo de 40 mayores de 18 años, zonas de alta marginación
67	Premio nacional de calidad	Organizaciones de todos los tamaños y sectores productivos
68	Premio nacional de exportación	Empreas de todos los tamaños con solida presencia exportadora
69	Premio nacional de tecnología	Organizaciones de todos los tamaños y giros con sistemas o practicas de gestión tecnológica
70	Difusión de NOMS de prácticas comerciales	Empreas de todos los tamaños con practicas reguladas por NOM
71	Asistencia tecnica en materia de prácticas desleales de comercio internacional	Los productoresacionales de bienes similares o identicos importados
72	Instituto mexicano de propiedad industrial	Empresa, inventores, productores, comerciantes, universidades y centros de investigación
73	Servicios Geologicos del consejo de recursos minerales	Empresarios de todos los tamaños del sector minero
74	Fideicomiso de fomento minero	Empresas de todos los tamaños del sector minero
75	Correduría pública	Todo tipo de empresas

Secretaría de Hacienda y Crédito Público**SHCP**

	PROGRAMA DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	Servicio de Asistencia al Contribuyente	Empresarios y público en general
2	Apoyos Fiscales a los Almacenes Generales de Deposito	Contribuyentes que cuenten con autorización para operar almacenes generales de depósito
3	A. Fiscales al Sector Agropecuario y forestal	Personas físicas y/o morales según sea el caso
4	A. Fiscales al Sector Primario y Agroindustrial	Personas morales y físicas
5	A. Fiscales a pequeños contribuyentes con actividad empresarial	Personas físicas
6	A. Fiscales para el transporte aéreo y marítimo	Personas físicas y/o morales según sea el caso
7	Exención del ISAN a los Autos compactos de consumo popular	Las personas que enajenen automóviles compactos de consumo popular
8	Facilidades administrativas para el cumplimiento de obligaciones fiscales	Contribuyentes que tributen bajo el régimen simplificado
9	Consolidación fiscal	Empresas controladoras residentes en México
10	A. Fiscales a los contribuyentes que celebren contratos	Personas físicas o morales que celebren contratos con organismos públicos descentralizados del Gob. Federal
11	A. Fiscales al sector agrícola, ganadero, pesquero y minero	Personas físicas o morales de los sectores agrícola ganadero, pesquero minero
12	A. Fiscales al sector agropecuario o silvícola	Personas físicas o morales del sector agropecuario o silvícola
13	Devolución de impuestos al sector agropecuario pesquero y minero	Personas físicas o morales del sector agropecuario o silvícola
14	A. Fiscales a contribuyentes que utilicen diesel	Personas físicas o morales independientemente del sector
15	A. Fiscales al transporte público de personas o de carga	P. Físicas o morales dedicadas al transporte público o carga
16	A. Fiscal Productores de Tequila	P. físicas o morales dedicadas al transporte terrestre de carga o pasaje
17	Deducción inmediata de las inversiones	Personas Físicas y/o morales productores de agave tequilana weber azul
18	A. Fiscales por los proyectos en investigación y desarrollo de tecnología.	Contribuyentes que realicen inversiones en bienes nuevas de activo fijo

Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo**SECODAM**

	PROGRAMA DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	Contrataciones Gubernamentales	Empresas de todos tamaños y sectores productivos
2	Difusión de Normatividad	Empresas de todos tamaños y sectores productivos
3	Trámites Gubernamentales	Empresas de todos tamaños y sectores productivos

A pesar de que en este apartado, no se especifica el apoyo para las PYME, tampoco descarta la posibilidad para que en determinado momento se pueda hacer uso de estos beneficios, es importante destacar los apoyos que de alguna forma se han creado, y que actualmente se practican mediante la tecnología, a través de la consulta de páginas Web las cuales nos permiten agilizar y realizar trámites en forma electrónica, de una forma fácil y sin costo alguno.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social**STPS**

	PROGRAMA DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	Servicios de Preselección de Personal para ocupar vacantes Empresariales	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos, incluyendo empresas en proceso de información
2	Guías Técnicas de Autogestión Empresarial	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos,
3	Normas de trabajo	Empresas de todos los tamaños de las ramas industriales previstas en el art. 527 del aLey Federal del Trabajo.
4	Programa de Apoyo al Empleo	Empresas de todos los tamaños incluyendo PYMES y sectores productivos.
5	Programa de Apoyo a la Capacitación	Pequeñas y Medianas Empresas
6	Programa de Autogestión a la Seguridad y Salud en el Trabajo.	Las empresas de actividades economicas con alta accidentabilidad, o impacto social.

A través de dichos programas, se les ayuda a los empresarios, principalmente a la búsqueda de empleados para sus vacantes, así mismo se les proporciona ayuda para el diseño de programas de capacitación, así como servicios de asesoría tanto a empresas como a trabajadores sobre como cumplir con las normas de trabajo.

Secretaría De Desarrollo Social**SEDESOL**

	PORGRAMAS DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	Programa para el desarrollo de los Pueblos y Comunidades Indígenas	Atenderá prioritariamente a las entidades más necesitadas
2	Iniciativa Ciudadana 3X1	Localidades en condiciones de pobreza extrema
3	Oportunidades Productivas	Grupos Sociales en Pobreza Extrema
4	Regionales para Zonas de Alta Marginación e Indígenas	Población con Indices de Marginación y Pobreza extrema
5	Programa de Empleo Temporal	Población rural en pobreza extrema, mayor de 16 Habiten en las áreas rurales de ciertas regiones
6	Atención a Jornaleros Agrícolas	Los jornaleros Agrícolas (Migrantes, locales o asentados) en pobreza extrema
7	Atención a Microrregiones	Habitantes de las microrregiones, de alta y muy alta marginación

Los apoyos que impulsa esta secretaria, se encuentra la generación de proyectos y acciones que den respuesta a las necesidades básicas de la población indígena, a través de recursos financiados con aportaciones de las organizaciones de ciudadanos y migrantes, así mismo a otorgar apoyos a la población en pobreza extrema.

Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales
SEMARNAT

	PROGRAMAS DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	S. de Información de Proyectos Científicos y Tecnológico en el Área Ambiental	Los sectores empresarial en general, académico y de investigación
2	P. de Asistencia al Usuario	Usuarios de aguas nacionales y sus bienes públicos
3	Licencia Ambiental Única	Establecimientos industriales que contaminen
4	P. de Capacitación para el Reporte de la Cédula de Operación Anual	Industria de Jurisdicción federal en materia ambiental
5	P. Para el Desarrollo Forestal	sectores académicos y consultores
		Propietarios de terrenos cubiertos por bosques, selvas o vegetación de zonas áridas
6	P. para el Desarrollo de Plantaciones Forestales Comerciales	Poseedores de terrenos forestales o no forestales. a los que se refiere la Ley Forestal.
7	P. Nacional de Reforestación	Sector primario y sociedad en general
8	P. Nacional de Auditoría Ambiental	Organizaciones productivas incluye municipios
9	Arancel Cero para Equipos Anticontaminantes	Todos los sectores y todo tipo de empresas
10	Depreciación acelerada para equipos de prevención y control de la contaminación	Todos los sectores y todo tipo de empresas
11	P. de uso eficiente del Agua y Energía Eléctrica	Productores Agrícolas que requieren bombeo para riego
12	P. de uso pleno de la Infraestructura Hidroagrícola.	Productores y empresarios dedicados a la agricultura

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SAGARPA

	PROGRAMAS DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	P. de desarrollo de capacidades en el Medio Rural	Sectores primario, manufacturero y exportador.
2	P. de apoyo a los Proyectos de Inversión Rural	Población con mayores índices de marginación
3	P. de fortalecimiento de Empresas y Organización Rural	Personas rurales, para desarrollar su capacidad empresarial, microempresas y redes
4	P. de Fomento Agrícola	Productores del medio rural
5	P. Agroalimentaria	Productores agropecuarios, apícolas y acuícolas
6	P. de Fomento Ganadero	Productores del medio rural
7	P. de apoyos para la integración a los	Sector Agroalimentario o pesquero

Secretaría de Turismo
SECTUR

	PROGRAMAS DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	P. de modernización de las PYME Turísticas	PYMES turísticas a nivel nacional
2	P. de calificación de Proyectos	Oferentes de servicios turísticos y la Banca Comercial
3	P. de financiamiento a la Actividad Turística	Oferentes de servicios turísticos de la República Mexicana
4	P. de coinversiones	Cualquier inversionista del sector turístico
5	Programa de asistencia técnica	Cualquier inversionista del sector turístico
6	Bolsa mexicana de inversión turística	Cualquier inversionista del sector turístico
7	Consejo de promoción turística de México	Empresarios del sector turístico

Secretaría de Educación Pública
SEP

	PROGRAMAS DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	Capacitación a la Microempresa	Microempresas, cooperativas de los sectores (capacitación)
2	Capacitación en el trabajo	Empresas de todos los tamaños (capacitación)
3	Capacitación por competencia laboral	MPYMES, productores agropecuarios, organizaciones de productores agropecuarios y cooperativas de los sectores (capacitación)
4	Investigación y Desarrollo Tecnológico	Empresas de todos tamaños y sectores productivos
5	Servicio Externo	Empresas de todos tamaños y sectores productivos

Nacional Financiera
NAFIN

	PROGRAMAS DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	Créditos a Tasa Fija	MPYMES y grandes empresas Industriales y de servicios de todo el país
2	Crédito a Tasa Variable	MPYMES y grandes empresas Industriales, comerciales y de servicios de todo el país
3	Crédito a Tasa Protegida	MPYMES y grandes empresas Industriales, comerciales y de servicios de todo el país
4	Crédito PYME	MPYMES, que comienzan su actividad aquellas que ya estén constituidas, con 3 ejercicios fiscales en operación.
5	Crédito Directo	MPYMES y grandes empresas de todo el país
6	P. de mejoramiento Ambiental	MPYMES y grandes empresas Industriales, comerciales y de servicios de todo el país
7	P. de capacitación	MPYMES, Profesionales de la capacitación, Intermediarios financieros
8	P. de asistencia Técnica	Micro, pequeñas y medianas empresas
9	P. de Cadenas Productivas	Pequeñas y Medianas empresas, principalmente del Sector manufacturero con alto potencial exportador

Banco Nacional de Comercio Exterior
BANCOMEXT

	PROGRAMAS DE APOYO	ALCANCE (Beneficiarios)
1	Esquema simplificado para la Atención de las PYME para capital de trabajo	PYMES, exportadores directos, indirectos o empresas que sustituyan importaciones, requieren capital de trabajo
2	Esquema simplificado para la Atención de las PYME para adquisición de maquinaria y equipo	PYMES, exportadores directos, indirectos o empresas que sustituyan importaciones, requieren capital de trabajo
3	Esquema financiero para el pequeño exportador	MPYMES, exportadoras directas o indirectas de manufacturas
4	Crédito para el ciclo productivo	Empresas principalmente PYMES de cualquier sector
5	Crédito para las ventas de exportación	Empresas principalmente PYMES de cualquier sector
6	Crédito para proyectos de inversión	Empresas principalmente PYMES de cualquier sector
7	Financiamiento para la adquisición o arrendamiento a largo plazo de naves industriales	Empresas maquiladoras y/o exportadoras que compren naves industriales
8	Financiamiento para desarrolladores de naves industriales de arrendamiento y/o venta	Empresas constructoras e inmobiliarias desarrolladoras de naves industriales
9	Programas de garantías	Empresas de todos los tamaños y principalmente del sector manufacturero del territorio nacional

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CONACYT

	PROGRAMAS DE APOYO	ALCENCE (Beneficiarios)
1	Centros Tecnológicos	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
2	Apoyos a la innovación y competitividad a través de Fondos Sectoriales y Mixtos	Empresas, universidades, centros, laboratorios, organizaciones no gubernamentales y personas inscritas en el RENIECYT
3	Apoyos fiscales por los proyectos en investigación y Desarrollo de Tecnología	Personas Físicas y/o Morales

Cabe mencionar que este inventario contiene acciones, que finalmente son encaminadas al mejoramiento de las capacidades productivas individuales o colectivas (información, orientación, consultoría, entre otras), para el establecimiento de un vínculo directo entre los beneficiarios y la institución que otorga el servicio, estas acciones reciben el nombre genérico de programas de apoyo directo al empresario.^[14]

Así mismo no existe por el momento una evaluación interinstitucional transparente, clara y oportuna de los programas sobre la competitividad de los sectores económicos, además de la falta de diagnóstico, no existe una institución especializada en las PYME.

Es importante resaltar la participación de estos apoyos, en el año 2004 el Fondo PYME canalizó 72.1 millones de pesos en apoyo de 67 proyectos, todo ello para el impulso de la oferta exportable, que se complementó con 98.7 millones de pesos aportados por gobiernos estatales, municipales, organismos privados y sector educativo entre otros, para atender a 5, 346 PYME de las cuales 1009 se incorporaron a la exportación.

Durante ese mismo año, se continuó apoyando la aplicación de la oferta exportadora, a partir de los 26 centros PYMEXPORTA instalados en 2001 y 2004, así mismo se establecieron cuatro convenios de apoyo al desarrollo de la oferta exportable con entidades de comercio exterior de los estados de Chihuahua,

¹⁴ CIPI,.-Inventario de Programas, Acciones e Instrumentos del Gobierno Federal de Apoyo a las Empresas (2004)

Guanajuato, Jalisco e **Hidalgo**, y se suscribieron 12 convenios con organismos en la Republica, para apoyar el esfuerzo exportador de las empresas mexicanas.

Las principales empresas que tuvieron presencia en el proceso exportador son: manufacturera, textiles, prendas de vestir, e industria del cuero, productos alimenticios, cuero y tabaco, sustancias químicas y artículos de plástico y otras industrias manufactureras, *El Sistema nacional de orientación al Exportador "SNOE"*, operó a través de una red de 61 módulos en las 32 entidades federativas del país, por lo que proporciono 42,462 servicios de información y asesoría.

La Comisión Mixta para la Promoción de la Exportación "COMPE", la comisión atendió 682 planteamientos presentados por el sector privado en la problemática de exportación de bienes y servicios de los cuales se resolvieron 83, Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica "*COMPITE*" amplió su presencia en las micro, pequeñas empresas al desarrollar 845 cursos de capacitación. Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial "*CREC*" a su vez participó en 5,126 cursos de capacitación en las PYME.

En cuanto al financiamiento la *Secretaría de Economía*, canalizó en 2004 a través del Fondo PYME recursos por 195.2 millones de pesos, los recursos apoyaron la realización de 27 programas que facilitaron el acceso al financiamiento de al menos 20931 PYME. Al respecto *Nacional Financiera* canalizo 1116,384 millones de pesos, por tamaño de empresa 29.6% micro, 26.8% pequeña, 24% medianas y 19.6% a las grandes empresas, Banco Nacional de Comercio Exterior "*BANCOMEXT*", otorgó financiamiento por 5,423 millones de dólares, en apoyo directo e indirecto de 60,523 empresas productoras y exportadoras. ^[15]

A pesar de ello en México, se ha avanzado poco en torno a la implementación de políticas de apoyo y fomento de las PYME, y en general estos instrumentos han

¹⁵ Fuente: *Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda y crédito público. (2004)*

disminuido importantemente, son mínimos ante los retos nacionales y globales, por lo tanto resultan insuficientes. ^[16]

Además de la aportación de mínimos recursos, los programas existentes se duplican a escala federal, estatal y municipal, así mismo se integra la descoordinación de visiones y mecanismos, destaca la falta de transparencia y evaluación de los programas, sin una estrategia y una visión de largo plazo, instituciones especializadas y una rendición de cuentas y evaluación pública.

Después de haber efectuado una clasificación nacional, en cuanto a programas de apoyos actualmente existentes, es importante destacar que el estado de **Hidalgo**, cuenta también con un inventario de programas de apoyo para las PYME y las grandes empresas, a través de la Secretaria de Desarrollo Económico, dicho inventario coordina el esfuerzo de las dependencias estatales, que tienen contacto con empresarios de diferentes sectores, ha si mismo establece las bases de información, para proporcionar orientación y canalización directa, lo que permite guiar al empresario sobre los requisitos y procedimientos que tendrá que realizar para obtener algún beneficio de apoyo, también permite la difusión de los diferentes programas e instrumentos, que el Gobierno del estado de **Hidalgo**, ha creado para beneficiar a los empresarios Hidalguenses.

Dirección General De Desarrollo Sectorial

PROGRAMA ESTATAL PARA LA MINERIA	
1	Promoción y desarrollo de proyectos productivos
2	Promoción y desarrollo de infraestructura geológica minera
3	Promoción de capacitación y asistencia técnica
4	Financiamiento de proyectos productivos
5	Promoción de modernización tecnológica
6	Apoyo a la comercialización
7	Coordinación interinstitucional
8	Fomento de cultura ecológica
9	Estudio para la ampliación, modernización y desarrollo de sistemas de infraestructura para el comercio interior.
10	Actividades de la dirección de comercio y abasto
11	Bolsa de subcontratación

¹⁶ *Condiciones y Retos de las Pequeñas y Medianas Empresas en México.- Enrique Dussel Peters.- Pág. 25*

Dirección General Del Trabajo

1	Programa de apoyo al empleo (PAE) modalidad mixta apoyo a medianas y grandes empresas
2	Programa de apoyo al empleo (PAE) modalidad mype apoyo a micro y pequeñas empresas
3	Programa de apoyo al empleo (PAE) sistemas de apoyos económicos a la modalidad laboral interna (SAEMLI)
4	Programa de apoyo al empleo (PAE) colocación
5	Capacitación basada en normas técnicas de competencia laboral (NTCL) PAE
6	Programa de apoyo al empleo (PAE) proyectos de inversión productiva
7	Programa de apoyos al empleo (PAE) sistema de apoyos económicos a buscadores de empleo (SAEBE)
8	Programa de apoyo a la capacitación (PAC)
9	Autoevaluación y compromiso voluntario de las empresas para el cumplimiento de la normatividad

Dirección General de Competitividad

1	Premio Hidalgo a la calidad
2	Premio Hidalgo exporta
3	Premio a la innovación tecnológica
4	Premio Hidalgo al merito laboral
5	Premio Hidalgo al emprendedor
6	Mejora regulatoria y SARE
7	Fideicomiso de apoyo a las micro y pequeñas empresas Hidalguenses
8	Fondo Hidalgo de fomento económico
9	Fondo de aportación de garantía MYPE Hidalgo
10	Fondo de garantía para el fortalecimiento de la actividad artesanal del estado de hidalgo
11	Fondo de fomento a la integración de cadenas productivas (FIDECAP)
12	Programa COMPITE
13	Programa CRECE
14	Programa AMECE
15	Imagen corporativa microindustrial
16	Centro de apertura rápida
17	Centro de atención empresarial y laboral

Corporación Internacional Hidalgo

1	Captación de inversión
2	Desarrollo de exportadores
3	Desarrollo de mercados

Corporación de Fomento Industrial

1	Fraccionamiento industrial para las MPYMES de cd. Sahagún
---	---

Secretaría De Agricultura

1	Alianza para el campo (fomento agrícola)
2	Alianza para el campo (sanidad e inocuidad agroalimentaria)
3	Alianza para el campo (fomento ganadero)
4	Fomento agrícola, subprograma de fomento a la inversión y capacitación, componente: tecnificación de la producción
5	Programa de empleo temporal
6	Programa normal estatal

Coord. Gral. De Apoyo Al Hidalguense

1	Invierte en México
---	--------------------

Desarrollo Integral Para La Familia

1	Promoción para el desarrollo familiar
2	Apoyo a personas con capacidades diferentes
3	Paquetes avícolas familiares

Instituto De Vivienda, Desarrollo Urbano y Asentamientos Humanos

1	Desarrollo Urbano
---	-------------------

Secretaría de Desarrollo Social

1	Programa de alianzas estratégicas
2	Proyectos de organización productiva para mujeres indígenas
3	Fideicomiso orientado a las microempresas sociales (formes)

Es importante considerar los actuales apoyos establecidos en el estado de **Hidalgo** y que de acuerdo al Inventario de Programas, Acciones e Instrumentos del Gobierno Federal de apoyo a las empresas "CIFI", las acciones e instrumentos de apoyo de las distintas dependencias y entidades de este gobierno, se elaboran con base en el marco legal estatal, el Plan estatal de desarrollo, los planes sectoriales estatales y las leyes estatales para el fomento económico.

Es muy importante la generación de estos apoyos, mas sin embargo la mayoría de estos constituyen un problema para los empresarios, pues la mayoría de ellos no cubren con los requisitos para la obtención de los mismos, a pesar que de que algunos tramites ejercidos por la Secretaria de Desarrollo Económico y algunas

otras dependencias son gratuitos, para muchos de los pequeños y medianos empresarios dichos apoyos pasan desapercibido.

2.2 Programas de Fomento, destacando el programa PROSEC y la Industria Textil y del Vestido.

Como se mencionó en el capítulo anterior, los Programas de Fomento son implementados por el gobierno mexicano, con el fin de promocionar las exportaciones, por lo que ha implementado distintos esquemas de fomento a las exportaciones, para efectos del presente trabajo se hará mención a dichos programas, en específico el programa PROSEC y la Industria Textil y del Vestido.

Los PROSEC, son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante el cual se les permite importar con arancel ad valorem preferencial (Impuesto General de Importación), en diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

A partir del año 2001, México inicio con nuevas reglas de importación temporal como resultado de la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN, en el cual se establece que terceros países, no podrán beneficiarse de los aranceles preferenciales del TLCAN. Los PROSEC responden a lo negociado en el artículo 303 del TLCAN, al establecer nuevos aranceles para el régimen arancelario de las importaciones.

El gobierno implemento los PROSEC, para que el 304 del TLCAN no tuviera un impacto negativo sobre el sector exportador con programas de importación temporal.

Los PROSEC, se empezaron a aplicar desde 1998, la entonces SECOFI, actual Secretaria de Economía, publicó en el DOF los primeros (PROSEC), iniciando con los sectores eléctrico y electrónicos, estableciendo desde entonces un arancel preferencial que va del 0 al 5% de aranceles a la exportación.

El 9 de mayo de 2000, se publicaron 10 nuevos programas; químicos, caucho y plástico, siderúrgica, medicamentos, transporte, papel y cartón, madera, cuero y pieles, automotriz, textil y confección que incluyeron un total de 10,902 fracciones arancelarias, de las cuales 6582 tenían arancel 0 y las restantes 4320 con arancel del 5%.

El 13 de octubre de 2000, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo por el cual se dan a conocer diversas disposiciones en materia de los programas de promoción sectorial y el formato de solicitud de autorización y ampliación de los PROSEC, reformado el 10 de noviembre de 2000 donde se dieron a conocer las bases para ser beneficiarios dichos programas y el procedimiento a seguir. Considerando que los últimos decretos de los PROSEC, se publicaron en el diario DOF el 31 de diciembre de 2000 y 1 de Marzo de 2001 por parte del gobierno de Fox, en donde se establecen nuevos PROSEC, para hacer un total de 22 sectores beneficiados y mencionados a continuación:

1. De la Industria Eléctrica
2. De la Industria Electrónica
3. De la Industria del Mueble
4. De la Industria del Juguete y Juegos de Recreo
5. De la Industria del Calzado
6. De la Industria Minera y Metalúrgica
7. De la Industria de bienes de Capital
8. De la Industria Fotográfica
9. De la Industria de Maquinaria Agrícola
10. De las Industrias Diversas
11. De la Industria Química
12. De la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico
13. De la Industria Siderúrgica
14. De la Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico

15. De la Industria del Transporte, excepto el Sector de la Industria Automotriz
16. De la industria del papel y cartón
17. De la Industria de la Madera
18. De la Industria del Cuero y Pieles
19. De la Industria Automotriz y de Autopartes
20. De la Industria Textil y de la Confección.
21. De la Industria de Chocolates, dulces y similares
22. De la Industria del Café ^[17]

Los titulares de los programas PROSEC, que cumplan con las obligaciones señaladas en el decreto, podrán solicitar su incorporación a nuevos sectores y la importación de los bienes relacionados con el mismo.

Las empresas que sean beneficiadas por la protección que ofrecen los PROSEC, por parte de la Secretaría de Economía pueden vender en las mismas condiciones que incorporan valor agregado regional, con ello promover la atracción de proveedores locales y regionales.

En el artículo 4 del decreto de los PROSEC, se indican las mercancías que se pueden fabricar maquinaria, equipo, avíos no textiles y accesorios con aranceles entre el 0 y 5.0%, para ciertas prendas de mujer se creara una regla octava que permitirá importar encajes, bordados, cintas y otros avíos o accesorios con 5.0%, tejidos que no se producen en la región de América del Norte, tales como seda y lino, y tejidos especiales con características técnicas muy específicas exentas de arancel, y en el artículo 5 se establecen las fracciones arancelarias de las mercancías que podrán ser importadas con el arancel del impuesto general de importación que se indica, de acuerdo al programa que le corresponda, siempre que estos bienes se encuentren registrados en el programa correspondiente.

¹⁷ Secretaría de Economía, Programas de Promoción Sectorial

El programa tiene su fundamento jurídico de acuerdo a lo establecido por la Secretaria de Economía, en el decreto que establece diversos programas de promoción sectorial, ley Aduanera y su reglamento, ley federal de procedimiento administrativo y su reglamento, ley del impuesto del valor agregado (IVA.) y su reglamento, ley del impuesto sobre la renta (I.S.R.)y su reglamento, resolución que establece las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del TLCAN y sus reglas, reglamento interior de la Secretaria de Economía, acuerdo delegatorio de facultades de la Secretaria de Economía, Acuerdo por el que se determinan las atribuciones, funciones, organización y circunscripción de las delegaciones y subdelegaciones federales y oficina de servicios de la Secretaria de Economía.

A pesar de que la principal actividad de los PROSEC es proteger, desafortunadamente este es solo un instrumento que privilegia la importación de insumos y con ello perjudica a las empresas nacionales, que luchan por tener la posibilidad de ser proveedoras de las empresas exportadoras.

Programa de Importación Temporal Para Producir Artículos de
Exportación
PITEX

Este programa, actualmente se basa en el beneficio para las empresas que se dedican a la importación temporal de bienes, para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del IVA, las cuotas compensatorias aplicables a las importaciones definitivas y el impuesto general de importación en mercancías originarias de los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y mercancías incorporadas a bienes exportados a países diferentes de Estados Unidos de América y Canadá ^[18]

¹⁸ Secretaria de Economía, Programas de Fomento, PITEX

Cabe mencionar que a partir del octavo año de la vigencia del TLCAN, se estableció la modificación de los mecanismos de importación temporal PITEX en los países miembros, principalmente para evitar la distorsión de las preferencias arancelarias que se acordaron en el marco del tratado. Por lo tanto, desde 2001 las empresas PITEX aplican la formula establecida en el artículo 303 del TLCAN, a las importaciones temporales de insumos no originarios de América del Norte, que se incorporan a un bien que será exportado a EUA o Canadá.

De acuerdo con la formula, solo se puede expresar el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en EUA o Canadá por el producto terminado.

El TLCAN, así mismo prohíbe exenciones de impuestos de importación a maquinaria, equipo y refacciones por lo que las empresas a partir del primero de enero de 2001, pagan el impuesto general de importación, sin embargo las importaciones temporales se mantienen ya que están exentas del pago de IVA.

Los productos sensibles, que de acuerdo a la Secretaria de Economía, pueden ser comercializados en México a través del programa PITEX son: azúcar, llantas usadas, huevo, leche en polvo, maíz, pollo, pavo, madera triplay, bienes de consumo final, algunas variedades de café, fructuosa y diversos vehículos terrestres.

Es importante resaltar que los productos como el frijol, manteca de cerdo, artículos de prendería y alcohol etílico, se reservan de ser utilizados para importarse bajo dicho programa.

Los plazos establecidos para permanecer en el país para los bienes importados bajo el programa PITEX, estarán determinados conforme a lo dispuesto en la Ley Aduanera.

El programa tiene su fundamento jurídico en el decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación y sus reformas, publicados en el DOF del 3 de mayo de 1990, del 11 de mayo de 1995 y 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre de 2000 y 31 de diciembre de 2000.

Los beneficiarios de este programa serán las empresas productoras de todos los tamaños del sector exportador.

Programa Maquila de Exportación

De acuerdo a la Secretaria de Economía, el programa de maquila, permite importar temporalmente bienes utilizados en procesos industriales o de servicios, destinados a la transformación elaboración, o reparación de productos de exportación, sin cubrir el impuesto general de importación ni el IVA en mercancías originarias de los países del TLCAN, mercancías incorporadas a bienes exportados a países diferentes de EUA y Canadá.

Al igual que el programa PITEEX, el TLCAN establece que a partir del octavo año de su vigencia (2001), la modificación de los mecanismos de importación temporal Régimen de Maquila en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias, acordadas en el marco del tratado.

Por lo que a partir del 2001, el programa de maquila se sujetara a:

- a) Se aplica la formula establecida en el Art. 303 del TLCAN, a los insumos no originarios de América del norte que se incorporen a un bien que será exportado a EUA o Canadá.

De acuerdo con la formula solo se puede excentar el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en EUA o Canadá por el producto terminado.

El artículo 304 del TLCAN, prohíbe a los países miembros de la zona libre de comercio otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación, por lo que, las empresas maquiladoras deberán pagar el impuesto de importación de los productos.

Los aranceles sobre insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo importados a México, se pueden calcular en base a los acuerdos suscritos por México, como el TLCUE, los programas de promoción sectorial y la regla octava.

El programa tiene su fundamento jurídico, en el decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación publicado en el DOF del 1 de junio de 1998, y reformas del 13 de Diciembre del mismo año, 30 de Octubre de 2000 y 31 de Diciembre de 2000.

Los beneficiarios de este programa son todas las personas morales que residen en el país, que cumplan con los requisitos previsto en el Decreto la Industria Maquiladora de Exportación.

Empresas de Comercio Exterior
(ECEX)

La Secretaria de Economía otorga el registro ECEX, proporcionando la expedición automática de la constancia de ALTEX, autorización de un programa de importación temporal para producir artículos de exportación PITEX, por proyecto específico, asistencia y apoyo financiero por parte de NAFIN para la consecución de los proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica, beneficio a empresas ECEX como a sus proveedores, descuento del 50% en los apoyos no financieros que proporciona BANCOMEXT. La obtención del registro ECEX, puede ser de dos modalidades como promotora y como consolidadora.

El programa tiene su fundamento jurídico, en el decreto para el establecimiento de empresas de comercio exterior, publicado en el DOF del 11 de abril de 1997^[19]

Los beneficiarios son aquellas empresas de todos tamaños, dedicadas a la comercialización de productos en el exterior.

Empresas Altamente Exportadoras
(ALTEX)

La Secretaria de Economía proporciona el registro al programa, por medio del cual las empresas ALTEX, obtienen la devolución de saldos a favor del IVA de manera libre, acceso al sistema de información comercial administrado por la Secretaria de Economía, así como simplificación administrativa en las aduanas.

El programa tiene su fundamento jurídico en el decreto para el fomento y operación de las ALTEX y sus reformas, en el DOF del 3 de mayo de 1990, 17 de mayo de 1991 y 11 de mayo de 1995.

Los criterios que se establecen para la obtención del programa son: las personas físicas o morales establecidas en el país, productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas anuales por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales o exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales. Los exportadores directos e indirectos que cumplan con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación, pero considerando solo con un valor de 80% a las exportaciones indirectas. Los beneficiarios del programa son todas aquellas empresas productoras de todos los tamaños del sector exportador.

¹⁸ CIPI.- *Inventario de Programas de Apoyo a las Empresas.*- actualizado 1 de octubre de 2004

Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores
(DRAWBACK)

Este programa, brinda a los beneficiarios la posibilidad de obtener la devolución del impuesto general de importación, pagado por los bienes que se incorporan a las mercancías de exportación, o por las mercancías que se reforman en el mismo estado, que hayan sido sometidas a procesos de reparación o alteración.

El monto de la devolución, se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional, entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar estadounidense vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente a la fecha en que se autoriza la devolución. El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la SHCP, en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en alguna de las instituciones bancarias autorizadas.

El TLCAN establece a partir del octavo año de su vigencia (2001), la modificación de los mecanismos de devolución de aranceles DRAWBACK en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas.

Por lo que a partir de 2001, este programa se sujeta a aplicar la fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN, a los insumos no originarios de América del Norte que se incorporen a un bien que será exportado a EUA o Canadá.

De acuerdo con la fórmula, solo se puede devolver el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de los aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados a EUA o Canadá por el producto terminado.

Se devuelve sin aplicar fórmula los aranceles pagados por insumos originarios importados a México, incorporados en bienes exportados a EUA o Canadá, insumos importados a México de cualquier país, incorporados en bienes exportados a países distintos a los del TLCAN.

El programa tiene su fundamento jurídico, en el Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores, publicado en el DOF del 11 de mayo de 1995 y sus reformas publicadas el 29 de diciembre de 2000.

Los beneficiarios son todas aquellas personas morales establecidas en el país que realicen exportaciones de mercancías que incorporan componentes importados o mercancías en el mismo estado en que se incorporaron o por la exportación de mercancías que hayan sido sometidas a procesos de alteración o reparación.

2.3 Establecimiento de CUPOS para la industria Textil y del Vestido.

En los tratados comerciales internacionales, los cupos se han utilizado como un mecanismo para preferenciar el comercio de las mercancías, México ha utilizado este mecanismo desde la década de los 60's, otorgando preferencias a la importación de montos de ciertas mercancías en el contexto de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio "ALALC", actualmente Asociación Latinoamericana de Integración "ALADI".

Cabe mencionar que ALADI, se fundó mediante la aprobación del Tratado de Montevideo en 1980, por lo que nuestro país ha suscrito diversos acuerdos comerciales mediante los cuales los países que los suscriben otorgan preferencias arancelarias para algunas mercancías originarias y provenientes de esos países.

Actualmente México tiene suscritos acuerdos comerciales con: Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay, así como con Panamá y Cuba, a cuyo amparo se han negociado preferencias arancelarias, de las cuales algunas están sujetas a cupo (cupos preferenciales) del producto a importar.

Algunos países de la región han suscrito con México tratados de libre comercio, como son: Colombia, Venezuela, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, cuyas características de operación se pueden consultar en la opción Cupos Mundiales (crear cupos mundiales, certificados de elegibilidad y visas textiles).

Los beneficiarios de los Cupos ALADI son todas las personas físicas o morales importadoras de mercancías originarias y provenientes de países con los que México, tiene suscrito un acuerdo comercial y cuyas preferencias arancelarias están sujetas a cupo.

Lo que significa que se puede importar mercancías con cargo a los cupos negociados por México, aplicando preferencias arancelarias de hasta el 100% del impuesto general de importación, las cuales pueden se pueden establecer en función de valor o de volumen dependiendo de como se negoció el cupo.

La utilización de las preferencias permite lograr el fortalecimiento de las cadenas productivas haciéndolas más competitivas, ya que con esto se tiene acceso a insumos importados a un menor costo y así los consumidores finales pueden adquirir bienes más baratos.

El marco jurídico de cupos ALADI se establece en el Tratado de Montevideo en el año de 1980 "D.O.F. 26-I-1981 y 31-III-198", el acuerdo que regula la distribución de los cupos de importación negociados en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, al amparo del Tratado de Montevideo 1980 "D.O.F. 20-VIII-1985", Acuerdo por el que se dan a conocer los trámites inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios que aplican la Secretaría de Economía, los organismos descentralizados y órganos desconcentrados del sector (D.O.F. 27- XI- 2000), acuerdo de Complementación Económica N° 5 México-Uruguay. Decimoquinto Protocolo Modificatorio "D.O.F. 26- I- 2001 28- II- 2001, 1- III- 2001 y 6- IV- 2001", acuerdo de Complementación Económica N° 6 México-Argentina.

Decimosegundo Protocolo Adicional “DOF 19- IV- 1999, 1 -VI- 2001 y 4 -VII- 2001”, y Decimocuarto Protocolo Adicional “D.O.F. 1- VI- 2001, 4- VII- 2001 y 6- IX- 2001”, acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N° 9 México-Brasil. Séptimo Protocolo Adicional “27- VII- 2000 y 24- V- 2001” y Octavo Protocolo Adicional “DOF 1- VI- 2001 y 4- VII- 2001” Acuerdo de Complementación Económica N° 51 México-Cuba “DOF 13- II- 20012”.

Primer Protocolo Adicional” DOF 20- IX- 2001” Acuerdo Regional de Apertura N° 2 México-Ecuador. Protocolo de Adecuación (DOF 23- VIII- 2000), acuerdo de Alcance Regional N° 4 (PAR 4) México, Argentina, Brasil, Ecuador y Paraguay. Segundo y Tercer Protocolo (DOF 10- IV- 2000)^[20]

Acuerdo de Complementación Económica N° 8 México-Perú. Cuarto Protocolo Adicional “DOF 11- VIII- 2000 y 30- XI- 2000”, acuerdo de Alcance Parcial N° 14 México-Panamá. Primer Protocolo “DOF 23- XI- 1998”, acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N° 29 México-Ecuador. Noveno Protocolo “DOF 18- IX- 1998, 3- XII- 1999, 19- XII- 2000 y 14- III- 2001”, acuerdo de Alcance Parcial N° 38 México-Paraguay.

Noveno Protocolo Adicional “DOF 17- IV- 2000”, resolución miscelánea de Comercio Exterior, Ley de Comercio Exterior “D.O.F. 27-VII-1993”, Reglamento de la Ley de Comercio Exterior “D.O.F. 30-XII-1993”, Ley Orgánica de la Administración Pública Federal “D.O.F. 28-XII-1994”, Ley Aduanera “D.O.F. 15 - XII- 1995”, Reglamento de la Ley Aduanera “D.O.F. 6-VI-1996”, Ley Federal de Procedimiento Administrativo “D.O.F. 4-VIII-1994”, Ley Federal de Derechos “D.O.F. 31- XII- 1981”, Reglamento Interior de la Secretaría de Economía “DOF 10- VIII- 2000”.^[21]

²⁰ *Secretaría de Economía, Cupos Asociación Latinoamericana de Integración*

²¹ *Diario Oficial de la Federación, Publicaciones Periódicas.*

Estos cupos, tienen cuatro modalidades de trámite: Asignación de cupo anual ALADI, imputación específica, ampliación de cupo ALADI y notificación de Preferencias Arancelarias.

Las cuotas que se establecen en ALADI, se refieren al monto de una mercancía determinada que puede importarse y a la que se hará un descuento arancelario sobre el arancel normal, con que está gravada la importación de acuerdo a lo que señale la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación o Exportación. El descuento se establece en el acuerdo comercial y puede variar entre el 1% y el 100%, del arancel normal.

Al realizarse el decreto de la Ley de Comercio Exterior en el año de 1993, se define una nueva característica para el concepto, por lo que se establece la restricción en la entrada de mercancías hasta un cierto monto, en el concepto cupo máximo y por otra parte, establece el cupo dentro de un arancel-cupo, que permite obtener un instrumento que si bien se refiere a importaciones o exportaciones en condiciones preferentes, el arancel que se aplicará al cupo es totalmente independiente del arancel normal establecido en la Tarifa, lo que permitirá mayor actividad en su aplicación.

Lo mencionado anteriormente genera una gran disipación en las condiciones comerciales que México, puede ofrecer en sus negociaciones internacionales, ya que el establecimiento de un cupo, permite la eliminación de licencias a la importación, eliminando el riesgo que esto pudiera generar para la industria nacional o exponer las licencias de importación sólo para permitir la entrada a montos que no dañen el mercado nacional.

Al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, se eliminó el permiso a la importación de todos los productos agropecuarios cuando provinieran de un país parte y elevó los aranceles a la importación de los mismos, situación que ponía a México en desventaja para aquellos productos en los que, si

bien existe una gran producción nacional, la oferta es realmente insuficiente. Esa misma situación se presentó al entrar en la Organización Mundial de Comercio y a la firma de cada nuevo tratado, elevar un arancel al eliminar un permiso de importación para no dañar la producción nacional, no debe significar encarecer la importación del producto, política que puede ponerse en práctica utilizando los conceptos de cupo y arancel-cupo establecidos en la Ley de Comercio Exterior.

Este concepto también es aplicado por otros países en beneficio de México, lo que significa una posibilidad para que las mercancías mexicanas lleguen a un mercado determinado en condiciones preferenciales, ya sea por un arancel menor o por el acceso al mercado.

Un "cupo" puede ser establecido unilateralmente, lo que significa que se hará sin intervenir en negociación alguna, México puede establecer un cupo dentro de un arancel-cupo para importar el complemento de la oferta nacional de los bienes que considere necesarios, lo que da las mismas ventajas al mercado en donde se negociaron los cupos de importación, con la posibilidad de establecer el tiempo ya que pueden ser eliminados en el momento que se considere conveniente, sin peligro de caer en responsabilidades con algún acuerdo internacional.

Desde 1994, México ha negociado dentro de 10 Tratados de Libre Comercio, 2 Acuerdos y unilateralmente, 217 cupos tanto de importación como de exportación. Con la existencia de 183 cupos vigentes (129 de importación y 56 de exportación) de los cuales 164 son administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

Cupos De Importación
Textiles

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

PRODUCTO	PAIS
Hilados de algodón (TPL'S)	Estados Unidos
Hilados de algodón (TPL'S)	Canadá
Telas y bienes Textiles (TPL'S)	Estados Unidos
Telas y bienes Textiles (TPL'S)	Canadá
Prendas de algodón (TPL'S)	Estados Unidos
Prendas de algodón (TPL'S)	Canadá
Prendas de lana (TPL'S)	Estados Unidos
Prendas de lana (TPL'S)	Canadá

Comunidad Europea

PRODUCTO	PAIS
Tejidos de algodón	Miembros
Tejidos de filamentos artificiales	Miembros
Tejidos de fibras sintéticas y artificiales	Miembros
Tejidos especiales	Miembros

Otros Tratados

PRODUCTO	PAIS
Bienes textiles I	Israel
Bienes textiles II	Israel
Bienes textiles III	Israel
Bienes textiles I	Guatemala
Bienes textiles II	Guatemala
Bienes textiles I	El Salvador
Bienes textiles II	El Salvador

Asociación Europea de Libre Comercio

PRODUCTO	PAIS
Tejidos	Todos
Prendas y complementos	Todos

Cupos De Exportación Textiles

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

PRODUCTO	PAIS
Hilados de algodón (TPL'S)	Estados Unidos
Hilados de algodón (TPL'S)	Canadá
Telas y bienes Textiles (TPL'S)	Estados Unidos
Telas y bienes Textiles (TPL'S)	Canadá
Prendas de algodón (TPL'S)	Estados Unidos
Prendas de algodón (TPL'S)	Canadá
Prendas de lana (TPL'S)	Estados Unidos
Prendas de lana (TPL'S)	Canadá
Maquiladoras (TPL'S)	Estados Unidos

Otros Tratados

PRODUCTO	PAIS
Bienes textiles I	Israel
Bienes textiles II	Israel
Bienes textiles III	Israel
Bienes textiles	Guatemala

Asociación Europea de Libre Comercio

PRODUCTO	PAIS
Tejidos	Todos
Prendas y complementos	Todos

Fuente: Secretaría de Economía, Cupos TLCS, Textiles y Prendas de Vestir

El marco jurídico de los cupos TLC's, se establece en:

La *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, artículo 131 constitucional, es la facultad de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, la circulación en el interior de la República, cualquiera que sea su procedencia, sin que la federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos y artículos, cuando lo estime urgente a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquiera otro propósito en beneficio del país ^[22]

Ley de Comercio Exterior y su reglamento, publicada en el DOF el 20 de julio de 1993, como se señala en uno de sus transitorios, esta ley elimina la anterior ley reglamentaria del artículo 131 constitucional, de acuerdo con el artículo 5 fracción V de ley, es facultad de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial otorgar permisos previos y asignar cupos de importación y exportación, el artículo 13 fracción I, señala que los diferentes tipos de arancel, (que se encuentran establecidos en el artículo 12), podrán adoptar la modalidad de arancel-cupo cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto, lo que determina al concepto de arancel-cupo como una medida arancelaria, el artículo 17, norma las facultades del ejecutivo federal en lo relativo al establecimiento de medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación e importación de mercancías (establecidas en el artículo 4 fracción III), señala como una de estas medidas a los cupos máximos.

Cabe mencionar que en esta ley, por vez primera se considera el concepto para *cierta cantidad de mercancía* como un instrumento de regulación no arancelaria para la importación y exportación de mercancías, concepto que el artículo 23 define como: se entiende por cupo de exportación o importación el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, ya sea máximo o dentro de un arancel-cupo, en este artículo también señala la posibilidad de que la

²² *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Sexta edición, Pág. 116 y 143.*

administración de los cupos se podrá hacer por medio de permisos previos, en el segundo párrafo del mismo.

La ley establece dos obligaciones por parte de la Secretaría, primero especificar y publicar en el Diario Oficial de la Federación la cantidad, volumen o valor total del cupo, los requisitos para la presentación de solicitudes, la vigencia del permiso correspondiente y el procedimiento para su asignación entre los exportadores o importadores interesados, segundo el sometimiento previo, a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior (normada por el artículo 6), de las determinaciones, modificaciones y procedimientos de asignación de los cupos.

Finalmente, el artículo 24 establece la orden de asignar los cupos mediante licitaciones públicas (como primera opción), para lo cual se expedirá convocatoria con la finalidad de que cualquier persona física o moral presente proposiciones para adquirir parte o la totalidad del cupo asignado a determinada mercancía de exportación o importación.

No obstante, el segundo párrafo señala la facultad de la Secretaría de optar, de manera razonada y fundada, por procedimientos distintos que promuevan la competitividad de las cadenas productivas y garanticen un acceso adecuado a nuevos solicitantes, así mismo los procedimientos de asignación de cupos podrá estar determinado en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

En cualquier caso, la asignación de los cupos entre importadores o exportadores se hará conforme a procedimientos administrativos que no constituyan, por sí mismos, un obstáculo al comercio ^[23]

El establecimiento de cupos en México, generan un importante beneficio pues pueden sustituir un permiso previo a la importación, por un arancel tan elevado como sea necesario para proteger a la cadena productiva y crear un cupo al amparo de un arancel-cupo con objeto de permitir que las importaciones

²³ Ley de Comercio Exterior, Impresión 7 de Enero de 2002, Pág. 2, 3, 5, 7 9.

necesarias para complementar la oferta nacional, entren al país en condiciones similares al exterior, sin generar la alza de precios al consumidor y puede cumplir, también, con el compromiso de incrementar negociaciones comerciales con los países con los que ha firmado tratados, de los productos que son de interés para cada una de las partes, sin lastimar a la producción nacional.

2.4 Marco Jurídico de las PYME

Las PYME en México, tiene una importante aportación de la economía del mismo, como bien lo hemos comentado anteriormente, estas dominan el mercado nacional con el 99.7%, en cuanto el restante 0.3% son grandes empresas, por lo que cabe mencionar que estas Pequeñas y Medianas Empresas, generan arriba de 79% del empleo en México.^[24]

Por lo que refleja la importancia que tienen en México estas empresas, cabe mencionar que a pesar de los apoyos generados, por mas de 12 dependencias del gobierno federal, también es importante contar con una ley, que promueva el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como generar el apoyo a su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad, y así mismo incrementar su participación en los mercados tanto nacionales, como internacionales.

Por lo que la Secretaría de Economía, tiene a su disposición ***la ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa***, dicha ley se divide en seis capítulos, y un apartado de TRANSITORIOS. Por lo que para efectos de este trabajo, solo mencionaremos lo más importante de los capítulos que conforman dicha ley.

El capítulo primero, esta conformado por 4 artículos en los cuales prácticamente se define la aplicación y objeto de esta ley, cabe mencionar que la Secretaría de

²⁴ *Revista, Comercio Exterior. Edición Junio de 2004. Efectos del TLCAN en la Competitividad de las Pequeñas Empresas en México.- Autores: Jerry Haar, Catherine Leroy-Beltrán y Oscar Beltrán.*

Economía será la encargada de la aplicación de esta ley, lo que le permitirá celebrar convenios para establecer la manera de coordinar en materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, con particulares así como autoridades federales, estatales, del distrito federal y municipales, de igual forma se especifican 17 definiciones que son aplicables para el buen uso de la misma.

Por ultimo, se establecen los objetivos para el desarrollo de las MIPYMES, los cuales se mencionan a continuación: principalmente se debe establecer, las bases para la planeación y ejecución de las actividades orientadas al desarrollo de las MIPYMES en el marco de esta ley, las bases para la participación de la federación, de las entidades federativas, del distrito federal, de los municipios y de los sectores para el desarrollo de las MIPYMES, los instrumentos para la evaluación y actualización de las políticas, programas, instrumentos y actividades de fomento para la productividad y competitividad de las MIPYMES, que proporcionen la información necesaria para la toma de decisiones en materia de apoyo empresarial, y las bases para que la secretaría elabore las políticas con visión de largo plazo, para elevar la productividad y competitividad nacional e internacional de las MIPYMES.

Posteriormente se debe promover, un entorno favorable para que las MIPYMES sean competitivas en los mercados nacionales e internacionales, la creación de una cultura empresarial y de procedimientos, prácticas y normas que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las MIPYMES, el acceso al financiamiento para las MIPYMES, la capitalización de las empresas, incremento de la producción, constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes, apoyos para el desarrollo de las MIPYMES en todo el territorio nacional, basados en la participación de los sectores, la compra de productos y servicios nacionales competitivos de las MIPYMES por parte del Sector Público, los consumidores mexicanos e inversionistas y compradores extranjeros, en el marco de la normativa aplicable, las condiciones para la creación y consolidación de las Cadenas Productivas, esquemas para la modernización, innovación y desarrollo tecnológico en las

MIPYMES, la creación y desarrollo de las MIPYMES sea en el marco de la normativa ecológica y que éstas contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo, la cooperación y asociación de las MIPYMES, a través de sus organizaciones empresariales en el ámbito nacional, estatal, regional y municipal, así como de sectores productivos y cadenas productivas.

En el segundo capítulo, se hace mención del artículo 5 al 14, (del desarrollo para la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa) en los cuales se especifica que la Secretaría elabora y promueve la participación de los sectores y sus programas, así mismo diseña, fomenta y promueve la creación de instrumentos y mecanismos de garantía, así como de otros esquemas que faciliten el acceso al financiamiento a las MIPYMES, se especifica el funcionamiento de la planeación y ejecución de las políticas y acciones de fomento para la competitividad de las MIPYMES, cabe mencionar que para la ejecución de las políticas y acciones de dichas políticas, se deben considerar los siguientes programas, capacitación y formación empresarial, así como de asesoría y consultoría para las MIPYMES, fomento para la constitución de incubadoras de empresas y formación de emprendedores, formación, integración y apoyo a las cadenas productivas, agrupamientos empresariales y vocaciones productivas locales y regionales, promover una cultura tecnológica en las MIPYMES, modernización, innovación y desarrollo tecnológico, desarrollo de proveedores y distribuidores con las MIPYMES, consolidación de oferta exportable, información general en materia económica acordes a las necesidades de las MIPYMES, y fomento para el desarrollo sustentable en el marco de la normativa ecológica, la secretaría promoverá esquemas para facilitar el acceso al financiamiento público y privado a las MIPYMES, en dicho capítulo se establecen las responsabilidades que tendrá la secretaría en materia de coordinación y desarrollo de la competitividad de las MIPYMES, igualmente promoverá la participación de las entidades federativas, del distrito federal y de los municipios, a través de los convenios que celebre para el logro de los objetivos de esta ley.

Respectivamente en el capítulo tercero, (del sistema nacional para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), esta conformado por los artículos 15 y 16, en ellos se especifica que para llevar a cabo el cumplimiento de los objetivos, se establece un sistema el cual comprende acciones realizadas por el sector público y los sectores que participen en los objetivos de esta ley, para el desarrollo de las MIPYMES, considerando las opiniones del consejo y coordinados por la secretaría.

El capítulo cuarto (Del Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), se conforma del artículo 17 al artículo 22, en el cual se define al Consejo como instancia que promueve, analiza y da seguimiento a los esquemas, programas, instrumentos y acciones que deben desarrollarse en apoyo a las MIPYMES, dicho consejo está integrado por 31 integrantes y tiene por objeto: estudiar y proponer medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los sectores, desarrollar mecanismos para que las MIPYMES reciban consultoría y capacitación en las áreas de comercialización y mercadeo, tecnología y procesos de producción, diseño de producto y financiamiento, así como en materia de normalización y certificación, fomentar la constitución de incubadoras de empresas, y la iniciativa y creatividad de los emprendedores, procurar la formación de especialistas en consultoría y capacitación, promover la certificación de especialistas que otorguen servicios de consultoría y capacitación a las MIPYMES, facilitar la integración entre las MIPYMES, impulsar la vinculación de las MIPYMES con la gran empresa, estimular la integración y eficiencia de las cadenas productivas, con la participación de los sectores, con una visión de corto, mediano y largo plazo, formular mecanismos y estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta de las MIPYMES, impulsar esquemas que faciliten el acceso al financiamiento de las MIPYMES, y por último establecer los premios nacionales que reconozcan la competitividad de las MIPYMES.

En el capítulo quinto (De los Consejos Estatales para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa) se establece del artículo 23 al artículo 26 en los

cuales se establece que, en cada entidad federativa y en el distrito federal se podrá conformar un consejo estatal para la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que estudiará y propondrá en el ámbito regional, estatal y municipal, medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los sectores, el consejo estatal estará sujeto a los lineamientos que exprese el Consejo

Cabe mencionar que el Consejo estatal tendrá por objeto: evaluar y proponer medidas de apoyo para promover la competitividad de las cadenas productivas y de las MIPYMES, promover mecanismos para el cumplimiento de los objetivos de esta ley, y discutir y analizar las propuestas que realicen los municipios, y en el caso del distrito federal sus delegaciones, y los sectores para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos de esta ley.

En el apartado de TRANSITORIOS, se establece que: la ley entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, a partir de la entrada en vigor de la ley, se suprimen todas aquellas disposiciones que se opongan a lo establecido en la misma, dentro de los noventa días posteriores a la entrada en vigor de la ley, deberá instalarse el consejo a que se refiere el Capítulo Cuarto, el reglamento de esta ley, deberá enviarse en un plazo no mayor a ciento ochenta días, contados a partir de la entrada en vigor de la ley, para efectos de lo dispuesto en la fracción IX del artículo 10 de esta ley, las asignaciones que con respecto de la totalidad de las adquisiciones y arrendamientos de bienes y servicios, así como de obra pública que realicen las dependencias y entidades de la administración pública federal a las MIPYMES, deberán sujetarse a los siguientes plazos y porcentajes como mínimo: se establece un plazo de dos años contados a partir de la entrada en vigor de la presente Ley, a efecto de que se destine el 10%, y concluido el plazo a que se refiere la fracción I del presente artículo, la secretaría revisará la gradualidad de referencia para los siguientes cuatro años, a fin de que fenecido este término se alcance el porcentaje del 35% y por ultimo en el caso de las entidades federativas o el distrito federal, que exista

algún consejo con características similares a un consejo estatal, podrán asumir el carácter de éstos, llevando a cabo el objeto y las funciones establecidas en la ley, realizando los ajustes legales correspondientes. ^[25]

Cabe mencionar la importante participación de la Secretaría de Economía, para fomentar el desarrollo de las MIPYMES mexicanas, a través del la implantación de esta ley.

²⁵ *Secretaría de Economía.- Dip. Beatriz Elena Paredes Rangel, Presidenta.- Sen. Enrique Jackson Ramírez, Presidente.- Dip. Adrián Rivera Pérez, Secretario.- Sen. Rafael Melgoza Badillo, Secretario.- Rúbricas".- Fecha de publicación 13/12/2005*

CAPITULO III

DESARROLLO DE LAS PYME DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN EL MUNICIPIO DE TULANCINGO HIDALGO.

3.1 Zona Industrial Tulancingo Hidalgo.

Los Parques Industriales, son un conjunto de empresas de distintos giros, ubicadas en ciertas áreas geográficas, con el fin de desarrollar económicamente el municipio en el que se encuentran localizadas, aportando a los estados y al país un derrame económico que genera empleos directos e indirectos, estabilidad entre la población, pero sobre todo incremento sustentable para las familias de nuestro país.

En el estado de Hidalgo, durante el gobierno del Lic. Manuel Ángel Núñez Soto, se aplicó la política de promoción industrial cuyo objetivo fundamental fue alentar la inversión productiva a largo plazo, para generar empleos y dinamizar la economía de la entidad aprovechando ubicación geográfica y modernas vías de comunicación que le cruzan.^[26]

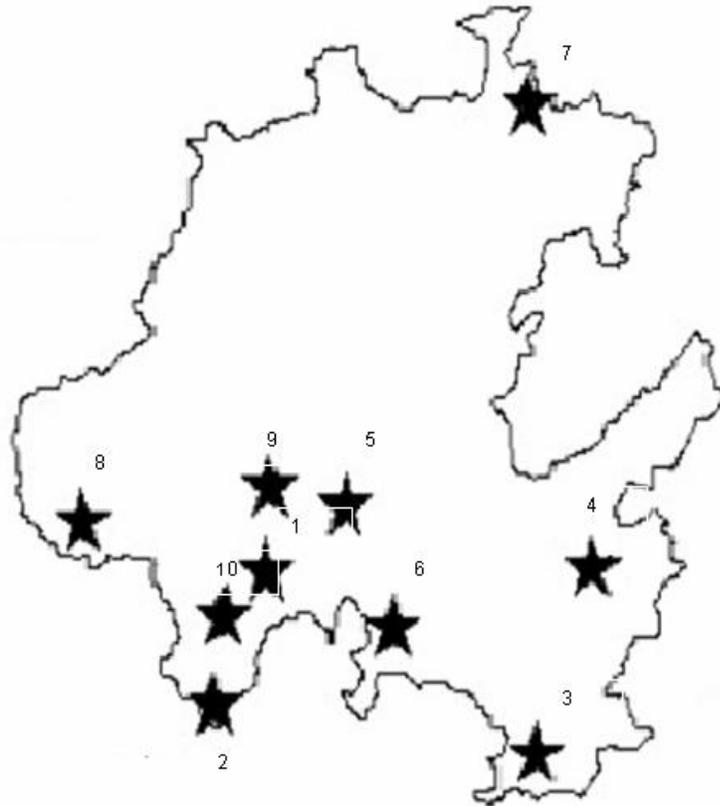
De esta manera de los parques industriales hidalguenses, podemos decir que constituyen una alternativa rentable de inversión para el establecimiento y aplicación de empresas ya que se cuenta con un programa que busca mejorar la eficiencia económica empresarial, a través de la disminución de costos de producción.

El estado de Hidalgo, cuenta con una zona industrial, dos corredores y siete parques industriales, establecidos en diferentes áreas geográficas estratégicas, cuyo único propósito es crear y consolidar zonas de desarrollo.

²⁶ INEGI.- *Publicación Hidalgo Hoy*, Pag.- 175,176, 177,

Los Parques Industriales, Corredores y Zona industrial se mencionan a continuación:

- 1.- Parque Industrial Atitalaquia
- 2.- Parque Industrial Tepeji
- 3.- Parque Industrial Tepeapulco
- 4.- Zona Industrial Tulancingo
- 5.- Parque Industrial Chicavasco
- 6.- Corredor Industrial Pachuca- Tizayuca
- 7.- Parque Industrial Huejutla siglo XXI
- 8.- Parque Industrial Huichapan
- 9.- corredor Industrial Mixquiahuala-Progreso
- 10.- Parque Industrial Tula



En esta era de globalización y apertura económica, la política del gobierno hidalguense esta destinada a fomentar la industria, esto a través de alianzas de las empresas que pertenecen a dichos parques, esto con el fin de tener mejor capacidad de negociación ante los mercados internacionales, igualmente promoviendo el concepto de economías de escala en materias primas, insumos y servicios.

El origen del capital de inversión, de las empresas establecidas en los parques industriales hidalguenses, esta conformado por una gran diversidad de países en los que destacan, Estados Unidos, Suecia, España, Bélgica, Canadá, Japón y Corea.

Cabe mencionar las características principales de la Zona Industrial Tulancingo, esta se localizada a 119 Km. de la ciudad de México, conectada por la moderna autopista México-Tuxpan, se caracteriza por su tradicional industria Textil y del Vestido, actividades agropecuarias, producción de lácteos y otros alimentos industrializados, los municipios de Acatlán, Santiago Tulantepec, Cuautepec y más recientemente Singuilucan incorporan sus territorios y habitantes a este núcleo de producción que concentra un elevado porcentaje de la producción manufacturera del estado de Hidalgo.

Superficie Total: Lotes industriales desde 1,000 a 50,000 m²

Electricidad: Disponible 23/85 kva

Agua: Litros/ha/seg 1 litro

Gas Natural: El gasoducto Venta de Carpio-Poza Rica, operado por PEMEX, cruza el sureste del municipio de Cuautepec

Líneas telefónicas: su proveedor es Telmex a través de fibra óptica

Urbanización: Accesos pavimentados, conexión de drenaje al sistema municipal

En la Zona Industrial de Tulancingo, se ha incrementado el número de industrias de distintas ramas, cabe mencionar que esta conformada por 83 empresas, de las cuales 35 pertenecen a la industria Textil y del Vestido, 17 empresas pertenecen a los Alimentos y Bebidas, 3 a la Metal Mecánica, 2 a la Industria del Papel, 7 a la automotriz, 6 a la Construcción, 1 a los Transportes, 6 a la industrial del Mueble, 1 a los Regalos y Artesanías 2 a los Agropecuarios, y una respectivamente la Industria farmacéutica, Plásticos, y Eléctrico, para efecto de esta tesis solo se hará mención a las empresas que pertenecen a la industria Textil y del Vestido ^[27]

ACTIVIDAD/PRODUCTO	INVERSIÓN/PAÍS DE ORIGEN
Textil y Confección	México
EMPRESA	
Acabados Genisa, S.A. de C.V.	
Arroyo Hernández Anita	
Bienes de Capital Quantum S.A. de C.V.	
Cia. Manufacturera de Ropa El Ángel	
Colomer, S.A. de C.V.	
Corporación Marfrat	
Corporación Mayol, S.A. de C.V.	
Díaz González Roberto	
Exclusivas Eva, S.A. de C.V.	
Fábrica de Resortes "El Ángel", S.A. de C. V.	
Fábricas San Luis, S.A. de C.V.	
Fernandez Ruiz Margarita	

²⁷ INEGI.- *Publicación Hidalgo*

Grupo Textil Hidalgo
Grupo Textil La Trinidad S.A. de C.V.
Guzmán López Efrén Gabriel
Guzmán López Pedro Alberto
Hilaturas Hidalgo y La Aurora
Industrias Néstor
Industrias Riveros Izaguirre, S.A. de C.V.
Katia, S.A. de C.V.
Maldonado Martínez Rey
Manufacturas Maroja, S.A. de C.V.
Maquilas Yuly, S.A.
Miranda Hernández Antonia
Novalan
Overmex
Rodríguez Rodríguez Juan
Santa Blanca S.A. de C.V.
Sweters Leofer S.A. de C.V.
Syma
Talleres de Ropa Industrial S.A.
Tejido Jacard Peña
Textiles San Miguel
Uniformes Cimex, S.A. de C.V.
Unión Textil

La Zona Industrial Tulancingo, tiene abiertas la puertas a todo tipo de inversión nacional y extranjera, a pesar de que las 83 empresas que lo conforman son de inversión mexicana, dichas empresas generan una derrama importante de recursos para la gente de la región, lo único que esperamos es que la prosperidad que trae consigo dicha zona, no se vea rebasada por las exigencias que generan los habitantes empleados y esto traiga consigo el cierre de innumerables empresas como lo ha sido en otros parques industriales importantes de nuestro estado.

3.2 Desarrollo de la Industria Textil Y del Vestido en el municipio Tulancingo Hidalgo.

Tulancingo, se encuentra ubicado aproximadamente entre los 2200 y 2400 metros sobre el nivel del mar, geográficamente se ubica con una latitud Norte de 20° 04' 53", latitud Oeste de 98° 22' 07" del Meridiano de Greenwich.

Colinda al Norte, con el municipio de Metepec, al este con Acaxochitlán y Cuauhtepac y al oeste con Acatlán y Singuilucan.



Se encuentra a 93km. de la Ciudad de México por la vía corta, pirámides y a una distancia de 43km. de la ciudad capital del estado, cuenta con 42.4 kilómetros de carreteras de los cuales 24.4 son federales y 18 estatales, por lo que su extensión es de 290.4km² que representa el 1.4 de la superficie total del estado de Hidalgo.

El clima de Tulancingo de Bravo, es templado frío con una temperatura de 14°C y una precipitación pluvial que oscila entre 500 y 553mm por año, sin contar la humedad que ocasiona la niebla ocasional lo cual permite la siembra de temporal.

Su topografía, presenta una superficie semiplana, cortada por cañadas, barrancas, cerros y volcanes, uno de los cerros mas importantes es el tezontle quien debe su nombre a la piedra volcánica que lo forma, otras elevaciones son el cerro viejo, Napateco y las Navajas.

Con respecto a su hidrológica, el río mas importante es el Metztitlan que se origina en los limites de Puebla, el Cerro de Tlachaloya forma el río Hiscongo y este da origen al río chico de Tulancingo así mismo en conjunto con el río de San Lorenzo dan origen al río grande de Tulancingo, cuenta también con cuatro cuerpos de agua los Álamos, Otontepec, San Alejo y la Ciénega

Tulancingo, cuenta con vegetación compuesta por pino, ocote, oyamel, cedro, nogal y palo de zopilote, así mismo en dicha vegetación habitan conejos, ardillas, roedores, colibríes, gorriones, pájaro carpintero, víboras, lechuzas, téjones, codornices, palomas, tlacuaches, así como una gran variedad de insectos.

En el año del 2004, de acuerdo al XII Censo General de Población y Vivienda del INEGI, el porcentaje que habla una lengua indígena es del 4.5% con lenguas Náhuatl, y Otomí.

Su población total alcanza 122,271 habitantes de los cuales 57,351 son hombres y 64,923 son mujeres, su densidad poblacional es de 240 habitantes por km² [28] La población económicamente activa de 12 años en adelante es de 46,481 de los

²⁸ INEGI.- *Publicación Hidalgo, Pág. 78,79,80*

cuales 532 se encuentran desocupados y 45,949 se encuentran ocupados, para efectos de esta tesis, se considera importante presentar un cuadro comparativo por sector.

Entre las principales actividades económicas que se desarrollan en Tulancingo, se encuentra la *Agricultura*, con productos como maíz, cebada, frijol, trigo y forraje, la *Silvicultura*, en donde el principal aprovechamiento forestal es el pino, la *Ganadería*, el tipo de ganado existente es el bovino, porcino, caprino, ovino, y equino, en el *Turismo*, se desarrolla principalmente por sus catedrales, templos, iglesias y capillas, en la *Industria y Comercio* se producen alimentos, bebidas, productos de madera, papel, imprentas, sustancias químicas, plásticos y tabaco e innumerables establecimientos comerciales que tienen una derrama económica en el municipio, pero sobre todo esta la industria manufacturera en donde los textiles, prendas de vestir y el cuero, son de las ramas mas importantes.

La ciudad, es reconocida como el primer centro textil lanero del país, sobresaliendo las fábricas de hilados y tejidos de fibra, casimires, cobijas, blusas y faldas bordadas a máquina, dicha industria en Tulancingo ha tenido un crecimiento en las fabricas mas importantes, el cual ha implicado que los talleres familiares sean absorbidos por los que tienen la inversión, para desarrollar mecanismos tecnológicos de mayor rendimiento.

La Industria Textil, es una punta de lanza para el desarrollo del municipio prueba de ello, es el siguiente cuadro comparativo que nos muestra como la Industria Textil y del Vestido se ha desarrollado a través de los años.

Año	No. Empresas	Personas Ocupadas (Promedio)	Capital Fijo (Formación)	Producción Bruta	Valor Agregado
		Millones de Pesos			
1989	44	1,162	13,604.1	38,622.7	13,848.7
1994	91	1,816	6,592	167,975	67,925.7
1999	120	2,925	493,475	1,097,733	240,518
2004	182	7,650	66,666	3,317,262	1,340,055

Fuente: INEGI.- Censo Económico, año 1989, 1994, 1999, 2004

En Tulancingo, como en cualquier parte del país el desarrollo de las industria crece conjuntamente con el de la población y aquellas necesidades que en un momento no eran indispensables a través de los años lo empiezan a ser , la industria Textil y del Vestido no es la excepción, el incremento demográfico ha obligado a dicha industria a incrementar el desarrollo de la misma, prueba de ello es que en los años Ochentas la producción era de 38,622.7 millones de pesos y para el 2004 aumentó considerablemente.

Con ello no podemos decir que las empresas que existían en los años Ochentas, sean las mismas que actualmente operan, a través de los años muchas PYME han desaparecido y otras han sido absorbidas por las que pueden invertir, innovar líneas de producción y pagar insumos caros y de alta calidad, pero ello no ha frenado que Tulancingo, siga siendo considerado como uno de los principales municipios del estado de Hidalgo.

Las ciudades desarrollan su modo de vida, prueba de ello es que Tulancingo día con día mejora todos y cada uno de los aspectos, que llevan a una sociedad en desarrollo sustentable, con el fin de obtener un mejor nivel de vida para las generaciones presentes y futuras, que se establecerán en tierras que tienen un potencial de crecimiento para nuestro estado y el país.

3.3 Innovación Tecnológica de las PYME Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo Hidalgo.

La Innovación es considerada como la secuencia de actividades, por las cuales un nuevo elemento es introducido a una unidad social, con la intención de beneficiar la unidad, una parte de ella o la sociedad en conjunto, debe de implicar algún cambio discernible o reto en el status quo. ^[29]

Hablar de innovación, en la actualidad es encontrar toda aquella clase de aspectos que mejoren el porvenir y desarrollo de los productos o servicios, que

²⁹ *Michael A James L Farr, 2004*

ofrecen las entidades tanto públicas como privadas, pero esta palabra para los pequeños y medianos empresarios se convierte en un gasto, cuando debería de ser una inversión, en Europa, Japón y Estados Unidos han incrementado el gasto de investigación para mejorar tecnología de punta, que haga que los procesos de producción y de servicio se mejoren día a día, esto con el único fin de incrementar su producto interno bruto y con ello fortalecer su economía, para ser competitiva ante los retos de la actual globalización.

La innovación tecnológica en el mundo ha delimitado y cambiado la historia humana, prueba de ello podemos citar ejemplos tan sencillos como la electricidad, los vehículos incluso las maquinas de coser, desgraciadamente el hombre no ha podido mantener un equilibrio o una equidad entre el medio ambiente y la innovación.

La innovación es empujada por lo proveedores, basada en nuevas necesidades tecnológicas sociales y del mercado que encaminan a ganar competitividad, mediante ahorro de costos de producción o distribución, con el único fin de aumentar las ventas, mejorar la relación de los clientes, generar argumentos de venta y mejorar la imagen de la empresa.

En el mundo, la innovación ha crecido de un día a otro rápidamente, las transacciones comerciales en este obligan a que las empresas sean autosuficientes, a través de la constante innovación de productos y servicios.

Para México la innovación es un proceso complicado, ya que en cuestiones tecnológicas estamos aun atrasados y nos pone en desventaja con otros países, el cliente es el que debe de exigir la innovación, la competencia es la que presiona al desarrollo y la calidad de los productos y servicios, desafortunadamente nuestro país no considera que la innovación trae consigo ahorro de costos, disminución de procesos de fabricación, optimización de los diferentes procesos, disminución de

materia prima, optimización de los espacios, distribución y venta pero sobre todo mejor calidad que satisfaga las cambiantes necesidades de los clientes.

En el Estado de Hidalgo, el gobierno estatal ha implementado programas de apoyo directo e indirecto para innovar aquellas empresas que se han quedado rezagadas en los aspectos tecnológicos, lamentablemente dichos apoyos se han visto truncados por que la mayoría de ellos se quedan a mitad del proceso, en la mayoría de los casos las pequeñas y medianas empresas no logran cubrir los requisitos que imponen las diferentes Cámaras y Secretarías

Prueba de ello es la industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo, de el 90% de las empresas Textiles y del Vestido visitadas para la realización de esta tesis, un 70% desconoce que es la innovación ya que aspectos como la ecología, la mejora en el nivel de producción, menor espacio, optimización, menor costo de manipulación y transporte son palabras que solo existen en los diccionarios o en las grandes empresas.

Las PYME Textiles y del Vestido en el municipio, carecen de una base sólida para afrontar la innovación, ya que cada una de ellas tiene que enfrentar con sus propias armas el alcance de los años, esto ha obligado que del 90% de las PYME visitadas según el registro que se tiene en la página de Internet de gobierno del estado, actualizada este año en dicho rubro un 40% de ellas ha dejado la fabricación, por no ser competitivas de acuerdo a las exigencias tanto de los consumidores como de todas aquellas empresas del mismo giro textil.

Dicho porcentaje de PYME es alarmante, ya que gobierno federal como estatal no ven de fondo la formación de dichas empresas, pudimos constatar que solo fueron un número más para un sexenio eran empresas familiares que los avances tecnológicos sobre pasaron su desarrollo y con ello la esperanza de poder mejorar, todos aquellos aspectos que poco a poco las empresas consolidadas en Tulancingo fueron mejorando.

En el municipio de Tulancingo Hidalgo, un 40% de las empresas su administración tiene en mente la innovación, desgraciadamente piensan que el aplicarla genera gastos innecesarios ya que solo invierten en maquinas, capacitación y recursos materiales, innovar de fondo en la industria textil y del vestido es implementar, presentación de productos, realización de muestras, asesoramiento y proyectos que traigan consigo implementar diseños, estampados de alta calidad, bordados, genero de punto, diseño de tejidos, confección que faciliten la producción y con ello aumente la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

La innovación de las PYME en Tulancingo, en general no ven un profundo proceso que englobe el desarrollo colectivo de todas y cada una de las partes que intervienen en el proceso de producción. Pudimos constatar que de todas las pequeñas y medianas empresas visitadas, solo el 20% innova anualmente algunos productos textiles y del vestido, desgraciadamente esto es a consecuencia de que el resto están administradas empíricamente por tradición familiar o bien por personal no capacitado, pero que tiene la experiencia en el proceso productivo por los años que tiene de laborar en la empresa.

En mi opinión, y de acuerdo a las visitas generadas a estas pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas tienen miedo al cambio, lo que significa que la innovación para ellos no solo genera gastos innecesarios si no que así mismo contribuye a arriesgar la perdida de clientes que tienen años comprando los mismos productos y que confían en la calidad y buen precio de los mismos.

3.4 Participación las PYME exportadoras en la Industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo Hidalgo.

Exportar ha sido por años, el sueño de muchas empresas de todo tipo y tamaño que perciben en la colocación de sus productos en el extranjero una medida del éxito.

Cabe mencionar que en la actualidad la exportación ha pasado de ser un sueño a una verdadera necesidad, ya que con la globalización de los mercados y la definitiva tendencia de apertura comercial las pequeñas y medianas empresas así como las de gran tamaño, de todo el mundo han tenido que replantear sus procesos y estrategias para competir en un mundo que tiende a borrar las fronteras para que productos y servicios circulen libremente.

México no es ajeno a esta tendencia, por lo que el reto es entonces, incorporar a la micro, pequeña y mediana empresa en la ola exportadora, en México las PYME participan con solo el 6% de las exportaciones totales, comparándolo con países como Italia y España en que las PYME lo hacen alrededor del 40% del total de sus exportaciones finalmente, no se puede negar que es una aportación baja.

PYME es hablar de números, de trabajadores que integran a una empresa para ser considerada micro, pequeña, mediana y grande empresa lamentablemente en nuestro país los números pueden ser alterados sin importar que la realidad muestra lo contrario, durante el gobierno del presidente Vicente Fox Quesada, las estadísticas han sido un indicador de crecimiento en la economía, una estabilidad en las tasas de interés, incremento en el empleo y un porvenir satisfactorio para todos y cada uno de los mexicanos, cuando la realidad muestra lo contrario.

Cabe mencionar que en el estado de Hidalgo, caso específico la participación de las PYME Exportadoras de la industria Textil y del Vestido, establecidas en el municipio de Tulancingo solo el 4.75% de las empresas visitadas exportan actualmente y que para efectos de esta tesis mencionaremos a continuación.

PYME Exportadoras de la industria Textil y del Vestido en Tulancingo Hidalgo

Empresa	Año de Exportación	Producto de Exportación
Corporación Marfrat, S.A. de C. V	1990	Suéter y prendas de tejido de punto
Novalan	1993	Telas peinadas y cardadas de 100% lana y mezclas
Fábrica de Resortes El Ángel, S.A. de C.V.	1995	Cintas y Telas Elásticas
Oxford for Women	1996	Chal y Capa
San Luis, S.A de C. V	1996	Cobertores y Tilmas
Cía manufacturera de Ropa El Ángel, S.A. de C.V.	1996	Calzoncillo
Industrias Genisa	1998	Capas, Peruanas, Sacos y Casacas
Swift Denim, S. de R.L. de C.V.	2000	Mezclilla
Vestidos Finos Alanis, S.A. de C. V.	2001	Ropa para dama y caballero

Cabe mencionar que la mayoría de los comercios de este municipio, son integrados por familias que generación tras generación han heredado el oficio, a excepción de las PYME Textil y del Vestido que han tomado la decisión de abrir sus fronteras y comercial sus productos a otros mercados

La exportación de productos Textiles y del Vestido en el municipio es apoyada por programas estatales y federales que desafortunadamente no siempre se logran

concretar, pues la mayoría de las empresas no logra cubrir los requisitos impuestos por los mismos.

Dichos programas de apoyo a las PYME exportadoras Textiles y del Vestido, son manejados a través de una Cámara Nacional de la Industria del Vestido, que desgraciadamente carece de una base sólida que trabaje en beneficio de este sector, dicha Cámara no ofrece a los empresarios una confianza de poner en sus manos su patrimonio, y por ende el gremio en general de la Industria Textil y del Vestido en el estado de Hidalgo sabe que esta institución en lugar de apoyar genera problemas y no aplica los programas de los cuales tanto presumen los gobiernos.

La exportación de la industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo, básicamente es un rubro poco explotado de las empresas visitadas, solo nueve de ellas exportan algunos productos, las restantes 27 solo se dedican a la producción de productos para la venta municipal, estatal y en algunos casos nacional, con esto podemos decir que los número encontrados en los libros, anaqueles, paginas de Internet, revistas y el propio INEGI son meramente números ya que ellos nos dicen que el 26.3%, de las empresas Textiles y del Vestido en Tulancingo exportan productos a otros países, desafortunadamente a través de nuestra investigación pudimos constatar que la mayoría de las PYME no cuenta con la capacidad tecnológica , material, humana y financiera para poder competir con aquellas empresas, que día a día exportan miles de millones de pesos en productos.

Las PYME en Tulancingo para poder exportar, deben generar procesos de producción de calidad que hagan que sus productos generen una confianza entre los productores y con ello tener el ímpetu y las agallas de implementar programas a corto plazo, con el único fin de dar a conocer que en el municipio de Tulancingo existen PYME, que pueden competir en el sector Textil y del Vestido con las mejores del país.

La realidad es que no hay una base consolidada, pero lo que si existe es el interés de que el producto Textil y del Vestido fabricado en la Zona industrial de Tulancingo se de a conocer y con ello abrir las puertas a las nuevas generaciones de PYME Textiles y del Vestido no solo en Tulancingo si no en el estado de Hidalgo.

Y así mismo que en próximos años, no solo sean considerados como indicadores que mas que fortalecer a las entidades y parques industriales en el estado de Hidalgo, generan incertidumbre entre todos y cada uno de los empresarios Textiles y del Vestido, ya que al saber de esto les preocupa aun mas que las PYME de Tulancingo estén rezagadas en la exportación.

CAPITULO IV

APLICACIÓN DEL MODELO DE INSERCIÓN DE LAS PYME.

4.1 PYME en la internacionalización

Este capítulo es fundamental ya que en él, se especifica la propuesta de la aplicación de el modelo para la internacionalización de las PYME de la industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo.

No sin antes hacer referencia a la participación que tiene nuestro país en la internacionalización de las PYME

Las PYME en México, las podemos ver en un escenario globalizado, ya que hoy las alianzas empresariales están a la orden del día, esto a consecuencia de que las empresas ya no pueden trabajar de forma independiente, si no mas bien compartiendo experiencias, facultades, habilidades etc. Esto trae consigo el espíritu empresarial que se impone en la forma de decidir, elegir y resolver los problemas, que las empresas mexicanas enfrentan en el proceso de internacionalización.

Las puertas de la exportación, se tienen que abrir lo antes posible, ya que la globalización ha provocado profundos cambios, ha creado oportunidades y ha contribuido a que el comercio exterior y los flujos de inversión se hayan incrementado rápidamente^[30]

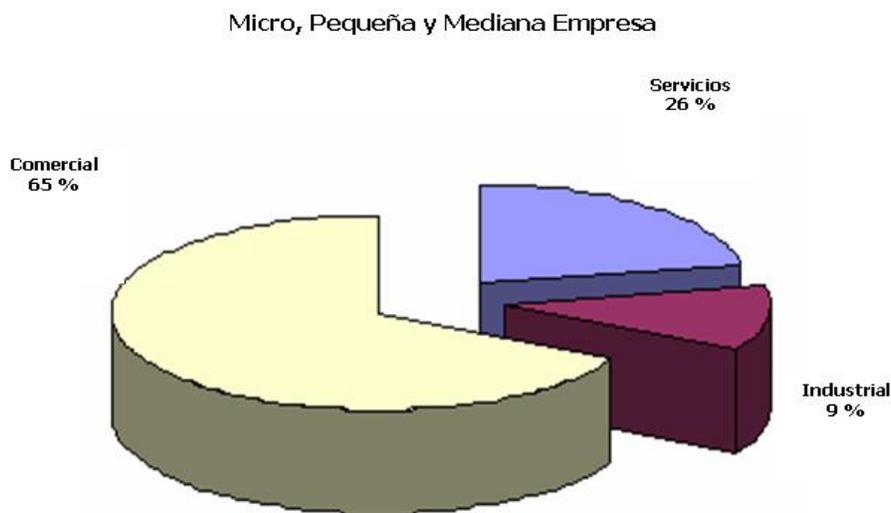
Para que las PYME mexicanas puedan competir en la situación actual, se requiere incremento de productividad, es decir más y mejor en menos tiempo, pero esto no ha sido fácil, se han tenido que realizar inversiones e indispensablemente el avance tecnológico, las inversiones no solo se han desarrollado en el capital físico,

³⁰ E. Hosbanbawn.- *Historia del Siglo XX, Pags 13, 14 y 15*

sino también en el capital humano, el cual se ha visto beneficiado con contratos para capacitar al personal, alfabetización y aditamentos que hagan que las personas que laboran, puedan afrontar la internacionalización.^[31]

Otro principal problema, en el proceso de internacionalización, es tener el control sobre los costos y mas allá de los costos directos, una empresa debe de tener siempre en mente los costos de la legalización o transacción, que se pueden definir como impuestos, leyes o simplemente burocracia, ya que estos son costos directos de producción, mas sinembargo las PYME Mexicanas, no los consideran y esto ha llevado a la quiebra de muchas de ellas, de las 599,946 empresas del Sector Industrial, Sector Comercial y Sector de Servicios, que se dedican a la exportación un 40% de ellas llegan a esta situación

Aquí podremos recordar el cuadro comparativo del capitulo 1.5 en donde, de los 2,844,308 unidades empresariales, el 99.7% son micro, pequeñas y medianas empresas, el restante 0.3% son grandes empresas, el 11% son del Sector Industrial el 67% al Sector Comercial y el restante 22 al Sector de Servicios



Fuente: <http://www.contactopyme.gob.mx/grafos.asp?v=0>

³¹ **Dr. Luis Pazos.- Director general del centro de investigaciones sobre la libre empresa.- I Congreso Interamericano.- Publicación 25 Octubre de 2004**

Las 599,464 empresas a nivel Nacional, que se distribuyen en los 3 principales Sectores Económicos, son una punta de lanza en las distintas actividades económicas, en el Sector Industrial, la Industria Manufacturera y de la Construcción, son las actividades económicas que le dan el impulso a dicho Sector, desafortunadamente la Agropecuaria y la Minera se rezagan día con día.

En el Sector Comercial la única actividad económica que existe es la comercial, por lo que el impulso es mucho mayor, en el Sector de servicios, existe la actividad de comunicación y servicios, siendo mayor impulsora, esta ultima como la mostramos a continuación en dicha tabla.

Principales Sectores Económicos

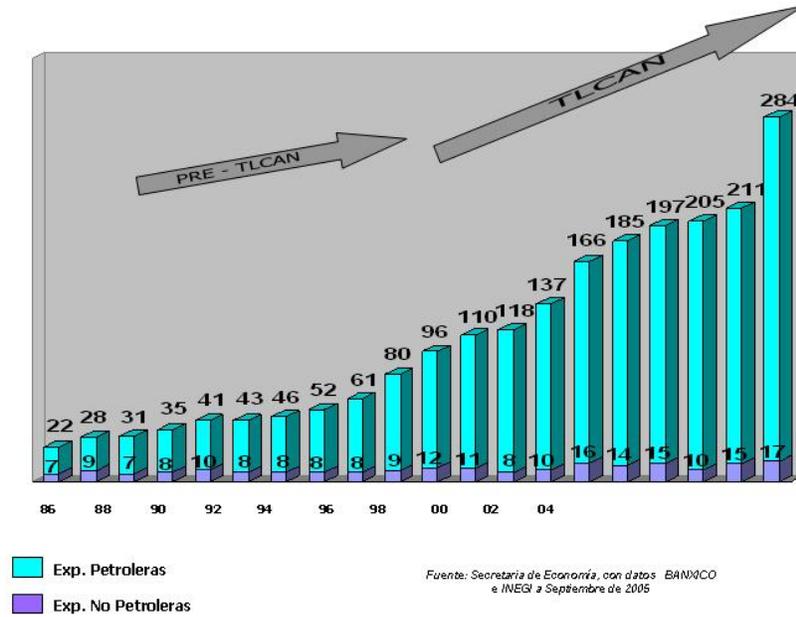
Sector	Micro	Pequeña	Median	Grande	Total
Industrial					
Número de Empresas					
Agropecuaria	184	50	17	3	254
Minería	194	28	38	21	281
Industria Manufacturera	38,547	6,017	3,984	1,284	49,832
Construcción	12,196	1,027	308	65	13,596
Total Industrial	51,121	7,122	4,347	1,373	63,963
Comercial					
Comercial	369,261	26,616	6,945	1,585	404,407
Total Comercial	369,261	26,616	6,945	1,585	404,407

Servicios					
Comunicaciones	5,450	705	314	371	6,840
Servicios	116,180	4,707	1,865	1,502	124,254
Total Servicios	121,630	5,412	2,179	1,873	131,094
Total	542,012	39,150	13,471	4,821	599,464
Porcentaje	90.4%	6.5%	2.2%	0.8%	

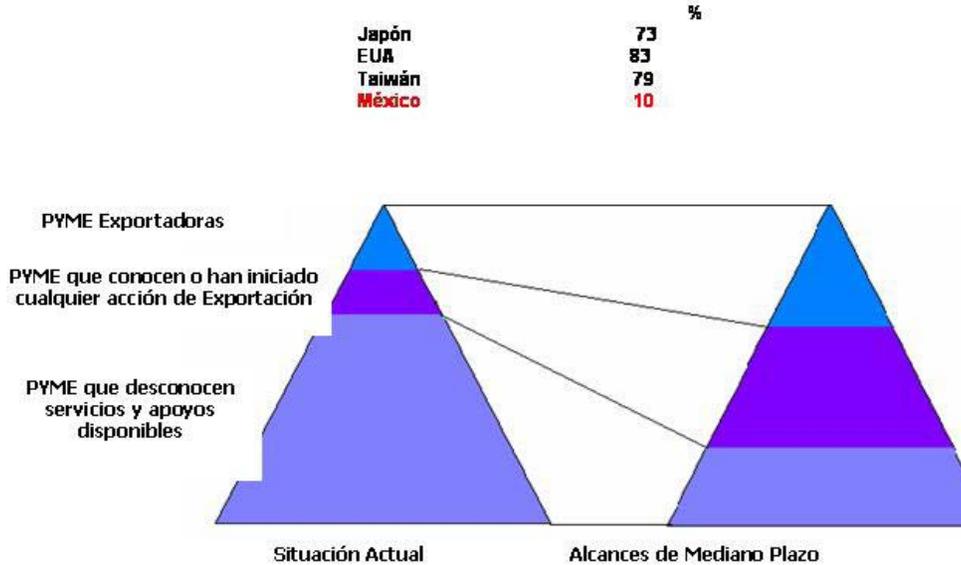
Fuente: COMCE.- Consejo Mexicano de Comercio Exterior A.C.- Publicación, Diciembre de 2004.

La internacionalización de las empresas Mexicanas, tiene un enorme potencial, ha habido grandes avances tecnológicos, cambios en la composición industrial, presiones para cambios estructurales, incremento en Tratados Intencionales, Comerciales sobre todo en la gran empresa, pero desgraciadamente la PYME, participa con 10% de las exportaciones del país, ya que la demanda intencional, requiere a las PYME, calidad, cantidad y continuidad en sus productos, hasta ahora la oferta de instrumentos de apoyo a las exportaciones, han sido para salir del paso, mas no para resolver la problemática.

A pesar de todo ello, México ha quintuplicado sus exportaciones y se ha convertido en una potencia comercial mundial y la primera en América Latina, prueba de ello son las siguientes grafica



PYME Exportadoras



Fuente.- XX Congreso Nacional AMEE.- Elena Espinosa de los Reyes.- Publicación Junio 2004.

En el proceso de internacionalización de las PYME, se percibe un problema de integración, ya que las más grandes importan todos los insumos, en lugar de proveerse de las mismas y mantener activa la circulación local.

En el proceso de exportación, toda empresa que desea hacerlo debe de ver lo que desea hacer, aprovechando la capacidad de producción, mejoras tecnológicas, mercados mas amplios, competencia, calidad y cumplimiento de normas internacionales, con ello obtener el principal beneficio de la exportación, que es el proveer la oportunidad para desarrollar las habilidades y fortalezas de las empresas, con ello desarrollando y agudizando la capacidad innovadora que abrirá oportunidades que tal vez nunca se darán, si nos limitamos al mercado domestico^[32]

Para el Dr. Luis Pazos, las PYME Exportadoras constituyen una de las principales actividades económicas de nuestro país ya que pagan salarios, equivalentes al 37% del resto de la economía, pero para ello el toma algunas recomendaciones:

- Ser prudente en los costos financieros.
- Mover el precio de acuerdo a la demanda del producto.
- Mostrar cortesía, rapidez y calidad.
- Identificar los problemas y luchar para solucionarlos desde un punto de vista macroeconómico, con los gobiernos, si bien una PYME no puede hacer nada individualmente, puede tener algunos logros actuando desde una Cámara o Asociación.

Las PYME, deben dimensionar sus metas, de acuerdo a los mercados internacionales, aplicando la base exportadora con especialización en región, estado, municipio, sector, empresa, producto, esto generara la especialización en el territorio nacional, y a la vez establecerá métodos y procedimientos para preparar y consolidar la oferta exportable de las PYME.

³² *Enterprise Ireland.- Bancomext.-Publicación Junio 2004*

Las PYME, han promovido y consolidado una estructura nacional de servicio de apoyo técnico, para la oferta exportable que sea accesible para dichas PYME y con ello ha logrado obtener estrategias concretas para el posicionamiento en mercados Internacionales, específicos, regionales y puntuales que antes no se tenían, esto con el afán de incrementar el flujo exportador pero para ello es necesario contar con una oferta exportadora en donde intervenga el desarrollo, el entorno y la cultura exportadora.

En los últimos 40 años las investigaciones sobre la internacionalización de las empresas en general se ha basado en los grandes grupos, a pesar del reciente progreso del las PYME en la escena internacional su estudio se ha visto reducido ya que se han realizado modelos formulados para las de gran tamaño, gracias a la tecnología que en los últimos años se han desarrollado se puede decir que ha favorecido el crecimiento de dichos estudios y es por ello que esta tesis se puede abordar desde un ángulo mas calificada.

El lugar que ocupan las PYME de la industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo en la escena internacional es todavía marginal si se comparan sus intercambios comerciales, tanto en volumen como en valor, con los de las transnacionales.

4.2 Estrategias de Comercialización.

Al analizar e investigar las PYME de la industria Textil y del Vestido en Tulancingo, en los distintos aspectos abarcados en esta tesis, las carencias son enormes pero también es un gran reto proponer una solución a dicha problemática, esto con el fin de mejorar los procesos dentro de este sector tan importante para el municipio de Tulancingo.

Como primer punto de nuestra estrategia, es definir que empresas son competitivas en el ámbito nacional como en el extranjero y determinar así mismo las que por el momento no han alcanzado el proceso de internacionalización, dándonos cuenta que el enfoque tomado se formara indistintamente en las empresas visitadas, ya que en todas y cada una de ellas la fabricación de sus productos es distinto, por lo que las estrategias a implementar serán completamente diferentes, al definir cuales empresas y que productos tienen posibilidades de exportar, podemos ver como principales estrategias de comercialización, aspectos importantes como: producto-mercado, fines, objetivos, estrategias de penetración, mercado meta, plan de mercadotecnia y sistema de vigilancia, con estos elementos estableceremos un modelo estratégico capaz de poder incursionar en el mercado internacional a las PYME Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo, que por algún motivo aun siguen rezagadas.

Las nueve empresas que ya incursionaron en la comercialización al extranjero, están claramente definidas en el capítulo III subcapítulo 3.3 en donde hablamos de la participación de las PYMES de la industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo, así como también damos una muestra de aquellos productos exportados por las empresas citadas.

En donde todas y cada una de estas empresas generaran distintas estrategias, ya que la diversidad de los productos obliga a ello, pero como parte fundamental de este análisis es aplicar de forma vertical algunas recomendaciones que generalicen la problemática y con ello la solución a las empresas no exportadoras, siempre y cuando primero que nada estén consolidadas en el mercado estatal y nacional.

Dichas estrategias de acuerdo a nuestros análisis e investigación son las siguientes:

- El análisis arroja, que el 75% de las empresas visitadas no exportan y en todas y cada una de ellas se tiene una gran variedad de productos, por lo que sugerimos como estrategia, clasificarlas de acuerdo a los procesos de producción y con ello obtener grupos específicos, que les permitan evaluar estrictamente los productos y los mercados extranjeros, para que al incursionar en ellos se pueda afrontar de una forma directa dicha estrategia.
- Como parte de la comercialización, es aplicar una estrategia en donde dichos grupos específicos, tengan reuniones periódicas mínimo cada semana y que los administrativos y dueños establezcan fines y objetivos en donde todas y cada una de las PYME estén de acuerdo en buscarlos para obtener un fin común.
- Al analizar el 25% de las empresas exportadoras, se observó que la penetración de sus productos en el mercado internacional, fue de forma poco agresiva y sin aquel ímpetu de abarcar en el interior del mercado meta, por lo que se sugiere que dichos grupos específicos, en conjunto elaboren productos innovadores y de calidad, que puedan soportar los embates que las empresas transnacionales hacen en contra de aquellas, que desean colocar sus productos en el mercado, siendo así que la principal arma se tenga sea el contar con productos que la gente no busque solo por necesidad si no por calidad e innovación.
- Al darnos cuenta de que las empresas que aun no exportan, no solo no cuentan con los recursos materiales, tecnológicos y humanos si no también piensan que el dar

a conocerlos en todos los aspectos, es un gasto cuando en realidad si se utilizan adecuadamente dichos aspectos estos se convierten en inversiones rentables, saben que es una inversión, es por ello que planteamos el hecho de dar a conocer a través de un plan de mercadotecnia, dicha estrategia permitirá cubrir las expectativas de otros países por medio de la elaboración de un plan adecuado en el que se visualice la situación de la empresa y sirva como herramienta fundamental para ingresar a nuevos mercados visión, misión, objetivos, organigramas, políticas, valores, estrategias, proceso, líneas de productos, precios, instalaciones, ubicación, personal, capacitación, inversión, y todo ello plasmarlo en folletos, revistas, pagina de Internet, periódicos, televisión, radio, de forma gradual según lo permita el medio de comunicación, todo ello con el fin de dar a conocer quienes somos y que hacemos, esta estrategia se puede utilizar de forma individual en cada una de las empresas o también en dichos grupos específicos.

- En todo proceso se debe de contar con alguien que supervisé los avances y con ello corregir, mejorar o sustituir aquellas estrategias que no estén funcionando, es para ello que la estrategia fundamental, es tener una sistema de vigilancia que pueda detectar estas situaciones, esto a través de un grupo compuesto por miembros de cada una de las empresas especificas, que vigilara el adecuado funcionamiento y con ello dictaminen un informe mensual el cual será analizado en pro de la consolidación del grupo.

4.3 Dupla Producto-Mercado.

La mayor parte de las empresas estudiadas, reconoce que no pueden especular acerca de incursionar en el mercado exterior, ya que al emplear el término ventaja,

para ellos es casi nulo y en lugar de ver el proceso de internacionalización, la gran mayoría ven solo consolidarse dentro del mercado local.

Como base fundamental de la internacionalización, es tener una interrelación fraternal entre el producto y el mercado ya que de ello depende nuestro éxito, es prueba de ello es que los productos de nuestras PYME en Tulancingo deben incursionar con la practicas de negocios y la lengua del país receptor, del control requerido en los circuitos de distribución además de poca complejidad en los productos, lo que le permitirá definir hasta que punto esta puede comprometerse en el interior del país.

Para que la dupla producto-mercado tenga una adecuada integración, dichas empresas a incursionar deberán de contar entre otras cosas con sesión de licencia, consorcio, adquisición embalaje adecuado, etiquetado, medidas peso, descripción del producto, especificaciones en el idioma del país receptor, todo ello para encontrar una adecuado funcionamiento entre las variables expuestas por los países receptores.

Esto generara que los productos ofrecidos por las PYME de la industria textil y del vestido del municipio de Tulancingo Hidalgo, tengan reducidos costos de transporte, protección de derechos de propiedad dentro del país, estímulos fiscales a la inversión extranjera directa, legislación favorable de alianzas y concesión de derechos de aduanas.

El hablar de producto-mercado, es adentrar en aspectos fundamentales dentro de una organización ya que en todo proceso administrativo y comercial en el ámbito internacional, requiere de una adecuación entre todas y cada una de las partes involucradas, para con ello generar una armonía en donde la integración de las PYME, se van ha basar fundamentalmente en aquellas personas que sepan manejar de una forma adecuada las relaciones publicas ya que todos aquellos aspectos legales, fiscales, aduanales que nos exigen en el proceso de internacionalización, deberán estar debidamente manejados y examinados de acuerdo a las estrategias implementadas en nuestra comercialización.

Al realizar este análisis, nos podemos dar cuenta que la dupla producto-mercado en las PYME de Tulancingo, es sin lugar a duda un aspecto no tratado ya que no realizan estudios de ninguna índole y en donde puedan ver que tanto son aceptados sus productos, cabe señalar que estos estudios se realizan esporádicamente el ámbito municipal, estatal y a nivel republica, las empresas incursionan de forma empírica en los mercados y es por ello que de las empresas visitadas mas del 50% han quebrado, por la poca aceptación que tienen sus productos en el mercado.

4.4 Matriz Genérica de las PYME.

El modelo que aquí se expone, tiene como base fundamental permitir a las PYME de la industria Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo, adoptar estrategias que las encaminen a la internacionalización y que dichas estrategias generen variables y preguntas asociadas a su entorno, al mercado, a la oferta, la demanda y al medio ambiente de los negocios en suelos extranjeros.³³

Para el que dirige una PYME, rebasar las fronteras implica correr riesgos y realizar inversiones crecientes, si bien la mayoría de las empresas visitadas en Tulancingo, no tienen el interés de trascender en la frontera nacional, deben planificar un crecimiento durable de sus negocios en un mercado que exige mayor globalización.

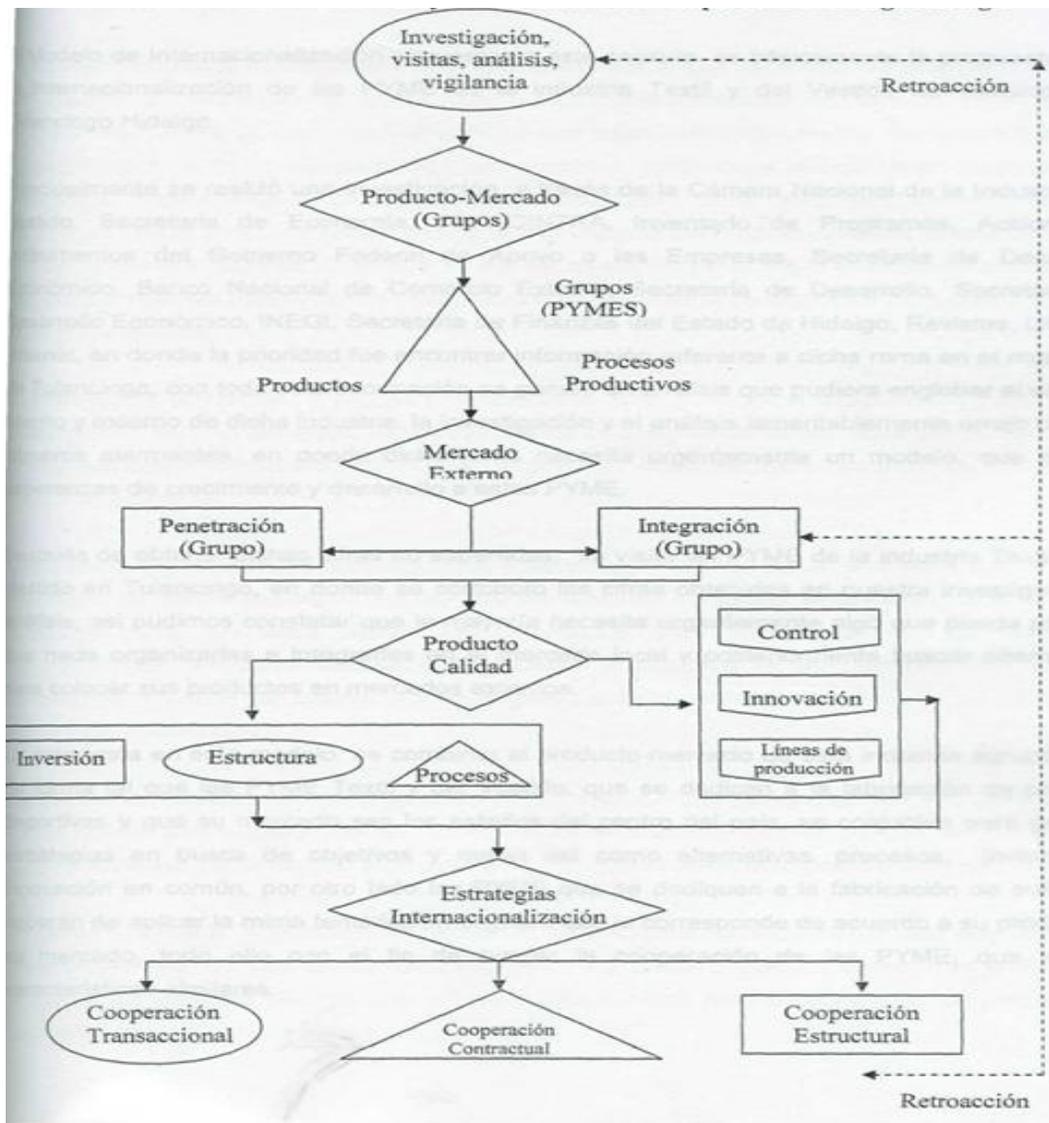
Las PYME, prácticamente se desarrollan a una economía de escala, ya que la mayoría de las empresas visitadas producen en series cortas, subcontratan algunas operaciones de producción y fabrican productos a la medida (clientelización), a pesar de ello las PYMES de la Industria Textil y del Vestido de

³³ *Revista Comercio Exterior, Marzo 2004, Sudeste Asiático, La Región mas dinámica del mundo. Jean Paul David, Internacionalización de las PYME: una herramienta de análisis, Págs. 152 a la 158.*

Tulancingo, reflejan una productividad superior, pero más allá de la productividad, la competencia que podemos abordar de las PYME en el extranjero, es la flexibilidad y la velocidad de posible intervención.

Con todo ello hoy puedo decir que las PYME de la Industria Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo, no cuentan con recursos para la investigación, pocas conocen las reglas de cultura, juego y de practica de negocios y están a tela de juicio del instinto del director o dueños.

PYME de la Industria Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo Hidalgo



El Modelo de Internacionalización expuesto en este capítulo, es básicamente la propuesta para la internacionalización de las PYME de la industria Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo Hidalgo.

Principalmente se realizó una investigación, a través de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Secretaria de Economía, CANACINTRA, Inventario de Programas, Acciones e Instrumentos del Gobierno Federal de Apoyo a las Empresas, Secretaria de Desarrollo Económico, Banco Nacional de Comercio Exterior, Secretaria de Desarrollo, Secretaria de Desarrollo Económico, INEGI, Secretaria de Finanzas del Estado de Hidalgo, Revistas, Libros e Internet, en donde la prioridad fue encontrar información referente a dicha rama en el municipio de Tulancingo, con toda esta información se generó un análisis que pudiera englobar el entorno interno y externo de dicha industria, la investigación y el análisis lamentablemente arrojó cifras y números alarmantes, en donde dicha rama necesita urgentemente un modelo, que genere esperanzas de crecimiento y desarrollo a estas PYME.

Después de obtener dichas cifras no esperadas, se visitó las PYME de la industria Textil y del Vestido en Tulancingo, en donde se corroboró las cifras obtenidas en nuestra investigación y análisis, así pudimos constatar que la mayoría necesita urgentemente algo que pueda primero que nada organizarlas e integrarlas en el mercado local y posteriormente buscar alternativas para colocar sus productos en mercados externos.

La propuesta en este modelo, es combinar el producto-mercado de esta industria agrupándolo de forma tal que las PYME Textil y del Vestido, que se dedican a la fabricación de prendas deportivas y que su mercado sea los estados del centro del país, se conjunten para generar estrategias en busca de objetivos y metas así como alternativas, procesos, inversión e innovación en común, por otro lado las PYME que se dediquen a la fabricación de suéteres, deberán de aplicar la misma temática en el grupo que le corresponde de acuerdo a su producto y su mercado,

todo ello con el fin de buscar la cooperación de las PYME, que tengan características similares.

Posteriormente dicho modelo nos exige, principalmente el que las PYME de la industria Textil y del Vestido del municipio de Tulancingo, estén consolidadas en el mercado en el que se encuentran, que tenga productos de calidad que sean aceptados en los mercados locales y tengan respeto ante la competencia, sus procesos productivos deben tener implementada tecnología, capacitación al personal, instalaciones adecuadas, administración con visión a futuro, pero sobre todo innovación que genere la expectativa de poder superar el mercado en el que se encuentra, además de que la PYME se encuentre en la mejor disposición de cooperar con otras PYME del mismo sector y con ello dar lo mejor de si para afrontar de manera conjunta el mercado externo.

Al contar con productos, y procesos productivos, que generen la cooperación para formar grupos de PYME, se generara de manera frontal estrategias en común para poder incursionar en el mercado internacional, dado que el principal objetivos es el generar un modelo de internacionalización.

Los gerentes generales, administradores y dueños, deben de tener una serie periódica de reuniones en donde deberán de integrarse de acuerdo al modelo establecido, con el fin de establecer que productos serán los adecuados para incursionar en los mercados internacionales, así como también que procesos productivos se establecerán para con ello obtener los mejores, sin olvidar que cada grupo deberá de estar plenamente integrado para tomar estas decisiones.

Dando como resultado que la conjunción del producto, el proceso productivo y la unión de las PYME en un grupo, penetrara de forma directa el mercado externo ya que se contara con productos de excelente calidad y un proceso productivo que los respaldara dicha calidad.

La penetración y la integración, deberán de estar enfocadas a buscar lo que hoy en día la globalización en los mercados internacionales nos exigen, que es contar con la carta de presentación para los clientes, que en resumidas cuentas para nosotros será un producto de excelente calidad.

El producto que se elaborara a través de la unión de varias PYME Textil y del Vestido, será la punta de lanza para poder incursionar en el mercado extranjero, es por ello que se debe fortalecer de una manera que no deje lugar a ningún error, por lo que en este modelo se propone que las PYME que integren el grupo, aporten cada una de ellas su inversión propia que generara confianza y solidez económica, una estructura adecuada, desde una misión, visión y valores compuesta por todos los integrantes del grupo, pero sobre todo una estructura administrativa formada por integrantes de cada una de estas, así como también procesos administrativos, productivos y de inversión uniformes para la aplicación de la internacionalización, estos tres factores darán confianza tanto al grupo de PYME exportadoras como a los futuros clientes ya que estos respaldaran los productos de calidad.

Al contar con un respaldo el producto, lo que nos resta es tener un producto con dicha calidad es por ello que nuestro modelo propone, tener un control adecuado de los procesos de producción, buscar las mejores alternativas, tanto tecnológicas, humanas y de capacitación para aplicar la innovación que nos exigen los mercados externos, para con ello tener un producto consolidado en todo tipo de aspectos y conjuntamente con el control en la innovación aplicar líneas de producción que generaran solidez a la hora de ofrecer productos, tanto a clientes mayoristas como minoristas.

Al contar con estos seis elementos fundamentales para el desarrollo de este modelo, ellos mismos generaran las estrategias de internacionalización, sin olvidar que para ello es importante la cooperación ya que estamos proponiendo una lucha en común de las PYME.

Dichas estrategias, serán aplicadas para poder integrar y penetrar en los mercados extranjeros, sin olvidar que primero debemos de consolidar nuestro mercado nacional, la cooperación-transaccional hará que distribuyamos nuestro producto de excelente calidad en el mercado local, así como también darlo a conocer a nuestros competidores de otros estados y así también aplicar la venta a mayoristas nacionales, con ello podremos consolidar la integración de las distintas PYME Textil y del Vestido.

Como segunda estrategia, se dirige a la penetración en el mercado extranjero a través de la cooperación-contractual, en donde se venderá el producto a través de contratos mensuales, semestrales y anuales, así como la creación de oficinas en el mercado extranjero que tengan trato mas directo con nuestros clientes, de esta forma el grupo de PYME Textil y del Vestido podrá penetrar de una forma poco usual ya que no solo estarán comprometidos con nosotros a través de un contrato, si no también sabrán de nuestra presencia y así mismo generar el trato mas directo que podamos en los países extranjeros.

Como ultima estrategia de internacionalización, es aplicar la cooperación-estructural en donde después de ser un grupo de PYME consolidada en el mercado extranjero, es de vital importancia no dejar de funcionar de la misma manera, pero también es importante el establecer una estructura dentro de los países a exportar, ya que esto generara mayor solidez a nuestro grupo a través de la inversión en el extranjero, primordialmente para aproximarse al mercado deseado, posiblemente por medio de una empresa ya establecida en dicho territorio, siempre y cuando nuestra solidez económica permita el cumplir con todos y cada uno de los requisitos establecidos por los países importadores de nuestros productos.

Este modelo genera dos puntos de partida, de los cuales se desprende la vigilancia que es parte del inicio de nuestro modelo, dicha vigilancia decidirá si partimos desde la investigación y análisis o si desde la penetración e integración, como parte de esta ultima fase de nuestro modelo será la encargada de vigilar todos y

cada uno de los pasos para poder resolver en el momento adecuado aquellos imprevistos suscitados, mas que nada con este monitoreo buscamos el corregir aquellas decisiones equivocadas, para poder enderezar el curso trazado desde el inicio, el otro punto es la retroacción en donde a través de la implementación del modelo se podrá decir de manera constante y firme para poder incursionar día a día en los mercados internacionales a través del modelo propuesto.

Con el conocimiento y estrategias planteadas en esta tesis, las perspectivas de mercado, los riesgos y las condiciones de éxito a pesar de los limitados recursos financieros de los cuales disponen las PYME en Tulancingo, podemos augurar resultados significativamente superiores expresados en las ventas de exportación y las ventas globales de cada PYME.

Si se aplica de forma adecuada el modelo de internacionalización, la presencia en los mercados extranjeros aumentara de forma gradual y con ello cada estrategia propuesta evolucionara paulatinamente, junto con la experiencia que cada una de ellas adopte en la escena internacional.

CONCLUSIONES

El papel de la PYME en el Extranjero es todavía modesto, no obstante que es su internacionalización sea una garantía de permanencia ya que la razón de la naturaleza de los productos y servicios del sector de actividad en el cual evolucionan, las PYME adoptan de manera progresiva algunos enfoques mas refinados, como las alianzas estratégicas, la penetración e integración de forma directa desde sus primeras incursiones en el extranjero.

El modelo propuesto para la PYME Textil y del Vestido en el municipio de Tulancingo, proporciona una herramienta de decisión, que permite aprender desde un nuevo ángulo el proceso de formulación de las estrategias de negocios internacionales de una PYME, encaminando a la reflexión y la decisión del dirigente de la PYME, no obstante este presenta un limite referente a las estrategias propuestas ya que con certeza las PYME se encuentran en presencia de infinidad de opciones, de tal forma que las fronteras entre las estrategias que se puedan aplicar para la penetración como para el grado de integración son variables.

La importancia relativa de las variables que se puedan aplicar en el modelo, dependerá de cada grupo de PYME, así como también la incidencia de las tecnologías de información sobre la decisión estratégica de la PYME en el

extranjero ya que podrían convertirse en líneas de investigación adicionales para cada grupo de PYME.

El municipio de Tulancingo, es considerado una parte importante en la economía del estado gracias a este sector, desafortunadamente la gran mayoría de sus PYME Textil y del Vestido, no cuentan con la tecnología, instalaciones, recursos materiales y humanos, que en gran medida generan desconfianza, para poder desarrollarse en mercados externos.

La mayoría de las PYME del municipio de Tulancingo, buscan afanadamente los apoyos que los gobiernos estatales y federales otorgan, para poder incursionar en el mercado extranjero, a dichos gobiernos les hace falta generar programas que realmente lleguen a los dueños de citadas PYME.

Por otro lado como analista e investigadora de esta tesis, sería interesante estudiar la pertinencia de esta herramienta en un marco de empresas de gran talla.

Glosario

Capítulo I

Industrialización: Convertir a la industria en factor primario de la economía de de una ciudad o nación.

Soberanía: se define como la independencia de un país,

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Producto Interno Bruto: Producción de bienes y servicios valorada a los precios constantes

Balanza Comercial: Valor de las Exportaciones de un país menos el valor de sus importaciones, también llamada exportaciones netas.

Capítulo II

PYME: Pequeñas y Medianas Empresas

MPYME: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

PROSEC: Programa de Promoción Sectorial

PITEX: Programa de Importación Temporal Para Producir Artículos de Exportación

ECEX: Empresas de Comercio Exterior

ALTEX: Empresas Altamente Exportadoras

DRAWBACK: Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores

CUPO: se refiere cuantitativamente a un límite y cualitativamente a los beneficios que dentro de ese límite se obtienen. En el ámbito de comercio exterior, cupo es el monto de una mercancía que puede ser importado o exportado en condiciones especiales al resto de las importaciones o exportaciones de la misma mercancía que excedan ese límite.

Arancel: Impuesto sobre los bienes producidos en el extranjero y vendidos en el interior.

TIGIE: Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación

Capítulo III

Parque Industrial: es un conjunto de empresas de distintos giros, ubicadas en ciertas áreas geográficas con el fin de desarrollar económicamente el municipio en el que se encuentran localizadas, aportando a los estados y al país un derrame económico que genera empleos directos e indirectos, estabilidad entre la población, pero sobre todo incremento sustentable para las familias de nuestro país.

Globalización: Integración de una serie de cosas en un planteamiento global

Innovación: es considerada como la secuencia de actividades, por las cuales un nuevo elemento es introducido a una unidad social, con la intención de beneficiar la unidad, una parte de ella o la sociedad en conjunto, debe de implicar algún cambio discernible o reto en el status quo.

Competitividad: entendemos por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico

Capítulo IV

Estrategias: plan general de acción para conseguir un objetivo, que se ira complementando a través de una táctica aplicada a cada situación concreta

Comercialización: se ocupa de aquello que los clientes desean, y debería servir de guía para lo que se produce y se ofrece.

Alianzas Estratégicas: La Alianza Estratégica es un entendimiento que se produce entre dos o más actores sociales diferentes, quienes gracias al diálogo y a la detección de objetivos de consenso, pueden definir un Plan de Acción conjunto para lograr beneficios de mutua conveniencia.

Bibliografía

- Ley Aduanera, Artículo 25.26, 27.
- Ley de Comercio Exterior, Impresión 7 de Enero de 2002, Pág. 2, 3, 5, 7 9.
- Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Sexta Edición, Págs. 116 y 143
- Guía Básica del Exportador, Novena Edición, México 2002, Págs. 70, 71, 72.
- HOLLER, SADDLER Y LANGFARD, Introducción a los Textiles, Editorial. Limusa, Grupo Noriega Editores, México, D. F. 1994, Págs. 69 y 89.
- BARRERA TOMAS, FRANCISCO ANGEL, Tecnología del Tejido de punto, Editorial ALPHIX, Año de edición, 2000, Págs. 49, 76, 112.
- P. MARTINEZ DE LAS MARIAS, Química y Física de las fibras Textiles, Editorial. ALHAMBRA Págs. 70, 1, 72, 73, 74, 75.
- RODRIGUEZ JOAQUIN, Como administrar Pequeñas y Medianas Empresas Págs. 59 a la 74.
- MENDEZ MORALES JOSÉ, OLGA, Y JOSÉ LUIS REYNA, El Afianzamiento de la Estabilidad Política
- MENDEZ MORALES JOSÉ SILVESTRE, Problemas Económicos de México, Págs. 48, 49, 50, 51

- DE PERINAT, MARIA, Tecnología de la Confección Textil, Editorial EDYMA, 2001. Págs. 40 a la 75.
- HALL A. J, The Standard Hand Book of Textiles, Editorial DIPLEX, Págs. 315 y 316.
- CEVALLOS, PIEDRA ADALBERTO, La Economía Mexicana en el Contexto de la Globalización, Publicación 1990.
- CIAMPA DAN, Calidad Total (Guía para su implementación), Editorial. ADDISON WESLEY IBEROAMERICANA, 1999, Págs., 15, 16 y 17.
- URQUIOLA PERMISAN JOSE IGNACIO, Manufactura e Industria Textil en México Colonial, Págs., 35 a la 85.
- DEL MORAN FERNANDO, La Exportación esta en sus manos, 1999, Págs., 32,33, 35.
- E. Hosbanbawn, Historia del Siglo XX, Págs. 13,14 y 15.
- ZAVALA SILVIO Y CASTELÓ MARIA, Fuentes para la Historia del Trabajo en la Nueva España, Fondo de la Cultura Económica en México, Págs., 12, 13, 14 y 15.
- R. WOLF ERIC, El Bajío en el Siglo XIX (Un análisis de integración cultural)
- O´GORMAN, El trabajo Industrial de la Nueva España, Págs., 2 a la 65.
- MÉNDEZ MORALES JOSÉ SILVESTRE, Economía y la Empresa.- Editorial McGraw-Hill, México Págs., 34, 35, 36, 37.

- Dr. LUIS PASOS, Congreso Interamericano, Publicación Octubre 2004.
- ESPINOSA DE LOS REYES ELENA, XX Congreso Nacional AMEE, Junio 2004.
- Diario Oficial de la Federación, Publicaciones Periódicas.
- Cámara Nacional de la Industria del Vestido (Delegación Hidalgo).
- Secretaria de Economía, Programas de Promoción Sectorial y CUPOS.
- Inventario de Programas, Acciones e Instrumentos del Gobierno Federal de Apoyo a las Empresas "CIFI".
- Consejo Mexicano de Comercio Exterior A.C., COMCE, Diciembre 2004.
- BANCOMEXT, Enterprise Ireland, Publicación, 2004.
- INEGI, Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadística Económica.
- INEGI, Censo Económico, año 1989, 1994, 1999, 2004.
- Corporación de Fomento de Infraestructura Industrial
- Banco Nacional de México, Integrantes de Grupo Financiero Banamex.
- Anexo Estadístico, Edición 2005, Págs., 164, 166 y 167.
- ANDERSEN ARTHUR, Diccionario de Economía y Negocios., Editorial ESPASA, España.

- Revista Comercio Exterior, abril 1997, La industria Mexicana de Fibras Textiles, Romero Q., Luis Págs. 315.
- Revista Comercio Exterior, Abril 2005, Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa en México, Ramírez Acosta, Ramón de Jesús, Págs. 308, 309, 310,311, 312, 313, 314.
- Revista Comercio Exterior, Marzo 2004, Sudeste Asiático, La Región mas dinámica del mundo. Jean Paul David, Internacionalización de las PYME: una herramienta de análisis, Págs. 152 a la 158.
- Revista Comercio Exterior, Junio 2004, TLCAN, Pequeña y Mediana Empresa, Haar Jerry, Págs. 502, 503, 505.
- Revista Ejecutivos de Finanzas, Mayo 2001, Las Empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado, Rodarte Mario y Berta Zinder, Págs., 24,25, 26 y 27.

www.contactopyme.gob.mx

www.bancomext.com

www.mexcostura.com/2004

TLCAN. Consultado en Junio de 2005 en www.sice.org.mx

www.cce-hidalgo.org.mx

www.inegi.gob.mx

www.cniv.org.mx

www.economia.gob.mx

www.comce.org.mx

www.canacrintra.org.mx

www.conacyt.mx

www.hidalgo.gob.mx

Anexos

ANEXO 1



Cuestionario Para Detectar Las
Necesidades De Servicios
Tecnológicos En la Industria Textil y
Del Vestido Del Valle De Tulancingo.

DIRIGIDO A:

Micro, Pequeña, y Mediana
Empresa, Industria Textil, y Del
Vestido

DATOS GENERALES

Denominación o Razón Social

RFC

Representante Legal

CURP

Domicilio

Colonia

Ciudad Estado

C.P. Teléfonos

Fax

E-mail

Actividad

Productos Principales

Fecha de inicio de actividades

Experiencia en la actividad

LAS instalaciones de la empresa son propias o rentadas_____

Tiene la empresa espacio suficiente para futuras ampliaciones_____

ADMINISTRACIÓN

La empresa ha definido su misión: Si___No___

Está por escrito: Si ___ No ___

Es conocida: Si___ No___

Se tiene metas y objetivos establecidos: Si ___No___

Generales: Por área Si ___No___

Participa el si personal: Si___ No___

La empresa cuenta con Organigrama?
Si ___ NO ___

El dueño o director general de la empresa tiene experiencia en el sector del negocio?

Si ___ NO ___

El dueño o Director General tiene especialidad o carrera profesional afín al negocio?

Si _____ NO _____

Como toma decisiones?

Experiencia académica
Información estadística
Experiencia laboral
Planeación
Mercado
(demanda - oferta)

Información Contable, Fiscal,
Legal
Asesorías
Estadísticas

Son supervisadas las funciones delegadas a su personal: Si___No___

Cuenta la empresa con planes a corto y largo plazo: Si___No___

Se evalúa lo planeado contra los resultados obtenidos Si___No___

Cuenta la Empresa con Manual de Funciones Si___No___

Cuenta la empresa con un departamento o área de estudios para el desarrollo de nuevos sistemas administrativos. Si___No___

MERCADO

¿Establece Objetivos de Ventas? Si___No___

¿Cuáles son los Objetivos de ventas? En
\$piezas,

Kg., Lts. _____ unidades de ventas

¿Cuál fue el monto de las Ventas Netas en el último año?

¿Cuál es el monto de las Ventas Netas en el presente año?

¿Cuál fue el monto de las Ventas Netas en el último mes?

PRODUCTOS O SERVICIOS QUE VENDE

Principales productos	% Participación en sus ventas

Su mercado es: Local _____ Regional _____ Nacional _____ Internacional _____

¿Conoce cual es el porcentaje de participación que la empresa tiene en su Mercado?

Si _____ No _____

Si la respuesta es afirmativa, en que porcentaje: %

¿Actualmente realiza actividades de exportación?

¿A que Países?

¿Qué productos son exportados?

¿Cuenta con personal especializado en exportaciones?

¿Su empresa hace uso de los CUPO textil y de las confecciones establecidas en los tratados y acuerdos que México ha suscrito?

PRINCIPALES CLIENTES

NOMBRE	UBICACION	% PART

Conoce el potencial de su mercado? Si ____ No ____

¿Puede incrementar su negocio con los clientes actuales?

Si ____ No ____

¿Ha perdido clientes?

Si ____ No ____ Causa _____

¿Ha identificado nuevos mercados?

Si ____ No ____

¿Hace pronósticos de ventas?

Si ____ No ____

¿Vende a crédito o ha contado? En caso de vender a crédito.

Mencione:

Plazos _____ Descuentos _____ Otros _____

Sus estrategias de Venta son a través de: Anuncios exteriores volantes_

telefónico__ venta directa _radio ____ televisión____ otros

¿Tiene definido sus canales de distribución?

S; ____ No ____

¿Ha realizado sondeos o estudios de mercado?

Si ____ No ____

¿Tiene definido quién es su competencia?

¿Sabe por qué el público prefiere a la competencia?

Si ____ No ____

Conoce las ventajas competitivas de su competencia

Si _ No ____

(Identificar al competidor más fuerte)

NOMBRE	UBICACION	COMPARACION EN PRECIOS	COMPARACION EN TIEMPO DE ENTREGA	% PART

¿Requiere la empresa de un estudio de mercado para incrementar sus ventas?

Si ____ No ____

¿Quién desearía que realizara los estudios de mercado para su empresa?

Personal Propio __ Consultoría ____ Otro ____

¿Cuenta la empresa con un proyecto de comercialización tendiente al incremento de sus ventas?

Si ____ No ____

Comentarios del consultor con relación a la comercialización de la empresa, destacando las necesidades de Innovación Tecnológica para incrementar su participación en el mercado. _____

FINANZAS

ANTECEDENTES

¿Se elaboran estados financieros con todas sus relaciones analíticas?

Si ____ No ____

¿Con qué periodicidad? Mensual __ Bimestral __ Trimestral __ Semestral __ Anual __

¿Quién los analiza?

Gerente General Director de producción ____ Director de ventas ____ Director de
Administración y Finanzas ____ Contador ____ Dueño ____ Asesor ____

¿Se utiliza la información financiera para la toma de decisiones?

Si __ No __

¿Conoce el costo unitario de cada uno de sus productos?

Si __ No ____

¿Conoce cuales son sus Costos Fijos y Variables?

Si _ No _

¿Conoce su punto de equilibrio?

Si __ No __

RENTABILIDAD

¿Monto de Utilidades Netas Actuales?

____ Año anterior ____

¿Cómo es la rentabilidad sobre la inversión?

Aceptable _ Regular _ Mala __

¿Cómo es su punto de equilibrio? Aceptable _ Regular __ Mala __

PLANEACION FINANCIERA

¿Se elaboran presupuestos de ingresos y egresos?

Si__ No__

¿Se comparan y revisan periódicamente?

Si__ No__

¿Cumple con sus obligaciones fiscales?

Si__ No__

¿Se han realizado auditorias contables?

Si __ No __

En caso de ser necesario, ¿se dictaminan los estados financieros?

Si ____ No ____

¿Se tienen adeudos fiscales?

Si _ No__ SHCP _IMSS _INFONAVIT_ Montos

¿Su empresa cuenta con créditos Bancarios?

Si__ No __

Esta al corriente con sus créditos o tiene cartera vencida _____

¿Tiene asegurada la empresa?

Si _ No _

¿La empresa esta afianzada?

Si_ No _

PRODUCCIÓN

Capacidad Instalada de la Planta _ unidades

Capacidad Utilizada _____ %

FLUJO DE PROCESOS

¿Existen manuales de procesos?

Si_No_

¿Son conocidos por todo el personal?

Si_No_

¿Tiene responsable en la planeación de la producción?

Si ___ No___

¿Cual es su base de la planeación?

Órdenes de compra _____ Demanda EstimadaOtras

CONTROL DE LA PRODUCCIÓN.

¿Cuenta la empresa con un programa de producción?

Si ___ No ___

En caso afirmativo especificar si es: Semanal _____ Quincenal_____

Mensual _____Anual_____

¿Se toman medidas correctivas para ajustar los resultados con el Programa de Producción? Si _____ No_____

PRINCIPALES PROCESOS DE PRODUCCIÓN

PROCESO	BREVE DESCRIPCION	MAQUINARIA Y EQUIPO

CONTROL DE INVENTARIOS

¿Controla la empresa los inventarios de materias primas?

Si ___ No ___ ¿Cómo? _____

¿Controla la empresa los inventarios de Producto Terminado?

Si ___ No ___ ¿Cómo? _____

Comentar si el abastecimiento de materias primas y materiales es adecuado en cuanto a calidad, cantidad, oportunidad y precio.

PROVEEDORES

PROVEEDOR	PRODUCTO	CONDICIONES DE COMPRA	TIEMPO DE ENTRGA

¿Se formalizan por escrito las compras a proveedores?

Si ___ No ___

PROBLEMAS CON EL ABASTECIMIENTO

Entrega tardía _____

Entrega incompleta _____

Mala Calidad _____

Otras _____ Especifique _____

¿Cuenta la empresa con un programa preventivo?

Si _____ No _____

Si la respuesta es afirmativa, describir las principales actividades y su frecuencia de realización _____

¿Cuenta la empresa con personal técnico propio?

Si ___ No ___

Si la respuesta es afirmativa. Describir la especialidad y el número de técnicos.

Especialidad ___ No. de Técnicos_ ___

DESARROLLO TECNOLÓGICO

COMPETITIVIDAD DE PRODUCTOS, PROCESOS O SERVICIOS.

La tecnología que utiliza es:

De uso general _____ Patente de terceros _____ Franquicia de terceros _____ desarrollada por la empresa _____

¿Cuenta la empresa con un proyecto de desarrollo tecnológico?

Si ___ No ___

¿Cómo realiza las investigaciones de desarrollo tecnológico la empresa?

¿Dentro de la empresa? _____ ¿Compartidas con otras empresas? _____ ¿Fuera de la empresa?

¿Esta desarrollando nuevos productos?

Si ___ No ___

¿Esta preparada la empresa para llevar adelante el desarrollo?

Si ___ No ___

¿Cuenta con recursos suficientes para el desarrollo de productos?

Si ___ No ___

¿Progresará en forma eficiente el desarrollo de productos?

Si ___ No ___

¿Cuales son las fuentes de información tecnológica?

Proveedores Libros y revistas _Ferias___ Cursos y/o seminarios Centros de
Información __Asociaciones empresariales__

¿Analizan la información de reclamos y quejas, con el fin de retroalimentarlos para temas del desarrollo de productos?

Si ___ No _

¿Realiza estudios de Benchmarking Tecnológicos de sus productos, servicios y/o procesos?

Sí_No__

¿Cómo? _____

PATRIMONIO TECNOLÓGICO

¿Es apropiado el control de propiedad intelectual como patentes, marcas, etc.?

Si___ No__

¿Tiene quién administre los proyectos de investigación y desarrollo tecnológico?

Si _ No _

¿Existe un encargado de la Gestión de Tecnología?

Si___ No: ___

¿Se asigna presupuesto de las ventas para el desarrollo de nuevos productos?

Si___ No__

¿Se destinan recursos de inversión para incrementar su patrimonio tecnológico?

Si_No_

¿Tienen documentadas las competencias tecnológicas del personal?

Si _ No ___

¿Tienen elaborada una lista de fuentes de información necesarias para el desarrollo de productos y se recopila la información de objeto planeada y eficientemente?

Si__ No_

¿Ha desarrollado, adoptado o implantado su empresa procesos tecnológicos propios?

Si___ No_____

En caso de ser afirmativa su respuesta conteste

¿Cuáles? _____

¿Ha desarrollado, adoptado o implantado en su empresa alguna tecnología de producto o proceso?

Si ___

No ___

¿Cuál? _____

RESULTADOS DE LA GESTIÓN TECNOLÓGICA

¿Se realiza algún procesamiento y/o ensamble fuera de la empresa?

Si ___ No ___

¿Cómo se encuentra el estado de modernización del equipo e instalación, mejoramiento de los mismos así como su distribución?

Bueno __Malo __ Regular__

¿Esta atrasado?

Si ___ No___

¿Se lleva a cabo activamente el estudio para mejorar el proceso y el modo de procesamiento?

Si ___No ___

¿Requiere la empresa de apoyos para el desarrollo de proyectos tecnológicos?

Si ____ No ____

INFORMÁTICA

¿Se cuenta con equipo de cómputo y software que faciliten las tareas diarias y se archive información importante?

Si ____ No ____

¿Es adecuada la capacidad de la unidad de la memoria?

Si ____ No ____

¿Se ha establecido un sistema para los trabajos de rutina?

Si ____ No ____

¿Tiene la necesidad de un software que ayude la operación diaria de la empresa?

Si ____ No ____

¿Se ha procurado formar una red dentro de la empresa?

Si ____ No ____

¿Se hace uso del Internet y la comunicación por computadoras?

Si ____ No ____

¿La información esta actualizada constantemente y esta organizada cronológicamente, de tal manera que se pueda obtener la última información?

Si ____ No ____

¿El sistema de información esta diseñado de tal manera que el usuario final pueda acceder y usar fácilmente la información?

Si ____ No ____

CALIDAD

¿Existe un departamento encargado de atención al cliente?

Si ___ No ___

¿Se ha tenido quejas por falta de atención al cliente?

Si ___ No ___

¿Cuándo fue la última queja?

Más de un año Menos de un año ___ Un mes

¿Se tiene acuerdos de calidad con los proveedores?

Si ___ No _

¿Cuándo se realiza la inspección de materia prima?

Cada entrega ___ Diariamente ___

CONTROL DE CALIDAD

¿Como se determinan las características o estándares de calidad del producto terminado?

En base a las necesidades del cliente _____ Por acuerdo del Comité de Calidad
_____ Por acuerdo del Director _____ Otra forma ___

¿Que método de control de calidad se tiene establecido?

Control al 100% _ Control Estadístico o de muestreo Calidad Total ___
Otro ___

¿Sus productos no conformes con los estándares de calidad, están dentro de un rango aceptable?

Si ___ No ___ ¿Porqué? _____

Considera necesario mejorar el método de control de calidad de su empresa.

Si _ No _

ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD Y MEJORA CONTINUA

¿Tiene la empresa implementado un sistema de aseguramiento de la calidad y mejora continua?

Si ___ No ___

¿La empresa está certificada?

Si ___ NO ___ Por quien _____

¿Considera que es conveniente implementar el sistema de aseguramiento de la calidad?

Si ___ No ___

¿Tiene la empresa en proyecto la implementación de un sistema de aseguramiento de la calidad?

Si _ No ___

¿Requiere la empresa de apoyos para la implementación de un sistema de aseguramiento de la calidad y mejora continua?

Si ___ No ___

En caso afirmativo, especificar.

Tecnológicos y de consultaría _____ Financieros ___ Capacitación_____

Otros_____

Comentarios del consultor con relación a las necesidades de la empresa para la implementación de un sistema de aseguramiento de la calidad y mejora continua. _____

RECURSOS HUMANOS

¿La selección de personal la realiza la empresa?

Si ___ No ___

Se tienen políticas de selección de personal:

Si _ No _ ¿cuáles? _____

¿Cuál es el procedimiento para la contratación del personal?

Bolsas de trabajo _____ Anuncios en periódicos _____ Recomendaciones _____

Otros _____

¿Se piden y comprueban referencias laborales y personales del solicitante?

Si ___ No ___

¿Existe algún proceso de inducción?

Si ___ No ___ ¿Quién lo realiza? _____

¿Requiere de mano de obra especializada?

Si _ No _

CAPACITACIÓN

Existen planes y programas de capacitación:

Si _ No _

¿Evalúa el resultado de la capacitación?

Si _ No _

¿Qué cursos necesita en este momento? _____

PROGRAMAS DE APOYO PARA LAS PYME

¿Conoce los programas de apoyo establecidos para el apoyo a la Pequeña y Medianas Empresas en el Estado de Hidalgo?

¿Si su respuesta es afirmativa especifique cuales?

¿Su empresa ha tenido participación con estos apoyos?

¿Especifique con cuales?

¿En caso de no tener conocimiento le gustaría tener la información completa de estos apoyos?

¿Su empresa cuenta con programas de financiamiento?

¿Su empresa cuenta con programas que beneficien sus exportaciones?

¿Cuenta con programas de apoyo para la capacitación de su personal?

¿Si su empresa contara con alguno de estos apoyos consideraría que su empresa fuera más competitiva?