Estudio de Mercado – México

Software

- *Sector Hotelero*

Proexport Colombia
Y
Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN)

Proexport – Colombia
Dirección de Información Comercial e Informática
www.proexport.com.co
Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36
TEL: (571) 5600100
Fax: (571) 5600118
Bogotá, Colombia

Banco Interamericano de Desarrollo
www.iadb.org
Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19
TEL: (571) 3257000
Fax: (571) 3257050
Bogotá, Colombia

Equipo Consultor
Consultor Senior: Ana María Arias A.
Consultores Junior:
María Marcela Ceballos M.
Ana Liz Derflingher.
Nancy Merino.
Guanajuato 197 Int. 9
Teléfono: 52 (55) 55644566
anamariaarias@multi-net.com.mx
México DF, México.

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgó particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este Estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado México – Software hotelero. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 106 páginas.

TABLA DE CONTENIDO

1 INFORMACIÓN GENERAL 1

1.1. ANTECEDENTES 1
1.2. COMPORTAMIENTO GENERAL DE SECTOR 4
1.3. SUBSECTORIZACIÓN 6
1.3.1. PERSPECTIVAS 7

2 COMPOSICIÓN Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO 8

2.1. PRODUCCIÓN NACIONAL 10
2.2. COMERCIO EXTERIOR 11
2.3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 14
2.4. APOYOS GUBERNAMENTALES 15
2.5. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA 20
2.5.1. HÁBITOS DE COMPRA 21
2.5.2. INVERSIÓN EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN 23
2.5.3. COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EN TI 24
2.6. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO HOTELERO 28
2.6.1. SEGMENTACIÓN REGIONAL 31
2.6.2. PRINCIPALES CADENAS HOTELERAS 33
2.6.3. PERSPECTIVAS 39

3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA 40

3.1. PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS 46
3.2. PROYECCIONES ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN 48

4.1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN CIUDAD DE MÉXICO 50
4.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN MONTERREY, NUEVO LEÓN. 53
4.3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN GUADALAJARA, JALISCO. 57
4.3.1. PIRATERÍA Y CONTRABANDO 60
4.3.2. PROYECCIONES DEL SECTOR DE SOFTWARE CON RESPECTO AL TURISMO 62
4.4. MÁRGENES DE UTILIDAD 64
4.4.1. INSTITUCIONES ESPECIALIZADAS Y CÁMARAS EMPRESARIALES 65

5 ACCESO AL MERCADO 68

5.1. PROCESO DE IMPORTACIÓN 68
5.2. REQUISITOS DE ENTRADA PARA SOFTWARE. 71
5.2.1. NOM'S QUE SE APLICAN A PRODUCTOS SOFTWARE. 72
5.3. REGULACIÓN ARANCELARIA 73
5.3.1. ARANCELES E IMPUESTOS 73
5.4. CÁLCULO DE LA CARGA TRIBUTARIA 74
5.4.1. BASE GRAVABLE DEL IMPUESTO DE IMPORTACIÓN 74
5.4.2. NORMATIVIDAD FISCAL EN MÉXICO PARA EXTRANJEROS: 75
5.4.3. INGRESO A MÉXICO PARA HACER NEGOCIOS: 82
5.5. ANÁLISIS CON PAÍSES QUE EXPORTAN A MÉXICO 106
5.6. PERSPECTIVAS 106

6 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL 107

7 PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES 108

TABLAS

TABLA 1: VARIABLES DEL SECTOR SOFTWARE, 2002-2003. 4

TABLA 2: BALANZA TURÍSTICA, 2001 -2003. 6

TABLA 3: MERCADO MEXICANO DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN, 1998-2003 8

TABLA 4: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO, 2001 -2003. 12

TABLA 5: DISTRIBUCIÓN DEL PRESUPUESTO DE TI. SEGMENTACIÓN SECTORIAL, 2002. 26

TABLA 6: PRESUPUESTO DE TI, SEGMENTACIÓN SECTORIAL, 2002. 27

TABLA 7: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE HOSPEDAJE, 2001 -2002. 28

TABLA 8: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE ESTABLECIMIENTOS, 2001 – 2002. 28

TABLA 9: PRINCIPALES CIUDADES TURÍSTICAS Y HOTELES MÁS IMPORTANTES. 30

TABLA 11: NORMATIVIDAD MEXICANA. 72

GRÁFICAS

GRÁFICO 1: TAMAÑO DEL MERCADO MEXICANO DE TI, 2003. 9

GRÁFICO 2: DISTRIBUCIÓN DEL VALOR DE LA PROYECCIÓN DEL CRECIMIENTO DEL MERCADO TI, 2002 -2004. 9

GRÁFICO 3: POSICIÓN EN EL MERCADO DE TI EN AMÉRICA LATINA, 2003. 11

GRÁFICO 4: FACTURACIÓN Y PRESUPUESTO TI, 2002. 25

Software hotelero en México

1 INFORMACIÓN GENERAL

1.1. ANTECEDENTES

El esquema de la naciente industria del software en México todavía presenta estructuras administrativas familiares o informales, compuestas por un reducido número de profesionales, que en su mayoría y salvo excepción, están fuera de cualquier modelo de calidad reconocido internacionalmente.

Hoy día, se desconoce el número exacto de establecimientos que se dedican al desarrollo de productos y servicios relacionados con la informática.

Salvo escasísimas excepciones, no cuentan con activos fijos que las hagan sujeto de financiamiento: sus activos son los talentos con que cuentan y, por ende, el principal rubro de su gasto corriente está relacionado con el pago de nómina, que a su vez se ve afectado por el ciclo de los proyectos que desarrollan y por los ciclos de la economía en general.

Si bien se puede tomar la fecha de fundación de la Asociación Nacional de la Industria de Programas de Cómputo (ANIPCO) en 1985, como el punto de partida de la existencia de una masa crítica de empresas preocupadas por la consolidación de este segmento industrial, en ausencia de una política de fomento por parte del Estado, diez y nueve años transcurridos a la fecha, comparados con los tiempos de desarrollo de segmentos industriales tradicionales, no han sido suficientes para que este segmento madure.

El sector de las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) representa únicamente el 3% del Producto Interno Bruto (PIB) del país y el 0.13% la participación del sector software para el año de 2003, esta cifra es menor que la de países como la India. A nivel mundial, este

índice se ubica en cerca del 8%. En México se invierte más en equipo que en activos que impulsen la innovación.

El comercio de Software en México se valora por 606 millones de dólares, se sitúa dentro del sector Tecnologías de Información (TI), y se estima que el 56% del software instalado, es pirata; los principales sectores en que se desarrolla son en el financiero, industrial, gubernamental y educación. Los principales servicios y productos que se desarrollan son: Sistemas a la medida, Mantenimiento de sistemas, Servicios de consultoría, Aplicaciones de Internet, Soluciones e-business y Aplicaciones empaquetadas.

El comportamiento del mercado de software en México durante el año 2003 fue muy poco dinámico. Se rebasaron las expectativas de decrecimiento, pues se esperaba un mejor comportamiento del mercado de software, o por lo menos que se obtuvieran resultados similares a los de 2002. Las causas que explican este comportamiento son las siguientes:

No se llevaron a cabo las licitaciones previstas en el sector gobierno.

Las empresas no se decidieron a impulsar muchos de los proyectos que se venían planeando, de hecho los siguen atrasando, lo mismo que sus inversiones, esperando una mejora en la situación económica del país.

El excelente comportamiento de algunos jugadores, como inversión de grandes empresas privadas y gubernamentales durante el 2002 no se repitió durante el 2003, aunque algunos de ellos han entrado ya a una etapa de recuperación.

La tendencia a comercializar el software como un servicio a través de esquemas de outsourcing ha comenzado a tomar fuerza desde el año 2003 y algunos proyectos importantes que se cerraron bajo este esquema fueron contabilizados directamente en el rubro de servicios y no en el de licencias de software.

Con el rápido avance en el desarrollo de nuevos microprocesadores y discos duros, cada día es posible encontrar mejores equipos a menores precios. De esta forma y con la ruda competencia entre los productores más importantes se ha mantenido una disminución constante en los precios reales de sus productos en los últimos años.

El sector de software en México ha sido netamente importador; aunque en el país se desarrolle este producto y se exporte, se ha presentado más entrada de estos productos de otros países que se destacan en tecnología de software. México cuenta con 206 empresas desarrolladoras de software registradas en la asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de Información (AMITI).[1]

El país tiene un nivel de gasto en tecnologías de la información y comunicaciones (TIC) de 3.2% del PIB, ubicándose en el lugar 50 a nivel mundial. Este rezago es aún mayor en términos de gasto en software, que es 6 veces inferior al promedio mundial y 9 veces menor que el de EUA.

México cuenta con un gran potencial para desarrollar esta industria dada su cercanía geográfica y el mismo horario con el mercado de software más grande del mundo (EUA); la red de tratados comerciales más extensa de mundo; y afinidad con la cultura de negocios occidental.

Con respecto al Sector Hotelero y Turístico en México, en el cual se centra esta investigación (software para hoteles), se debe tener en cuanta lo siguiente:

En 1922 se forma la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles A.C., que fue sustituida 20 años después por la Asociación de Hoteles de la Ciudad de México A.C. Para el año 1968 el presidente Gustavo Díaz Ordaz se dio a la tarea de desarrollar un plan de turismo con el fin de contribuir al crecimiento de esta actividad en el país. Dicho plan además fue estudiado para generar oportunidades de inversión para el sector privado, crear empleos y la comercialización de la oferta turística mexicana, cuyo logro fue la base de un programa integral donde se definieron los centros turísticos a desarrollar. Se eligió Cancún y Zihuatanejo, que a su vez fueron seleccionados como prioridades de inversión. Estos centros son parte del resultado de la fortaleza turística con que cuenta actualmente México.

Para el año 1974, se creó el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR) como un fideicomiso, entidad paraestatal, que sigue exitosamente operando para la promoción de la inversión turística en territorio mexicano. Actualmente cuenta con un paquete de programas de fomento a la inversión los cuales ha integrado en dos grandes divisiones, los Centros Integrales Planeados: Cancún, Ixtapa, Los Cabos, Loreto y Huatulco, así como los Mega Proyectos, formados por:

[1] Asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de Información.

Escalera Náutica, Barranca del Cobre, Riviera Maya, Costa Maya, Palenque y Nayarit. Todos ellos son conceptos turísticos mexicanos que son hoy en día detonadores de oportunidades y negocios.

Según estadísticas de la Asociación Nacional de Hoteles y Moteles, hasta el primer trimestre del 2004 se contaba con 12 mil 518 establecimientos de hospedaje en el territorio mexicano, que representan 496 mil 292 cuartos, teniendo una proyección en función al rubro de inversiones para el próximo año de un aumento del 2.3% en el número de nuevos cuartos de hotel.

1.2. COMPORTAMIENTO GENERAL DE SECTOR

La industria mexicana de software es hoy pequeña y carece de financiamiento para crecer y competir tanto nacional como internacionalmente.

Si se dan las condiciones y el apoyo gubernamental esta industria podría alcanzar una capacidad instalada de 5,000 millones de dólares anuales entre exportaciones y ventas internas para el 2006 (equivalente al 1.5% de la producción anual de software mundial) además de crear trabajos directos y bien remunerados a 100,000 profesionales y técnicos.

Si se analizan los niveles de adopción de TI en las empresas mexicanas, se tiene que el 70% del total de las empresas no cuenta con acceso a este tipo de tecnologías.

Tabla 1: Variables del sector software, 2002-2003.

(Valor en millones de dólares)

	2000	**2001**	**2002**	**2003**
Ventas, Variación real	17.4%	1.4%	1.8%	5.0%
Ventas de equipo	3,322	3.359	3,409	3,576
Ventas de software	587	587	586	606
Ventas de servicios	1,785	1,830	1,883	1,992
Índice de rentabilidad* (a la producción)	0.93	0.97	0.98	0.99

Índice de rentabilidad* (al comercio)	1.05	0.99	0.99	1.00

FUENTE: Dirección de Análisis y Estudios Económicos. Bital.
* Sector aparatos y equipos electrónicos

De acuerdo al comportamiento financiero, el Software está incluido en el sector de Comercio de Equipo y Servicio de Computo el cual está calificado como riesgo 3, lo que quiere decir que es de bajo riesgo.

Sin embargo, actualmente, esta industria no cuenta con un programa gubernamental específico de fomento o de apoyo financiero para su crecimiento y consolidación que le permita aprovechar las oportunidades del mercado mundial de software, o incluso el ser más competitivo en el mercado doméstico. Al contrario, las actuales condiciones de financiamiento comercial no le son adecuadas a las empresas de software, por ser empresas de servicios donde el principal insumo es el recurso humano, las garantías no son fácilmente cuantificables (capacidad instalada, nivel de calidad, capacitación, historial de servicios, etc.) y sus activos no soportan el crédito tradicional.

SECTOR HOTELERO:

En cuanto a la industria hotelera durante el periodo 2001-2002 sufrió una contracción, registrando los índices más bajos de ocupación, teniendo que reducir considerablemente sus tarifas promedio a consecuencia de los multicitados sucesos del 11 de septiembre. Aunado al problema global de la economía en el mundo, el turismo registró un decremento de medio punto porcentual sobre los resultados de 2000, siendo las Américas y el Medio Oriente las regiones más afectadas con bajas de -5.7% y -4.0% respectivamente.

El comportamiento de la participación del PIB turístico en el PIB nación en los últimos tres años (2001-2003), es de un promedio de 8.2%. Con esto se ve reflejada la estabilidad del PIB turístico en la economía mexicana[2].

En México los ingresos por visitantes internacionales se incrementaron en los últimos años. En contraste, en la mayoría de los demás países del mundo no hubo aumento en el crecimiento de los ingresos; en comparación fue únicamente de 0.2% y en México de un 6.8%.

[2] El sector turismo… a tres años de gobierno, SECTUR, febrero 2004. Miguel Torruco Marqués, presidente nacional de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles.

El ingreso por divisas en el sector turismo ha registrado en los últimos tres años un record para el 2002 de un monto de US$ 8,858 millones y para el 2003 de US$ 9,457 millones.

Tabla 2: Balanza turística, 2001 -2003.

(Valor en millones de dólares US$)

	2001	2002	2003
Ingresos	8,401	8,858	9,457
Egresos	5,702	6,060	6,253
Balanza Turística	2,699	2,798	3,204

Fuente: Secretaría de Turismo.

Los resultados anteriores y las cifras que arroja la balanza turística, contribuyen a compensar el déficit de la balanza comercial mexicana, que a pesar de que ha ido bajando las cifras deficitarias sigue estando negativa. Para el 2001 fue de -US$ 9,954 millones, en el 2002 de -US$ 7,916 millones y para el año 2003 fue de -US$ 5,606 millones.

Sobre el tipo de turistas que generaron el ingreso de divisas, el último año 2003 fue de 77% dentro del rubro de personas que pernoctan, y el 23% restante por turistas clasificados como excursionistas (no pernoctan).

La recuperación del número de empleos directos en el sector es reflejo del crecimiento.

Empleos sector turismo mexicano (2001-2003)

* Miles de empleos.

Empleos	2001	2002	2003
Directos	1,741	1,756	1,790

Según cifras del INEGI[3], en el año 2003 el personal dedicado a actividades turísticas recibió una remuneración media nominal de US$ 7,212 por persona al año, monto superior en poco más al observado para la economía total que se ubicó en US$ 5,531 durante 2001.

1.3. SUBSECTORIZACIÓN

Para efectos del estudio, las posiciones arancelarias estudiadas, son las que cumplen con la clasificación en general del software, no existiendo ninguna diferenciación para el sector que se aplique, si es de servicios,

[3] Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

manufacturero, hotelero o ingeniería, entre otros. Las posiciones arancelarias correspondientes según la descripción del TIGIE [4] son las siguientes:

SECTOR	LÍNEAS	POSICIÓN ARANCELARIA
SOFTWARE	a. Para reproducir fenómenos distintos del sonido o la imagen.	85243101
	b. Discos flexibles grabados, acompañados de instructivos impresos o alguna otra documentación (software)	85249101

1.3.1. PERSPECTIVAS

El sector de TI en México lleva un proceso lento de desarrollo en comparación con los países que tienen como objetivo mantenerse dentro de los estándares de competitividad internacional. El sector se encuentra identificado dentro de las prioridades del gobierno, y se espera que evolucione más rápidamente que lo que ha venido haciendo en los últimos años.

Por otro lado, la hotelería es un sector muy importante para la economía mexicana, ya que es una de las alternativas viables para que México crezca, especialmente porque es el único sector productivo que ha mostrado estabilidad en la creación y aumento de empleos.

Existen programas de inversión como los que ha implantado FONATUR, muchos de ellos con una trayectoria de mas de 30 años de haber sido creados, que dan una plataforma atractiva para el desarrollo turístico mexicano dentro del cual existe un gran potencial ya establecido y una proyección a los nuevos hoteles y zonas turísticas que aportarán 11,500 cuartos para la oferta hotelera a partir del 2005.

Con lo anterior se tiene un panorama positivo a las empresas creadoras de software hotelero, ya que con la cantidad de hoteles que existen en

[4] TIGIE: Tarifa de la ley de los impuestos generales de importación y exportación.

la República mexicana y con los que se piensan construir en adelante, habría una gran posibilidad de entrar en el mercado, compitiendo con otros desarrolladores de software, pero a los que se les podría ganar una parte del mercado con un software de calidad y buen precio.

2 COMPOSICIÓN Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO

TAMAÑO DEL MERCADO

Aunque no existe una cuantificación específica que establezca el consumo de software para la industria hotelera, se puede realizar un análisis de tamaño total del mercado mexicano de Tecnología de Información.

El siguiente cuadro muestra la inversión en TI, para el período 1998-2003, en equipos (hardware), software y servicios.

Tabla 3: Mercado Mexicano de Tecnologías de Información, 1998-2003

(Millones de dólares)

PERÍODO	Tecnologías de la Información			
	Total	Equipo	Software	Servicios
1998	4,170.0	2,377.0	493.7	1,298.9
1999	4,663.5	2,513.3	521.7	1,628.5
2000	5,716.0	3,322.0	587	1,780.0
2001	5,929.0	3,359.0	587	1,853.0
2002	6,186.0	3,409.0	586	1,955.0
2003	6,510.0	3,576.0	606	2,100.0

Fuente: INEGI / Select-IDC

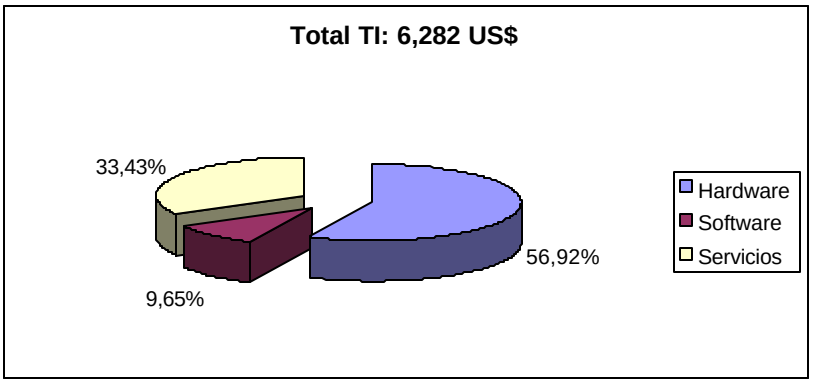
La baja adopción de equipos en las empresas tiene su origen en la estructura empresarial mexicana, donde prevalece la presencia de micro-negocios que se caracterizan por tener alta volatilidad y por tener generalmente procesos productivos y comerciales poco avanzados.

Los sectores que presentan los principales rezagos son comercio, restaurantes y hoteles, minería e industria manufacturera. En estos sectores, el rezago se explica principalmente por la presencia de empresas micro y pequeñas.

Dentro del tamaño del mercado mexicano de TI, la inversión en software para el 2003 tuvo una participación del 9.31% del total, teniendo en cuenta los otros dos rubros que son equipo (hardware) y servicios.

GRÁFICO 1: Tamaño del mercado mexicano de TI, 2003.

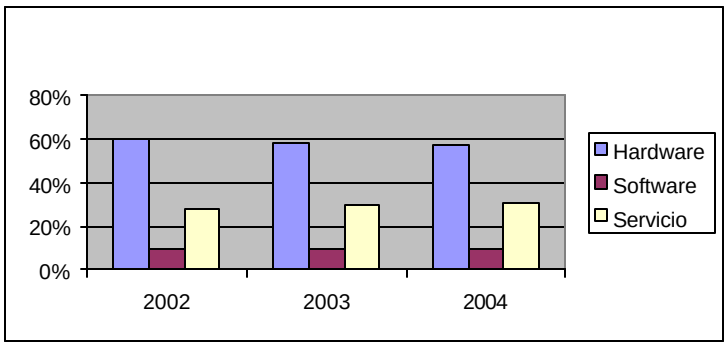
(Valor millones de dólares)



Fuente: INEGI, IDC[5].

Las proyecciones para el 2004-2005, en cuanto al crecimiento del mercado de TI, hace pensar en un comportamiento estable, pero no creciente en gasto de productos de software. El aumento en las proyecciones está centrado en inversiones en servicios, que son el valor agregado del producto.

GRÁFICO 2: Distribución del valor de la proyección del crecimiento del mercado TI, 2002 -2004.



FUENTE: IDC.

[5] IDC empresa líder global de inteligencia de mercados y firma de consultoría en las industrias de Tecnologías de la Información (TI) y Telecomunicaciones

Se estima que para el 2004 el comportamiento de compra de software sea igual al de los años anteriores, la tendencia es positiva hacia la inversión en adquirir servicios de apoyo en TI

2.1. PRODUCCIÓN NACIONAL

Situación Actual

Se estima que la producción anual del sector de Tecnología de Información fue en el 2003 de 606 millones de dólares, con un número de profesionales involucrados en el sector de 110,000.[6]

En la siguiente tabla, se muestra el tamaño de las empresas desarrolladoras de software en México, para un total de 206 que están registradas oficialmente.

Tipo de empresa	Tamaño (personas)	Promedio (Estimado)	Cantidad de Empresas
Micro	< 15	7	63
Pequeña	De 16 a 100	60	117
Mediana	De 101 a 250	175	14
Grande	De 251 a 1,000	600	11
Corporativa	Más de 1,000	1.500	1

Fuente: AMITI.

Como se puede observar, el tamaño de la gran mayoría de estas empresas está muy por debajo del estándar internacional (estimado en 250 empleados), lo que refuerza el comentario, del incipiente desarrollo del sector en su conjunto.

Situación Laboral de la Industria de TI en México

La Población Económicamente Activa (PEA) durante 1998[7] en las áreas relacionadas con las tecnologías de la información totalizó 429 mil personas de las cuales 308 mil trabajan en las áreas informáticas y comunicaciones de las empresas y 120 mil personas laboran en empresas que producen y comercializan productos y servicios informáticos.

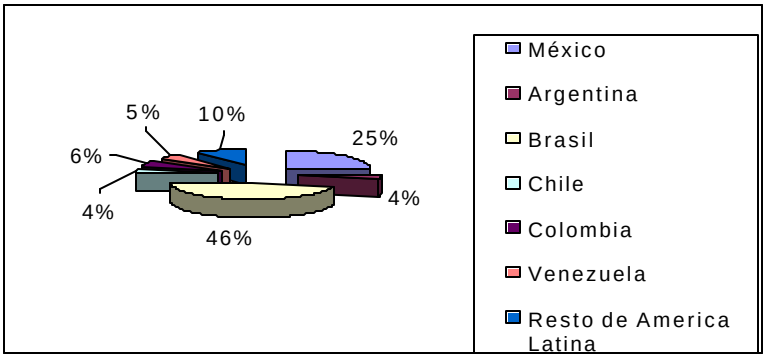
[6] Prosoft. Programa para el desarrollo de software en México, 2004.
[7] Datos del último censo económico, realizado por el INEGI. El siguiente censo se realiza en el año 2004.

La tendencia de crecimiento de las TI no presenta un problema serio de deficiencia en cuanto a la cantidad de egresados de centros de formación en TI, ya que el ritmo de crecimiento educativo actual (11% anual), permite hacer frente a la demanda laboral de las Tecnologías de Información, sin embargo, cabe mencionar que este crecimiento es natural sin la intervención de mega proyectos que lo alteren. Sin embargo, la calidad de los recursos humanos por las fábricas de Software no es el adecuado, por lo tanto se requiere reducir esta brecha, con programas conjuntos entre los organismos formadores de profesionales y las industrias de software, que actualmente no se encuentran en México.

2.2. COMERCIO EXTERIOR

En el entorno internacional el software ha tenido un cambio tecnológico acelerado y se espera un crecimiento cercano al 12% anual durante los próximos 5 años, con una fuerte tendencia hacia servicios de e-commerce. Aunque hay una gran escasez de personal capacitado en tecnologías de la información (TI).

GRÁFICO 3: Posición en el mercado de TI en América Latina, 2003.



FUENTE: IDC de México. Patrones de inversión en TI.

En la anterior gráfica se puede observar la posición de México dentro del mercado latinoamericano, en inversiones en TI. Aunque en este bloque regional México es el país líder en inversiones en TI, a nivel mundial presenta un rezago importante.

EXPORTACIONES DE SOFTWARE

Por lógica geográfica, política y económica, Estados Unidos se ha convertido en el principal mercado de exportación para las fábricas de software mexicano; sin embargo, algunas empresas empiezan a poner la mira en otras latitudes.

El mercado de software mexicano en Europa es algo todavía muy pequeño, es mayor el norteamericano porque necesitan de muchos productos y sus empresas subcontratan en otros países servicios de TI para darles soporte.

Sin embargo, tanto la industria como las instituciones relacionadas y el gobierno tienen entre sus objetivos impulsar el desarrollo de una industria mexicana del software que además de aprovechar las grandes necesidades del mercado estadounidense sea capaz de competir en otros. Existen aproximadamente 100 empresas mexicanas con objetivos de exportación.

No es fácil abrir el mercado de Europa, incluso el de Estados Unidos, porque está tomado por las grandes firmas y generalmente las aplicaciones mexicanas son para el mercado local y Latinoamericano, hoy las posibilidades están en ofrecer servicios, eso es lo que se requiere especialmente en Estados Unidos.

Tabla 4: Exportaciones e Importaciones de México, 2001 -2003.

(Valor en miles de dólares) [8]

POSICIÓN ARACELARIA	EXPORTACIONES DE MEXICO			VARIACIÓN 2001/2003	PRINCIPALES PAISES
	2001	2002	2003		
85243101	16,232	15,592	27,497	35.39%	U.S.A
85249101	3,176	1,525	973	-46.86%	U.S.A
	IMPORTACIONES DE MEXICO				
85243101	152,355	149,970	123,696	-9.47%	U.S.A y Canadá
85249101	75,138	21,527	24,404	-52.48%	U.S.A

[8] Secretaría de Economía (SIAVI)

Balanza Comercial de México	-208,082	-154,380	-119,630	-24.40%	

En el cuadro anterior notamos que las exportaciones de software (posición arancelaria 85243101), han tenido una variación positiva en el periodo comprendido entre los años 2001/2003 de 35.39%, teniendo en cuenta que el año 2002 disminuyó; el principal país al cual le exporta este producto es Estados Unidos, esto se debe al fuerte apoyo que ha empezado a recibir el sector en los últimos años por parte de instituciones y organismos gubernamentales, que ven en los mercados meta (Estados Unidos, principalmente) una salida importante para el aumento de las exportaciones en este tipo de rubros.

Las importaciones de este mismo producto han tenido un decrecimiento de –9.47%, notando que éstas importaciones disminuyeron año a año; los principales países de los cuales importa este producto son Estados Unidos y Canadá, con los cuales tiene firmado un tratado comercial.

Para el software de discos flexibles grabados, (posición arancelaria 85249101), las exportaciones han tenido una variación negativa de –46.86% entre el año 2001 y 2003, teniendo en cuenta estas disminuyeron año a año. Las importaciones de este mismo producto tuvieron igual que las exportaciones una disminución importante –52.48%, aunque al 2002 disminuyeron, y en el año 2003 aumentaron ligeramente; el principal país al cual México exporta y del cual importa este producto es Estados Unidos.

Las cifras muestran el nivel de importaciones que tiene México de estos productos, y aunque ha tenido una fuerte disminución, todavía es predominante el comportamiento importador, lo que genera una balanza comercial negativa. El repunte que está teniendo la industria nacional del software en los últimos años, el control de la piratería, y la presión de los organismos para controlar el contrabando y la evasión fiscal, está generando la baja en las importaciones.

La falta de preparación del sector mexicano ha generado que no aproveche a su mayor socio comercial, Estados Unidos, en donde esta industria representa uno de los segmentos más vibrantes de la economía cuya contribución supera a cualquier otra rama de la industria manufacturera de ese país.

En México, dicha contribución es totalmente insignificante, lo cuál indica que la industria Mexicana de software no ha respondido y está dejando de aprovechar la oportunidad económica que actualmente representa el mercado mundial de software. Sin embargo, otros países han detectado oportunamente este 'nicho' de mercado y han respondido con la eficacia y agresividad que demanda el reto de la globalización.

Al contrario, México enfrenta con bajos niveles de calidad en sus empresas fabricantes el ingreso de empresas extranjeras.

2.3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

México se encuentra en desventaja para competir en la atracción de capitales por 125 millones de dólares que se esperan que lleguen en los próximos 3 años a la región Latinoamericana por concepto del incremento en la demanda de servicios tecnológicos como centros de atención (call centers), desarrollo y administración de software, conocidos como offshore, advierten analistas y líderes de la industria de tecnologías de la Información (TI).

De acuerdo a las proyecciones de la empresa consultora Gartner para 2006-2007 el mercado de servicios Offshore alcanzará los 12 mil 563 millones de dólares en el mundo, de los cuáles más del 60 por ciento se canalizarán en Asia y la India, en tanto que América Latina podría captar un 10 por ciento, donde los principales jugadores serían Brasil, Argentina y México.

Sin embargo, para atraer las inversiones los países deben cumplir algunos requisitos como: tener especialistas calificados, procesos estandarizados y certificados, buen manejo del inglés, bajos costos, e infraestructura tecnológica, entre otros factores, explicó el investigador de Gartner, Donald Feinberg.

En la parte de software, el programa de apoyo de la Secretaría de Economía (SE) para la industria, está planeado hasta 2013, cuando se espera que el segmento genere ventas por 5 mil millones de dólares, genere 300 mil fuentes de trabajo y logre un ingreso directo acumulado de 19 mil millones de dólares.

Los esfuerzos deben empujar a la industria a la comercialización de soluciones elaboradas, con arquitecturas complejas, porque la

oportunidad esta en los grandes proyectos y no en la maquila de software.

Parte de la estrategia gubernamental para el desarrollo de la Industria del Software, es atraer inversionistas extranjeros al país. La Secretaría de Economía. CADELEC (Cadena Productiva de la electrónica A.C) y Bancomext[9] diseñan e instrumentan una estrategia para establecer en México empresas líderes internacionales. La estrategia consiste en identificar empresas internacionales líderes a nivel global. Diagnosticar las necesidades de esas empresas para establecer operaciones de diseño, desarrollo y manufactura de software en México.

Este plan busca promover el aprovechamiento de estímulos fiscales existentes para la innovación y el desarrollo tecnológico aplicados a las inversiones realizadas en territorio nacional para las empresas desarrolladoras de software que realicen contribuciones determinantes para el desarrollo y la sustentabilidad de la industria.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha otorgado estímulos fiscales hasta por el 30% de la inversión aplicada a Investigación y Desarrollo Tecnológico. Del total de los proyectos autorizados, la industria del software acaparó un 3.3% del total en proyectos aprobados con un beneficio real del 5% del total de empresas beneficiadas.

México cuenta con Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's) con 18 países, pero Colombia no está dentro de estos acuerdos. Los países con los que ha firmado estos acuerdos para incentivar la inversión extranjera en México son Uruguay, Argentina y Cuba en América Latina, Suiza, República Checa y 13 de los 15 Estados Miembros de la UE, Corea del Sur en Asia, Islandia y Australia y recientemente con Reino Unido e Israel.

2.4. APOYOS GUBERNAMENTALES

Los organismos gubernamentales y la empresa privada, concientes de la necesidad de implementar planes urgentes de desarrollo del sector, se han dado a la tarea de poner en marcha estrategias de impulso al sector de TI. En especial, la Secretaría de Economía y Bancomext, han preparado el desarrollo de estos planes, para los que el gobierno está

[9] Bancomext: Banco de Comercio Exterior.

invirtiendo capital humano y recursos financieros, para a mediano y largo plazo aprovechar la oportunidad que se le presenta.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA:

El Plan Nacional de Desarrollo 2001 - 2006 plantea el fomento a la industria y el mercado de Tecnologías de la Información (TI) como estrategia para aumentar la competitividad del país. Las TI tienen un efecto transversal en toda la economía, razón por la cual impactan positivamente la competitividad de todos los sectores.

Dado el gran potencial con que cuenta México para desarrollar esta industria, la Secretaría de Economía en coordinación con organismos empresariales y empresas del sector, diseñó el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT).

El objetivo del PROSOFT es impulsar a la industria de software y extender el mercado de tecnologías de información en México.

Las metas del Programa, para el año 2013 son:

· Lograr una producción anual de software de 5,000 millones de dólares
· Alcanzar el promedio mundial de gasto en tecnologías de información
· Convertir a México en el líder latinoamericano de desarrollo de software y contenidos digitales en español.

Estrategias

Para alcanzar esos objetivos, la Secretaría de Economía, en consenso con la industria y con los organismos gubernamentales relacionados con el sector, acordaron desarrollar siete estrategias.

1. Promover las exportaciones y la atracción de inversiones

Aprovechando las ventajas del país por su cercanía y el mismo horario, procurando que las empresas incursionen en nichos de alto valor agregado.

2. Educación y formación de personal competente en el desarrollo de software, en cantidad y calidad convenientes

3. Contar con un marco legal promotor de la industria

Un marco legal que fomente el uso de tecnologías de información y el desarrollo de la industria con reglas como la norma de conservación de mensajes de datos, factura electrónica y firma digital.

4. Desarrollar el mercado interno

Apoyando a las empresas para que usen hardware y software en sus operaciones (Inventarios, Normas, Contabilidad) y en su relación con proveedores y clientes (Digitalización de Cadenas de Valor).

5. Fortalecer a la industria local

Mediante programas de financiamiento adecuado para sus necesidades de capital de trabajo y capacitación, la disponibilidad de capital de riesgo, el uso de las compras de gobierno para desarrollar una industria de calidad y la incubación de nuevas empresas de software.

6. Alcanzar niveles internacionales en capacidad de procesos

A efecto de que las empresas cuenten con las mejores prácticas internacionales en la producción de sus sistemas. Para ello, se impulsará la normalización, la creación de una entidad local de certificación, se apoyará la investigación y desarrollo con el fondo sectorial de apoyo creado por la Secretaría de Economía y CONACYT[10] y se reconocerá a las mejores empresas a través del Premio Nacional de Tecnología.

7. Promover la construcción de infraestructura básica y de telecomunicaciones

Apoyando el desarrollo de parques de alta tecnología vinculados a centros de investigación.

Con estas estrategias se beneficiará no sólo la competitividad de la industria del software, sino también la de la economía en general, puesto que las empresas mexicanas tendrán más opciones para incorporar las tecnologías de información en sus procesos productivos y de comercio.

[10] CONACYT: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

BANCOMEXT:

Apoya a las empresas mexicanas del sector del Software con el objetivo de ofrecer oportunidades de negocios a éstas mediante soluciones integrales que disminuyan el costo, tiempo y riesgo de su proceso de competitividad y/o internacionalización, así como promover alianzas estratégicas y el desarrollo exportadores.

La estrategia es la transición hacia una economía digital, pues ha dado lugar a una gran demanda de productos y servicios relacionados con las tecnologías de la información y comunicaciones. El ritmo de crecimiento de esta demanda es mayor al promedio de la economía mundial y está obligando a los países de mayor consumo, como Estados Unidos y Japón, a buscar proveedores fuera de sus fronteras. Considerando esta oportunidad y como respuesta ante los requerimientos de la industria desarrolladora de software nacional, Bancomext ha diseñado un programa de apoyo integral básicamente en dos vertientes:

VERTIENTE	OBJETIVO ESPECÍFICO	MERCADOS
Desarrollo de Exportadores	Facilitar el acceso de empresas desarrolladoras de aplicaciones a la medida a mercados regionales en los Estados Unidos. Instrumentar proyectos de exportación que permita a las empresas desarrolladoras de aplicaciones empaquetadas incursionar en el mercado latinoamericano.	California Texas Florida Costa Rica Colombia Venezuela Guatemala
Alianzas Estratégicas	Promover alianzas estratégicas con empresas del exterior que aporten conocimiento, tecnología y mercados en las áreas de desarrollo de aplicaciones y software empaquetado.	Texas California

Adicionalmente ofrecen los siguientes apoyos a las empresas mexicanas:

Apoyos para el desarrollo de exportadores: los cuales son para empresas que quieran participar en eventos internacionales; enfocados principalmente a empresas desarrolladoras de aplicaciones a la medida con el fin de promover su incursión en nuevos mercados, principalmente en el de Norteamérica.

Misiones de exportadores a eventos internacionales, como también misiones de importadores a eventos nacionales como "Expocomm" que se realiza en Ciudad de México.

Programa de Asistencia Técnica (PAT): Apoyos para la obtención de certificaciones de calidad (CMM o ISO 9000), mejora de procesos, campañas de imagen o catálogos.

Fondos para la obtención de certificaciones de calidad (CMM o ISO9000) así como para la mejora de procesos, campañas de imagen y elaboración de catálogos electrónicos.

Capacitación en Cursos como: "El sistema CMM como estándar de calidad en la industria del software", cursos de capacitación e implantación de estándares dentro de un programa de certificación que incluya la evaluación con un Lead Asesor certificado.

Programa de apoyo financiero a la industria del software: Con el propósito de hacer accesibles los créditos necesarios para financiar proyectos de exportación de esta industria, Bancomext ha diseñado un esquema en el que se han sustituido las garantías tradicionales para un crédito por otras al alcance de las empresas proveedoras de servicios de TI. Esto permite a las empresas con contratos de exportación hacer uso de créditos hasta por 5 millones de dólares con plazos de 2 años y con un porcentaje de financiamiento hasta del 50% del valor del contrato (previa evaluación y autorización).

Los beneficiarios de este esquema son las empresas desarrolladoras de software exportadoras directas o indirecta, que cuenten o que se encuentren en un proceso avanzado para obtener la certificación CMM nivel 2 o ISO 9001 que incluya las prácticas para obtener CMM.

Con la combinación del Programa de Apoyo y el Esquema Financiero, Bancomext ha dado los primeros pasos para promover el desarrollo de esta industria en México. Con la puesta en operación de los mismos y la retroalimentación continua de la industria, será posible hacer que todas estas actividades de promoción y desarrollo rindan los resultados esperados en el menor tiempo posible.

Apoyos para la promoción de alianzas estratégicas: con seminarios de promoción, con el fin de fomentar las alianzas estratégicas en la industria del software.

Programa de Apoyo a la Industria del Software: Este Programa se formuló a finales del 2000 y en marzo del 2001 dio inicio su instrumentación con el evento "La Industria del Software, una Oportunidad Histórica para México". Está dirigido a las empresas tanto de servicios de TI, como de Software y tiene 3 líneas de acción, a saber:

- Desarrollo de Empresas – Tiene como objetivo mejorar la competitividad de las empresas para participar en los mercados internacionales. Contempla programas para la certificación, capacitación en áreas sustantivas, cursos específicos sobre temas de comercio exterior y eventos nacionales e internacionales.

- Promoción de las Exportaciones – El eje de esta línea de acción es el Programa México Exporta Hoy y tiene como propósito armar proyectos de exportación mediante un proceso de confrontación de la demanda extranjera relevante y la oferta local exportable.

- Promoción de la Inversión Extranjera y Alianzas Estratégicas – El propósito aquí consiste en acelerar el desarrollo del sector mediante la promoción de la inversión en aquellas áreas donde la industria local muestra debilidades o donde habiendo oportunidades importantes, no se tengan en el país los medios para capitalizarlas. Entre los principales instrumentos para efectuar esta actividad podemos mencionar: Foros de Inversión, Seminarios y Encuentros Empresariales.

El desarrollo de este Programa se hace en forma coordinada con Cámaras y Asociaciones como CANIETI, AMITI y CADELEC; Entidades Gubernamentales como la Secretaría de Economía y la Secretaría de Educación Pública; Instituciones Educativas como el IPN y la UNAM; Gobiernos Estatales y las principales empresas del sector.

2.5. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

El uso de la tecnología "es todavía muy limitado" en el sector hotelero en México y la brecha digital y la cultura todavía influyen en la decisión de considerarla como una herramienta para la competitividad.

Su baja utilización, además, se atribuye a problemas de financiamiento, elevadas tasas de interés y al reducido apoyo del gobierno.

El éxito o fracaso de la incursión de estas tecnologías ha dependido en gran medida del uso adecuado de estrategias tecnológicas que

acompañan su adopción, sobre todo ante el desarrollo acelerado, explosivo e incierto de algunas soluciones tecnológicas.

2.5.1. HÁBITOS DE COMPRA

En cuanto a software para hoteles, la compra se hace directamente a la compañía creadora del software y el soporte técnico es a través de Internet, o hay una empresa representante del proveedor la cual se encarga del soporte y de la solución de cualquier problema.

Tanto el software utilizado en las cadenas internacionales como en los hoteles particulares, las necesidades básicas de sistema deben ser cubiertas y las tendencias son las mismas en cuanto al desarrollo de los mismos. En un sistema de hotelería se buscan aplicaciones generales como las siguientes:

- Facilidad de procedimiento para check in y o ut
- Reservaciones
- Operación para manejo de grupos
- Imágenes producidas por una Web cam, en diferentes puntos específicos
- Soporte técnico del sistema vía telefónico, fax, Internet o en persona (en Monterrey aún se prefiere que los técnicos de soporte arreglen los problemas en persona); esa es la tendencia aún principalmente en hoteles medianos y chicos.
- Múltiples tarifas; tipos de tarifa específicos
- Manejo comprensible y fácil para el usuario
- Turnos de empleados
- Check in con tarjetas de usuarios frecuentes
- Cambios de cuartos
- Posibilidad de recuperación de datos en cualquier momento
- Manejo de gastos y transacciones
- Autorizaciones e interfaces para abrir créditos con tarjetas
- Configuración general del hotel
- Organización del servicio de limpieza por cuarto y tiempos
- Relación de objetos perdidos y encontrados
- Relación de mensajes para huéspedes
- Direcciones e historial o perfil de clientes
- Password para protección de datos por empleado
- Posibilidad de impresión inmediata de recibos y reportes generales
- Asistencia contable, laboral y administrativa en general
- Reservaciones para restaurantes, masajes, canchas deportivas, Internet, etc.

- Sistema con touch screen para servicio de bar y restaurante
- Servicio a cuarto en alimentos y bebidas
- Registros de llamadas, películas pay per view, mensajes, reservaciones, etc.
- Registro de reservaciones y requerimientos en centros de negocio o salas para conferencias
- Diferenciación en sistema por especialización: marina, resort, bed and breakfast, etc.
- Entrenamiento para usuarios
- Posibilidad de gráficos inmediatos en excel, access o programa específico de acuerdo a necesidades específicas del hotel, en: registros, salidas, front desk, grupos, reportes mensuales, información de disponibilidad de cuartos, pagos, reservaciones, tarifas, etc.

En cuanto al comportamiento de compra del sector hotelero, se tienen dos tipos de usuarios bien definidos:

El primer usuario del software es la cadena hotelera que ya tiene una estructura establecida en su negocio, y quien generalmente le guarda fidelidad a una marca o un proveedor del producto. Este cliente generalmente está evaluando alternativas periódicamente, de 3 a 5 años, para realizar cambios del sistema, pero no es tan frecuente que lo haga. Los grandes corporativos invierten interesantes sumas de dinero, ya que conocen la importancia de un óptimo funcionamiento del sistema, que se ve reflejado en el servicio a los clientes del hotel. Así mismo, desean estar actualizados y manejar software eficientes y con un nivel de servicio y mantenimiento de primera línea.

El segundo tipo de usuario, es el que está en período de abrir un nuevo o hotel, o quien teniendo un establecimiento no ha comprado un software. Este comprador, generalmente está abierto a nuevas opciones, pero no es tan agresivo en el uso de proveedores desconocidos dentro del mercado. Este comprador, debe tener la confianza que el producto a adquirir realmente tiene buen respaldo en servicio, y por su poca experiencia en el uso de software, exige tener en todo momento una persona que le preste asesoría.

La temporada más fuerte de compra es de febrero a junio y de septiembre a octubre, época en que el turismo se encuentra bajo, y se tiene el tiempo para invertir en este tipo de compras.

2.5.2. INVERSIÓN EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

El destino de los presupuestos de las empresas mexicanas para el año 2004, en la inversión de tecnologías de información en México es el siguiente[11]:

* Hardware: 50%
* Software: 24%
* Servicios de TI: 16%
* Servicios de telecomunicaciones: 10%

El mercado mexicano de tecnologías de información tiene un valor de 6.2 millones de dólares distribuidos en:

* Hardware: 54%
* Software: 13%
* Servicios: 33%

Los mercados verticales que adquieren tecnología son el petróleo por su constante búsqueda de tecnología innovadora; finanzas que se caracteriza por adoptar tempranamente la tecnología; comercio; manufactura; servicios y gobierno.

El comercio invertirá principalmente en tecnologías de punto de venta y en soluciones que le permitan conocer a sus clientes, y el gobierno mostrará un ligero aumento en su inversión en telecomunicaciones y en almacenamiento a fin de mejorar sus servicios a los ciudadanos.

En cuanto a las tendencias en gasto del presupuesto en software y servicios será:

Aplicaciones de negocio: 42%
Infraestructura de sistemas: 32%
Herramientas para dispositivos de envío de datos: 26%

Tendencia en cuanto a gasto en servicios:
Consultoría: 14%.
Outsourcing: 19%.
Implementaciones TI: 28%.
Soporte y mantenimiento: 26%.
Otros: 13%.

[11] Fuente: AMITI. Asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de Información.

Entre los nichos de consumo más dinámicos en el Sector Software en el año 2003 encontramos al sector finanzas, seguido de manufactura y el de distribución.

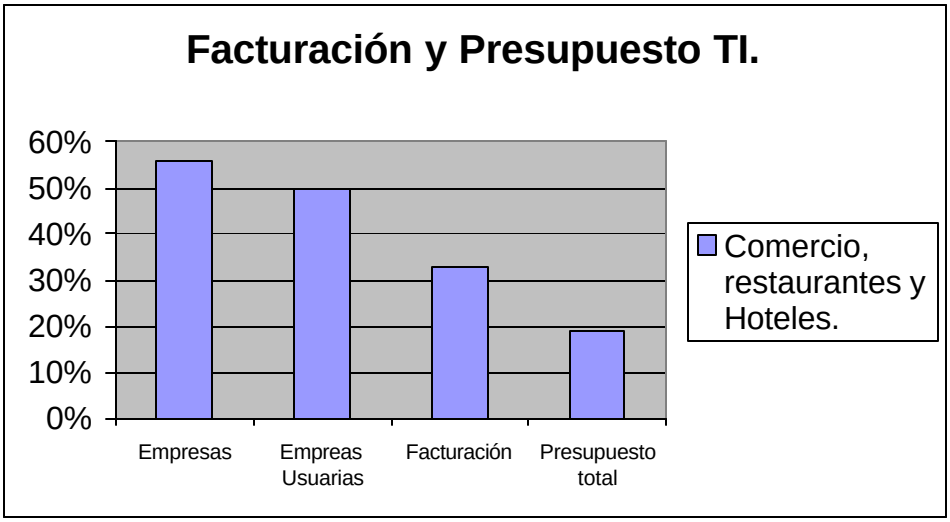
Los segmentos de mercado más activos en el 2003, fueron sin duda el de software de seguridad, que sigue creciendo de manera constante y se mantiene como una de las prioridades de inversión de las empresas en el año 2004; en segundo lugar se ubica la venta de soluciones para Planeación de Recursos Empresariales (ERP) a la mediana empresa con un crecimiento por arriba del 14% respecto al año 2002, situación que no se presenta en el mercado corporativo, ya que en este nicho la venta de soluciones ERP ha venido presentando decrecimientos de forma constante. Otros segmentos que tuvieron un buen comportamiento durante el año 2003 fueron los de software de almacenamiento, administración de sistemas y business intelligence.

2.5.3. COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EN TI

Para analizar el comportamiento de la inversión en TI, el sector hotelero se encuentra incluido dentro del gran sector de la economía que es COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES.

En el análisis de los patrones de inversión en TI dentro del sector, se identifica que los tamaños de empresas representan comportamientos diametralmente opuestos, que señalan el esfuerzo informático y la forma en que las empresas ejercen su presupuesto en TI, estos van de la mano con el grado de poder económico del sector y con el tamaño de las empresas.

GRÁFICO 4: Facturación y Presupuesto TI, 2002.[12]



Fuente: Select. Modelo de la demanda, 2002.

En la anterior gráfica se puede observar que la participación del sector COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES es del 56% del total de los macro sectores económicos en México, del global de empresas que usan TI, el 50% pertenecen a este sector, la participación en la facturación nacional es del 33% (la mayor participación por sector, seguido de la industria manufacturera con un 29%) y un pequeño presupuesto para TI del 19%, en relación al total de la participación del resto de sectores. Cabe destacar que el sector servicios comunales, sociales y personales es el sector de mayor presupuesto en TI, con una participación del 26%.

[12] Último año que se tiene datos del tema: 2002.

Tabla 5: Distribución del Presupuesto de TI. Segmentación Sectorial, 2002.

Gran División	Equipo Cómputo Empresarial	Equipo Cómputo Personal	Servicios TI	Consumibles	Software	Gasto Interno	% Total
Comercio, Restaurantes y Hoteles	14%	19%	20%	2%	11%	32%	100%
Construcción	16%	24%	17%	7%	9%	28%	100%
Electricidad, Gas y Agua	19%	12%	23%	4%	14%	29%	100%
Industria manufacturera	8%	22%	29%	2%	10%	28%	100%
Minería	0%	44%	23%	5%	1%	27%	100%
Servicios comunales, Sociales y Personales	11%	25%	24%	3%	4%	33%	100%
Servicios financieros, Seguros y Bienes inmuebles	34%	9%	32%	1%	10%	15%	100%
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	19%	21%	20%	3%	13%	25%	100%
% Total	14%	22%	24%	3%	9%	28%	100%

Fuente: Select. Modelo de la demanda, 2002

En la anterior tabla, se puede observar el rezago que presenta el sector de Comercio, Restaurantes y Hoteles, con relación al resto de los sectores mexicanos.

Aquí se puede medir el grado de avance en la adopción de TI en relación a los productos y servicios hacia los que dirigen sus presupuestos de tecnología, es decir, si están invirtiendo en generar y mantener la infraestructura de cómputo, o si están invirtiendo más en proyectos de innovación (como soluciones de software) que repercutan de manera más directa en la productividad y competitividad de las empresas.

Si se analiza la tendencia, se puede observar que las inversiones destinadas a infraestructura de cómputo personal (PCs, portátiles, accesorios e impresoras), predominan en sectores menos avanzados tecnológicamente como las empresas pequeñas.

Los sectores más avanzados, están invirtiendo en soluciones empresariales (equipo empresarial – servidores y redes- software y servicios de TI), podría entrar el caso de la hotelería, pero pensando en empresas de gran tamaño.

Tabla 6: Presupuesto de TI, segmentación sectorial, 2002.

(Valor en millones de dólares)

Gran División	Equipo Cómputo Empresarial	Equipo Cómputo Personal	Servicios TI	Software	Consumibles	Gasto Interno	Total Us$
Comercio, Restaurantes y Hoteles	280	208	293	165	28	465	1,439
Construcción	89	60	63	34	25	103	374
Electricidad, Gas y Agua	16	25	29	18	5	37	130
Industria manufacturera	405	157	546	181	45	523	1,857
Minería	151	0	79	4	16	94	344
Servicios comunales, Sociales y Personales	490	221	468	83	69	656	1,987
Servicios financieros, Seguros y Bienes inmuebles	77	277	258	78	10	119	819
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	170	150	161	105	21	200	807
% Total	1,677	1,098	1,898	667	218	2,197	7,755

Fuente: Select. Modelo de la demanda, 2002

Derivado de los patrones de inversión, se identifica que el sector de Comercio, Restaurantes y Hoteles, se mantiene dentro del promedio de sectores que mayor gasto hacen cómputo empresarial. En software, es el segundo sector en inversión para este rubro, donde se establece que está interesado en lograr avances dentro de su organización, por medio de inversión en TI.

2.6. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO HOTELERO

La siguiente tabla presenta el número de establecimientos de hospedaje en México, clasificados por categoría.

Tabla 7: Número de establecimientos de hospedaje, 2001 - 2002.

	Absolutos		Relativos		
Categoría	**2001**	**2002**	**2001**	**2002**	**Variación 01 – 02**
5 estrellas	543	575	4.8%	4.9%	5.9%
4 estrellas	1,086	1,140	9.7%	9.8%	5.0%
3 estrellas	1,876	1,987	16.7%	17.1%	5.9%
2 estrellas	1,798	1,834	16.0%	15.8%	2.0%
1 estrella	1,993	1,949	17.8%	16.8%	-2.2%
Sin Categoría	3,922	4,133	35.0%	35.6%	5.4%
T o t a l	**11,218**	**11,618**	**100.0%**	**100.0%**	**3.6%**

Fuente: Secretaría de Turismo.

Los hoteles de mayor tamaño como es el caso de los de "5 estrellas", se ubican principalmente en los destinos turísticos más importantes, así como en las grandes ciudades, tal es el caso de Cancún, en Quintana Roo y la Ciudad de México, Distrito Federal.

Las entidades federativas con mayor número de establecimientos son: Veracruz, Jalisco, Oaxaca y el Distrito Federal.

Tabla 8: Distribución geográfica de establecimientos, 2001 – 2002.[13]

(Principales entidades por número de establecimientos)

ENTIDAD	ESTABLECIMIENTOS	CUARTOS	ESTABLECIMIENTOS	CUARTOS
Veracruz	1,092	31,381	1,072	31,433
Jalisco	1,011	41,815	1,092	45,310
Distrito Federal	653	46,978	618	45,473
Quintana Roo	649	52,680	655	54,948

[13] Fuente: Secretaría de Turismo.

Oaxaca	640	15,351	770	17,402
Total General	**11,218**	**458,123**	**11,618**	**469,488**

TAMAÑO DEL SECTOR HOTELERO

En los últimos dieciocho años (1985-2002), los establecimientos han crecido a un ritmo promedio de 3.27% anual y los cuartos a 2.68%. Esto coloca a la hotelería nacional como uno de los sectores más dinámicos del país.

En el 2003 están registrados 12 mil 518 establecimientos de hospedaje, que representan 496 mil 292 cuartos de hotel según cifras publicadas en el informe de Miguel Torruco Marqués presidente Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles[14], esperando que a finales del año 2004 con la inversión de la nueva infraestructura hotelera se cuente con 12,610 establecimientos de hospedaje y 507,792 cuartos de hotel, dando esto una atractiva fortaleza y oportunidad de negocio en el sector hotelero mexicano.

Para tener una idea de la magnitud del mercado por región, se puede decir que tan sólo en la región del estado de Quintana Roo, en donde se encuentra una de las zonas turísticas más importantes del territorio mexicano como lo es Cancún y la Riviera Maya, se cuenta con una base de 45,803 cuartos de hotel; estas cifras conformadas principalmente por las localidades de Cancún, Cozumel, Chetumal, Isla Mujeres y Riviera Maya.

El crecimiento en la oferta en estos últimos 18 años no ha sido directamente proporcional entre el número de establecimientos con el número de cuartos, pues unos crecieron en 72% y los otros en 58%. Esto indica que los establecimientos que se han ido construyendo han sido cada vez más pequeños y marca una tendencia en la atención de los clientes, pues a nivel mundial y nacional los turistas prefieren los hoteles más pequeños.

El tamaño del mercado está en función de la cantidad de hoteles existentes en México, los cuales se enuncian a continuación:

[14] El sector turismo… a tres años de gobierno, SECTUR, febrero 2004. Miguel Torruco Marqués, presidente nacional de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles.

Tabla 9: Principales ciudades turísticas y hoteles más importantes.[15]

CIUDAD	HOTELES MÁS IMPORTANTES
ACAPULCO	Cadenas de hoteles como Camino Real, Fiesta Americana, Fiesta Inn, Hotel Quinta Real, Radisson Resort.
CABOS SAN LUCAS	Principales hoteles y cadenas hoteleras: Calinda Cabo, Marina Fiesta Resort & Spa, Sheraton, Siesta Suites, Meliá.
CANCÚN	Principales hoteles y cadenas hoteleras: Western, Camino Real, Palace, Grand Meliá, Grand Oassis, Holiday Inn, Marriot, Oasis, Radisson, Royal, Sheraton.
CIUDAD DE MÉXICO	Principales hoteles y cadenas hoteleras: Western, Holiday Inn, Hilton, Marriot, Meliá, Reforma, Sheraton.
COZUMEL	Principales hoteles y cadenas hoteleras: Costa Club, Hotel Costa Brava, Meliá Cozumel Occidental Grand Cozumel, Presidente Cozumel Resort, Reef Condos-Cozumel, Villablanca Garden Beach Hotel.
GUADALAJARA	Principales hoteles y cadenas hoteleras: Aranzazu Catedral, Best Western, Calinda Roma Guadalajara, Camino Real Guadalajara, Crowne Plaza Guadalajara, Fiesta Americana Guadalajara, Fiesta Inn Guadalajara, Hilton Guadalajara, Holiday Inn, Holiday Inn Select, Hotel Quinta Real, Carlton Guadalajara, Presidente Inter-Continental.
MAZATLÁN	Principales hoteles y cadenas hoteleras: All Inclusive Luna Palace Suites, Best Western Posada Freeman, El Cid Hotel, Fiesta Inn Mazatlán, Holiday Inn Mazatlán, Howard Johnson, Pueblo Bonito, Riviera Beach Resort Mazatlán.
MONTERREY	Principales hoteles y cadenas hoteleras:

[15] Fuente: http://es.ase.net/servlet/SearchCountry/805 – Procesada por EXPORTE, S.C

	Best Western, Crowne Plaza, Fiesta Americana, Fiesta Inn, Four Points by Sheraton Galerías Monterrey, Hampton Inn & Suites Norte, Holiday Inn, Hotel Jolet, Hotel Quinta Real, Presidente Inter-Continental, Radisson, Sheraton Ambassador Hotel & Towers.
PUERTO VALLARTA	Principales hoteles y cadenas hoteleras: Abrasador, Camino Real Puerto Vallarta, Flamingo Vallarta Hotel & Marina, Holiday Inn, Meliá Puerto Vallarta, Nh Cristal, Presidente Inter-Continental, The Westin Regina Resort.

2.6.1. SEGMENTACIÓN REGIONAL

Aunque los hoteles se encuentran distribuidos en varias zonas turísticas del país, principalmente regiones de playa, las oficinas corporativas de las grandes cadenas se encuentran en Ciudad de México. Esto genera que los proveedores de la industria hotelera concentren sus actividades comerciales en una sola ciudad. Para las cadenas hoteleras de menor tamaño, el corporativo se encuentra directamente en las ciudades donde están ubicados los hoteles.

El mercado hotelero se encuentra principalmente en centros de playa integralmente planeados, centros de playa tradicionales, grandes ciudades y ciudades del interior.

Los centros de playa integralmente planeados (Huatulco, Cancún y Riviera Maya, Ixtapa, Loreto y Los Cabos) que participan con el 10.6% de la oferta hotelera, se orientan a captar principalmente turismo extranjero; sus servicios son de alta calidad y los precios son relativamente elevados. Este segmento es el que mejor comportamiento ha presentado en los últimos años, con niveles de ocupación muy superiores a los de la medida del sector y con un crecimiento constante en la oferta hotelera, aunque el menor dinamismo de turismo extranjero ha presionado en los últimos años.

En el caso de los destinos tradicionales de playa (Acapulco, Cozumel, La Paz, Manzanillo, Mazatlán, Puerto Vallarta y Veracruz), su desempeño de los últimos tres años ha mejorado, aunque con respecto a 1998 se observa una situación poco favorable. La drástica caída en el porcentaje de ocupación se debe a la recuperación de la infraestructura hotelera en dichos centros, ya que la llegada de turistas tanto nacionales como extranjeros se ha incrementado y la estadía se ha mantenido sin

cambios significativos. Este segmento participa con el 14.4% de la oferta hotelera a escala nacional.

Las grandes ciudades (Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey), a pesar de ser únicamente tres, aportan una parte muy importante de la oferta hotelera (19.1% del total) con una gran diversidad de servicios complementarios, como restaurantes de todas categorías, medios de transporte y comunicación, y centros de entretenimiento, todo a un precio moderado para el turismo nacional y bastante accesible para el internacional. Estos destinos se enfocan principalmente a servir al turismo de negocios, lo cual los hace menos sensibles a los cambios en el ingreso familiar que aquellos que dependen únicamente de los viajes de placer. Este segmento ha presentado un crecimiento importante en la oferta hotelera e incrementó ligeramente su ocupación entre 1996 y 2000, aunque la desaceleración económica del 2001 y el menor volumen de negocios que esto significa, se espera afecten el nivel de ocupación.

A pesar de los numerosos destinos que componen a los centros turísticos del interior, éstos únicamente aportan el 19.2% de la oferta total. Comprenden ciudades de nivel medio industriales o comerciales, ciudades coloniales, fronterizas, de descanso o con atractivos naturales, y dependen principalmente del turismo nacional. Aun cuando los precios suelen ser accesibles, los servicios turísticos y complementarios tienden a ser limitados y en algunos casos, deficientes. Este segmento fue fuertemente golpeado por la crisis llevando a una baja sensible en ocupación hotelera. Durante 1995 el nivel de ocupación llegó hasta 40.4%, siendo la cifra más baja de los últimos diez años. El nivel de ocupación se recuperó paulatinamente hasta 1998, pero en los tres últimos años bajó con respecto dicho máximo.

2.6.2. PRINCIPALES CADENAS HOTELERAS

MARRIOT MÉXICO	
Contacto: Licenciado Alejandro Pérez Departamento: Sistemas Teléfono: (5255) 5999-0000 Dirección: Andrés Bello No. 29. Colonia Chapultepec Polanco. México DF. E-mail: alejandro.perez@marriott.com.mx www.marriot.com.mx La Cadena Marriott México Tienen 9 hoteles distribuidos en la República Mexicana, sus clientes están distribuidos el 85% negocios y 15% turismo. El corporativo de los hoteles Marriott es el que los provee del software que utilizan, generalmente para casi todos es el mismo; que es el sistema Fidelio importado directamente de Argentina desde hace 2 años y medio y el soporte técnico es por medio Internet; aunque les han ofrecido otros software como Opera que también es de Micros Fidelio.	La política de pago que utilizan, casi siempre se atienen a como lo maneje el proveedor; casi siempre pagan un 50% al mom ento del contrato y el otro 50% al momento de la instalación. Cadena de hoteles: Empresa internacionalmente reconocida, en México existen 7 hoteles. Ubicación: dos en Cancún, dos Monterrey, uno Ciudad de México, uno en Puebla y uno en Puerto Vallarta. Giro: Hoteles & Resort Marcas: Marriot, Casa Magna Marriot, JW Marriot, Marriot Real Hotel.

CADENA CALINDA	
Dirección: Calinda Geneve & Spa Contacto: Gerardo Moreno Departamento: Sistemas Teléfono: (5255) 5080-0600 Dirección: Londres No. 180. Colonia Juárez. México DF E-mail: sistemas1@calinda.com.mx www.hotelescalinda.com.mx	Ubicación: 11 diferentes ciudades de la República Mexicana en: Acapulco, Cabo San Lucas, Aguascalientes, Cuernavaca, Ciudad de México, Tlaxcala, Veracruz, Villahermosa. Marcas: Calinda y Geneve. La Cadena Calinda tiene 8 hoteles distribuidos en la República Mexicana, con 25 años de servicio el primer hotel que construyeron, sus clientes son 80% de negocios y 20% turismo, para cada uno de los hoteles tienen un software especializado; el que utilizan es el sistema Micros - Fidelio importador de Brasil por medio de un distribuidor mexicano los cuales se los instalaron y les dejan todos los códigos de seguridad para el manejo y esta empresa distribuidora es la encargada del soporte técnico. El precio de un software como el que utilizan es de 112.000 dólares aproximadamente.

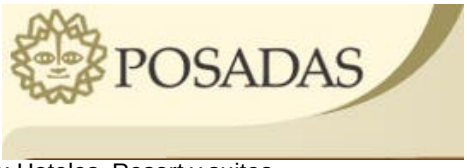
HOTEL CAMINO REAL

Contacto: Víctor Valladolid
Departamento: Sistemas
Teléfono: (5255) 5263-8888
Dirección: Mariano Escobedo 700. CP 11510. México DF
E-mail: vvalladolid@crmexico.com.mx
www.caminoreal.com

Este hotel pertenece al Grupo Empresarial Ángeles; tienen 20 hoteles en toda la República Mexicana, con gente de negocios como el principal cliente; para cada uno de estos hoteles compran un software para los procesos administrativos. El encargado en sistemas de este hotel en Ciudad de México opina que el software que ofrecen en este momento en el mercado para los hoteles son muy buenos, tanto los nacionales como los importados; este hotel utiliza el sistema HIS el cual es importado de Estados Unidos y lo tienen desde hace un año, aunque han tenido otros importados desde hace 10 años aproximadamente y la mayoría han sido de Estados Unidos.

La negociación para la compra y el pago del software es pagar un anticipo por los derechos de instalación y posteriormente se los instalan y pagan la diferencia.

GRUPO POSADAS



Giro: Hoteles, Resort y suites.

Dirección: Reforma Lomas #155-PH. Col. Lomas de Chapultepec. C.P.11000, México, DF

Departamento: Sistemas
Teléfono: (5255) 5326-6700
Contacto: Marcela Campos

E-mail: mcamposc@posadoas.com
www.fiestamericana.com.mx
www.fiestainn.com.mx
www.posadas.com

Tienen 76 hoteles entre los Fiesta Americana y Fiesta Inn en toda la República mexicana, sus clientes son de negocios y turismo pero el porcentaje de cada uno es dependiendo en la zona o ciudad sonde se encuentre el hotel.

Utilizan un software para cada uno de los hoteles, es el sistema ORACLE importado de Estados Unidos y adquirido por ellos por medio de un distribuidor mexicano desde hace un año; el mismo distribuidor es el que les hace el soporte técnico y les soluciona algún problema que se les presente.

Ubicación: Acapulco, Aguascalientes, Cancún, Celaya, Chetumal, Chihuahua, Ciudad Juárez, Ciudad del Carmen, Cozumel, Culiacán, Estado de México, Guadalajara, Hermosillo, León, Los Cabos, Mazatlán, Mérida, México, Monclava, Monterrey, Morelia, Nuevo Laredo, Oaxaca, Orizaba, Pachuca, Puebla, Puerto Vallarta, Querétaro, Saltillo, San Luis Potosí, Tampico, Tijuana, Toluca, Torreón, Veracruz y Xalapa.

Marcas Principales: Fiesta Americana, Fiesta Inn, The Explorean, Caesar Business, Caesar Park

INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP	
www.ichotelsgroup.es Contacto: Ricardo Torres Cargo: Soporte T.I. Departamento: Sistemas Teléfono: (5233) 3642-4700 Dirección: Ontario No. 1050. Colonia Providencia. CP 44630. Guadalajara Jalisco. www.ichotelesgroup.es	Cadena de hoteles: Intercontinental Hotels Group existe desde 1777 a nivel mundial. Este hotel pertenece al Intercontinental Hotels Group; tienen 80 hoteles en toda la República Mexicana; incluyendo a los hoteles Holiday Inn, Intercontienental Hotels y Crowne Plaza. El Corporativo maneja para todos los hoteles el mismo software para reservaciones que es el Reflection de IBM que es un Anulador. Pero cada uno de los hoteles escoge los demás software que quieran utilizar para cada una de las operaciones administrativas. Ubicación: Cancún, Riviera Maya, Veracruz, Los Cabos, La Paz, Puerto Vallarta, Monterrey, Mazatlán, Guadalajara, Cozumel, San Luis Potosí, Ciudad de México, Querétaro, Aguascalientes, Chihuahua, Ciudad Juárez, Ciudad Victoria, Culiacán, Cuernavaca, Durango, Ixtapa, Hermosillo, León, Matamoros, Mexicali, Morelia, Morelos, Oaxaca, Orizaba, Querétaro, Reynosa, Saltillo, San Luis Potosí, Guanajuato, Tampico, Toluca, Torreón y Tuxtla Marcas: Holiday Inn, Intercontinental Hotels, Crowne Plaza, express Holiday Inn.

HOTELES EMPORIO	
Contacto: Lic. Eduardo Castro Departamento: Sistemas Teléfono: (5255) 5764-9090 ext. 300, 356. Dirección: Av. Paseo de la Reforma No. 124. México DF. E-mail: ti@hotelesemporio.com www.hotelesemporio.com	Tienen 4 hoteles en el País, sus clientes se dividen entre negocios y turismo; utilizan un software especializado en hoteles para cada uno; han manejado dos sistemas: Avance y Lamark, ambos mexicanos. Cada 5 años hacen una revisión del sistema que estén utilizando para tomar decisiones de dejarlo o comprar otro; el sistema que utilizan en este momento lo tienen hace 3 años; el precio aproximado es de 300 dólares por cada usuario. También han tenido software importado de Estados Unidos para cada uno de los procesos del hotel como el administrativo, contabilidad, registro de huéspedes y complementarios.

BRISAS HOTELS & RESORTS	
Contacto: Abigail Chávez Departamento: Sistemas Teléfono: (5255) 5230-1717 Dirección: Hamburgo No. 195. Zona Rosa. CP 06600. México DF. E-mail: abigailchavez@brisas.com.mx www.brisas.com.mx	Tienen 5 hoteles en la República Mexicana con clientes de negocios en su mayoría, en cada uno de los hoteles utilizan un software especializado que es el sistema Fidelio, importado directamente de Argentina; el soporte técnico es por medio de una línea telefónica gratuita, con excelentes resultados. Son fieles al proveedor que usan y tratan de no hacer cambios de empresa, solamente actualizaciones del sistema. Adicionalmente utilizan un sistema Micros para el control de consumo, el TASA y el ISASA por medio de Internet, y el de facturación también. La política de pago, después de la instalación se hace el pago completo.

HOTELES MISIÓN	
Dirección: Praga Nº 60 Col. Juárez C.P.06600 México, D.F. Teléfono 52 (55) 52.07.07.68 Fax: 52 (55) 55.25.01.09 http://hotelesmision.com/ Contacto: Joel Martínez, departamento de sistemas.	Cadena de hoteles: Fundada hace más de 25 años, con 19 hoteles actualmente en territorio mexicano. Dirigido a personas de negocios. Para cada uno de los hoteles compran un software para los procesos administrativos. Ubicación: Juriquilla, Guanajuato, San Gil, Oaxaca, Cancún, Guadalajara, Ciudad de México, Palenque, Uxmal, Mérida, Xalapa, Cuernavaca, Ciudad Valles y Querétaro, Giro: Cadena Hotelera Marcas Principales: Hoteles Misión.

NH CADENA HOTELERA	
Contacto: Jaime Bonilla Cargo: Directo General de Sistemas Teléfono: (5255) 5261-7723 Dirección: Paseo de la Reforma No. 325. México DF El Grupo NH Hoteles, compra la cadena mexicana Krystal en junio de 2001, son dueños de 240 hoteles alrededor del mundo.	El software que utiliza este hotel es el LAMARK que es una plataforma Novel Merlín. El sistema matriz lo traen de España, ya que la cadena es de origen español, pero deben comprar las aplicaciones para el sistema en México. El valor de compra de la aplicación fue de 30.000 dólares, y se llama Squiller. Adicionalmente tienen un contrato mensual por mantenimiento que les vale 2.500 dólares mensuales y este mantenimiento es por Internet; y si necesitan que les hagan algo adicional a este mantenimiento les cuesta más dinero. Aunque manejan otros sistemas para áreas como recepción, Contabilidad (Oracle), Almacén y Recursos Humanos. Las empresas que les distribuyen el software son: Méndez Flores en México DF y Insyst en Monterrey Nuevo León

STARWOODS PREFERRED GUEST	
Dirección: Paseo de la Reforma No. 325. Colonia Cuauhtémoc. Teléfono 52 (55) 52425555 Fax: 52 (55) 52084090 http://www.starwood.com/sheraton/index.html Contacto: Daniel Vega. Departamento de sistemas.	Cadena de hoteles: Cuenta en su haber más de 394 hoteles en 67 países. Su funcionamiento data desde 1930. Tienen 22 hoteles en toda la República Mexicana, dirigido a gente de negocios; para cada uno de los hoteles compran un software para los procesos administrativos. Utilizan tres tipos de software: el System Control que es de Microsoft Sun, Ópera Web también de Microsoft Sun y el Fidelio para el control de los huéspedes que es de origen argentino. Ubicación: Cabo San Lucas, Cancún, Ciudad de México, Puerto Vallarta, Monterrey, Yucatán, Campeche, San Luis Potosí, Monclava y Chihuahua. Marcas Principales: Sheraton

HOTELES DE MENOR TAMAÑO:

HOTEL MARCO POLO	
Contacto: Ingeniero Julio Cesar Vivas Departamento: Sistemas Teléfono: (5255) 5080-1445 Dirección: Amberes No. 27. Zona Rosa. CP 06600. México DF. E-mail: sistemas@marcopolo.com.mx www.marcopolo.com.mx	Solo tienen un Hotel que está en Ciudad de México, utilizan un Software especializado que es el sistema Hogates importado de Estados Unidos por medio de un distribuidor, el soporte técnico se los hace una empresa mexicana especializada en software. Han cambiado de software aproximadamente cada 10 años; anteriormente utilizaban el sistema Lamark que es importado de la misma empresa pero lo cambiaron por Hogatex por su fácil manejo. La política de pago es dando un anticipo y después de la instalación acaban de pagar el resto. La persona entrevistada no trabaja directamente en el hotel sino que trabaja en la empresa mexicana que les presta el servicio de soporte técnico al software.

HOTEL CASA DE LA CONDESA SUITES	
Contacto: Joaquín Alfaro Departamento: Sistemas Teléfono: (5255) 5584-3089 Dirección: Plaza Luis Cabrera No. 16. Colonia Roma. México DF. E-mail: joaquin_alfaro44@hotmail.com	Solo tienen dos hoteles en la República Mexicana que llevan dos años de funcionamiento, sus clientes con 70% de negocios y 30% turismo; como son hoteles tan pequeños utilizan un sistema muy sencillo para la administración del hotel lo cual no han requerido un software completo de hotel; el que tienen fue creado por un Ingeniero de Sistemas mexicano especialmente para ellos y el mismo Ingeniero es el que les da el soporte técnico. La compra de este sistema que utilizan y de algún sistema para el hotel es hecha por el dueño.

HOTEL BENIDORM	
Contacto: Miguel Ángel Quijano Departamento: Sistemas Teléfono: (5255) 5584-9899 Dirección: Frontera No. 217. Colonia Roma. CP 06700. México DF. E-mail: benidorm@netfm.com.mx www.benidorm.com.mx	Solo tienen un hotel en Ciudad de México con 22 años de servicio, sus clientes son 90% de negocios y 10% turismo. El software hotelero que utilizan es el sistema Seprodatos desde hace 10 años importado de Chile por medio de un distribuidor chileno. La política de pago es dar un anticipo y cuando se los instalan acaban de pagarlo; adicionalmente pagan mensualmente un mantenimiento. Anteriormente tenían este mismo sistema Seprodatos pero decidieron cambiarlo por el sistema HIS que es importado de Estados Unidos, pero como no les funciono bien volvieron a tener Seprodatos que es el de ahora.

2.6.3. PERSPECTIVAS

Es importante señalar, que la venta de software como servicio, es una tendencia que va cobrando importancia en el 2004; pues puede resultar más barato para las empresas en términos de inversión en infraestructura y administración, ya que se trata de aplicaciones de las empresas que ellas pueden modificar pero que están siendo administradas por un tercero, en este caso por un proveedor de software.

Para el año 2004 y los siguientes años, la mediana empresa será un segmento muy importante al que buscaran atacar muchos empresarios, no solo con ofrecimientos como Planeación de Recursos Empresariales ERPs, sino con herramientas de integración y bases de datos mucho más baratas, menos robustas y más adecuadas a este mercado.

Algo importante, el lanzamiento de la nueva versión de Microsoft Office propiciara que en el segundo semestre del año 2004 se empiece a ver una migración, lo cual podría impactar positivamente el crecimiento del mercado.

Sin duda el software de administración de sistemas también tendrá un papel destacado ya que las empresas se muestran cada vez mas interesadas en poseer un buen monitoreo en todos sus sistemas, aplicaciones y bases de datos.

No se puede dejar de pensar que el mercado de software sigue siendo amenazado por los altos índices de pirateo. No obstante, el porcentaje sigue siendo muy alto comparando con los países industrializados. En México existe en este momento una campaña creada por la compañía Business Software Alliance (BSA) que se llama: "Integrando un México Legal", la cual dio a conocer los primeros resultados que, en conjunto con la Procuraduría General de la República (PGR), el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), La Asociación Nacional de Distribuidores de Tecnología Informática y Comunicaciones (Anadic) y La Asociación Mexicana de Integradores de Soluciones y Servicios Informáticos (AMISSI), se han reportado hasta el momento más de 10 operativos en el Distrito Federal y uno en el mercado de San Juan de Dios en Guadalajara. Como resultado, la PGR ha logrado la confiscación de más de 11,500 CD piratas, quemadoras y etiquetas, además del arresto de 26 personas que se encuentran bajo proceso legal y enfrentan sanciones de hasta 10 años de cárcel en caso de ser culpables y se han encontrado además 405 integradores establecidos que instalan software ilegal; las cuales son noticias alentadoras para los desarrolladores, distribuidores de software.

No obstante, la necesidad de soluciones empresariales ocasionó un despegue importante en ventas. Además de la tecnología en los desarrollos cliente/servidor, los proveedores aplican una serie de estrategias en materia de precios y campañas de mercadeo. Los paquetes de software integrados han tenido una penetración baja pero presentan un crecimiento considerable que se espera continuará en los próximos años duplicando la penetración actual.

3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Como se ha mencionado en otros módulos de la investigación, la propuesta de TI en México está rezagada en comparación con la utilizada en otros países de economías similares.

La poca capacidad de muchos de los profesionales de las áreas de TI, el poco apoyo en años anteriores por parte de entidades que financien el desarrollo del sector, es entre otros temas, los generadores para que actualmente México no se encuentre en un nivel de competencia mayor.

El comportamiento del mercado interno no ha incentivado el incremento del consumo de herramientas tecnológicas de productividad. Se puede

apreciar que la mayoría de macro sectores en México presenta un rezago importante en el uso de TI, tal como se describe en el capítulo anterior, y esto trae como consecuencia que el sector de software no haya tenido un mayor impulso de comercialización.

La industria de Tecnologías de Información (TI) o informática comprende todo tipo de equipos y servicios que hacen posibles el manejo de la información, es decir computadoras, bases de datos, sistemas de procesamiento y sus interconexiones. Entre las empresas mexicanas que hay en este sector se encuentran:

- Empresas en Tecnologías de la Información.
- Empresas proveedoras de desarrollo de Software a nivel internacional.
- Empresas con certificación en CMM (Capability Maturity Model)

Con respecto al software, posición arancelaria 85243101 (para reproducir fenómenos distintos del sonido o la imagen) hay 73 empresas importadoras de este producto en México que representan el 80% del total de importación y para la posición 85249101 (los discos flexibles grabados, acompañados de instructivos impresos o alguna otra documentación –Software-) hay 101 empresas importadoras, que representan el 80% del total de las importaciones para el 2003.

Perfil y capacidades de los canales de distribución en México:

La mayoría de empresas distribuidoras están enfocadas a las ventas y prestación de soportes, pero tienen el reto de fomentar la oferta de soluciones, asesoría y consultoría a los clientes. El 77% de empresas tienen más de 6 años de experiencia en el mercado de TI y un 10% de 4 a 5 años de operación. El 13% restante poseen de 0 a 3 años de estar instalados.

La antigüedad de empresas en el sector es el siguiente:

De 0 a 3 años: 13%.
De 4 a 5 años: 10%.
De 6 a 10 años: 35%.
De 11 a 15 años: 33%.
De 16 a 20 años: 6%.
De más de 20 años: 3%.

Se observa que pocas empresas tienen amplia experiencia en el sector, las cuales han observado los movimientos de la industria y se han sabido adaptar a ellos para mantenerse.

Las empresas jóvenes atraviesan en este momento por su prueba de fuego, tienen el gran reto de colocarse en el mercado que están atendiendo y enfrentarse a las nuevas propuestas de empresas extranjeras que compiten por el mercado.

Aunque la mayor concentración de empresas está en el rango de las que tienen de 6 a 30 empleados, sin embargo, las empresas más productivas son las que poseen entre 31 a 50 empleados; esto se debe a que tienen una mayor eficiencia en el uso de los recursos y generan una mayor facturación.

En el área de consultoría y desarrollo los porcentajes de empleados son pequeños, precisamente por esto hay una gran oportunidad de crecer.

Se puede observar que la gran oportunidad dentro de la faja de micro, pequeña y mediana empresa, puesto que este segmento representa el 94% de las empresas de México. Estas empresas buscan soluciones y una mayor asesoría por parte de proveedores, y encuentran en los canales de distribución el canal ideal para atenderlos.

El 67% de las empresas, cuentan con al menos una certificación, la mayoría en redes, software y su desarrollo, esto habla de una especialización que tratan de exportar al máximo al generar ingresos. El promedio de personas certificadas por parte de estas empresas, es de casi 5 personas en la misma o diferente área dependiendo del giro del distribuidor.

Hay un buen nivel de avance por parte de estos distribuidores en lo concerniente a infraestructura de telecomunicaciones, basta decir que más de la mitad cuentan con página Web y predomina el hosting dedicado. Casi la totalidad tiene acceso a Internet y el 65% de ella lo hacen a través de banda ancha, porcentaje que se ubica por encima del promedio nacional de las empresas.

Para el software hotelero, hay mucha competencia, tanto nacional como extranjera ya que la mayoría de los hoteles que se encuentran en la República Mexicana utilizan un software para cada uno de sus procesos administrativos, aunque se ve más competencia de software importado como los siguientes:

Sistema HIS de Estados unidos
Sistema Micros Fidelio de proveedor Brasileño
Sistema ORACLE de Estados Unidos
Sistema Seprodatos de Chile
Sistema Micros Fidelio de Proveedor Argentino
Sistema Hogatex de Estados unidos

Aunque se presenta una fuerte oferta de software en México, la demanda del sector es mayor, y exige un nivel de especialización en hotelería, que casi no se consigue. Se puede decir que no hay sistemas nacionales líderes en software hotelero, ya que se han ido desarrollando en base a las necesidades de las diferentes cadenas, y en asociación con los requerimientos que traen desde el extranjero, de donde son las casas matrices de las cadenas hoteleras.

Se encuentran empresas exportadoras con importante penetración en el mercado extranjero, como la empresa Softtek que tiene su fábrica de software de Monterrey, señaló que como comercializadora de productos de TI, la firma empezó a llevar desarrollos de procedencia estadounidense a España donde se tiene una oficina. Epicor, es otra de las firmas tecnológicas que también concentran sus esfuerzos en lograr la apertura de un mercado de exportación para México.

Comercializan soluciones CRM y e-business en todo el mundo. En particular, desde Epicor Software México se han desarrollado productos para Francia, Alemania, Holanda, Suecia, Reino Unido, Australia y para Latinoamérica.

En su fábrica de Monterrey no se hacen todas las aplicaciones de exportación, lo que se envía a Europa son principalmente herramientas de administración de ventas, soporte al usuario y al cliente. Para Australia y Alemania, se han hechos soluciones de cálculo y reporte de impuestos. En Reino Unido tienen como cliente a Kyocera y en Nueva Zelanda a DatacomSystem, por ejemplo. Ofrecen soluciones hechas en México, pero no mexicanas porque están hechas para todo el mundo.

En el mercado de la informática participan una gran diversidad de empresas, productos y servicios. La amplitud del mercado y las diversas necesidades de empresas y particulares da cabida a una gran heterogeneidad en la industria en cuanto a tamaño y giro de las empresas, entre ellas destacan: fabricantes de sistemas personales, de equipo para red, de sistemas multiusuario, de software, mayoristas,

distribuidores de sistemas personales, desarrolladores de software a la medida, integradores de redes, integradores de sistemas y consultores, distribuidores de valor agregado, empresas de capacitación y mantenimiento.

Son pocas las empresas mexicanas especializadas en software hotelero, ya que comentan que las grandes cadenas hoteleras son en su mayoría de origen extranjero y traen consigo los paquetes de informática que se han desarrollado en otros países. Sin embargo, buscan aplicaciones compatibles con esos paquetes y adquirir el soporte y mantenimiento en México, por la ventaja que buscan con la rapidez del servicio.

Los hoteles de tamaño medio y pequeño, son atendidos por empresas desarrolladores de software, pero no especializados en el tema hotelero. Sin embargo, existe un rezago en la inversión en TI de estos sectores, ya que no están dispuestos a invertir en tecnologías informáticas de punta, por lo que muchas veces trabajan con programas desactualizados, pero que el valor de la compra es mucho menor que los nuevos programas. Este nicho de mercado es por mucho, el de mayor consumo de software, pero el que más le cuesta ejecutar presupuestos para adquirir estos productos.

En el Estado de Nuevo León, se encuentra una de las más importantes compañías especializas en software para hoteles, quien brinda el programa y apoyo, prácticamente a todo los hoteles de origen nacional. En el caso de las cadenas internacionales, al ser manejadas como franquicias, utilizan los sistemas de software asignados en cada caso, con sistemas de reservación internacional, y sistema de apoyo técnico propio.

SISTEMAS PROACTIVOS	
Contacto: Humberto Espinosa. Cargo: Gerente. Teléfono: (52442) 1955432 Dirección: Don Alfonso No.69. Colonia Lomas De Balvanera. Querétaro. Qtro. E-mail: hespinosa@sistemasproactivos.com En San Miguel De Allende. Teléfono: (52415) 1525968. Dirección: Cielito lindo No.39. Colonia Guadalupe. C.P. 37710. San Miguel De Allende, Guanajuato. E-mail: info@sistemasproactivos.com www.sistemasproactivos.com	Empresa mexicana que se especializa en software para hoteles con la marca Hotelería SP sistema que es orientado a la administración de datos de una empresa que proporciona servicios de hospedaje, restaurante y servicios o productos. Entre las líneas que manejan son: Reservación, Recepción, Registro de consumos dentro del hotel, emisión de un estado de cuenta y facturación, además del control de inventario para almacén.

GRUPO NASA	
Contacto: Eugenio Navarro Teléfono: (5281) 83477722 Dirección: Loma Redonda #2712 Col. Lomas de San Francisco. Monterrey Nuevo León. www.nasa.com.mx enavarro@nasa.com.mx Oficinas en México DF Teléfono: (5255) 57-59-55-90 Fax: (5255) 57-52-52-74 Dirección: Salaverry #987 Despacho 103. Col. Linda Vista. C.P. 07300 Esta compañía se pudiera decir que es la única y líder en software de hotelería. Según lo indicado tanto por la Asociación de Hoteles y Moteles de Nuevo León, como por los empleados de hoteles particulares, grupo Nasa les brinda apoyo inmediato, mandando a uno de sus técnicos para la resolución de los problemas que puedan surgir.	Al igual que en otros sectores, el sector de hotelería requiere que el sistema de software sea adaptado a sus necesidades propias, razón extra por la que la mayoría de los establecimientos que no son parte de cadenas internacionales, prefieran tener un servidor y soporte regional. Se muestran interesados en ser distribuidores exclusivos de algún producto colombiano; quieren primero recibir propuestas de algún producto específico, el mercado que ataca, precios (para revisar si pueden ser competitivos), y la posibilidad de inversión por parte de las empresas colombianas, para capacitación al equipo que proporcionaría soporte técnico en Monterrey; revisar si la parte contable y de leyes puede adaptarse a las necesidades específicas de México y de los hoteles en este país; revisar porcentajes y márgenes de ganancia; etc.

SUXEL SA.	
Salvador Díaz Mirón 216 Colonia Santa María la Ribera C.P. 06400 México, D.F. (525) 91 71 83 00 (525) 91 71 83 05 LD Nacional sin costo: 01800 702-53-00 ó 01800 84 SUXEL info@suxel.com.mx www.suxel.com.mx	Manejan el software tarificado Reportel Plus Hotelero: este modelo tiene la finalidad de que el Software al ser instalado en un Hotel la administración del mismo pueda entregar a los huéspedes recibos con las llamadas que realizó durante su estancia. El software **Reportel Plus Hotelero** se puede instalar en Windows 95, 98 segunda edición, Me, NT o 2000 y representa una nueva era en sistemas de información, tarificación y administración telefónica, maximiza el uso de la interfase gráfica de Windows (GUI), simplificando el registro de datos y permitiendo consultas y reportes de extensiones, operadoras, gerencias, etc. Compatible con la función TCP / IP para envío de información.

SOFTWARE MATI-CO	
Contacto: Miriam Mondragón Cargo: Gerente General Teléfono: (5255) 5615-3200 Dirección: Sassoferrato No.64. Col. Alfonso XIII. Colonia Mixcoac. CP 01460 México DF. E-mail: webmaster@matico.com.mx www.matico.com.mx	Empresa mexicana dedicada a la fabricación y venta de software administrativo para la micro y pequeña empresa; las diferentes líneas administrativas que manejan son: Factura, cheque, inventario y contabilidad. Adicionalmente se especializan en el

	Administrador Hotelero y El Consultorio Médico.

GRUPO TCA	
TCA Comercialización y Servicios S.A. de C.V. Contacto: Karla Medina Cargo: Compras Teléfono: (5255) 5616-1968 Dirección: Camino al desierto de los Leones No. 73. Despacho 401. Colonia San Ángel. CP 01000. México DF. Matriz TCA División Informática S.A. de C.V. Dirección: Canadá No. 415. Colonia Vistahermosa. C.P. 64620 Monterrey, N.L. México Teléfono: (5281) 8347-1130 Fax: (5281) 8348-2534 www.tca.com.mx	Compañía creada desde 1981 en México con el propósito de desarrollar sistemas de información; además de comercializar, distribuir y soportar los mismos, para la Administración y Operación de negocios en los siguientes mercados verticales: Turismo (Hoteles y Restaurante), Hospitales, Comercio, Sistemas Administrativos Horizontales. Para cada uno de estos mercados TCA cuenta con soluciones informáticas totalmente integrales; y su principal compromiso es estar a la vanguardia. Entre las líneas que manejan son: Ventas, Ama de llaves, Caja de recepción, Historia de huéspedes, Reservaciones, Auditoria nocturna, Recepción y registro, Administración y Tarifas, Control de conmutador, Tarificador automático, Auditoria de centros de consumo, Costos de alientos y bebidas, Contabilidad, Cuentas por cobrar, almacén entre otros.

3.1. PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

- Tecnología de Información (TI)

El fortalecimiento de la industria de servicios de TI está atrayendo al personal capacitado de las empresas de otros sectores, además las empresas especializadas en suministrar estos servicios pueden obtener economías de escala al proveer a un número importante de empresas de otros sectores. Por esto, los servicios de TI son considerados el elemento fundamental para el desarrollo de la industria en el futuro cercano.

Los servicios comprendidos en TI son:

- Mantenimiento y soporte de hardware.
- Mantenimiento y soporte de software.
- Consultoría.
- Desarrollo e integración.
- Educación y capacitación.
- Administración de TI.

- Administración de negocios

Los desarrolladores de TI buscan la constante penetración de mercados, ampliar sus líneas de productos, mantener y mejorar la calidad en sus servicios, analizar a sus principales competidores con el fin de superarlos en satisfacer las necesidades de sus clientes y estar a la vanguardia en el mercado. Todo indica que la penetración de los servicios informáticos se mantendrá en acelerado crecimiento.

- Software

El otro grupo de productos/aplicaciones es el que se conocen simplemente como Software e incluye:

Sistemas Operativos – Son los sistemas básicos para el funcionamiento de computadoras personales, redes y servidores, como UNIX, Windows, OS2 y sistemas operativos propietarios.

Software de Aplicación – Son los programas usados para la productividad personal (por ejemplo procesadores de palabra, hojas de cálculo, presentaciones, bases de datos y contabilidad) y soluciones para empresas (por ejemplo ERP, CRM y help desk).

Programas y Utilerías para Administración de Redes y Sistemas – Programas de monitoreo de desempeño, desarrollo de software y utilerías como las utilizadas para la compresión de datos y la detección de virus.

En este último grupo el mercado está dominado por empresas internacionales que han desarrollado software de hace mucho tiempo y tienen un conocimiento profundo de las preferencias de los consumidores en cada uno de los países de mayor consumo. Además, en cada país hay también empresas locales que han desarrollado aplicaciones para sus mercados y que generalmente tienen dominio sobre regiones muy específicas.

3.2. PERSPECTIVAS

Aún cuando se espera una rápida expansión en el uso de los productos de la industria en el ámbito doméstico, académico y empresarial, la ruda competencia entre los fabricantes predominantes los conducirá a un

acercamiento con los consumidores reduciendo la participación de distribuidores pequeños.

Las oportunidades de negocio se dirigen a financiar las necesidades de equipo, accesorios y soluciones a empresas medianas y pequeñas que requieren eficientar sus procesos a través de sistemas informáticos. El escaso conocimiento de informática entre la población abre nichos de negocio atractivos en el segmento de servicios educativos a empresas y particulares. Adicionalmente para el software hotelero así haya una variedad de productos que son la competencia que se encuentran en el mercado se puede aprovechar la oportunidad de entrar a quitarles parte del mercado, entrando a los hoteles ofreciéndoles software para los procesos administrativos que muchas veces no los tienen operando, y para los nuevos hoteles que se piensan construir en el país para todos y cada uno de sus procesos.

4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Por ser el software catalogado como un producto-servicio, el canal más importante es fabricante – consumidor directamente. Aunque se encuentran distribuidores que representan marcas importantes de software extranjeras o nacionales, generalmente son los mismos responsables de la creación del producto y su comercialización.

El sistema de intermediación, aunque claramente usado como canal de distribución, crea dudas y desconfianza en el usuario, quién requiere una asesoría constante en la puesta en marcha y mantenimiento de los sistemas.

Las empresas extranjeras contratan representantes de software en México como un medio de llegar al cliente final, pero no se debe olvidar la importancia de la calidad del equipo humano, que en México tiene grandes carencias, para que pueda responder a corto y mediano plazo por la comercialización efectiva del producto importado, es por esta razón que la mayoría de empresas extranjeras, en las primeras etapas de ingreso al mercado, traen sus propios equipos de personas para incursionar con éxito en México.

En México existe la Asociación Nacional de Distribuidores Informáticos y de Comunicaciones (ANADIC) que está conformada por 34 asociaciones regionales localizadas en todo el país. Es la agrupación

más importante y representativa de equipos de computo, integradores y prestadores de servicios informáticos y de comunicaciones.

En el caso de la distribución y comercialización se observan nuevos y variados sistemas de financiamiento que hacen flexible la adquisición de equipo a empresas y particulares. No obstante, en la implantación de soluciones integrales, las empresas en todos los segmentos económicos, siguen enfrentando serias dificultades para modernizarse, por lo que en muchos casos se cae en desventaja frente a la competencia o se aplican soluciones informáticas que no suelen ser adecuadas a sus necesidades específicas.

Las grandes empresas proveedoras de equipo se basan en el manejo de grandes volúmenes, de esta forma crean alianzas con los grandes distribuidores y proveedores de soluciones que cubren el mercado de grandes consumidores. Estas empresas a su vez forman alianzas con pequeñas empresas de soluciones bajo esquemas de outsourcing dando cabida a un sector muy complejo y plural.

En esta nueva estructura empresarial todos los participantes han incursionado en el mercado de servicios de valor agregado ofreciendo soluciones a empresas y particulares de acuerdo a sus economías de escala. Los grandes fabricantes, distribuidores y consultores se han enfocado al mercado de grandes corporativos y megaempresas donde los requerimientos se acoplan a las capacidades de los proveedores, de esta forma, no les resulta rentable el servicio a empresas de menor tamaño donde las capacidades de inversión en TI y las necesidades son reducidas. Es en estos casos donde las empresas de TI de menor tamaño, conocidas como VARs (value added resellers) gozan de un gran mercado a donde expandirse con servicios de calidad y atención personalizada. Aquí se observan una gran diversidad de acuerdos realizados entre VARs y fabricantes o mayoristas, como los ya mencionados de outsourcing. De forma reciente se observa una fuerte incursión de grandes empresas de telecomunicaciones, como son las telefónicas o las proveedoras de información (*Infosel*, proveedores de Internet, etc.) que buscan complementar sus ventas con asesorías y servicios de TI, estas empresas cubren un mercado masificado donde las necesidades de los usuarios son muy similares.

En Ciudad de México existen muchas empresas desarrolladoras de todo tipo de Software, además muchos distribuidores de computadoras, accesorios para computadoras y prestadoras de todo tipo de servicio

para estos productos; adicionalmente también hay distribuidores de diferentes tipos de software.

4.1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN CIUDAD DE MÉXICO

Las siguientes empresas en su mayoría distribuyen todo tipo de computadoras y accesorios; como también de algunos tipos de software.

APOLO-TEC	
Contacto: Patricia Cárdenas. Departamento de Compras E-mail: pcardenas@apolotecsa.com Contacto: Roma Hernández. Departamento de Compras E-mail: rhernandez@apolotecsa.com Teléfono: (5255) 5239-9850 Dirección: Av. Plásticos 21-H, Colonia San Francisco Cuautlalpan. CP 53569. México DF. www.boletin.com.mx/apolo_tec/superior	Los productos que distribuyen son para las diferentes plataformas y tecnologías; el software que manejan es de caja de Microsoft. Las marcas que manejan son: Intcomex, Aopen, Amd, Epson, Intel, Kingston, 3com, Microsoft, Symantec, Tripplite, View Sonic, Creative, Benq y Sony.

ASPEL	
Aspel en Ciudad de México. Contacto: Lic. Francisco Lizardi. Cargo: Dirección General. Teléfonos: (5255) 5325-2323 y 53252-353. E-mail: flizrdi@aspel.com Con Sucursales en Monterrey, D.F., Guadalajara y Tijuana. Sucursal en Monterrey NL. Dirección: Manuel Barragán 6736, Colonia Valle Anáhuac. C.P. 66450, Monterrey, N.L. Teléfonos: (5281) 8352-5661 y 8352-5662.	Con más de 400,000 empresas usuarias de sus productos. Sistemas administrativos de cómputo en general. Productos principales: SAE (administración de ventas), COI (Contabilidad), NOI (nómina), BANCO (control bancario), PROD (Control de producción), CAJA (Punto de venta), SAE (Comercio electrónico de tiendas virtuales; además desarrollos a la medida y modificaciones especiales; movimientos afiliatorios al IMSS desde Aspel NOI.

BUSINESS SOFTWARE ALLIANCE MEXICO. BSA	
Contacto: Javier Rojas. Cargo: Encargado BSA México Teléfonos: 01 800 709 6500 llamando desde México. No tienen oficina física, todos lo negocios son vía mail o telefónicamente. E-mail: bsa@antipirateria.com.mx y webmaster@bsa.org www.bsa.org/mexico/	Adicionalmente Business Software Alliance (BSA) es la organización que más se destaca por promover un mundo en línea seguro y legal. Son la voz de los sectores de software, hardware e Internet del mundo ante los gobiernos y los consumidores en el mercado internacional. Los miembros de BSA representan a las industrias de más rápido crecimiento en el mundo.
La BSA es una alianza de las principales compañías de software en el mundo. Los esfuerzos de BSA incluyen, entre otros, la concienciación de los usuarios de software	BSA entrena a los usuarios de ordenadores acerca de los derechos de autor y la seguridad cibernética, aboga por la política pública que promueve la innovación y expande las

sobre los derechos de autor del software y la lucha contra la piratería de software.	oportunidades comerciales, y combate la piratería de software. Establecida en 1988, BSA tiene programas en 60 países.

CADE EXPRESS	
Contacto: Michel Braverman. Contacto: Director general Teléfonos: (5255) 51486400 Fax: (5255) 51486430 Dirección: Río Rhin No. 56. Piso 4, Colonia Cuauhtémoc. CP 06500. México DF. E-mail: cade@cade.com.mx www.cade.com.mx	Distribuyen toda la línea de Aspel, soluciones de Microsoft y otros productos de las marcas Novell y Acer. Entre estos productos venden software de Microsoft, y software administrativo y contable de Aspel. Adicionalmente prestan todo tipo de servicios para cada uno de los productos que venden.

CHEFFSYS ELECTRÓNICA Y SISTEMAS S.A. DE C.V.	
Contacto: Ing. Rafael Suárez Vásquez. Teléfonos: (5255) 5211-8088 y 5211-6216 Dirección: Av. Nuevo León. Interior 401. Colonia Condesa. México DF. E-mail: cheffsys@hotmail.com Esta empresa fue creada en 1995 en México, iniciaron con el desarrollo de un software y hardware. Iniciaron con TCI "Terminal de Captura Inalámbrica", la cual funciona con un aparato y con un software donde el mesero recibe el pedido del cliente desde la mesa e inmediatamente se transmite a la caja registradora donde está la computadora principal. Esto después de un tiempo fue sustituido con la aparición de la PALM. Los principales clientes son Pizzerías, Fast Food, Restaurantes grandes y pequeños.	Ahora se enfoca mas al desarrollo de software manejado con licencia por cada uno, el mas utilizado es Cheffsys Light que se utiliza especialmente en restaurantes pequeños; aunque no han manejado software para hoteles han recibido varias propuestas para manejar este tipo de software pero tienen muy claro que es un sector muy amplio lo cual les implicaría mucho movimiento y trabajo. Poseen Padrón de Importadores con el cual pueden importar directo. Entre sus principales planes está en hacer negocio de renta de software. Tienen la capacidad de distribuir en toda la República Mexicana con dos principales distribuidores en Puebla y Toluca. La principal competencia en el software que distribuyen es INSOFT S.A. de C.V. que es una empresa mexicana y de las extranjeras el ALOHA y MICROS de Estados Unidos.

MC POS	
Contacto: Lic. Teresa Martínez. Administradora Teléfonos: (5255) 57822488 y 55832936 Dirección: Antonio Rojas No. 89, Colonia San Simón Tolnahuac. México DF E-mail: tere_wincaja@hotmail.com	Es una empresa mexicana, con más de 10 años de experiencia dedicada al desarrollo de sistemas de punto de venta. Desarrollan software que se adapta rápidamente a los requerimientos del comercio y también para control de inventarios, cuentas por cobrar y reporteador. La marca es in Caja.

DC MAYORISTA S.A. DE C.V	
Contacto: José Carlos Tagle. Jefe de Compras de Software. Teléfono: (5255) 52625700 y 52626800. Dirección: Laguna de Mayran No. 300, Colonia Anahuac. CP 11320. México DF. E-mail: carlos.tagle@dcm.com.mx www.dcm.com.mx DC Mayorista es líder desde hace 13 años en el segmento de consumibles, manejan un amplio surtido de artículos y son uno de los principales mayoristas en el área de Partes para Computadora y Refacciones para Impresora.	Los productos que distribuyen son Kits en partes para ensamblar, integradores, consumibles, remanufactura, refacciones, multimedia, tarjetas de vídeo y sonido, CPU´S, discos duros, accesorios, gabinetes, software, monitores, tarjetas madre. El software que manejan es especialmente para caja registradora de Aspel (NOI y COI). Las marcas que manejan son 3M, Apple, Avery, Brother, Canon, Datapac, Dataproducts, Datashield, Digital, Epson, Fellowes, Glare Guard, Hewlett Packard, Imation, Iomega, Leeds, Lexmark, Megafax, Minolta, Mita, Murata, Okidata, Panasonic, Química Jerez, Samsung, Sharp, Sola Basic, 3com, Amd, BTC, C.E., Motorola, Creative, Delta, Diamond, Genius, Gigabyte, Intel, Jazz, IG Electronics, Matsonic, Maxtor, Microsoft, Nec.

SWEDA DE MÉXICO S.A. DE C.V	
Contacto: Daniel Pio López Cargo: Gerente de Mercadotecnia Teléfonos: (5255) 50105500 y 50105509 Dirección: Av., Ejercito Nacional No. 579. Piso 3. Colonia Granada. México DF E-mail: dpio@sweda.com.mx Es una empresa mexicana con 47 años de experiencia, especialmente en soluciones de software de sistema operativo de Microsoft y desarrollan uno propio que se llama IROKO el cual es utilizado para puntos de venta para pymes, como por ejemplo los almacenes que son para empleados de la Secretaría de Defensa Nacional y de Unilever. Tienen otro software para grandes cadenas, centros comerciales, hoteles, grandes farmacias y restaurantes. Cada uno con la respectiva licencia para cada software. Distribuyen en todo el país con 3 sucursales en León, Monterrey y Culiacán. Adicionalmente tienen un call center que trabaja todo el año con ingenieros que reparan hardware.	Integran también PSC, desde cajas registradoras, impresoras, metrología y escáner. El hardware que utilizan lo importan de Estados Unidos y de Japón importan las maquinas registradoras, lo cual todo lo manejan por medio del área de comercio exterior de la compañía. Tienen una fuerza directa de ventas, manejan una red de distribuidores, que tienen activos 100 distribuidores en todo el país y sus principales vendedores con los cuales trabajan de diferente forma, porque cada uno tiene clientes muy distintos como grandes y pequeñas empresas; entre los cuales hay 8 vendedores para Ciudad de México, 6 en Monterrey, 2 en León y 5 en Culiacán. Licitan con el Gobierno Mexicano. La principal competencia es "Mayoristas TEC" en algunas cosas porque esta compañía no tiene desarrollo propio, "AZERTY" aunque solo comercializan productos de venta y "NIMAX" en cajas registradoras que es el único producto que venden; adicionalmente hay otros distribuidores pequeños que no tienen infraestructura ni conocimiento.

4.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN MONTERREY, NUEVO LEÓN.

En la ciudad de Monterrey hay empresas de software en general y empresas distribuidoras de software con otras especialidades, se muestran interesadas en recibir propuestas para software administrativo, de nómina, contable, de producto, de manufactura, de punto de venta; también de hotelería pues les interesa participar en ese mercado en particular. La ciudad de Monterrey se destaca a nivel nacional por el importante desarrollo en TI.

Es importante destacar que en estos diferentes segmentos del mercado no existe un solo producto líder, sino que es muy variado, con la tendencia marcada de que los sistemas se adapten a necesidades específicas del cliente, y que reciban el soporte técnico adecuado.

AASASOFT	
Contacto: Ing. Antonio Donadio León Teléfono: (5281) 8335-9696. Dirección: Calzada de San Pedro 219 nte. Col. del Valle, Monterrey, N.L. También con sucursal en México, D.F.: Contacto: Leonor Fernández (Dirección Administrativa) Teléfono: (5255) 5488-2607 Dirección: Torre World Center. Montecito 38, Oficina 14 piso 27, México D.F. www.aasasoft.com servicio@aasasoft.com	Desarrollan software para administrar negocios pensando en las necesidades de la gente que lo usa: Por esta razón son sistemas completos que incluyen todas las funciones básicas de cualquier negocio; fáciles de operar; seguros en la precisión de tareas administrativas. Sus productos más importantes: Aasacorp- Bancos, Contabilidad, Caja Chica, Cuentas por cobrar, Ventas, Inventario, Compras, Cuentas por pagar, Nómina. Aasarest- Restaurantes con servicio completo; restaurantes con comida rápida; restaurantes con servicio a domicilio; caja; inventario Aasajoy- Punto de venta para joyerías; inventario Aasacaja- Puntos de venta en general; caja.

APSI SA DE CV	
Contacto: Directamente en Saltillo, Coahuila. Teléfonos: (52844) 485-03-82 y 83 Dirección de la Matriz: Cuba 175 Alamos, Saltillo, Coahuila. Contacto: Jesús Aguilar Ramírez (Cancún) (52) 998-8431787 Contacto: Luz María Estela López (León) (52) 477-7124528. Dirección: Cintermex, Av. Fundidora 501, Col. Obrera, Local 44, Primer nivel, Monterrey, N.L. Teléfono: (5281) 8191-5616 www.apsi.com.mx	Sistemas especializados, como Nómina-sistema TISS-SAR: Información fiscalizada para IMSS, SAR e INFONAVIT; Sucursales en: Saltillo, Monterrey, Guadalajara, México D.F. Cancún, León, Puebla, y Monclova.

apsi@apsi.com.mx	

BARTEC	
Contacto: Ing. Miguel Baturoni. Cargo: Director General Asistente: Candelaria Gaitán. cgaitan@bartec.com.mx Teléfono: (5281) 8346-9918. En Monterrey NL. www.bartec.com.mx ventas@bartec.com.mx	Desarrollo de software para tiendas virtuales, sistemas logísticos, aplicaciones .Net, J2EE, SQL, Server, Oracle; terminales portátiles.

COMPUTACIÓN INTELIGENTE	
Contacto: Ing. Guadalupe Villareal Elizondo Mariano Antonio Villareal Elizondo Teléfonos: (5281) 8243-1339, 8376-8358 Dirección: Calle séptima 407, Colonia Nuevo periférico, San Nicolás de los Garza, N.L. C.P.66420 Fax. (5281) 8243-1340 Gvecomputacioninteligente@hotmail.com México@drrestaurante.com	Software para diferentes tipos de negocio; especializados en software para restaurantes, bares y cafeterías; comercios con venta al público (TVP); gestión de fábricas con producción de artículos; madererías, cristalerías, perfiles de aluminio y metálicos; tiendas de revelado y estudios fotográficos; talleres mecánicos y pintura automotriz, videoclubs y de renta de maquinaria y equipo; carpinterías, fábricas de muebles.

DESARROLLO DE SISTEMAS PROFESIONALES. DSIP	
Contacto: Juan Luis Zamora Teléfono: (5281) 8354-0228. En Monterrey NL. dsip_16@hotmail.com	Desarrollo de sistemas, Visual Basic, Access, SQL. Diseño a medida de necesidades de las empresas.

DESARROLLO Y SISTEMAS TEO, SA DE CV	
Contacto: José Salinas Teléfonos: (5281) 8387-3570 y 8387-6570 Dirección: Av. Paricutín 319 Colonia Roma, Monterrey, N.L. CP. 64700 jsalinas@teosa.net www.teosa.net	20 años en el mercado; desarrollan sistemas administrativos integrales (Oracle, Visual Basic); presupuestos, contabilidad, Nóminas, R.H., clientes, estado de ventas, facturación, pedidos, cotizaciones, inventarios, explosión de materiales, órdenes de trabajo, proveedores, bancos, estado de compras, PITEX import/export , órdenes de compra, requisiciones. Especializados en empresas maquiladoras.

GENERAL SOFTWARE	
Contacto: Lic. Antonio Malo Teléfonos: (5281) 8358-3517. En Monterrey NL.	Sistemas administrativos en general; especialización en casas de empeño, facturación y cuentas por cobrar, puntos de venta. Sistemas a la medida en ambiente Windows y para redes locales.

INNOVA SOLUCIONES EN INFORMÁTICA. ISI	
Contacto: Lic. Juan Enrique García jegarcía@innovamx.com Teléfonos: (5281) 8355-8554 y 8191-2003 Dirección: Justo Sierra 200, Colonia Polanco, Guadalupe N.L. www.innovamx.com ventas@innovamx.com	Desarrollo de software en general; especialización en PYMES.

ITEC IDEAS TECNOLÓGICAS S.C	
Contacto: Patricia González Teléfonos: (5281) 8129-4135 y 8347-1333 Dirección: Av. Insurgentes 4474 Altos, Colonia Sendero de San Jerónimo. Monterrey, N.L. C.P. 64630 www.ideastecnologicas.com.mx	Software especializado para empresas; administración en general; consultoría y soporte.

MACRO SOFTWARE SA DE CV. MACRO PRO INTEGRAL	
Contacto: Mary Cavazos Teléfonos: (5281) 8190-0743 y 8114-5713 Dirección: Córdoba 2302, Colonia España. Monterrey, N.L. www.macrosoftware.com.mx	Programas administrativos para diferentes tipos de empresas; ofrecen cursos y asesoría; contabilidad, facturación, compras, inventarios, bancos, caja rápida, nómina; funciona con Windows ME, 2000, NT, 98, Novell, Unís, Linux, MS Dos, y más; Otros productos para: lite, fábricas, financiero, automotriz, talleres, open (ODBC), cliente-servidor.

MEXMAL	
Contacto: Edgar Ortiz. Cargo: Gerente de Producto Software Teléfono: (5281) 8122-3000 y 8221-0900. Fax: (5281) 8333-3070. Dirección: Treviño 2605 PTE, Colonia Lomas de Chepevera. CP 64000. Monterrey NL. E-mail: eortizg@mexmal.com www.mexmal.com Sucursal México DF. Contacto: Alejandro Gascón. Cargo: Gerente. Teléfono: (5255) 3003-4141 Fax: (5255) 3003-4141 Dirección: Siporex 2, Colonia Alce Blanco. Naucalpan , Estado de México C.P.53370 E-mail: agascon@mexmal.com	Iniciaron comercializando componentes de cómputo y luego ampliaron los productos y las marcas; ahora también distribuyen CD Rom, DVD Rom, Computadoras, Cámaras, Software, Muebles, Servidores, Escaners, etc. Las marcas que manejan son Lite On y Alaska. Tienen sucursales en Monterrey, Nuevo Laredo, Chihuahua, Torreón, Aguascalientes, Puebla, Querétaro, Guadalajara y México DF.

MICROSIP	
Contacto: Ing. Javier Rodríguez Javier.Rodríguez@microsipmty.com Teléfono: (5581) 8370-9725. Monterrey NL. www.microsip.com.mx	Sistemas administrativos en general. Tienen seis oficinas regionales y treinta representantes comerciales, atienden actualmente una base instalada de más de 50 mil sistemas operando en una gran diversidad de negocios.

MIGESA	
Contacto: Claudia Caballero ccaballe@migesa.com.mx Teléfono: (5281) 8389-0400. En Monterrey NL. www.migesa.com.mx ventas@migesa.com.mx	Cómputo móvil para venta en rutas, sistemas administrativos en general; desarrollos especializados según necesidades.

PROFESIONISTAS ASOCIADOS EN COMPUTACIÓN, SA DE CV. PAC	
Contacto: Francisco Ramos Garza Teléfono: (5281) 8374-0223 Dirección: Gral. Treviño 409 Pte. Despacho 420 4° piso, Centro, Monterrey, N.L. C.P. 64000 www.pac.com.mx frg@prodigy.net.mx	Desarrollo de software: cliente/servidor, data ware-house, E-Bussiness, Interne, Lotus notes, Mobil Computing, Sistemas para toma de decisiones; Consultoría y comercialización de ERP´s: BPCS, JDEdwards, OracleFinancials, People Soft, SAP R/3.

SAIT	
Contacto: Ing. Antonio Gutiérrez Teléfono: (5281) 8333-8730 www.sait.com.mx ventas@web-sait.com jagesp@yahoo.com.mx	Sistemas contables y administrativos en general. (Nómina, bancos, contabilidad, etc). Modelos especiales a la medida.

SISTEMA ADMINISTRATIVO INTEGRAL. SAI	
Contacto: Alejandro Castellanos Castelec Internacional, SA de CV Teléfono: (5281) 8333-4596. En Monterrey NL. www.casteltec.com.mx	Software de administración de negocios e integración a Internet. Ideal para pequeñas y medianas empresas productoras, comercializadoras y de proyectos. Permiten adecuaciones específicas; Versiones para 1, 5, 10, 20 o sin límite de usuarios; en Windows; Preparado para usarse en tiempo real en múltiples sucursales. No les interesa representar empresas extranjeras.

SOLCOM INTERNACIONAL SA DE CV	
Contacto: En México directamente. Teléfono: (5281) 8346-8774. Dirección: Belisario Domínguez No. 2020, Colonia Obispado, Monterrey, N.L. C.P. 64060. Corporativo en México DF: Av. Ejército Nacional No. 884- PH, Colonia Polanco, Del. Miguel Hidalgo. Teléfono: (5255) 5395-6008 www.solcominter.com ventas@solcominter.com	Software en general, de tipo administrativo, nómina, puntos de venta, sistemas transaccionales, finanzas, inventarios, manufactura, etc. Software a la medida.

TECNOLOGÍA VIRTUAL	
Monterrey NL. Contacto: Juan Luis Franco. Teléfonos: (5281) 8124-0094 y 8124-0095. Monterrey NL. Contacto: Lic. Omar Peña. Cargo: Gerente Comercial. En Cuernavaca. Eduardo Alesio Robles Dirección General www.tvirtual.com.mx	Con oficinas en Monterrey, DF, y corporativo en Cuernavaca. Están actualmente realizando negociaciones con compañías colombianas. Tienen alianzas comerciales con aasasoft. Desarrollo de todo tipo de software.

TOTAL TECH	
Contacto: Karla Martínez Teléfono: (5281) 8343-4388. En Monterrey NL. Fax : (5281) 8343-4399. www.totaltech.com.mx ventas@totaltech.com.mx kmartinez@totaltach.com.mx	Desarrollo de sistemas: cliente-servidor, administración de proyectos, automatización de los procesos de negocio, software factory.; Data Werehouse, ISO9000:2000; administración de documentos.

4.3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN GUADALAJARA, JALISCO.

En la ciudad de Guadalajara existen una gran cantidad de distribuidores de computadoras, partes para computadoras, accesorios, software y prestación de servicios para los anteriores productos.

CALCOM DISTRIBUIDOR MAYORISTA	
Matriz en Tijuana, Baja California. Contacto: Isaías Salgado Teléfono: (52664) 6475023 y 6238311. Dirección: Av. José de Gálvez No. 25. Frac. Garita de OTAN. Tijuana Vd. E-mail: tijuana@calcom.com.mx Www.calcom.com.mx Sucursal en Guadalajara, JAL. Teléfono: (5233) 3854-4740	Calcom es una compañía que ha operado en el mercado de las computadoras desde 1990. Es uno de los principales distribuidores de la zona noroeste del país, cuenta con una oficina principal en Tijuana Baja California y sucursales en las ciudades de San Diego California EUA, Hermosillo Sonora, Culiacán Sinaloa, Guadalajara Jalisco y Tepic Nayarit. Entre las marcas que manejan son: Cyrix, Intel, Samsung, AMD, Benwin y otras.

CIBERTECH DE OCCIDENTE	
Contacto: Ing. Miguel Vázquez Ramírez. Cargo: Director de Sistemas y Soporte Técnico. Teléfono: (5233) 3812-0078 Dirección: Islas Bermudas 2620. Planta Alta. CP 44950. Colonia Jardines de la Cruz. Guadalajara, Jal. E-mail: cybertech@infosel.net.mx y cybertechgdl@yahoo.com	Venden y prestan el servicio para toca clase de computadoras; adicionalmente instalan de equipos de computo con sus respectivos software ya sea original o con licencias OM. Manejan las siguientes marcas: Intel, Microsoft, Panduit, Apple.

COLSA S.A DE C.V	
Contacto: Ing. Luis Luengo. Cargo: Gerente General Teléfonos: (5233) 3647-7750, 3647-7758, 3123-0125 y 3122-1698. Dirección: Av. Lapizlazuli No. 2920. Residencial Victoria. CP 44560. Guadalajara, Jal. E-mail: colsa@megared.net.mx	Distribuyen todo tipo de computadoras y accesorios de las marcas Hacer, Canon, 3COM, IBM, 3M, Panasonic, HP, entre otras. Adicionalmente prestan el servicio de mantenimiento y venden varios tipos de software.

COMPUTACIÓN EN ACCIÓN	
Contacto: José Luis Aldana. Cargo: Gerente Regional. Teléfonos: (5233) 3818-0903 y 3818-0900 Dirección: Pablo Villaseñor No. 435, Colonia Ladrón de Guevara. Guadalajara Jal. Guadalajara@compac.com.mx www.compac.com.mx Con sucursales en Monterrey, Guadalajara, D.F. Tijuana, Chihuahua y Mérida. Teléfono: (5281) 8346-6806. En Monterrey NL.	Casa desarrolladora y comercializadora de software Contable y Administrativo para todo tipo de empresas. Fundada en 1984 en Guadalajara, Jal., cuenta con más de 100,000 paquetes instalados en todo el país. Venden sistemas para MS DOS y Windows: CONTPAQ, NOMIPAQ, MEGAPAQ y CHEQPAQ Productos más importantes: ContPaq (Contabilidad), AdminPaq (Administración comercial), NomiPaq (nóminas), CheqPaq (flujo de efectivo).

COMSOL COMPUTADORAS S.A DE C.V	
Contacto: Señora Elizabet Zepeda. Departamento: Compras. Teléfono: (5233) 3825-9230. Dirección: E. Díaz de león No. 33. Guadalajara, Jal. E-mail: liz_zede@hotmail.com www.comsol.com.mx	Distribuyen toda clase de computadoras y accesorios de Hewlett Packard, también venden software para puntos de venta, administración, contabilidad y juegos de las marcas Softland y Microsoft.

CPS COMPUTADORAS, PERIFÉRICOS Y SOLUCIONES S.A DE C.V	
Contacto: Señor José Chávez. Departamento: Ventas. Teléfono: (5233) 3826-6255 Dirección: Pedro Moreno No. 1310-B, Colonia Americana. CP 44160, Guadalajara, Jal. E-mail: josegpechavez@megared.net.mx	Se dedican a la venta, servicio y reparación de toda clase de partes, accesorios, y computadoras. Entre las marcas que manejan son: Compaq, IBM, Epson, Sony, Toshiba, HP, entre otras. El software que distribuyen es para puntos de venta.

CRECE Computación, S.A DE C.V	
Contacto: Señor Salvador Loera. Líder de Proyectos Teléfonos: (5233) 3615-6436, 3616-2364, 3615-6397 y 3616-0873. Ext. 236 Dirección: José Guadalupe Montenegro No.2393, Colonia Arcos Sur. CP 44100 Guadalajara, Jal. E-mail: sloera@crececomputacion.com.mx www.crececomputacion.com.mx	Se dedican a proveer a sus clientes soluciones profesionales en tecnologías de información, que les permitan elevar sus niveles de eficiencia, competitividad y satisfacción; logrando con ello tener un nivel de rentabilidad, que eleve la calidad de vida de los colaboradores, socios y asociados de negocio. Entre las marcas que manejan son: Microsoft, Epson, HP, IBM, Lexmark, 3COM entre otras.

MICRO MARKETING S.A DE C.V	
Contacto: Lic. Arturo Alcocer Rivera Teléfono: (5233) 3640-4001 Dirección: José Ma. Vigil No. 2356, Colonia Ladrón de Guevara. CP 44680. Guadalajara, Jal. E-mail: arturo@micromarketing.com.mx www.micromarketing.com.mx	Comercializan toda clase de accesorios, partes y computadores, software (aplicación, educativo y juegos), redes etc... Adicionalmente muebles en madera, aglomerado, plástico etc... Entre las marcas que manejan son: HP, Epson, Toshiba, Philips, Xerox, Olivetti, Intel Inside entre otras.

MSM MICRO SYSTEMS DE MÉXICO	
Contacto: Lic. Inés Baca. Cargo: Administradora y Compras Teléfono: (5233) 3616-2600 Dirección: Av. México No. 2627. Guadalajara, Jal. E-mail: ines.baca@msm.com.mx www.msm.com.mx	Comercializan todo tipo de computadores, accesorios; también prestan servicio de toda clase. La principal marca en Hewlett Packard. Quieren entras en el mercado de software.

QUALITY PC GROUP	
OMG Internacional. Contacto: Ing. Oscar Jiasu. Departamento: Compras Teléfono: (5233) 3615-1770 Dirección: Simón Bolívar 469, Colonia Lafayette. Guadalajara Jal. E-mail: jiasu@omg.com.mx www.omg.com.mx	Este grupo está conformado por tres compañías que son: OMG Internacional, Risco y Digicom. Las otras páginas Web son: www.risco.net.mx y www.pcgroup.com.mx Venden toda clase de componentes y accesorios para computadores, también software para puntos de venta y administrativo hechos a la medida; adicionalmente prestan servicio de redes estructurales, servicio técnico, mantenimiento, diseño de páginas Web etc...

4.3.1. PIRATERÍA Y CONTRABANDO

De acuerdo a un estudio de impacto económico realizado por la empresa consultora mundial IDC, difundido a nivel mundial por la Business Software Alliance (BSA), si México redujera 10 puntos porcentuales su tasa actual de piratería de 55 por ciento, su sector informático generaría cerca de 3 mil nuevos empleos y sumaría ingresos a la economía nacional por 962 millones de dólares, y otros 92 millones por concepto de ingresos fiscales para el 2006.

El estudio denominado "Expandiendo la Economía Mundial: Los Beneficios de Reducir el Software Pirata", señala que México observaría el segundo crecimiento más importante de Latinoamérica en términos absolutos, en lo que se refiere a nuevos ingresos resultado del crecimiento del sector informático, mismo que podría incrementar de 6,700 millones de dólares a casi 10,000.

Latinoamérica, que ocupa el segundo lugar en la lista de piratería mundial, ya ha obtenido beneficios por la reducción promedio del nivel de piratería informática en la zona de 69 a 57 puntos porcentuales, ya que proporcionalmente su sector informático experimentó un crecimiento del 80 por ciento; más del doble que el sector de equipos informáticos y más rápidamente que el sector de TI en general.

En México la reducción de la tasa de piratería de 55 a 45 por ciento, sumaría casi 1,000 millones de dólares a la economía nacional e incrementaría las percepciones de la industria local en más de 700 millones de dólares, además de que fomentaría un mayor desarrollo de programas de cómputo nacionales.

El análisis, señala que el sector informático en México casi se duplicó en los últimos seis años, lo cual lo ha convertido en un motor clave en la creación de nuevos empleos y en el crecimiento económico. Asimismo, son notables los beneficios que éste sector ha aportado al desarrollo del país, ya que se ha logrado reducir en 12 puntos la tasa de piratería desde 1996, lo cual ha permitido un rápido crecimiento del sector informático, que observó un incremento del 70 por ciento entre 1996 y 2002.

El fraude (piratería) es un delito tipificado en el código penal de México y se persigue de oficio. Por lo tanto, copiar software o equipos originales, es una grave violación a los derechos de autor.

Legislación Aplicable

En 1984, los programas de computación eran registrados ante el Registro Público del Derecho de Autor. No es sino hasta 1991, cuando se les incluye como una obra autoral expresamente protegida dentro del artículo 7, inciso "j" de la Ley Federal de Derechos de Autor. Actualmente, de acuerdo al artículo 135 de la Ley Federal de Derechos de Autor, es ilegal realizar o distribuir copias de una obra protegida sin la autorización del titular del Derecho. La única excepción, de acuerdo al artículo 18 (f), es para quien adquiera el uso autorizado de un programa de computación, quien podrá realizar una copia para uso exclusivo como archivo o respaldo.

SANCIONES:

En las modificaciones realizadas a la Ley en 1991, se instituyeron las sanciones penales para la violación de los derechos de autor de los programas de computación. Estas penalidades incluyen: cárcel de hasta seis años, multas de hasta 500 días de salario mínimo, o ambos, por la reproducción o distribución no autorizada de programas de computación.

Una acción civil será instituida a petición del Titular del Derecho, quien podrá solicitar, entre otras cosas, la reparación de los daños y perjuicios causados, además de generar al infractor costos y gastos por la violación del Derecho de Autor.

La Ley Federal de Derechos de Autor prohíbe la reproducción de programas de computación que no sea con fines de respaldo y sanciona la realización de copias múltiples para el uso por diversos usuarios, así como también sanciona el dar o regalar una o más copias ilegales. Si se detectan programas de computación ilegales, a usted o a su empresa le podrán ser aplicadas sanciones Penales y/o Civiles.

Responsabilidades del distribuidor:

Los distribuidores de programas, y equipos de computación, tienen la responsabilidad de comercializar únicamente artículos originales así como dar a conocer a sus clientes, los riesgos que implica el uso y/o distribución de artículos no originales.

4.3.2. PROYECCIONES DEL SECTOR DE SOFTWARE CON RESPECTO AL TURISMO

Durante el último año, la actividad turística en México captó 7,000 millones de dólares en divisas, superando en 7% los ingresos registrados en 2002.

No obstante esos resultados, es también cierto que durante el primer semestre de 2003 este sector disminuyó en 12.5%, empañado sobre todo por la incertidumbre económica mundial.

A decir de Rodolfo Elizondo, secretario de Turismo, las personas involucradas en esta actividad tendrán que buscar nuevas formas de servicio para tener mayores flujos de turistas que signifiquen aumento de las inversiones y generación de empleos.

Entre las herramientas que mencionó para conseguir lo anterior citó la integración de tecnología a los procesos de generación de servicios turísticos.

Pero antes, gobierno, hoteles, aerolíneas, restaurantes y todo tipo de empresas que participan en la actividad turística tendrán que enfrentar el rezago tecnológico del sector.

Según un estudio la Secretaría de Turismo (Sectur), las áreas de aplicación de la tecnología en el turismo mexicano son muy amplias, sin embargo aún existe un rezago tecnológico[16].

La Tecnología de tradición: Aunque las empresas consultadas ven con bueno ojos el uso de la tecnología en sus operaciones, la mayoría de ellas aún trabaja con soluciones consideradas como tradicionales de acuerdo con el estudio.

Estas soluciones son los sistemas FRONT, que operan en hoteles para procesar información sobre la disponibilidad de habitaciones y reservaciones; las soluciones de punto de venta (POS) que operan en los centros de consumo; los sistema de tarifas (TARIF) que registra las llamadas telefónicas; y aplicaciones para la contabilidad, finanzas y administración (BACK).

En el estudio se apunta que todavía el uso predominante de tecnologías de subsistencia mantiene en un nivel competitivo sostenible y favorable, y cuyos esfuerzos les permiten a los involucrados sobrevivir o mantenerse al mismo nivel de sus competidores.

Sin embargo, la posibilidad de tener tecnologías de alta competitividad –como diferentes tipos de sistemas para gestionar la relación con clientes o customer relationship management (CRM), administración de la cadena de suministro o Supply Chain Management, administración del conocimiento o Knowledge Management y sistemas para el soporte de decisiones o Decision Support Systems-, podría mejorar su productividad, pero hasta ahora sólo son usadas por las grandes empresas turísticas.

Entre los segmentos analizados, los hoteles y las aerolíneas son las que más usan la tecnología y los encuestados reconocieron que el papel del gobierno, mediante la Sectur, para fomentar la utilización de los avances informáticos es promover el financiamiento.

Por medio de entrevistas realizadas a distintos establecimientos representativos del sector turismo nacional (hoteles, aerolíneas, agencia de viajes, restaurantes y bares), la Sectur detectó las principales aplicaciones de la tecnología.

Los resultados reportaron los principales elementos inhibidores y tendencias de su uso, así como efectos directos y colaterales en el

[16] Estudio publicado en la Revista Tecnología Empresarial, Número 61, Enero de 2004

desarrollo y mercadeo de productos, identificando los principales actores del sector y su relación con la tecnología.

Con respecto al papel que puede desempeñar la tecnología en el desarrollo del turismo, 48% de los entrevistados consideró que las tecnologías representan una herramienta "importante" para el desarrollo de esta actividad y de su negocio; otro 48% le confirió un rol "decisivo".

No obstante, esa opinión en cuanto el uso de dispositivos, el teléfono sigue siendo la principal herramienta para hacer negociaciones, ya que resultó ser el medio más importante con el que el cliente establece contacto con el prestador de servicio, y con el que se concretan el mayor número de reservaciones.

Para 84% de los entrevistados, el teléfono es un medio "decisivo", mientras que 52% reconoce la entrevista personal como segunda forma para hacer una reservación.

En tanto, el correo electrónico e Internet son poco importantes para hacer reservaciones y tener contacto con los clientes; el e-mail sólo es reconocido por 16% como un medio importante, mientras que Internet lo es para 8%.

El estudio de la Sectur también reveló que la aplicación de tecnología se realiza más en el "acercamiento al cliente" y es ahí donde tiene mayor impacto, pues 68% de los entrevistados respondió que la apuesta más importante de sus negocios está en la capacidad de atender rápidamente las necesidades de los clientes.

Mientras que 52% encuentra en la tecnología la "eficiencia operacional" de los negocios y la "calidad en el servicio", frente a 36% que ve en ella el mejor "acceso a la información" y 32% la "comunicación y la coordinación".

4.4. MÁRGENES DE UTILIDAD

Si bien los márgenes de ganancia en la producción de electrónicos se han deteriorado en los últimos años, no ha sido así en el caso de los márgenes de ganancia en las ventas, en las cuales se incluyen los servicios. Bajo estas circunstancias y para dar respiro a las ganancias, los fabricantes han desarrollado nuevos canales de distribución, como es el caso de las tiendas de autoservicio o las ventas por Internet, y

afianzado sus acuerdos con los principales distribuidores y proveedores de soluciones y sobre todo han incursionado en la provisión de servicios adecuándose a las necesidades de sus clientes.

Durante 2001, convergieron los márgenes de ganancia de la producción de aparatos y equipos electrónicos y del comercio de estos bienes, en un nivel no conveniente para productores y comerciantes de TI, dada la drástica reducción en la demanda y la fuerte competencia en el mercado. Para 2004, se espera que la fuerte competencia en precios continúe y los precios de los bienes informáticos se mantengan a la baja, manteniendo el margen negativo en la producción y en la comercialización de las TI, dada la paulatina recuperación del mercado interno.

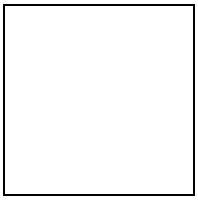
Para los márgenes de comercialización con los distribuidores foráneos, generalmente se maneja un rango de un 50% a un 60% para la empresa y un 40% para el distribuidor; aunque depende mucho del apoyo de cada distribuidor. Y con las políticas de pago tienen una estrategia con los grandes clientes que es cobrarles con financiamiento. Sin embargo, el margen para un distribuidor puede reducirse hasta un 30%, dependiendo de lo complejo de la negociación.

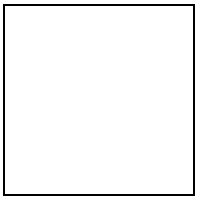
4.4.1. INSTITUCIONES ESPECIALIZADAS Y CÁMARAS EMPRESARIALES

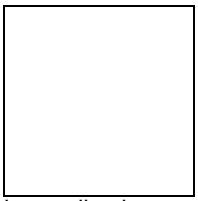
AMECE	
Asociación Mexicana de Estándares para el Comercio Electrónico. Boulevard Manuel Ávila Camacho 138-9 Col. Lomas de Chapultepec México, DF. 11000 01800 504.5400 Fax: 5249-5228 www.amece.com.mx	

AMITI	
Montecito # 38, piso 21, oficinas 1 y 2, Colonia Nápoles. Código Postal 03810, México, D. F. Teléfonos (52) 5488-3169 y 70. www.amiti.org.mx	Asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de Información. La Asociación Mexicana de la Industria de

	Tecnologías de Información, A. C. (AMITI) se crea en abril de 1997, con el fin de buscar una interacción adecuada entre los diferentes sectores que comprenden a la industria de Tecnologías de Información y Comunicaciones de México y apoyar el desarrollo tecnológico del país.

NIC MÉXICO	
Network Information Center. El Network Information Center - México, (NIC-México) es la organización encargada de la administración del nombre de dominio territorial (ccTLD, country code Top Level Domain) .MX, el código de dos letras asignado a cada país según el ISO 3166. Av. Eugenio Garza Sada 427 Locales 4, 5 y 6 Col. Altavista, C.P. 64840 Monterrey, Nuevo León, México. www.nic.mx	

SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTE (SCT)	
Xola y Avenida Universidad, cuerpo "c" Piso 1, Col. Narvarte, Del. Benito Juárez. C. p. 03028, México, DF. *Conmutador: (52) (55) 57-23-93-00 / 57-23-94-00* *01-800-800-0713* www.sct.gob.mx	

CANIETI	
Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de telecomunicaciones e Informática Contacto: Licenciado Alberto Fuentes Teléfonos: (55) 5574 7485, 5264 7591 Y 52640808. E-mail: afuertes@canieti.com.mx, www.canieti.org	 Promueve el desarrollo de este sector en un entorno global con servicios de lata calidad. El principal propósito es lograr el desarrollo competitivo de la Industria Nacional con sentido gremial y responsabilidad social.

CADELEC	
Cadena Productiva de la Electrónica A.C Dirección: Av. Niños Héroes No. 1555, Despacho 502. Colonia Moderna. CP 44190. Teléfonos: (33) 37932140. Fax: (33) 37932147. E-mail: cadelec@cadelec.com.mx	Cadelec es un organismo que busca la integración de proveedores para la industria electrónica de la región, facilitando a las empresas su acercamiento con la Industria. Identificando sectores con mayor posibilidad de integración e identificando proveedores potenciales de productos directos, indirectos y de servicios.

SECTUR	
Secretaría de Turismo Dirección: Av. Presidente Masaryk No. 172, Col. Chapultepec Morales, C.P. 11587. México, D.F. Teléfono: 52 (55) 3002-6300	Maneja diversos programas en pro del desarrollo y consolidación del sector turístico mexicano como los que se presentan a continuación y para su consulta se encuentra en la página www.sectur.gob.mx

Consejo de Promoción Turística, A.C.	
El Consejo de Promoción Turística de México, A, C, es una empresa de participación estatal mayoritaria, que tiene como objeto el diseño y operación de las estrategias de promoción turística a nivel nacional e internacional, con la participación de los diversos actores de la actividad turística. Dirección: Mariano Escobedo 550. Col Ánzurez. C.P. 11590. México, D.F. Teléfono: 52 (55) 25810900	El Consejo se origina con las modificaciones a la Ley Federal de Turismo, aprobadas unánimemente por las diferentes fracciones parlamentarias de la Cámara de Diputados. www.promotur.com.mx

FONATUR	
Fondo Nacional de Fomento al Turismo Dirección: Tecoyotitla No. 100. Col. Florida C.P. 01030. México D.F. Teléfono: 52 (55) 54484200	Organismo que pertenece a la Secretaría de Turismo que tiene como propósito impulsar y consolidar la actividad turística en los centros integrales turísticos que ha desarrollado, asume desde sus primeras acciones como planeación, construcción y operación así como el compromiso de mantenerlos y conservarlos en condiciones óptimas. Ejemplo de algunos de los apoyos es el Programa de Calificación de Proyectos, a través del cual los micros empresarios del sector recibirán créditos por parte de la banca comercial y de desarrollo para participar en los

	principales desarrollos turísticos del sexenio. www.fonatur.gob.mx.

5 ACCESO AL MERCADO

Es importante tener en cuenta, que este producto puede ingresar a territorio mexicano bajo diferentes esquemas, como servicio, o producto físico, siempre y cuando cumpla con algunos requisitos solicitados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, encargada de la recolección de impuestos en México.

A continuación se describen algunos requisitos que se deben cumplir para la importación de estos productos. En la primera parte, se nombran las normas a cumplir delante de la Secretaría de Economía, y Secretaría de Hacienda entidad encargada de vigilar el cumplimiento de dichas normas, como pago de regalías, normalización, etc.

En la segunda parte se describe el proceso que se debe llevar a cabo, para el pago de impuestos sobre servicios y otros datos importantes a tener en cuenta para operar en territorio mexicano.

Si el producto se va a importar físicamente a territorio mexicano, bajo cualquiera de las dos posiciones arancelarias 85243101 o 85249101, deberá cumplir el trámite oficial de ingreso mediante aduanas establecidas en el país.

5.1. PROCESO DE IMPORTACIÓN

El software se puede enviar como paquete completo que comprende: los CD que contienen el software, manuales del usuario o información escrita de apoyo al producto.

Este paquete puede ser enviado vía mensajería aérea internacional (los costos aparecen en el anexo de Distribución Física Internacional).

Pasos a seguir en el proceso de importación:

1. Es necesario tener una empresa legalmente constituida bajo las leyes mexicanas, estar inscrita en el Padrón de Importadores general y en el Padrón de Importadores Sector Específico, si la posición

arancelaria lo requiere, y acreditar antes las autoridades aduaneras que se encuentra inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes.

2. Escoger un agente aduanal, que es la persona física autorizada ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, encargada del despacho de las mercancías de los importadores en México. Este agente aduanal iniciará los trámites de importación y para eso, debe contar con una carta de encomienda firmada por el importador, documento con el que comprueba el encargo que le ha solicitado la persona que contrata sus servicios para realizar el proceso de importación de las mercancías.
3. Enviar al agente aduanal la descripción del producto con el fin de identificar la posición arancelaria a la que corresponde conforme a la Tarifa de Impuestos General de Importación y Exportación (TIGIE) mexicana. Se recomienda que el agente aduanal entregue por escrito la aprobación de la posición arancelaria del producto.
4. Si el agente aduanal mexicano no aprueba la posición arancelaria por la clasificación de la aduana de México, el exportador colombiano debe enviar una carta del organismo competente en Colombia, justificando la clasificación realizada bajo la posición arancelaria propuesta para su aprobación. La aduana mexicana es bastante estricta para otorgar cambio de posiciones arancelarias.
5. Una vez aprobada la posición arancelaria por parte del agente aduanal, se procede a solicitar al exportador colombiano una copia de los documentos de exportación (factura y certificado de origen), vía fax o correo electrónico y pasarla al agente aduanal para realizar una revisión previa de los documentos y asegurarse de que se encuentren en orden y cumplan con los requisitos mexicanos y evitar contratiempos una vez se hayan enviado los documentos originales desde Colombia.
6. Se procede a enviar, generalmente se hace a través de una mensajería internacional como DHL o Federal Express, quien por el tamaño del producto lo trae dentro de sus envíos normales. Una vez llega al aeropuerto de destino se debe presentar con el agente aduanal a las oficinas para realizar los trámites de nacionalización respectivos.
7. El agente aduanal debe realizar una inspección previa de la mercancía, revisando el cumplimiento de las normas de origen y detectando errores sobre posiciones arancelarias, certificados de origen y documentos anexos en el caso que se requiera.
8. El agente aduanal debe presentar los siguientes documentos a la aduana mexicana:

- Copia de la factura comercial.
- Conocimiento de guía aérea, que son los que trae el paquete de mensajería. En este caso es válida la guía aérea expedida por la empresa de transporte.

- Documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.
- Certificado de origen.
- Copia del documento presentado por el agente aduanal a la Administración General de Aduanas, que comprueba el encargo que se le hubiere conferido para realizar el despacho aduanero de las mercancías.
- Se llena una forma de ingreso de mercancías que entrega la aduana en el aeropuerto.

9. Al presentar los documentos y ser aprobados por la aduana mexicana, el importador debe proceder al pago del Impuesto General de Importación o arancel, (dependiendo de la posición arancelaria), pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA), Derecho de Trámite Aduanero (DTA), pago de Derecho de Almacenaje.
10. Una vez que el agente aduanal tenga en su poder los documentos anteriores ya aprobados, presenta la mercancía ante el semáforo fiscal.
11. El paso por el semáforo fiscal es un mecanismo de selección automatizado, donde se determina si debe practicarse o no el reconocimiento aduanero. Si sale semáforo verde, la mercancía sale sin revisión alguna de la aduana. Si el semáforo sale rojo, tiene que esperar el turno de revisión donde un funcionario de la aduana mexicana revisa que el producto de importación cumpla con la veracidad de lo declarado en los documentos, respecto a unidades de medida, número de piezas, descripción, naturaleza, estado, origen y demás datos y características de la mercancía que permitan su identificación.

    Si se detecta alguna inconsistencia en este paso, la mercancía se devuelve a las bodegas de la aduana, donde podrá solucionarse el problema o seguir un proceso legal según sea el caso.

    Los importadores en México no acostumbran utilizar el medio formal de importación, debido a que el costo del pago de agente aduanal, proceso de importación, etc. no ha sido eficiente, además de ser costoso.

    La ruta que siguen las empresas para importar es la siguiente: primero el fabricante les envía vía mensajería un paquete con los cd, esto entra a México como un producto normal de mensajería, el cual no paga impuestos ni nacionalización. Llega directamente a la oficina del distribuidor. Después de recibido el paquete le envían los catálogos del producto vía mensajería, con lo que se hace el mismo proceso anterior. Sin embargo, con la tecnología actual los manuales del software se

transmiten por Internet, luego este paso también se encuentra poco usado en el medio.

Con este sistema, el distribuidor solamente paga regalías respecto al uso del producto, que se explica en una sección posterior, donde se mencionan los tipos de retenciones, regalías e impuestos, porque en este caso no estaría importando un producto (software), sino estaría prestando un servicio.

5.2. REQUISITOS DE ENTRADA PARA SOFTWARE.

PADRÓN DE IMPORTADORES: estar inscrito ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

PADRON DE IMPORTADORES SECTOR ESPECÍFICO: se debe dar de alta para la posiciones arancelaria 85243101 únicamente:[17]

CUMPLIR CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS

La Normalización es el proceso mediante el cual se regulan las actividades desempeñadas por los sectores tanto privado como público, en materia de salud, medio ambiente en general, comercial, industrial y laboral, estableciendo reglas, directrices, especificaciones, atributos, características, o prescripciones aplicables a un producto, proceso o servicio.

Esta actividad se realiza a través de la expedición de las normas que pueden ser de tres tipos principalmente: las Normas Oficiales Mexicanas (NOM'S), las Normas Mexicanas (NMX'S) y las Normas de Referencia, que son las que elaboran las entidades de la administración pública para aplicarlas a los bienes o servicios que adquieren, arriendan o contratan cuando las normas mexicanas o internacionales no cubren los requerimientos de las mismas, o sus especificaciones resulten obsoletas o inaplicables.

Las **NORMAS OFICIALES MEXICANAS** (**NOM´S**)[18] son las regulaciones técnicas de observancia **obligatoria** expedidas por las dependencias competentes, conforme a las finalidades establecidas en el artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, y que están encaminadas a regular los productos, procesos o servicios,

[17] SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO ANEXOS 10, de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2003, publicadas el 17 de abril de 2003.

[18] Banco de Normas, UNAM (Universidad Autónoma de México)

cuando éstos puedan constituir un riesgo latente para la seguridad o la salud de las personas, animales y vegetales así como el medio ambiente en general.

Las NOM'S tienen como finalidad establecer la terminología, clasificación, características, cualidades, medidas, y especificaciones técnicas que deben traer los productos.

Para el cumplimiento de la NOM, se deberá contar con una autorización o certificado de la dependencia competente mexicana que regula el producto, o de organismos reguladores extranjeros que hayan sido reconocidos o aprobados por las dependencias competentes en México Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda o Crédito Público, por intermedio de las autoridades aduaneras, de salud, Secretaría del Medio ambiente, entre otras.

5.2.1. NOM'S QUE SE APLICAN A PRODUCTOS SOFTWARE.

Tabla 10: Normatividad mexicana.

POSICIÓN ARANCELARIA	NORMA
8524.31.01	ANEXO 18 DATOS DE IDENTIFICACIÓN NOM-161-SCFI-2004.
8524.91.01	ANEXO 18 DATOS DE IDENTIFICACIÓN

ANEXO 18 DE LAS REGLAS DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2004

Datos de identificación individual de las mercancías que se indican:

Descripción de la mercancía	Clasificación arancelaria	Datos de identificación que deberán anotarse
Discos para sistema de lectura por rayo láser.	8523.90.99 8524.31.01 8524.39.99	Clase: Anotar si se trata de CD Disc, CD-Room, CD-R, CD-RW, DVD Disc, DVD-R, DVD-RW. Uso: Especificar si se trata de discos compactos con capacidad para:

		- Almacenar sonido. - Almacenar fenómenos distintos del sonido o la imagen. - Almacenar imágenes y sonido. Presentación: Especificar la modalidad de medida considerada para efectos de la importación. - Estuche celofán. - Burbuja o tubo. Cantidad: Manifestar las unidades importadas: - Por pieza (ejemplo: 10 piezas de discos compactos, 20 piezas de discos compactos, etc.) Presentación de declaración bajo protesta de decir verdad del fin lícito para el cual serán destinadas las mercancías.

5.3. REGULACIÓN ARANCELARIA

5.3.1. ARANCELES E IMPUESTOS

NORMAS APLICABLES

POSICIÓN ARANCELARIA	ARANCEL
8524.31.01	EXENTO
8524.91.01	EXENTO

Adicionalmente para importar el software para reproducir fenómenos distintos del sonido o la imagen, (posición 85243101) debe tener el Padrón de Importador. Y para importar Discos flexibles grabados, acompañados de instructivos impresos (posición 85249101) debe tener Padrón de Importador y pagar IVA.

CONTRIBUCIONES QUE PUEDEN CAUSARSE CON MOTIVO DE LA IMPORTACIÓN

CONTRIBUCIONES	INFORMACIÓN
IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN (ARANCEL) AÑO 2004	• EXENTO DEL PAGO DE ARANCEL (Tratado de Libre Comercio G3).
IMPUESTO AL VALOR	• El IVA se causa con motivo de la

AGREGADO (IVA)	importación y se determina aplicando una tasa del 15%. Tratándose de la importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación. • Cancún y Los Cabos: 10%.
DERECHO DE ALMACENAJE (ver cifras en anexo de Distribución Física Internacional)	• La Terminal aduanera (aeropuerto) concede un plazo libre de 5 días naturales en los casos de importación, y posteriores al término de descarga del paquete. La empresa de mensajería cobra US$ 2.00 diarios por paquete que se encuentre en la aduana. • Por DTA (Derecho de Trámite Aduanero) la empresa cobra US$ 30.

5.4. CÁLCULO DE LA CARGA TRIBUTARIA

5.4.1. BASE GRAVABLE DEL IMPUESTO DE IMPORTACIÓN

El valor en aduana de las mercancías, es la base gravable del impuesto general de importación.

En el caso de bienes originados desde Colombia, el valor en aduana de las mercancías importadas incluye los gastos de:

- Flete
- Seguros
- Gastos complementarios del agente aduanal.

Para calcular la carga tributaria, solamente se debe tener en cuenta los siguientes datos:

Valor CIF por el tipo de cambio vigente (se calcula a la fecha un promedio de $11.50) más el pago del arancel de importación.[19]

[19] Se debe tener en cuenta el tipo de cambio vigente a la fecha de la nacionalización del producto.

POSICIÓN ARANCELARIA	CÁLCULO CARGA TRIBUTARIA
8524.31.01	[VALOR CIF * 11.50) + 0%]
8524.91.01	[VALOR CIF * 11.50) + 0%]

En México se paga un Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), pero no aplica para ninguno de los productos objetos de este estudio.

5.4.2. NORMATIVIDAD FISCAL EN MÉXICO PARA EXTRANJEROS:

En este módulo, se explica la normatividad fiscal que rige en México, teniendo en cuenta dos puntos de vista: el primero personas que deseen establecerse en México para brindar el servicio de software, segundo empresas que deseen contratar distribuidores o representantes en México.

Para fines fiscales en México, son extranjeros las personas físicas (individuos) o personas morales (sociedades mercantiles, asociaciones o sociedades civiles, entre otras) que se rigen por la legislación de otro país, por razones de nacionalidad, domicilio, residencia, sede de operación, entre otros criterios.

Para explicar el régimen fiscal aplicable, se hace la división a los extranjeros en:

Residentes en México:

La legislación fiscal considera residentes en México, tanto nacionales como extranjeros, a las siguientes personas:

- A las personas físicas, nacionales y extranjeras, que hayan establecido su casa habitación en México.
- Las personas físicas de nacionalidad mexicana que sean funcionarios de Estado o trabajadores del mismo, incluso cuando su centro de intereses vitales se encuentre en el extranjero.
- Las personas morales (sociedades mercantiles, asociaciones y sociedades civiles, entre otras) que se hayan constituido conforme a

las leyes mexicanas, así como las que hayan establecido en México el principal asiento de su negocio o su sede de dirección.

Cabe mencionar que las personas física de nacionalidad mexicana, se presume que son residentes en México salvo que prueben que son residentes en otro país.

- Las personas físicas que conforme a lo anterior, sean residentes en México, no obstante que sean de nacionalidad extranjera, tributarán como cualquier persona física nacional residente en México.
- Las personas morales que sean residentes en México tributarán, según su actividad u objeto social, en cualquiera de los siguientes regímenes:

Personas Morales Régimen General
Personas Morales con Fines no Lucrativos
Personas Morales del Régimen Simplificado.

Residentes en el extranjero:

Para fines fiscales, se consideran residentes en el extranjero:

- Las personas físicas, nacionales o extranjeras, que no tengan su casa habitación en México.
- Las personas morales (sociedades mercantiles, asociaciones y sociedades civiles, entre otras) que no estén constituidas conforme a las leyes mexicanas, así como las que no hayan establecido en México el principal asiento de su negocio o su sede de dirección, pero mantengan uno o más establecimientos permanentes en territorio nacional.

Cabe mencionar que las personas físicas de nacionalidad mexicana, se presume que son residentes en México salvo que prueben que son residentes en otro país.

- Las personas físicas o las personas morales que conforme a lo anterior, sean residentes en el extranjero, deben pagar impuestos en México en los siguientes casos:

Cuando obtengan ingresos de alguna fuente de riqueza ubicada en territorio nacional.

Cuando tengan un establecimiento permanente en México, por los ingresos atribuibles al mismo.

Casos en los que se debe pagar impuesto:

Los extranjeros residentes en el extranjero deberán pagar el impuesto sobre la renta cuando obtengan ingresos de fuente de riqueza ubicada en el territorio nacional, o cuando tengan un establecimiento permanente en México, por los ingresos que deriven de dicho establecimiento.

Conforme a lo anterior, las personas físicas o las personas morales deben pagar impuestos en México cuando obtengan ingresos por los siguientes conceptos:

Honorarios:

Se consideran ingresos por honorarios los percibidos por prestar servicios profesionales independientes, tales como médicos, de administración, financieros, contables, de arquitectura, de ingeniería, *informáticos*, de diseño, artísticos, deportivos, de música, de canto, entre otros, siempre que los servicios no se presten de manera subordinada, es decir, que no haya una relación laboral.

Tasa del impuesto sobre la renta:

El impuesto se determinará aplicando la tasa de 25% sobre el total del ingreso obtenido, sin deducción alguna.

Forma de pagar el impuesto:

El impuesto se pagará mediante retención que efectuará la persona que haga los pagos si es residente en el país, o residente en el extranjero con establecimiento permanente en México con el cual se relacione el servicio.

En los demás casos, el contribuyente enterará el impuesto correspondiente mediante declaración, que presentará a través de Internet o en ventanilla bancaria, dentro de los 15 días siguientes a aquél en que obtenga el ingreso.

Expedición de comprobantes o de recibos de honorarios:

Quienes perciban ingresos por honorarios, tendrán la obligación de expedir recibos por los honorarios obtenidos, que deberán reunir los requisitos fiscales, con excepción de los siguientes:

- Clave del Registro Federal de Contribuyentes
- Los datos que deben contener podrán no estar impresos por establecimientos autorizados
- Los datos que deben contener podrán no estar impresos

Podrán formularse en idioma distinto del español, debiendo proporcionar a las autoridades, cuando éstas lo requieran, la traducción autorizada.

Ingresos exentos:

No se pagará el impuesto por los ingresos por honorarios, y en general por la prestación de un servicio personal independiente, pagados por residentes en el extranjero que no tengan establecimiento permanente en el país, o que teniéndolo, el servicio no esté relacionado con dicho establecimiento.

Como requisito para dicha exención, se establece que la estancia del prestador del servicio en territorio nacional sea menor a 183 días naturales, consecutivos o no, en un periodo de un año.

Regalías, asistencia técnica y publicidad:

Se consideran ingresos por regalías, los que se perciban por el uso o goce de patentes, certificados de invención, mejora o marcas de fábrica, nombres comerciales, derechos de autor, así como las cantidades percibidas por transferencia de tecnología, o informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, por transmisión de imágenes visuales, sonidos o ambos, u otro derecho o propiedad similar.

Se consideran ingresos por asistencia técnica, los que se perciban por la prestación de servicios independientes en los que se proporcionen

conocimientos no patentables que no impliquen la transmisión de información confidencial.

Se considerarán ingresos siempre que los bienes o derechos por los cuales se pagan regalías o asistencia técnica se aprovechen en México, o cuando los pagos se realicen -incluyendo publicidad- por residentes en territorio nacional o por residentes en el extranjero con establecimiento permanente en el país.

Tasas del impuesto:

El impuesto se calculará aplicando al ingreso que obtenga el contribuyente, sin deducción alguna, las tasas siguientes:
Se debe pagar un 10% por regalías dentro de la declaración del impuesto mensual.

Forma de pago:

Las personas que hagan los pagos por los conceptos señalados, están obligadas a efectuar la retención del impuesto que corresponda y enterarlo al Servicio de Administración Tributaria.

Impuestos que pagan los extranjeros:

Las personas de nacionalidad mexicana o extranjera, que sean residentes en el extranjero y que obtengan ingresos de alguna fuente de riqueza ubicada en México, deben pagar el impuesto sobre la renta, un gravamen que se causa por la percepción de ingresos o utilidades que se hayan generado en el país.

Las personas físicas o las personas morales que efectúen pagos a residentes en el extranjero por prestación de servicios aprovechados en México, por el uso o goce de bienes tangibles e intangibles, entre otros casos, se considera que realizan importaciones, y deberán pagar el impuesto que se cause conforme a la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

También están obligados a pagar impuesto al activo los residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en México, por los bienes o activos que se utilicen en dicho establecimiento.

Cómo pagar los impuestos:

Los extranjeros obligados al pago de impuestos en México, generalmente cumplen con esta obligación si la persona que les hace los pagos les retiene dicho impuesto y lo entera al Servicio de Administración Tributaria.

En este sentido, las personas que sean residentes en México, o si son residentes en el extranjero pero tienen un establecimiento permanente en México, y hagan pagos a residentes en el extranjero, están obligadas a efectuar la retención[20] del impuesto.

En los casos en que la persona de quien los extranjeros obtienen los ingresos, no esté en estos supuestos, y en consecuencia no les efectúe la retención, serán los contribuyentes los obligados a efectuar el pago directamente ante el Servicio de Administración Tributaria.

Forma y fechas de pago:

Cuando la persona que haga los pagos retenga el impuesto, lo deberá enterar mensualmente a más tardar el día 17 del mes siguiente a aquél en que efectuó la retención.

El entero se hará por Internet o por ventanilla bancaria, según se esté obligado.

Cuando el pago lo deba efectuar el contribuyente que perciba el ingreso, lo hará ante las oficinas autorizadas, dentro de los 15 días siguientes a la percepción de dicho ingreso.

Obligaciones en general:

Las personas residentes en el extranjero que obtienen ingresos provenientes de fuente de riqueza ubicada en México, siempre que no

[20] Retenciones son las cantidades que deben descontar, por concepto de impuesto sobre la renta, las personas físicas o morales que realicen los pagos a los residentes en el extranjero con ingresos en México.
Las personas que retienen impuestos deben entregarlos al Servicio de Administración Tributaria. Aunque las personas que retienen no son los causantes del impuesto, la ley los considera responsables solidarios de la obligación de cubrir las cantidades al fisco federal, hasta por el monto a cargo de los contribuyentes.

tengan un establecimiento permanente en el país, o teniéndolo, y los ingresos no sean atribuibles a dicho establecimiento, tienen las siguientes obligaciones:

Pagar el impuesto sobre la renta por los ingresos obtenidos. Esta obligación se cumple cuando la persona que hace los pagos retiene el impuesto y lo entrega al Servicio de Administración Tributaria.

Cuando la persona que haga los pagos no esté obligada a retener el impuesto, el contribuyente que obtenga los ingresos deberá pagarlo por medio de declaración que presentará a través de ventanilla bancaria o vía Internet, dentro de los 15 días siguientes a la obtención del ingreso.
Las personas que presten servicios profesionales independientes, que perciban ingresos por honorarios, deben expedir recibos de honorarios.

Es importante mencionar que el impuesto que se pague mediante retención, o bien directamente por el contribuyente, se considera pago definitivo, lo que significa que no se tiene obligación de presentar declaración anual.

Obligaciones de las personas que hagan pagos a residentes en el extranjero

Las personas físicas o las personas morales que sean residentes en el país, o residentes en el extranjero con establecimiento permanente en México, que hagan pagos a residentes en el extranjero, deben cumplir con las siguientes obligaciones:

Calcular, retener y hacer el entero al Servicio de Administración Tributaria del impuesto sobre la renta que corresponda a dichos extranjeros.

El retenedor estará obligado a enterar una cantidad equivalente a la que debió haber retenido en la fecha de exigibilidad del pago, o al momento en que lo efectúe, lo que suceda primero.

En el caso de que los pagos o contraprestaciones se efectúen en moneda extranjera, el impuesto se enterará haciendo la conversión a moneda nacional.

Cuando se realicen los pagos por los bienes o servicios adquiridos a residentes en el extranjero, y se cubra por cuenta de ellos el impuesto

correspondiente, el importe del mismo se considerará como ingreso obtenido por estos contribuyentes.

No se considerará como ingreso del residente en el extranjero, el impuesto al valor agregado que traslade conforme a la Ley.

Presentar Declaración Informativa y entregar constancia de pagos efectuados

La declaración se presentará mediante el programa DIM (Declaración Informativa Múltiple) al Servicio de Administración Tributaria, en el mes de febrero de cada año.

Asimismo, se deberá entregar al contribuyente una constancia de los pagos efectuados.

5.4.3. INGRESO A MÉXICO PARA HACER NEGOCIOS:

Se debe tener en cuenta para el Sector de Software que las personas interesadas en viajar y hacer negocios en México debe hacer el siguiente proceso legal: Viajar con pasaporte colombiano y visa de turista que otorga una estadía máxima de seis meses.

En México, la entidad responsable es el Instituto Nacional de Migración (www.inami.gob.mx) dependiente de la Secretaría de Gobernación y que cuenta con representaciones en todos los estados de la República.

La normatividad mexicana en la materia se establece en los siguientes documentos legales:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Ley General de Población
- Ley de Nacionalidad
- Reglamento de la Ley General de Población
- Manual de Trámites Migratorios
- Instrumentos Internacionales Relacionados con la Migración

El documento más directamente referido al tema es el Manual de Trámites Migratorios. En este documento se precisan las opciones legales de estancia en el país en relación con los negocios. Estas son:

- No inmigrante
- Inmigrante

- Inmigrado

La primera posibilidad es la calidad de no inmigrante con permiso para internarse en el país temporalmente bajo la figura de visitante, que es el extranjero cuyo objetivo es el de dedicarse al ejercicio de alguna actividad lucrativa con autorización para permanecer en el país hasta por un año, bajo alguna de las siguientes modalidades:

- Visitante de negocios o inversionista, cuando su estancia tenga como propósito conocer alternativas de inversión o para realizarlas.

- Visitante con cargo de confianza, cuando pretenda ocupar cargos de dirección en la empresa.

- Visitante profesional, cuando su estancia tenga como finalidad desempeñar actividades profesionales.

- Visitante técnico, cuando se dedique a actividades técnicas ó de asesoría.

Esta modalidad de internado en el país puede prorrogarse hasta cuatro veces más, con duración máxima de un año cada vez. Para la realización de muchos contratos de obra o servicios, esta modalidad migratoria es la más adecuada.

Normatividad para ingresar al país bajo la modalidad de visitante con objetivo es el de dedicarse al ejercicio de alguna actividad lucrativa:

TMN-I-04.1 VISITANTE DE NEGOCIOS O INVERSIONISTA

(Fracción III del artículo 42 de la LGP y fracción I del artículo 163 del RLGP)

Extranjero que se interna en el territorio nacional con el objeto de conocer diferentes alternativas de inversión, realizar una inversión directa o supervisarla, representar a una empresa extranjera, o realizar transacciones comerciales.

Además de cumplir con los requisitos generales aplicables en la internación de visitantes, al solicitar la internación o adquisición de esta modalidad migratoria de Visitante de Negocios e Inversionista, el extranjero deberá presentar:

PERSONAS DE NEGOCIOS.

1. Carta de invitación en papel membreteado, y redactada o traducida al español de la cámara de comercio o de industria, asociación empresarial, organismo público o privado; o de empresa industrial o comercial; o de institución financiera, en la que se indique: el objeto de la visita y que el extranjero cuenta con el respaldo económico suficiente para sufragar todos sus gastos en México, así como el o los lugares en la República Mexicana en que va a desarrollar su actividad (filiales de la empresa), o

2. Acreditar mediante carta bancaria que contará mensualmente durante un año con el equivalente a quinientos días de salario mínimo vigente en el Distrito Federal, o carta de solvencia económica de la empresa que representa durante el tiempo de su estancia en el país,

3. Si el interesado es una persona moral o una persona física con actividades empresariales, original para cotejo y copia de:

    - Acta constitutiva de la empresa, o

    - Constancia expedida por notario público en que conste la denominación, objeto social y domicilio de la empresa, o

    - Ultima declaración del pago de impuestos (o recibo electrónico vía Internet de la última declaración de impuestos), o

    - Constancia del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, o

    - Inscripción de la cámara, asociación u organismo correspondiente.

En caso de que la persona física con actividades empresariales sea extranjera, deberá presentar su documento migratorio vigente (copia). Inversionistas (Fracción III del artículo 42 de la LGP y fracción I del artículo 163 del RLGP).

- Presentar una constancia expedida por el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras o la documentación que acredite la inversión mínima del equivalente a veintiséis mil días de salario mínimo vigente en el Distrito Federal, o

- Cuando la inversión consista en la adquisición de bienes inmuebles, se deberá presentar la escritura pública en que conste la compra venta o el contrato de fideicomiso por el que adquiera derechos de fideicomisario, por un monto mínimo equivalente a cuarenta mil días de salario mínimo vigente en el Distrito Federal.

Tiempo máximo de resolución: 35 días calendario.

TMN-I-04.2 VISITANTE TÉCNICO

(Fracción III del artículo 42 de la LGP y fracción II del artículo 163 del RLGP)

El extranjero cuya internación tenga como propósito la iniciación o ejecución de un proyecto de inversión específico, dar asesoría a instituciones públicas o privadas, realizar, preparar o dirigir investigaciones científicas, dar conferencias, cursos o divulgar algún tipo de conocimiento, realizar actividades técnicas en la elaboración de un proyecto de inversión, diseñar o iniciar la operación o construcción de una planta, capacitar a otros técnicos bajo contratos de prestación de servicios previamente pactados o prestar servicios contemplados en un contrato de transferencia de tecnología, patentes o marcas, deberán acreditar:

Además de cumplir con los requisitos generales aplicables en la internación de visitantes, al solicitar esta modalidad migratoria de Visitante Técnico o Científico, el extranjero deberá presentar:

1. Solicitud formulada por la institución pública o privada nacional o extranjera que pretenda utilizar los servicios del técnico o científico, en la que se solicite la internación del extranjero manifestando la naturaleza del proyecto o actividad en que intervendrá, la remuneración que recibirá o el tipo de apoyo que dicha empresa o institución le otorgará al extranjero, el tiempo estimado de la estancia así como el o los lugares en la República Mexicana en que va a desarrollar su actividad (en papel membreteado y redactada o traducida al español),

2. Documento(s) que acredite(n) la capacidad, conocimientos y/o experiencia en el área en la que el interesado vaya a desarrollar actividades de naturaleza técnica o científica como son: diplomas, certificados, títulos, acreditaciones, constancias o similares, que demuestren la capacidad técnica, científica, profesional o académica del extranjero (copia cotejada) , apostillada por la autoridad gubernamental correspondiente del país de que se trate o legalizadas por el consulado mexicano respectivo y, en su caso, traducidas al español,

3. Si el interesado es una persona moral o una persona física con actividades empresariales, original para cotejo y copia de:

    - o Acta constitutiva de la empresa, o
    - o Constancia expedida por notario público en que conste la denominación, objeto social y domicilio de la empresa, o
    - o Ultima declaración del pago de impuestos (o recibo electrónico vía Internet de la última declaración de impuestos), o
    - o Constancia del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, o
    - o Inscripción de la cámara, asociación u organismo correspondiente.

4. En caso de que la persona física con actividades empresariales sea extranjera, deberá presentar su documento migratorio vigente (copia).

Tiempo máximo de resolución: 35 días calendario.

TMN-I-04.4 VISITANTE PROFESIONAL

(Fracción III del artículo 42 de la LGP y fracción IV del artículo 163 del RLGP)

Extranjero cuya internación tiene como propósito el ejercicio de una profesión en forma independiente o mediante la prestación de servicios a empresas o instituciones públicas o privadas.

Además de cumplir con los requisitos generales aplicables en la internación de visitantes, al solicitar esta modalidad migratoria de Visitante Profesional, el extranjero deberá presentar:

1. Carta dirigida al Instituto Nacional de Migración formulada por la institución pública o privada nacional o extranjera que pretenda utilizar los servicios del profesional, manifestando el domicilio donde laborará, la naturaleza del proyecto o actividad en que intervendrá, la remuneración que recibirá y el tiempo estimado de la estancia, así como el o los lugares en la República Mexicana en que va a desarrollar su actividad (en papel membretado y redactada o traducida al español),

2. Si el interesado es una persona moral o una persona física con actividades empresariales, original para cotejo y copia de:

- Acta constitutiva de la empresa, o
- Constancia expedida por notario público en que conste la denominación, objeto social y domicilio de la empresa, o
- Ultima declaración del pago de impuestos (o recibo electrónico vía Internet de la última declaración de impuestos), o
- Constancia del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, o
- Inscripción de la cámara, asociación u organismo correspondiente.

1. En caso de que la persona física con actividades empresariales sea extranjera, deberá presentar su documento migratorio vigente (copia),

2. En el caso de que el extranjero profesionista pretenda ejercer en forma independiente, deberá cumplir con lo establecido en el numeral anterior e indicar la actividad y el lugar donde pretende desempeñarla, y

3. Título profesional y, en su caso, la cédula profesional expedida por la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública (copia), según lo dispuesto en la Ley de Profesiones en los artículos 2o. y Segundo Transitorio. En el caso de médicos, también se requerirá copia del registro correspondiente otorgado por la Secretaría de Salud, o la

autorización de ésta para el ejercicio de la medicina por parte del interesado (copia).

Tiempo máximo de resolución: 35 días calendario.

TMN-I-04.5 VISITANTE CON CARGO DE CONFIANZA

(Fracción III del artículo 42 de la LGP y fracción V del artículo 163 del RLGP)

Extranjero que pretende internarse al país para asumir cargos de dirección, de administrador único u otros de absoluta confianza en empresas, instituciones o negociaciones establecidas en la República Mexicana.

Además de cumplir con los requisitos generales aplicables en la internación de visitantes, al solicitar esta modalidad migratoria de Visitante Cargo de Confianza, el extranjero deberá presentar:

1. Carta oferta de trabajo formulada por la institución pública o privada nacional o extranjera que pretenda utilizar los servicios del extranjero, manifestando el domicilio donde laborará, las funciones o actividades que desarrollará, la remuneración que recibirá, así como el o los lugares en la República Mexicana en que va a desarrollar su actividad (en papel membretado y redactada o traducida al español), o

2. Copia del contrato de prestación de servicios (redactado o traducido al español),

3. En ambos casos, deberá indicarse que su vigencia se sujeta a la autorización correspondiente de la autoridad migratoria,

4. Si el interesado es una persona moral o una persona física con actividades empresariales, original para cotejo y copia de:

    - Acta constitutiva de la empresa, o

    - Constancia expedida por notario público en que conste la denominación, objeto social y domicilio de la empresa, o

- Ultima declaración del pago de impuestos (o recibo electrónico vía Internet de la última declaración de impuestos), o

- Constancia del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, o

- Inscripción de la cámara, asociación u organismo correspondiente.

5. En caso de que la persona física con actividades empresariales sea extranjera, deberá presentar copia de su documento migratorio vigente, y

6. Atendiendo a las circunstancias del caso concreto la autoridad migratoria podrá solicitar al interesado que acredite su capacidad para el cargo que pretenda ocupar, siempre y cuando ello se haga sin perjuicio de lo dispuesto en los tratados internacionales de los que México sea parte.

Tiempo máximo de resolución: 35 días calendario.

Otra posibilidad, en particular si se decide crear un a empresa propia para permanecer más tiempo en México y participar en varias licitaciones de más alcance, es la calidad de inmigrante, que es el extranjero que se interna legalmente en el país con el propósito de radicarse en él, en tanto adquiera la calidad de Inmigrado, bajo alguna de las siguientes modalidades:

- Inversionista, para invertir su capital en la industria, comercio y servicios, de conformidad con las leyes nacionales.

- Cargo de Confianza, para asumir cargos de dirección, de administrador único u otros de absoluta confianza en empresas o instituciones establecidas en la república mexicana, siempre que a juicio de la Secretaría de Gobernación no haya duplicidad de cargos y que el servicio de que se trate amerite la internación al país.

- Profesional, para ejercer una profesión. En el caso de que se trate de profesiones que requieran título para su ejercicio se deberá cumplir con lo ordenado por las disposiciones

reglamentarias del Artículo 5 Constitucional en materia de profesiones.

- o Técnico, para realizar investigación aplicada dentro de la producción o desempeñar funciones técnicas o especializadas que no puedan ser prestadas, a juicio de la Secretaría de Gobernación, por residentes en el país.

Normatividad para ingresar al país bajo la modalidad de inmigrante con objetivo de radicar en el país para dedicarse al ejercicio de alguna actividad lucrativa:

La calidad de inmigrante normalmente se considera que es para adquirir el estatus de inmigrado después de cinco años y permanecer en México de manera casi permanente.

TMI-I-26 INMIGRANTE INVERSIONISTA

(Fracción II del artículo 48 de la LGP y 181 del RLGP)

El permiso se concederá a los extranjeros para invertir su capital en la industria, comercio y servicios o en otras actividades económicas, de conformidad con las leyes nacionales. Asimismo, se concederá a los extranjeros que en cualquier otra forma contribuyan, a juicio de la autoridad migratoria, al desarrollo económico y social del país.

El extranjero deberá acreditar la inversión a que se obligó, en un término de seis meses posteriores a la autorización. Este plazo podrá prorrogarse a juicio de la autoridad migratoria.

El extranjero, al solicitar su refrendo anual deberá acreditar ante la autoridad migratoria que subsisten las condiciones que dieron lugar a la autorización de su estancia.

Requisitos:

- o Formato oficial de Solicitud de Trámite Migratorio debidamente contestado y firmado en original
- o y copia,

- o Copia y en su caso, original para cotejo de todas las páginas del pasaporte vigente del extranjero,

- Carta dirigida al Instituto Nacional de Migración en español y firmada por el extranjero, en la que solicite la característica de inversionista dentro de la calidad migratoria de Inmigrante y en la que el interesado exprese el monto de la inversión y la industria, comercio o servicio en el que pretenda invertir, así como el lugar en que desea establecerla, además del tipo de inversión de que se trata, la cual podrá consistir en acciones, partes sociales o certificados de participación, activos fijos o derechos de fideicomisario,

- Acreditar la inversión con la constancia de inscripción en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, o con la documentación que acredite la inversión mínima del equivalente a cuarenta mil días de salario mínimo vigente en el Distrito Federal o

- Cuando la inversión consista en la adquisición de bienes inmuebles, se deberá presentar la escritura pública en que conste la compra venta o el contrato de fideicomiso por el que adquiera derechos de fideicomisario, por un monto mínimo equivalente a cuarenta mil días de salario mínimo vigente en el Distrito Federal, y

- En caso de que el interesado realice el trámite a través de un apoderado o de un representante legal, éste deberá acreditar tal carácter con poder a su favor otorgado por el extranjero, y copia de una identificación oficial vigente que contenga fotografía y firma del apoderado o representante legal, según corresponda.

Tiempo máximo de resolución: 35 días calendario.

TMI-I-27 INMIGRANTE PROFESIONAL

(Fracción III del artículo 48 de la LGP y 182 del RLGP)

La característica de Profesional dentro de la calidad de Inmigrante, se otorga al extranjero para ejercer una profesión en México.

Para otorgar esta característica, se dará preferencia a quienes sean profesores o investigadores destacados en alguna rama de la ciencia o de la técnica, o cuando se trate de disciplinas que estén insuficientemente cubiertas por mexicanos.

Requisitos:

1. Formato oficial de Solicitud de Trámite Migratorio, debidamente contestado y firmado en original y copia,

2. Copia y en su caso, original para cotejo de todas las páginas del pasaporte vigente del extranjero.

3. Carta dirigida al Instituto Nacional de Migración formulada por la institución pública o privada nacional o extranjera que pretenda utilizar los servicios del profesional, manifestando el domicilio donde laborará, la naturaleza del proyecto o actividad en que intervendrá, la remuneración que recibirá y el tiempo estimado de la estancia, así como el o los lugares en la República Mexicana en que va a desarrollar su actividad (en papel membreteado y redactada o traducida al español),

4. Si el interesado es una persona moral o una persona física con actividades empresariales, original para cotejo y copia de:

    - Acta constitutiva de la empresa, o

    - Constancia expedida por notario público en que conste la denominación, objeto social y domicilio de la empresa, o

    - Ultima declaración del pago de impuestos (o recibo electrónico vía Internet de la última declaración de impuestos), o

    - Constancia del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, o

    - Inscripción de la cámara, asociación u organismo correspondiente.

5. En el caso de que el extranjero profesionista pretenda ejercer en forma independiente, deberá cumplir con lo establecido en el numeral anterior e indicar la actividad y el lugar donde pretende desempeñarla,

6. En caso de que la persona física con actividades empresariales sea extranjera, deberá presentar su documento migratorio vigente (copia),

7. Título profesional y, en su caso, la cédula profesional expedida por la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública (copia), según lo dispuesto en la Ley de Profesiones en los artículos 2o. y Segundo Transitorio. En el caso de médicos, también se requerirá copia del registro correspondiente otorgado por la Secretaría de Salud, o la autorización de ésta para el ejercicio de la medicina por parte del interesado (copia), y

8. En caso de que el interesado realice el trámite a través de un apoderado o de un representante legal, éste deberá acreditar tal carácter con poder a su favor otorgado por el extranjero, y copia de una identificación oficial vigente que contenga fotografía y firma del apoderado o representante legal, según corresponda.

Tiempo máximo de resolución: 35 días calendario.

TMI-I-28 INMIGRANTE CARGO DE CONFIANZA

(Fracción IV del artículo 48 de la LGP y 183 del RLGP)

Esta característica dentro de la calidad de Inmigrante, se autoriza para que el extranjero pueda asumir en el país cargos de dirección, de administrador único u otros de absoluta confianza en empresas, instituciones o negociaciones establecidas en la República, siempre que a juicio de la autoridad migratoria no haya duplicidad de cargos.

Atendiendo a las circunstancias del caso concreto el Instituto Nacional de Migración podrá solicitar al interesado que acredite su capacidad para el cargo que pretenda ocupar, siempre y cuando ello se haga sin perjuicio de lo dispuesto en los tratados internacionales de los que México sea parte.

Requisitos:

1. Formato oficial de Solicitud de Trámite Migratorio, debidamente contestado y firmado en original y copia,

2. Copia y en su caso, original para cotejo de todas las páginas del pasaporte vigente del extranjero,

3. Carta oferta de trabajo precisando el cargo que el extranjero vaya a desempeñar en la empresa, institución o negociación que pretenda utilizar sus servicios o el contrato de prestación de servicios, manifestando el domicilio donde laborará, así como el o los lugares en la República Mexicana en que va a desarrollar su actividad (en papel membreteado y redactada o traducida al español). En ambos documentos deberá indicarse que su vigencia se sujeta a la autorización correspondiente de la autoridad migratoria,

4. Si el interesado es una persona moral o una persona física con actividades empresariales, original para cotejo y copia de:

    - o Acta constitutiva de la empresa, o
    - o Constancia expedida por notario público en que conste la denominación, objeto social y domicilio de la empresa, o
    - o Ultima declaración del pago de impuestos (o recibo electrónico vía Internet de la última declaración de impuestos), o
    - o Constancia del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, o
    - o Inscripción de la cámara, asociación u organismo correspondiente.

5. En caso de que la persona física con actividades empresariales sea extranjera, deberá presentar su documento migratorio vigente (copia),

6. En caso de que el interesado realice el trámite a través de un apoderado o de un representante legal, éste deberá acreditar tal carácter con poder a su favor otorgado por el extranjero, y copia de una identificación oficial vigente que contenga fotografía y firma del apoderado o representante legal, según corresponda.

Tiempo máximo de resolución: 35 días calendario.

TMI-I-30 INMIGRANTE TÉCNICO

(Fracción VI del artículo 48 de la LGP y 185 del RLGP)

Esta característica en la calidad de Inmigrante, se autoriza para que el extranjero pueda en el país dirigir o realizar investigación aplicada dentro de la producción o desempeñar funciones técnicas o especializadas que no puedan ser prestadas, a juicio de la autoridad migratoria, por residentes en el país.

La autorización podrá ser solicitada por el extranjero o su representante, o bien, por una persona domiciliada en el país cuando el propósito sea que el extranjero vaya a trabajar a una empresa o institución de la que esta última sea propietaria o su representante, o por el propio interesado cuando pretenda trabajar en forma independiente.

Quien solicite la autorización deberá justificar, ante la autoridad migratoria, la necesidad de utilizar los servicios del técnico o especialista.

No será indispensable que el técnico o especialista exhiba título profesional, cuando por la naturaleza del trabajo ello no se requiera ni las leyes lo exijan, pero cuando la autoridad migratoria estime necesario, se justificará que el extranjero posee la capacidad y conocimientos en la materia o especialidad a que se dedique.

Cuando la autoridad migratoria lo juzgue necesario, el técnico comprobará el cumplimiento de la obligación de instruir en su especialidad, cuando menos a tres mexicanos.

Requisitos:

1. Formato oficial de Solicitud de Trámite Migratorio, debidamente contestado y firmado en original y copia,

2. Copia y original para cotejo de todas las páginas del pasaporte vigente del extranjero,

3. Carta en español firmada por el interesado, dirigida al Instituto Nacional de Migración, en la que expresamente solicite la característica de Técnico dentro de la calidad migratoria de inmigrante y que se compromete a instruir en su especialidad, cuando menos a tres mexicanos (original y copia),

4. Contrato de prestación de servicio o de traspaso tecnológico o carta de petición de apoyo técnico de una empresa extranjera,

5. Carta oferta de trabajo en papel membreteado precisando el cargo que el extranjero vaya a desempeñar en la empresa, institución o negociación que pretenda utilizar sus servicios o el contrato de prestación de servicios manifestando el domicilio donde laborará. En ambos documentos deberá indicarse que su vigencia se sujeta a la autorización correspondiente de la autoridad migratoria,

6. Si el interesado es una persona moral o una persona física con actividades empresariales, original para cotejo y copia de:

   - Acta constitutiva de la empresa, o
   - Constancia expedida por notario público en que conste la denominación, objeto social y domicilio de la empresa, o
   - Ultima declaración del pago de impuestos (o recibo electrónico vía Internet de la última declaración de impuestos), o
   - Constancia del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, o
   - Inscripción de la cámara, asociación u organismo correspondiente.

7. En caso de que el interesado realice el trámite a través de un apoderado o de un representante legal, éste deberá acreditar tal carácter con poder a su favor otorgado por el extranjero, y copia de una identificación oficial vigente que contenga fotografía y firma del apoderado o representante legal, según corresponda.

Tiempo máximo de resolución: 35 días.

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS DE SOFTWARE

El procedimiento de constitución es similar al que se lleva a cabo en Colombia, para iniciar se requiere solicitar ante la Secretaria de Relaciones Exteriores un permiso para uso de nombre corporativo. Este permiso es por medio del cual se otorga una autorización para utilizar la razón social de la empresa.

Una vez que se obtiene el permiso, se procede a elaborar los estatutos de la sociedad y realizar el acto de constitución ante Notario Publico. Una vez emitidos los documentos constitutivos, la empresa puede comenzar sus operaciones y se proceden a obtener distintos registros ante varias autoridades federales, estatales y municipales.

A fin de comenzar las actividades encaminadas a constituir la empresa, será necesario contar con la siguiente información y documentos:

1.- Permiso de Uso de Nombre
A fin de obtener el permiso de uso de nombre se necesita contar con por lo menos tres nombres que se deseen utilizar en la sociedad. Una vez que se proporcione esta información, se procede a solicitar el permiso, mismo que se obtiene en tres días hábiles contados a partir de la fecha de su presentación.

2.- Elaboración de Estatutos
Con la obtención del permiso de uso de nombre, se procede a elaborar los estatutos de la sociedad para lo cual se necesita definir la siguiente información:

Objeto Social.- Es necesario contar con información respecto del giro de negocios que pretende ejercer la empresa a fin de autorizar dichas actividades dentro de su pacto social. No obstante lo anterior, se redactarían los estatutos de tal manera que se le permitiera a la empresa entrar en nuevos campos de actividad.

Domicilio Social.- Conforme a derecho, es necesario establecer en los estatutos el principal asiento de negocios de la empresa, mismo que se conoce como el domicilio social. Cabe hacer la aclaración que este domicilio social es solamente la ciudad en la cual se tendría el principal asiento de negocios de la empresa. Este domicilio social puede ser cualquier ciudad del país y no limita el que la empresa pueda llevar a cabo actividades mercantiles solamente en dicha circunscripción.

Duración. Es necesario establecer un término de vigencia de la sociedad ya que no se permiten sociedades con duraciones eternas. Nuestra sugerencia es que se pacte una duración de 99 años para la sociedad.

Capitalización.- Existen requisitos mínimos de capital. En el caso de una sociedad anónima, el capital mínimo es de 50.000 pesos mexicanos, equivalente a US$ 4,348. La recomendación es que la sociedad se constituya con el capital mínimo, a fin de evitar el pago de derechos de

registro innecesarios (ya que estos derechos se calculan en base a la capitalización inicial de la sociedad).

Administración de la Sociedad.- La administración de la sociedad se puede delegar en un Consejo de Administración o un Administrador único a designarse en el acto constitutivo.

Ejercicio Fiscal.- A diferencia de otros países, el ejercicio fiscal debe, por ley, correr concomitantemente con el año calendario del 1^0 enero al 31 de diciembre de cada año.

Funcionarios y Apoderados.- Las sociedades en México, ejercen sus facultades a través de un representante legal nombrado por los accionistas. El hecho de que se nombre a una persona como funcionario de la empresa, no le otorga automáticamente facultades para actuar en nombre de la sociedad por el solo hecho de su nombramiento. Se recomienda otorgarle un poder amplio al Director General de la sociedad que le permita administrar la empresa en el día a día sin disponer de los activos de la sociedad.

Comisario.- Es necesario nombrar también a un Comisario, cuyas funciones son las de vigilar las actividades de la administración de la empresa y preparar un reporte al final de cada ejercicio fiscal conjuntamente con sus estados financieros auditados a los accionistas de la empresa. Estas funciones generalmente las lleva a cabo un socio del despacho de contadores que les atiende en México. Accionistas.- En México la ley no permite la creación de sociedades unipersonales, por lo que cualquier sociedad debe de tener un mínimo de dos accionistas los cuales pueden ser personas físicas o sociedades. En términos generales, no existen restricciones en materia de inversión extranjera que le impidan a sociedades o individuos de nacionalidad Colombiana su participación como accionistas, pero sería necesario analizar las actividades que pretende llevar a cabo esta sociedad a fin de confirmar que no existe restricción alguna. En virtud de que los accionistas deben de estar presentes en el acto constitutivo, generalmente el despacho de abogados hace la comparecencia ante el notario publico mediante poderes otorgados par los accionistas en el extranjero. Estos poderes deben de llenar ciertos requisitos, incluyendo la obtención del apostille correspondiente. Una vez que se cuente con la anterior información y documentos, se presenta ante Notario a efecto de constituir la empresa. Generalmente este proceso toma una semana a partir de la fecha en que se cuenta con toda la información, sin tomar en cuenta el proceso

de registro de la sociedad ante el Registro Público de Comercio que corresponda al domicilio social de la empresa.

Permisos ~ avisos y registros adicionales.

Una vez finalizado lo anterior, existe una serie de permisos, avisos y registros que se deben de solicitar a fin de que la empresa pueda proceder a iniciar distintos aspectos de sus operaciones y que incluyen:

- Registro de la empresa como contribuyente ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico;
- Registro de la empresa ante el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática;
- Registro de la empresa y sus accionistas ante la Comisión Nacional de Inversiones extranjeras;
- Inscribir a la empresa en el Padrón de Importadores y Exportadores de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público;
- Inscribir a la empresa en el Instituto Mexicano del Seguro Social.
- Inscribir a la empresa en el Sistema de Información Empresarial Mexicano.
- Registro de los accionistas de la empresa ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Lo anterior es una lista enunciativa, más no limitativa de los permisos y avisos que serán necesarios obtener, ya que estos varían dependiendo de las actividades que desempeñe la empresa.

Cotización

Respecto de una cotización de honorarios, un despacho de abogados está cobrando alrededor de us$ 6000 por honorarios, por servicios legales para la constitución de la empresa, más los gastos conducentes. Estos honorarios incluyen la redacción de estatutos, preparación de poderes para la constitución, redactar la asamblea inicial de accionistas, comparecer al acto constitutivo e inscribir a la sociedad en el Registro Publico de Comercio. Los gastos a incurrir son mínimos a excepción de los honorarios de notario público que ascienden aproximadamente a US$ 1,500.00.

El siguiente flujograma es una guía de trámites y está sujeta a cambios por las autoridades competentes, los trámites federales están validados por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria.

En la segunda parte se explica cada uno de los trámites, direcciones, teléfonos, vigencia de los trámites, tiempo aproximado de respuesta, costo y demás variables importantes para la presentación de los trámites en los organismos correspondientes.

GUÍA BÁSICA DE TRÁMITES:

- **Constitución de Sociedades ante la S.R.E.**

Trámite para obtener de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SER) la autorización del nombre de la sociedad. Denominación Social.

Área donde se gestiona/Horario de Atención:

Dirección de Permisos Artículo 27 Constitucional / Ricardo Flores Magon No. 1.
Anexo II P.A., Col. Nonoalco, Tlatelolco México. DF.
Teléfono: 52 (55) 57824144 Ext. 4068 (de 9:00 a 15:00 horas)

Tiempo aproximado de respuesta:

5 días hábiles.
Vigencia: indefinida. Formato: SA1. Costo: 50 US$ por recepción de examen y expedición del permiso.

- **AVISO DE USO DE LOS PERMISOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES O CAMBIO DE DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL**

Trámite para informar a la S.R.E que el permiso se autorizó por constitución de sociedad o cambio de su denominación o razón social.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Dirección de Permisos Artículo 27 Constitucional / Ricardo Flores Magon No. 1.
Anexo II P.A., Col. Nonoalco, Tlatelolco México. DF.
Teléfono: 52 (55) 57824144 Ext. 4068 (de 9:00 a 14:30 horas)

Tiempo aproximado de respuesta:

No se requiere.
Vigencia: 90 días para dar aviso. Formato: no aplica. Costo: varía de acuerdo al monto, entre 19 a 100 us$.

- **REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD Y EL COMERCIO.**

Trámite mediante el cual se hace el registro de la Acta Constitutiva ante dicha instancia.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Dirección general de la Propiedad y el comercio del DF. Villalogín No. 15. Col. Cuauhtémoc México DF.
Teléfono: 52 (55) 51401700 (de 8:00 a 14:00 horas).

Tiempo aproximado de respuesta:

20 días hábiles.
Vigencia: indefinida. Formato: Universal. Costo: varía de acuerdo al monto para la inscripción de 70 a 700 us$.

- **INSCRIPCIÓN EN EL RFC /CÉDULA FISCAL.**

Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Administración local de recaudación en los módulos de atención fiscal, en los módulos de recepción de trámites fiscales y a través del buzón fiscal.

Tiempo aproximado de respuesta:

3 días hábiles.

Vigencia: indefinida. Formato R1 / Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP. Costo: gratuito.

- **VISTO BUENO DE SEGURIDAD Y OPERACIÓN**

Trámite mediante el cual se hace constar que el establecimiento en cuanto a su edificación e instalaciones, reúne las condiciones necesarias de seguridad para su operación y funcionamiento.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 1 Piso Col. Ampliación Nápoles México, D.F. TEL. 52 (55) 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)
Duración del trámite: 3 días hábiles
Vigencia: 3 años (renovación). Formato AU19. . Costo: gratuito.

- **DECLARACIÓN DE APERTURA.**

Trámite para obtener el documento con el que deberán contar los titulares de establecimientos, cuyo giro no requiere de licencia de funcionamiento para su operación.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. TEL 52 (55) 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00). Duración del trámite: Inmediata.
Vigencia: 1 año (renovación). Formato: VU09 Declaración de apertura. Costo: 10 us$. Nota: existen diversas modalidades y costos variables.

- **LICENCIA DE ANUNCIO.**

Trámite mediante el cual se otorga la licencia o permiso para fijar, instalar o colocar un anuncio, o bien señalar, indicar, mostrar o difundir al público cualquier mensaje.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col.

Ampliación Nápoles México, D.F. TEL 52 (55) 56 11 11 05 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)
Tiempo de respuesta: Inmediata

- **REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS (INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL) Y EL INFONAVIT (INSTITUTO DEL FONDO NACIOANL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES)**.

El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR

Área donde se gestiona/horario de atención:

Subdelegaciones/ México, D.F. TEL 52 (55) 52 41 02 45 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)
Tiempo aproximado de respuesta: 15 días hábiles. Vigencia: indefinida. Formato: Aviso de inscripción patronal AFIL01 Formato de inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgo de Trabajo SSRT01003 Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores (mínimo uno). AFIL02
Costo: Gratuito.

- **CONSTITUCIÓN DE LA COMISIÓN MIXTA DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO.**

Trámite mediante el cual se integra a la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento en la STPS.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P.B. Col. Barrio de Santo Tomas México, D.F. TEL 52 (55) 53 82 34 53 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)
Tiempo aproximado de respuesta: No tiene plazo oficial de respuesta. Vigencia: indefinida. Formato: DC1. Costo: gratuito.

- **REGISTRO DE FUENTES FIJAS Y DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES**

Trámite que realizan los propietarios de establecimientos para que se les autorice la descarga de aguas residuales al sistema de alcantarillado urbano del D.F.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Dirección General de Gestión Ambiental del D.F./Dirección de Regulación y Gestión Ambiental de Aguas, Suelos y Residuos/Xalapa No. 15, Col. Roma Norte, México, D.F. TEL 52 (55). 52 09 99 03 (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles Tiempo aproximado de respuesta: 25 días hábiles. Vigencia: indefinida. Formato: PC33. Costo: Gratuito.

- **PROGRAMA INTERNO DE PROTECCIÓN CIVIL.**

Trámite mediante el cual se definen las acciones destinadas a la salvaguarda de la integridad física de los empleados y de las personas que concurran al establecimiento.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Dirección General de Protección Civil (SEDUVI)/Periférico Sur No. 2769 Col. San Jerónimo Lídice México, D.F. TEL. 52 (55) 56 83 40 86 y 56 83 28 38 Ext. 101 (de 9:00 a 15:00 y de 18:00 a 21:00 Hrs.) Tiempo de repuesta: 1 mes. Vigencia: indefinida. Formato: CP-02. Costo: gratuito.

- **ACTA DE INTEGRACIÓN A AL COMISIÓN DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LOS CENTROS DE TRABAJO.**

Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la STPS (Secretaría de Trabajo y Previsión Social).

Área donde se gestiona/horario de atención:

Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Piso 19 Col. Barrio de Santo Tomas México, D.F. TEL: 52 (55) 55 63 05 00 Ext. 3101 (de 8:30 a 14:30 Hrs.) Tiempo de respuesta: No tiene plazo oficial de respuesta. Vigencia: indefinida. Formato: no requiere. Costo: gratuito.

- **APROBACIÓN DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO.**

Trámite mediante el cual se aprueban los Planes y Programas de Capacitación de las empresas en la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS).

Área donde se gestiona/horario de atención:

Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P.B. Col. Barrio de Santo Tomas, México, D.F. TEL. 52 (55) 53 94 51 66 Ext. 3580 (de 9:30 a 14:30 Hrs.) Tiempo aproximado de respuesta: Inmediata. Vigencia: determinada en el programa y no debe exceder de 4 años. Formato: DC2. Costo: gratuito.

- **INSCRIPCIÓN EN EL PADRON DE IMPUESTO SOBRE NÓMINAS.**

Trámite por medio del cual se integra al Padrón de Contribuyentes del DF.

Área donde se gestiona/horario de atención:

Subtesorería de Administración Tributaria Dirección de Registro (Tesorería del D.F.)/ Izazaga No. 89 6° Piso, Col. Centro, México, D.F. TEL. 52 (55) 57 09 00 30 (de 8:00 a 15:00 Hrs) Tiempo aproximado de respuesta: Inmediata. Vigencia: no aplica. Formato: ISIN00996. Costo: gratuito.

- **ALTA EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO (SIEM).**

Trámite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

Área donde se gestiona/horario de atención:

Cámara correspondiente de acuerdo a la actividad que realiza. Mayor Información al TEL. 01 800 410 2000. Tiempo De respuesta: Inmediata. Vigencia: 1 año. Revalidación anual entre enero y febrero. Formato: SIEM. Costo: 1 año (revalidación anual entre enero y febrero) Costo: entre 10 y 66 US $ dependiendo del número de empleados. Y su clasificación comercial.

5.5. ANÁLISIS CON PAÍSES QUE EXPORTAN A MÉXICO

A continuación se muestra un cuadro comparativo de los principales países de donde se importa el producto, aranceles vigentes en el 2004 y participación para el 2003.

PAÍSES DE ORIGEN Y ARANCEL VIGENTE

POSICIÓN ARANCELARIA	PAÍS	PARTICIPACIÓN 2003	ARANCEL 2004
8524.31.01	Estados Unidos de América	69.65%	EXENTO
	Hong Kong	7.65%	EXENTO
	China	5.07%	EXENTO
	Japón	3.21%	EXENTO
	Alemania	2.40%	EXENTO
	Colombia	0.02%	EXENTO
8524.91.01	Estados Unidos de América	47.16%	EXENTO
	China	16.65%	EXENTO
	Países Bajos	10.44%	EXENTO
	Corea del Sur	6.75%	EXENTO
	Malasia	4.23%	EXENTO
	Colombia	0.00%	EXENTO

El principal proveedor de software en México es Estados Unidos, seguido de países orientales como China, Hong Kong, Japón y Corea.

La reglamentación arancelaria, en cuanto a la importación de software, es para todos los países igual, es decir, se encuentran exentos del pago de impuestos a la entrada al país.

Una de las principales ventajas de Colombia, con relación a los demás países es el lenguaje utilizado dentro del producto.

5.6. PERSPECTIVAS

A nivel de acceso al mercado, para Colombia la única ventaja que se puede establecer es el manejo del mismo idioma. En cuanto a normatividad, y procesos para importar software es relativamente sencillo, ya que México no ha protegido al sector de la industria del software, por el contrario, lo que se observa es una gran apertura al

mercado, forzando a desarrollar el sector de Tecnologías de Información, para que sea competitivo a nivel internacional.

Igualmente, México a través de los múltiples tratados de libre comercio que ha firmado, ha establecido convenios sobre propiedad intelectual, relaciones fiscales con los países socios y demás mecanismos de colaboración, que evidencian el deseo de participación del gobierno por incorporar Tecnologías de Información que desarrollen a los sectores empresariales mexicanos en general.

6 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

Existe dos esquemas para abordar el tema de software bajo el concepto de ingreso del producto al país.

En primer lugar si se desea ingresar el producto "físicamente" a través de aduanas, se debe traer vía aérea a través de cualquier mensajería internacional. Por ser un producto tan pequeño físicamente, el valor del transporte es el mínimo aplicable en las tarifas de carga aérea y la relación con los demás países que exportan a México, es la establecida en las tarifas internacionales dependiendo del lugar de origen. Estas tarifas y su comparación con diferentes aduanas se encuentra en el módulo de Distribución Física Internacional. Generalmente el producto está ingresando al país más como un servicio de apoyo técnico, donde el producto es enviado como paquete suelto, sin procesos ineficientes de nacionalización y se pagan las regalías e impuestos correspondientes como de asesoría o representación técnica.

En segundo lugar, se puede ingresar el producto a través de aduanas de México, y con la intermediación de un agente aduanal. Este proceso además de ser costoso, tiene un tiempo de tránsito de varios días y se debe presentar toda la documentación necesaria para nacionalizar un producto. Por esta razón, los importadores de sorftware prefieren realizar el trámite trayendo el cd del software por mensajería internacional como DHL, Federal Express, UPS, Méxtpost) y bajar los manuales vía Internet, este proceso es totalmente legal.

7 PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

El principal componente de la industria del software es el elemento humano, quien debe tener un importante nivel de capacitación y desarrollo técnico para enfrentar la velocidad con que se mueve el mundo de la Tecnología de Información (TI). La carencia del capital humano, es el problema fundamental en México para enfrentar la dimensión del mercado de este producto.

Los mejores profesionales y técnicos de esta área han emigrado hacia los Estados Unidos, donde encuentran un mejor medio de desarrollo profesional y un mejor pago por sus servicios. Esto deja un vacío de profesionales capacitados para las empresas mexicanas. El tamaño del mercado mexicano es muy amplio y no se cuenta con la calidad de recursos humanos y tecnológicos para enfrentar la demanda del sector.

Por otro lado, existen muy pocas empresas especializadas en el sector hotelero, se puede decir, que las empresas existentes han tenido que cubrir el mercado de una forma desorganizada y desprogramada, ya que la velocidad de evolución de la tecnología del software los ha tomado sin las armas necesarias para enfrentar la situación. Las empresas locales tienen como estrategia crear alianzas con empresas extranjeras para absorber el desarrollo e innovación tecnológica de TI, lo que presenta un importante medio de penetración al mercado.

Para Colombia la situación es muy interesante, un mercado con una dimensión excelente para encontrar oportunidades y con falta de capital humano capacitado para enfrentar este tamaño de mercado.

Es muy importante tener en cuenta que muchos negocios hoteleros tienen una estructura en TI poco desarrollada y se encuentran renuentes a aceptar el ingreso de nuevos procesos en sus empresas, pero esto generalmente se da en todos los sectores y es una lucha que con el tiempo se tiene ganada.

Una empresa colombiana que quiera penetrar este mercado debe tener en cuenta que es difícil conseguir un buen equipo humano en México, no solo en tecnología sino en perfil de cultura empresarial; se debe estar conciente que inicialmente hay que buscar un buen distribuidor en México o tener toda la infraestructura de equipo colombiano en México, al menos en la primera fase de introducción del producto al mercado.

Las empresas de servicio (incluido sector hotelero) ante la realidad de competencia internacional se ven presionadas a incorporar en sus procesos software de apoyo para la actualización permanente de su estructura interna.

El gobierno mexicano conciente de la pérdida de competitividad internacional está apoyando el desarrollo de la TI, lo que genera un importante mercado que busca alternativas constantes de software que eleve también el nivel de productividad interno de las empresas. Siendo el sector hotelero un importante generador de ingreso de divisas al país, recibirá apoyo financiero para invertir en su desarrollo tecnológico y las alternativas que presenta el mercado local son pocas.