

213
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**LAS EMPRESAS INTEGRADORAS
EN MEXICO**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
ANA PATRICIA VANEGAS RIVAS**



MEXICO, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ASESOR DE SEMINARIO :
C. P. AGUSTIN DIAZ CAMPOMANES

196

7



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi madre

A mis hermanos

A mis sobrinos

A la Universidad Nacional Autónoma de México

A la Facultad de Contaduría y Administración

A mis Maestros

*Al C.P. Agustín Díaz Campomanes,
por la ayuda y orientación que me
brindo*

A mis Amigos

Al Honorable Jurado:

Al presentar este trabajo, pongo en sus manos no el resultado de varios meses de labor constante, sino el fruto de una obra que pone fin a un ideal trazado.

Puedo asegurar sin equivocarme, que la mayoría de su contenido es ampliamente conocido por ustedes, sin embargo, carente de experiencia, pero con afán de servir a la sociedad de la cual formo parte, dejo las aulas para hacer frente a las responsabilidades que me corresponden.

Toca pues, a ustedes juzgar esta modesta contribución al campo de la contabilidad, y su aprobación será mi mejor estímulo.

*A Gil González Pegueros,
con amor y cariño, por su
colaboración y apoyo a la
realización de este trabajo.*

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I.- IMPULSO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Aspectos Generales de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	1
Definición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa	2
Algunas Experiencias en Otros Países	2
El Caso Italia	3
El Caso Japon	5
a) Medidas Financieras y Fiscales	6
b) Medidas de Apoyo al Desarrollo Tecnológico	7
c) Los Sistemas de Subcontratación	7
El Caso de Estados Unidos	8
a) Programa de Prestamo con Garantía	8
b) Programa de Prestamo Directo	9
Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	13

CAPITULO II.- EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO

Origen de las Empresas Integradoras en México	18
a) Plan Jalisco	18
Cuando el problema no es de dinero	19
La Unión hace la Fuerza	20
Qué es una Empresa Integradora	22
Marco Legal que Rige a las Empresas Integradoras	22
Decreto que Promueve la Organización de Empresas Integradoras	23
Objetivos de las Empresas Integradoras	26
Ventajas de las Empresas Integradoras	28
Procedimiento para la Constitución de una Empresa Integradora	29
Documentación Necesaria para Inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras	31
Posibilidades y Problemática de las Integradoras	33
Qué es el Consejo Nacional de Empresas Integradoras	34
Servicios	34
Resultados en México	35
Programas, Proyectos	36
Una Experiencia Real	37
Registro de Empresas Integradoras	43

CAPITULO III.- FINANCIAMIENTO, APOYO Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO

Fuentes de Financiamiento para las Empresas Integradoras en Mexico	45
a) Arrendadoras Financieras	46
b) Empresas de Factoraje	47
c) Uniones de Credito	47
d) Entidades de Fomento	49
e) Sociedades de Ahorro y Prestamo	50
f) Bancos	50
Principales Mecanismos para el Progreso de la Empresa en Mexico	52
Tarjeta Empresarial	52
Credicomprador, Esquema de Gran Proveedor, Micro y Pequeño Cliente	53
Crediproducer, Esquema del Gran Comprador, Micro y Pequeño Proveedor	54
Esquemas de Garantias	54
Sistema Semiautomático de Garantía	55
Sistema de Garantía con Fianza	55
Asociación Solidaria	56
Factoraje a Largo Plazo	57
Seguro de Vida	57
Lineas Globales de Credito	58
Desarrollo Empresarial	59
Programas de Importación y Exportación de Apoyo para las Empresas Integradoras en Mexico	
Pitex	61
Altex	63
Ecex	65

CAPITULO IV.- REGIMEN FISCAL DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

Capitulo Vigésimo Tercero	69
Empresas Integradoras	69
Concepto de Empresas Integradoras de Unidades Productivas	69
Impuesto Sobre la Renta	69
Entradas	70
Operaciones en Crédito	71
Salidas	71

Operaciones en Crédito	73
Reducción por Disminución de Capital	73
Cálculo del Impuesto del Ejercicio	74
Obligaciones	74
Participación de Utilidades a los Trabajadores	79
Impuesto al Activo	79
Obligaciones	80
Impuesto al Valor Agregado	80
Obligaciones	80
Caso Práctico	81
CONCLUSIONES	90
BIBLIOGRAFIA	92

INTRODUCCION

Es evidente que en el actual escenario empresarial confluyen problemas que se han venido gestando hace tiempo, como consecuencia del agotamiento del problema del desarrollo y de la acelerada e indiscriminada apertura comercial, con otros de naturaleza coyuntural originados por la crisis financiera de finales de 1994 y, especialmente, por las medidas recesivas instauradas por el gobierno para superarla. Es precisamente esta complejidad y confluencia de puntos críticos lo que obliga a la adopción de enfoques analíticos e integrales para poder encontrar salidas firmes y duraderas.

Dentro de esta perspectiva se ha implementado el concepto de "Empresas Integradoras", que es prácticamente nuevo en nuestro país, esta figura surge como respuesta a la necesidad de aumentar la capacidad productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas ya que para poder competir necesitan fortalecerse, es por tal motivo que se creó esta figura jurídica que permite formar bloques económicos, de esta forma enfrentar la fuerte competencia y exigencia de mercados extranjeros, disminuyendo el riesgo de desaparecer.

Debido a las particularidades del mercado mexicano, se otorgaron a través de diversas disposiciones, facilidades para que las empresas micro, pequeñas y medianas a través de su integración como cadenas productivas alcancen el potencial necesario para satisfacer las demandas de sus productos tanto en el mercado nacional como en el de exportación, de tal forma que mediante este modelo puedan acceder a los mecanismos de empresas altamente exportadoras (ALTEX), empresas maquiladoras de exportación, importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) o de empresas de comercio exterior (ECEX).

La empresa integradora representa la solución más viable a los problemas que enfrentan la micro, pequeña y mediana empresa, ya que su desarrollo está siendo impulsado por organismos como NAFINSA, que otorga apoyo financiero y asistencia técnica, SECOFI con apoyo administrativo y la SHCP que otorga facilidades administrativas para el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y brinda, a estas empresas, la oportunidad de capitalizarse por un periodo de diez años, bajo un sistema basado en el flujo de efectivo, mismo que fomenta la reinversión de utilidades.

CAPITULO I

***IMPULSO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA EN MEXICO***

ASPECTOS GENERALES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

El Sistema Nacional de Planeación define los lineamientos generales para los planes, programas, estrategias y políticas que orientan el desarrollo económico. La dinámica de la economía mundial, caracterizada por la intensa competencia e interdependencia, requiere una nueva estrategia industrial y comercial.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990 - 1994, señala que en México, las industrias de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio, que su actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional principalmente en ciudades de tamaño medio y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso.

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994 tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas. Para ello se emplean instrumentos programáticos flexibles y acciones de fomento, que atienden a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales. Su versatilidad les permite vincularse con los diferentes programas sectoriales de la industria. El programa define, además, los segmentos que integran el subsector y les asigna prioridades que serán de observancia obligatoria para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en la aplicación de este programa.

Asimismo, recoge los diversos planteamientos expresados en los foros de consulta federal, las propuestas de las diferentes organizaciones de industriales y la experiencia en la aplicación de las políticas de promoción. El esfuerzo coordinado y concentrado de los agentes de fomento permitirá alcanzar los objetivos y ajustar los instrumentos y acciones, en función de cambios en la economía y de las características y prioridades de las entidades federativas. Su ejecución se sustenta primordialmente en las vertientes de coordinación entre los tres niveles de gobierno y de concertación con los sectores social y privado, cuya participación es fundamental, ya que sus integrantes son los protagonistas principales del Programa y por tanto, serán quienes podrán adoptar y aclimatar los instrumentos a sus propias necesidades. La iniciativa de los particulares será elemento motriz para la realización del Programa.

Para los efectos del presente programa, se definen los estratos siguientes

Microindustria.- Las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial

Solo las personas físicas de nacionalidad mexicana que satisfagan los requisitos señalados en los artículos 3o, 8o y 14o de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y las sociedades mercantiles con clausula de exclusion de extranjeros, podran obtener la Cedula de Microindustria o participar como socios en las Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial, a efecto de recibir los beneficios que ese u otros ordenamientos les otorguen sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal

Industria Pequeña.- Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaria

Industria Mediana.- Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaria

Las empresas deberan cumplir simultaneamente con los requisitos de numero de personal ocupado y valor de ventas netas para clasificarse en un determinado estrato En el caso de empresas de nueva creacion, la estimacion del valor de las ventas netas anuales tendra que ser congruente con la capacidad productiva instalada y el numero de trabajadores previsto

Las empresas clasificadas como Microindustria e industria pequeña tendran preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en este Programa, independientemente de la actividad industrial que realicen

ALGUNAS EXPERIENCIAS EN OTROS PAISES

Como se ha mencionado anteriormente, la micro, pequeña y mediana empresa reviste una gran importancia en la economía de los países de mayor desarrollo relativo, como Italia, España, Japon, Alemania y Estados Unidos de America Es de gran utilidad conocer las características de la política adoptada en esos países y los resultados obtenidos, particularmente en aquellos casos en que se han logrado esquemas eficientes de asociación de micro, pequeñas y medianas empresas para la canalización de recursos financieros o para la compra en común, o para las inversiones de mercadotecnia o para las exportaciones y penetración de mercados externos, o bien la creación de centros especializados en el desarrollo de tecnología de vanguardia para empresas de este estrato, o de formulas que vinculan a las micro y pequeñas empresas con las medianas y grandes en relaciones de subcontratación que impulsen el desarrollo de las primeras.

En fin, la experiencia de estos países es un campo real que debe estudiarse con el propósito de extraer formulas que puedan ser adecuadas y eficientemente adaptadas a las condiciones particulares de la economía mexicana

Es con esta perspectiva que Nacional Financiera no solamente lleva a cabo una investigación permanente sobre los antecedentes y las situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa y su entorno en esos países, y aun en países con características similares a las de la economía mexicana, sino que promueve la visita de empresarios nacionales a diversos países a fin de que a través de contactos directos con empresarios extranjeros y vivencias personales, se amplíen las posibilidades de asociación y se fortalezca la capacidad emprendedora e innovadora de los propietarios de las micro y pequeñas empresas mexicanas

EL CASO DE ITALIA

ASPECTOS RELEVANTES

Las micro, pequeñas y medianas empresas, representan en Italia 99% de la totalidad de entidades productivas del país, generan 50% del producto, absorben 60% de la mano de obra empleada, y realizan 30% de las exportaciones totales. En el sector exportador, destaca que el 60% de las exportaciones manufactureras proviene de las MYPE, y cuatro de cada diez pequeñas y medianas empresas exportadoras están asociadas a uno o mas grandes consorcios

Las MYPE italianas no solo son mas importantes en producción y empleo que las grandes empresas, sino que en promedio son de menor escala. Su característica principal es de competitividad internacional y la flexibilidad para adaptarse a los cambios en el mercado. En los últimos 10 años, las empresas de menor tamaño han aumentado su participación en el valor agregado total, mientras que las grandes empresas lo han disminuido

En Italia el grado de integración vertical entre empresas de distinto tamaño es muy importante en virtud de que la reconstrucción industrial de ese país fortaleció su organización. Para ello, el gobierno estableció una política definida de fomento industrial basada en la canalización de recursos en términos blandos. Esta política abarcó un amplio esquema de apoyos que ha beneficiado tanto a la pequeña y mediana industria como a la gran empresa. Esta política tuvo dos vertientes. Por un lado las autoridades iniciaron un amplio programa de apoyo para la conversión industrial de las empresas grandes, mientras que por el otro lado, las empresas pequeñas tomaron el lugar de las grandes como demandantes de mano de obra y generadoras de exportaciones. Este proceso se fortaleció con un cambio estratégico muy importante en la organización del sistema productivo

Una característica importante en Italia, es el proceso de producción en cadena, que se conoce como el modelo de especialización flexible, y se basa en la subcontratación, es decir, que se descentralizan las distintas fases de fabricación de un producto, realizándola diferentes empresas pequeñas y medianas. Así, por ejemplo, se presenta el caso de que en la fabricación de zapatos, una empresa se encarga de cortar la piel, otra de la horma del zapato, otra de la suela y otra del armado final, pero todas ellas vinculadas por un mecanismo de subcontratación. Esta gran flexibilidad es posible gracias a los cambios tecnológicos que han permitido reducir la escala mínima de producción eficiente. Las pequeñas empresas no dependen de una sola gran empresa, ni se especializan en un solo producto, sino que están ligadas con grandes empresas que producen bienes diferenciados.

En cuanto a los consorcios italianos, estos están constituidos por grupos de empresas medianas y pequeñas, que se asocian con el fin de proporcionar servicios comunes que van desde información sobre mercados hasta investigación y desarrollo a sus afiliados. Tienen por objeto aprovechar economía de escala en algunas fases de los procesos de producción, comercialización y financiamiento. En los últimos años se han consolidado como las instituciones más solicitadas por las pequeñas empresas exportadoras.

Los consorcios surgen debido a que existen aspectos de los procesos de comercialización y exportación que resultan muy costosos para empresas pequeñas en forma individual. Proporcionan servicios de información, asesoría y servicios técnicos especializados y personalizados. También ponen en contacto al comprador con la empresa asociada e interceden ante intermediarios financieros para conseguir recursos crediticios.

Hay por lo tanto, consorcios dedicados a la exportación, al aseguramiento del crédito y a la difusión de tecnología. Destacan por su importancia relativa, los consorcios en áreas de maquinaria, textiles, muebles, alimentos y vinos. Los consorcios tienen forma y tratamiento jurídico especial. Su capital es aportado por los socios exclusivamente, pero los gastos de operación se cubren con aportaciones de asociaciones de grandes empresarios, el gobierno o de los propios agremiados. Los consorcios dedicados al aseguramiento de los créditos que obtienen de la banca comercial se denominan CONFIDI, que constituyen un fondo para garantías que se integra con las aportaciones de los afiliados y de los gobiernos regionales. Su éxito se refleja en el monto de recursos canalizados a las pequeñas y medianas empresas, y en el diferencial en el margen financiero, lo que se traduce en menores tasas de interés.

Recientemente han empezado a surgir nuevos consorcios para la adquisición y difusión de tecnología, cuya finalidad es, que las empresas pequeñas que no puedan tener sus propios departamentos de investigación y desarrollo, tengan la posibilidad de que, asociándose, contraten los servicios de universidades o centros de investigación especializados para desarrollar procesos y equipos con tecnología de punta.

Cabe señalar que el consorcio en Italia, no es solo un mecanismo mediante el cual las pequeñas empresas han alcanzado economías de escala competitivas, sino que constituyen ya una parte medular de la cultura empresarial.

ASPECTOS RELEVANTES

En Japón la política gubernamental de apoyo a la MYPE se orienta a

- 1 Eliminar los obstáculos a las transacciones, con el propósito de mejorar la productividad
- 2 Facilitar los recursos financieros, a tasas preferenciales
- 3 Otorgar incentivos fiscales
- 4 Promover el desarrollo tecnológico

Ya en 1949 el gobierno japonés aprueba una ley que permite a las MYPE conformarse en cooperativas y fortalecer su actividad económica a través de la dinámica de grupos. Se estimulaba que las MYPE hicieran compras conjuntas, comercializaran sus productos en conjunto y establecieran mecanismos de crédito entre los miembros de una agrupación.

En 1956 para evitar presiones indebidas de las empresas más grandes en cuanto a subcontratación, el gobierno introdujo una ley que protegía a las MYPE contra el retraso de los pagos que recibían las grandes empresas. Esta ley definía legalmente la relación de subcontratación entre una firma subcontratista y regulaba el procedimiento operativo de los contratos. En el caso de presentarse un retraso en el pago, la ley regulaba que la firma principal debía pagar intereses moratorios.

En 1963 se aprobó otra ley que ofrecía disposiciones integrales para las MYPE en diversos aspectos como

- modernización de las instalaciones,
- mejoramiento de tecnología,
- racionalización de la administración,
- evitar el exceso de competencia o reserva de mercado, y
- establecimiento de buenas relaciones laborales.

Además la ley requiera que la oficina del Ministerio de Comercio Exterior e Industria (MIETI), responsable de la MYPE, elaborara un informe anual para someterlo a la consideración del congreso.

El rápido crecimiento de la economía japonesa durante la década de los setentas profundizó su estructura industrial se configuraron complejos horizontales de abastecimiento, particularmente en la industria automovilística y en la industria electrónica. La ley que promueve la subcontratación de MYPE se introdujo en 1970, reflejando esta tendencia. Para modernizar y mejorar los términos de intercambio entre empresas principales y subcontratistas, la ley reforzó una organización conocida como Asociación Promotora de Subcontratistas, a la que dio el papel de niveladora. La Asociación desarrollo listados de firmas que deseaban establecer relaciones de subcontrato además, la autoridad de la Asociación en el arbitraje y en la solución de disputas fue reforzada.

a) Medidas financieras y fiscales

Hay tres instituciones financieras sostenidas por el gobierno que atienden a las MYPE el Banco Central de Cooperativas y Comerciales (BCCIC), La Corporación Financiera del Pueblo (CFP) y La Corporación Financiera de la Pequeña Empresa (CFPE). BCCIC es un banco fundado en 1936, que ofrece servicios bancarios generales para las MYPE. CFP, establecida en 1949, se especializa en el financiamiento a micro y pequeñas empresas. CFPE, que se inició en 1953, brinda préstamos a largo plazo para equipo y maquinaria, así como capital de trabajo.

La CFP y la CFPE también ofrecen préstamos especiales en condiciones preferenciales para programas específicos, como pueden ser los de modernización, contra la contaminación, para la conservación de energéticos y para ajustes estructurales. Para facilitar los préstamos de los bancos comerciales para las MYPE, el gobierno creó en 1963 la Asociación de Garantía de Crédito. La débil acreditación de las MYPE, y la falta de garantías subsidiarias o colaterales, siempre fueron consideradas como cuello de botella. Por lo tanto, la Asociación fue investida con capacidad de garantizar los pasivos de las MYPE, cuando éstas recibían préstamos de bancos comerciales, lo que constituyó un enorme beneficio. Se establecieron 52 asociaciones en todo el Japón.

En cuanto a incentivos fiscales, las MYPE gozan de respiros, tales como tasa reducida de impuestos al ingreso, una deducción del impuesto al ingreso, una indemnización especial de reserva, así como una tasa de depreciación, dependiente de los programas de asistencia.

b) Medidas de apoyo al desarrollo tecnológico

El gobierno local y nacional proveen cuatro tipos de ayuda para las MYPE, desarrollo de recursos, tecnología e incentivos para el desarrollo tecnológico. El desarrollo de recursos humanos se realiza a través de la participación de ocho escuelas, administradas por la Agencia para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana empresa (ADPYM). Estas brindan instrucción enriquecedora para ingenieros y técnicos, así como capacitación para instructores en las MYPE.

Además cada prefectura gubernamental tiene escuelas vocacionales de nivel medio. La orientación y difusión tecnológica son conducidas por Centros de Investigación Pública, y centros locales de demostración tecnológica, y ambos ofrecen asistencia y atienden consultas de las MYPE.

c) Los sistemas de subcontratación

Japón ha desarrollado un elaborado sistema de subcontratación que consiste en ligas múltiples con las MYPE. Una forma jerárquica de disposición piramidal, con una firma primaria de montaje, como cabeza, que algunas veces alcanza hasta un quinto nivel de subcontratistas, involucrando a más de 30,000 firmas. Estas relaciones son consideradas ahora como uno de los sistemas productivos más eficientes del mundo. El número de establecimientos pequeños y medianos en el sector manufacturero que fueron comprometidos por subcontratación, alcanzó la cifra de 378,000 en 1987, lo que representaba 56% del total de este tipo de establecimiento.

EL CASO DE ESTADOS UNIDOS

ASPECTOS RELEVANTES

La pequeña empresa representa 99.60% de las empresas en los Estados Unidos, emplea a 6 de cada 10 personas y contribuye con el 40% de los empleos. En ese país existen aproximadamente 19.8 millones de pequeñas empresas, de las cuales 15 millones están constituidas solo por sus propietarios, sin empleados, 2.9 millones tienen de 1 a 4 empleados, 1.8 millones tienen de 5 a 9 empleados, y 63,000 tienen de 100 a 500 empleados.

Las pequeñas empresas contribuyen, en Estados Unidos de América, con el 20% del total de las exportaciones anuales del país y es proveedor importante de empresas más grandes, cuya producción tienen como destino principal el mercado de exportación, lo cual permite generar empleo permanente y crecimiento constante de sus utilidades de operación. Los resultados positivos de la operación de este sector se deben, evidentemente, a un conjunto de factores: espíritu emprendedor de los empresarios, infraestructura económica eficiente, innovación tecnológica, etc., pero también desempeña un papel importante el apoyo que reciben los empresarios a través de medidas de fomento que instrumentan instituciones públicas y privadas del país, como la Small Business Administration (SBA) y el Eximbank.

Cabe señalar que para la gran mayoría de las pequeñas empresas, el apoyo crediticio no se otorga directamente a través de la SBA, sino mediante la intervención de algún banco comercial, que recibe una garantía de esa institución. Los créditos directos los otorga la SBA en casos muy especiales.

La SBA dispone de varios programas de crédito, de los cuales cabe hacer referencia a los siguientes:

Programa de Préstamos con Garantía

Con base en este programa, el crédito lo otorga una institución financiera y es respaldado o garantizado por la SBA. El gobierno, en este caso, no es la agencia crediticia real, pero actúa otorgando respaldo ante quien da el préstamo.

Programa de Préstamo Directo

Esta es la forma de asistencia financiera más importante. En estos casos, la SBA proporciona directamente los recursos sin intervención de ningún intermediario. Estos préstamos tienen un tope administrativo y están disponibles sólo para solicitantes incapaces de asegurar el préstamo garantizado. En ocasiones los recursos sólo están disponibles para cierto tipo de empresarios, (por ejemplo para empresas localizadas en áreas de alto desempleo, o que son propiedad de individuos con bajos ingresos, lisiados, veteranos o incapacitados). Más allá de la diferenciación básica en cuanto a fuente de financiamiento, la SBA no hace diferencias en cuanto a requerimientos de tamaño para su elección.

La SBA dispone de ciertos mecanismos peculiares para préstamos pequeños, que agilizan el otorgamiento de los mismos, y hacen uso de otras líneas crediticias, entre las siguientes:

--Línea de Crédito Contratada y la Línea de Crédito Estacional, son programas de crédito garantizados mediante los que se financian necesidades a corto plazo de pequeñas empresas elegibles. La Línea de Crédito Contratada, financia capital de trabajo de un contrato asignable. La Línea de Crédito Estacional financia un incremento estacional de los activos comerciales, recibos e inventario. Estos programas son excluyentes entre sí. El vencimiento de ambos programas es de 12 meses a partir de la fecha del primer desembolso.

--Pequeño Préstamo al Contratista General brinda financiamiento adicional para construcción residencial/comercial o de rehabilitación, para volverla a ofrecer en venta.

--Préstamo para Pequeñas Empresas de Energía Solar y de Conservación están disponibles para pequeñas empresas responsables de la ingeniería, manufactura, distribución, comercialización, instalación o servicio de medidas energéticas diseñadas para la conservación de los recursos energéticos de la Nación. Los fondos de préstamo que no excedan 30% de la suma total, pueden utilizarse para investigación y desarrollo, cuando el plan de la empresa demuestre sólida capacidad de pago o cuando un producto o servicio ya comercializado requiera de mayor desarrollo.

--Programa para Compañías de Pequeña Inversión Empresarial es el único programa de capital de riesgo, patrocinado por el gobierno de Estados Unidos y genera capital contable y financiamiento de deudas a largo plazo, disponible para el crecimiento, expansión y modernización de pequeñas firmas.

--Programa de Compañías de Desarrollo Certificado es un programa conjunto entre el Gobierno Federal y el sector privado, que provee de financiamiento a largo plazo con tasas inferiores a las del mercado, para compra de terreno, edificios o equipo.

--Línea de Crédito Revolvente para Prestamos ésta es una buena herramienta para quienes necesitan capital de trabajo. Bajo este programa el límite de préstamo es de 750,000 dólares, con vencimiento a cinco años.

--Programa de Fianzas los pequeños contratistas, o aquellos que apenas se inician, no pueden obtener fianzas con facilidad a través de los canales comerciales habituales, sin embargo podrán solicitar atizamiento a la SBA bajo el Programa de Fianzas.

Además de los programas de asistencia financiera, la SBA ha desarrollado varios programas de asistencia administrativa y técnica, dirigidos a los aspectos de apoyo no financieros requeridos por las pequeñas empresas. Estos programas se llevan a cabo a través de la red de asesoría y capacitación, que incluye un Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados, Institutos de Pequeña Empresa, y Pequeños Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa.

El Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados es un programa en el que participan hombres y mujeres retirados que se ofrecen como voluntarios para orientar y asesorar a los propietarios de pequeñas empresas, sin costo para estas.

El Programa del Instituto de Pequeña Empresa brinda a los propietarios de pequeñas empresas, sin costo alguno, asistencia intensiva de estudiantes de administración calificados, graduados o por graduarse, que trabajan con orientación facultativa experta. El programa fue establecido en 1972 y desde entonces se han instalado 530 institutos de administración para la pequeña empresa en preparatorias y universidades a través de todo el país.

El Programa Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa involucra al Gobierno Federal, a los gobiernos estatales y locales y a las instituciones educativas. En 1992 existían cerca de 57 Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa, los que ofrecen asistencia técnica, capacitación y orientación de acuerdo con las necesidades económicas de la comunidad y a la necesidad de los clientes en lo individual. En 1992 la demanda de información respecto a la creación y desarrollo de pequeñas empresas fue tal, que llevo a la SBA a distribuir más de tres millones de ejemplares de publicaciones y videos. La mayoría de estos materiales tiene un costo para la pequeña empresa, por lo que su producción es autofinanciable. Solo este punto es indicador de las esperanzas y ambiciones empresariales que seguirán aumentando si existen la política y el medio apropiados.

Indudablemente, es manifiesta la importancia que para las economías de las diferentes naciones adquiere la atención específica a la micro, pequeña y mediana empresa, no sólo por su participación en la producción de bienes y servicios para el abastecimiento nacional, sino además por su capacidad de adaptarse eficazmente a los cambios tecnológicos, por la generación de empleo con menores inversiones y por sustentarse como elemento principal de una política económica redistributiva del ingreso. Las empresas de menor tamaño no son ajenas a la evolución de las estructuras económicas y presentan también un alto grado de vulnerabilidad a los cambios en el medio ambiente externo, que aunados a su importancia económica y social requieren de la necesidad de atenderse específicamente a través de políticas y estrategias que se traduzcan en acciones coherentes y reales para que estas empresas se integren con oportunidad y eficiencia a la evolución de las condiciones macroeconómicas.

Por ello, corresponde al Estado el ofrecer un escenario propicio para la formulación e implantación de programas orientados a mejorar su productividad y competitividad para incorporarlas en el proceso de globalización. En esa acción, se deben conjugar capacidades técnicas e institucionales que generen mecanismos de concertación entre los sectores público y privado dando especial énfasis a la eliminación de obstáculos en su operación, facilitar recursos financieros a tasas de mercado preferenciales, la promoción de su capitalización y de desarrollo tecnológico.

Al Estado compete igualar el acceso a las oportunidades para su desarrollo como parte fundamental de un proyecto nacional integral que fortalezca la distribución de los beneficios del crecimiento a la sociedad en su conjunto.

Para el caso de México, es importante reflexionar sobre las experiencias y los resultados obtenidos en materia por otros países a efecto de buscar los mecanismos más efectivos, que permitan afinar la estrategia a seguir en este campo. En este sentido, sobresale

la experiencia italiana en lo referente al modelo de especialización flexible para la producción, la formación de consorcios o asociaciones para la exportación, servicios financieros y desarrollo tecnológico, así como los esfuerzos a la integración vertical de empresas. En el caso de Japón, destaca la integración manufacturera en la especialización de productos e insumos, que son fabricados por conglomerados de micro y pequeñas empresas que producen independientemente como subcontratantes de negocios mayores que operan en libre competencia. Asimismo, la existencia de una red de instituciones financieras de fomento especializadas para la atención de este sector y la disponibilidad de un sistema de garantías al crédito, son elementos de promoción de gran ejemplaridad para el caso mexicano.

Hay que tomar en cuenta que los altos niveles de crecimiento alcanzados en los países de mayor desarrollo, no ha sido resultado exclusivo del financiamiento, sino más bien del espíritu empresarial e innovador que ha impulsado su desarrollo, pero siempre respaldado por una canalización de recursos financieros adecuados, suficientes y oportunos.

MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Cabe destacar, como punto de partida, que la estrategia y las políticas contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, tienen como objetivo fundamental alcanzar mayores niveles de desarrollo económico y bienestar social, sobre la base de una efectiva distribución del ingreso, y de la participación conjunta de los sectores público, privado y social. En este contexto, entonces, la política económica de la Administración Federal plantea como grandes vertientes, la reforma integral del Estado y la apertura económica, teniendo presente que la iniciativa e inversión privadas asuman un papel motor de crecimiento.

Dentro de este contexto, desde un inicio la actual Administración se propuso consolidar un marco macroeconómico que al tiempo que avanzara en la meta de la estabilidad, buscara equidad y equilibrio en la atención y apoyo a las empresas que podrían ser más vulnerables, frente a las nuevas características de la economía, como las micro, pequeñas y medianas empresas, igualando oportunidades y ampliando los horizontes de planeación.

Para comprender la trascendencia de este planteamiento, es interesante mencionar que la composición de la planta productiva nacional está fuertemente representada por la micro, pequeña y mediana empresa. En efecto, de acuerdo con los resultados de una investigación realizada por el INEGI y Nacional Financiera, destaca el hecho de que en México, de un total de 1.3 millones de unidades productivas establecidas, la micro, pequeña y mediana empresa representa el 98%, además absorbe más del 50% de la mano de obra y aporta 43% del producto, proporción que es equivalente a 11% del PIB.

Por otra parte, de ese conjunto de negocios, 97% es micro, 2.7% pequeñas, y 0.3% medianas. Asimismo, 57% son empresas dedicadas al comercio, 31% a los servicios, 11% al sector manufacturero y el 1% restante a la industria de la construcción. Como es natural, la concentración económica y población en pocas entidades federativas del país es un patrón que se refleja en la localización de esas empresas: 61% de los establecimientos se ubica en el Distrito Federal, Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla y Veracruz.

Evidentemente, la aceptación que pueden tener ciertos apoyos integrales que se ofrecen a la micro, pequeña y mediana empresa, sobre todo aquellos relacionados con la asistencia técnica, la capacitación y la asesoría, está muy relacionada con el nivel cultural y de preparación profesional del empresario. Por ello es importante tener en cuenta los

resultados que sobre estos aspectos proporciona el estudio mencionado. Destaca, por ejemplo, el hecho de que 38% de los empresarios al frente de los más pequeños negocios tiene un nivel de escolaridad de primaria o menor, en tanto que en la pequeña y mediana empresa, 56 y 63%, respectivamente, tienen estudios profesionales, el 62% de las micro y pequeñas empresas está integrado en sociedades familiares, en tanto que 51% de las empresas medianas se organiza como sociedades sin integración familiar.

A su vez, 50% de los empresarios propietarios de este tipo de empresas basa la fijación de sus precios en el costo de las materias primas. El 62% de las micro y 50% de las pequeñas empresas invierten la gran mayoría de sus utilidades en materias primas, en tanto que la mediana empresa destina 48% de sus utilidades a la compra de maquinaria y equipo.

Cerca de 72% de las microempresas tiene como cliente principal al consumidor final, en tanto que la pequeña y mediana empresa destina sus productos y servicios a otro tipo de clientela. El 61% de las microempresas efectúa sus ventas de contado, por otro lado 72% de las pequeñas y 75% de las medianas lo hacen a crédito.

En promedio, 50% de los empresarios de estos segmentos, está dispuesto a recibir capacitación general. Cabe mencionar que solo 23% de las microempresas y casi 50% de las pequeñas y medianas empresas solicitaron créditos en los seis meses previos a la realización del estudio. El 50% de los negocios más pequeños y 71% de los pequeños y medianos han dirigido sus solicitudes de crédito a la banca comercial y han señalado que las principales dificultades que enfrentaron fue la complejidad de los requerimientos para los trámites y las elevadas garantías. La importancia social de estas empresas se deriva del uso intensivo de mano de obra que requieren en sus procesos productivos. En promedio, una microindustria emplea a 9 trabajadores, una pequeña ocupa a 34 y una mediana a 131.

Por otra parte la inversión promedio por establecimiento asciende a 10 000 pesos para la microempresa, 54 000 pesos para la pequeña y 321 000 pesos para la mediana. De lo anterior se desprende que el monto de inversión para la generación de empleos es significativamente baja en la micro empresa y en la pequeña, en comparación con las empresas de tamaño mediano.

Los datos revelan que para generar un empleo en una microempresa se requiere en promedio, de una inversión aproximada de 1 000 pesos, en tanto que en una empresa pequeña de 1 600 pesos y en una mediana de 2 400 pesos. En cuanto a la productividad, los datos indican que este tipo de empresas produce un valor agregado importante. En el caso de la microempresa representa 39% del valor bruto de la producción, mientras que en la pequeña empresa es de 36% y en la mediana de 35%.

En México, de las micro y pequeñas empresas, en este caso particular se hace referencia a las manufactureras, solo 10% es exportador. Los motivos que aducen quienes no canalizan parte de sus productos hacia el exterior se relacionan con la falta de información, la complejidad de los trámites a seguir y la falta de financiamiento para ello. Casi en ningún caso se reconoce la falta de competitividad para acudir a los mercados externos.

Se puede observar también que no existe una adecuada vinculación entre estos negocios y las grandes empresas, así como tampoco en el sector público. Solo 26% de las micro, pequeñas y medianas empresas provee de bienes y servicios al sector público y a la gran empresa. Por lo que se refiere al desarrollo tecnológico, 53% de las empresas de tamaño micro y pequeño trabaja con lo que se puede llamar "tecnología propia", que básicamente es la adaptación y modificación aplicadas a su proceso de producción y al diseño de sus productos. Este renglón es de fundamental importancia, ya que resalta el poco o nulo acceso que tienen estas empresas a la tecnología de punta, lo que repercute en baja calidad y en una debilidad frente a los retos que impone el mercado abierto.

Asimismo, 47% de las empresas micro, pequeña y mediana funcionan, mediante una capacitación informal, a sus trabajadores.

Entre las principales conclusiones del estudio realizado, por el INEGI y Nacional Financiera, vale la pena señalar las siguientes:

- 1 - México cuenta con diferentes sectores productivos
- 2 - La gran mayoría de las empresas corresponde a la categoría de micro, que es el estrato que más requiere de apoyos integrales para su fortalecimiento
- 3 - Existe disposición entre los empresarios para la modernización, pero se requiere de un esfuerzo importante para transformar lo tradicional en moderno
- 4 - La disponibilidad y uso de recursos crediticios no es el único factor para la solución del problema del atraso y la ineficiencia productiva, la modernización requiere del establecimiento de esquemas que faciliten el acceso a la capacitación, la información, la asistencia técnica y a la tecnología, así como a la asociación empresarial y a las economías de escala que brinden competitividad
- 5 - El factor fundamental que puede imprimir un dinámico proceso de avance hacia niveles superiores de competitividad a la mayoría de las empresas en México, está íntimamente relacionado con la adopción de una actitud empresarial diferente, audaz, con visión y agresiva.

6 - Es indispensable establecer esquemas de acciones que fomenten en la micro, pequeña y mediana empresa un mejoramiento continuo en la operacion de esos negocios, comprometiendo a todos los factores, que se involucran en la actividad productiva.

7 - Las operaciones que ahora ofrece el nuevo entorno economico del país solo podran aprovecharse con eficacia por aquellas unidades economicas que se transformen con oportunidad, teniendo en mente objetivos a largo plazo.

Así como sucede en Mexico, en casi todos los países del mundo, las micro, pequeñas y medianas empresas representan un segmento de mayor importancia en las economías nacionales, tanto por su número como por los empleos que crean y su participación en la generación de ingresos. Además es de notarse que en los países de mayor desarrollo relativo estas empresas tienen una amplia contribución a las exportaciones. En los casos de Italia, Japón, Estados Unidos de América y Alemania, a manera de empleo, han logrado desarrollar este activo exportador con la implementación de programas integrales de apoyo. Particularmente, de los resultados que se observan en estos países, se desprende la necesidad de apoyar en Mexico este estrato productivo así como las acciones de política económica en beneficio de estas empresas. No cabe duda que cualquier esfuerzo que se realice en beneficio de este estrato productivo encuentra su justificación, además, en el efecto distribuidor del ingreso que los micro y pequeños negocios producen por su propia naturaleza.

Son precisamente esas experiencias aleccionadoras de los países de mayor desarrollo económico las que ponen en tela de juicio aquellas afirmaciones "tremendistas" que aseguran que este grupo de empresas necesariamente enfrentara graves riesgos de permanencia en un entorno de libre competencia y apertura, o incluso desaparecerían. Debe reiterarse la seguridad de que las micro, pequeñas y medianas empresas no son un pasivo en la estrategia para impulsar el desarrollo del país, sino un gran activo para darle permanencia y equidad a los esfuerzos del crecimiento económico. Ciertamente, su capacidad de respuesta en este sentido, dependerá, en gran medida, de sus posibilidades para acceder a los recursos financieros, a la capacitación, a la tecnología, a la información, a la asesoría y mecanismos de asociación empresarial.

En México los esfuerzos de los organismos del sector público, que tienen entre sus objetivos el desarrollo y fortalecimiento de este tipo de empresas van encaminadas en este sentido, a reforzar ese estrato productivo como un importante activo. Este es el caso, de El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991 - 1994, adoptado el 28 de febrero de 1991. Este Programa tiene, entre sus objetivos, el de fortalecer el crecimiento de la industria micro, pequeña y mediana, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados externos, elevar el nivel tecnológico de sus procesos productivos y la calidad de sus productos, y

además establecer mecanismos que faciliten el acceso de este tipo de empresas a las fuentes de financiamiento institucional, a la capacitación, a la organización interpresarial, al abastecimiento del sector público y otras medidas de tipo integral

Se tiene la plena convicción de que los programas integrales de apoyo dirigidos a las micro, pequeñas y medianas empresas, donde los esquemas de financiamiento se complementan con la asistencia técnica, la capacitación, la información, la promoción de la asociación empresarial, etc., están precisamente orientados a proporcionar la satisfacción y la solución a la problemática de estas empresas para poder integrarlas a la economía global y a la exportación de sus productos, a que generen empleos y con ello una mayor y más justa distribución de la riqueza

Dependerá por lo tanto de la voluntad y de la decisión con que estos programas se lleven a cabo para que las micro, pequeñas y medianas empresas representen cada vez más un valioso activo nacional

A través de este Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, se establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas, se identifican los principales problemas que afectan su estructura productiva y se define la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos en forma radical. Asimismo, se trata de crear un ambiente propicio para aprovechar plenamente las ventajas comparativas inherentes a la flexibilidad de sus escalas productivas

El fortalecimiento del mercado interno y la inserción de la industria, especialmente de la más pequeña en los mercados mundiales, requieren la participación decidida de los sectores social y privado, a través de mecanismos novedosos de asociación que los doten de mayor capacidad competitiva

La modernización del subsector tendrá efectos trascendentales, sobre todo en el ámbito regional, al permitir el aprovechamiento de los recursos y mano de obra locales y la formación de empresarios. Así, se tendrá mayor eficiencia y calidad en la producción, y una participación más significativa en el comercio internacional

CAPITULO II
EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO

ORIGEN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

PLAN JALISCO

Se han creado muchas y muy variadas fórmulas para modernizar a las micro, pequeñas y medianas industrias, que representan más del 90% de las unidades productivas del país y que generan la mayor parte del empleo nacional. Pero como respuesta concreta y a medida de la región, la que se está aplicando en Jalisco sienta un precedente

Respaldo con unidad, voluntad y organización, el Plan Jalisco, que busca dar un apoyo integral a las industrias de pequeña escala en esa entidad, está demostrando que no se trata ni de una utopía ni de una lista de buenos propósitos

El esquema, lanzado en julio de 1991, no fue impuesto desde arriba ni resulto de un "dedazo". Y aun cuando involucra a entidades gubernamentales, tanto a nivel estatal como federal, la iniciativa partió de los propios empresarios, liderados por el Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco

Tras estudiarse la problemática de la industria local, se diseñó un esquema que viene trabajando en siete áreas: financiamiento, calidad total, ecología, tecnología, desregulación, simplificación fiscal y empresas integradoras

Aunque todas las áreas están interrelacionadas, unas implican la participación de los industriales y otras son de mayor injerencia gubernamental. De ahí que no todas vayan caminando al mismo paso. Para quienes coordinan el Plan Jalisco, se han dado cuenta de que si funciona por los resultados que han obtenido en este tiempo que se ha aplicado, y tan funciona que los gobiernos de Baja California, Zacatecas, Veracruz y Yucatán se han interesado en conocerlo de cerca

Una queja que constantemente se oye entre los empresarios, sobre todo entre los pequeños, es que no hay créditos, o que si los hay, es muy difícil acceder a ellos tanto por lo elevado de los intereses como por las innumerables garantías y condiciones que las instituciones financieras piden

A decir verdad, el Plan Jalisco no ha logrado abaratar las tasas crediticias, ya que esta problemática, por corresponder al mercado de dinero, sale de su radio de acción. Pero

si se ha abanzado en la busqueda de canales de financiamiento mas agiles y en la simplificacion de los esquemas de avales y garantias

Segun se detalla la lucha se ha dado en tres frentes. Por un lado buscando intensificar la relacion con la banca comercial, a fin de que apoyen con mas recursos a los industriales. Por otro, promoviendo la labor de las 15 unidades de credito que hay en el estado y por medio de las cuales se pudieron canalizar suficientes recursos en 1992. Y con el Fondo Jalisco, varias camaras industriales han firmado convenios para servir como avales morales de sus agremiados y asi, poder facilitar el acceso al financiamiento

Atraves de las gestiones del Fondo Jalisco, el gobierno del estado y los industriales locales, 828 empresas han podido obtener creditos. Y en total, por todas las acciones emprendidas, se calcula que al rededor de 5 000 firmas se han visto beneficiadas de alguna u otra forma. Esto es un logro por demas significativo, toda vez que en la entidad hay, segun se estima, 29 000 negocios de micro a medianos

Cuando el problema no es de dinero.

Una de las condiciones para tener acceso a un credito del Fojal es que el solicitante tome un curso de desarrollo empresarial de una semana de duracion, al finalizar el curso, cerca de la mitad de ellos se percatan de que su problema no es crediticio, sino de organizacion o tecnologico, por ejemplo. Y ahí tambien a traves de las comisiones de tecnologia o de calidad total, entra en accion el Plan Jalisco

Sobre la comision de calidad total, se explica que, dadas las condiciones del grueso de la industria local, se detecto que todavia no era el momento propicio para empezar en forma con un programa sobre este tema. De ahí que, mas bien, se opto por comenzar la capacitacion a los jefes de empresa. Bajo esta optica mas realista, se creo un seminario de habilidades empresariales, que no es un curso cualquiera. Ademas de estar diseñado para cada rama industrial, se trata de una practica viva y diaria del empresario en su propio centro de trabajo

El plan esta tambien buscando soluciones a problemas de tipo tecnologico. De acuerdo con una encuesta practicada a 400 negocios, la mayoria de los industriales tiene equipos subutilizados o trabaja con maquinaria obsoleta, asi que es mucho lo que hay que hacer en este sentido

En lo general, se han buscado esquemas de financiamiento que faciliten la renovación de equipos. A la par, se cuenta con un banco de datos que recoge información de toda la maquinaria de alta producción disponible en el mundo, con el objeto de que alguien que tenga una necesidad específica de tecnología sepa dónde encontrarla.

Como respuesta concreta a las necesidades de la industria del plástico se ha diseñado un instituto tecnológico que está próximo a operar. El que ya está funcionando es el Instituto Tecnológico del Vestido, que en sus dos turnos ha capacitado a cerca de 2500 trabajadores del ramo.

La Unión hace la Fuerza.

Seramente amenazadas por el entorno actual, y más por el que se ve venir, las pequeñas y medianas empresas se enfrentan al reto de unirse o desaparecer. Aunque incipientes, hay dos casos reales. Por un lado, la construcción de dos parques industriales especializados (del vestido y del mueble) y, por el otro, la formación de las llamadas empresas integradoras.

Después de haber funcionado con probado éxito en Italia, donde también predominan las micro y pequeñas industrias, el modelo de las empresas integradoras busca trasplantarse a Jalisco no solo con el afán de lograr la supervivencia de los más débiles, sino de volverlos más eficientes y competitivos. Y la fórmula es la misma: crear una fuerza en bloque que permita compartir producciones, compras, promociones de venta y, sobre todo, inversiones en los mercados internacionales.

Por supuesto que para fomentar dichas asociaciones se necesitan ciertas características y un entendimiento general entre unos y otros productores. Estas condiciones, por lo pronto, han prendido en tres ramos: el joyero, el del vestido y el mueblera.

Se detalla que, por lo que toca a la joyería, se ha formado una empresa integradora que conjunta a nueve firmas del estado y dos de Italia, que planean producir en bloque para penetrar en los mercados externos. Algo similar están haciendo algunos muebleros jaliscienses que se han asociado con colegas italianos. El consorcio Vesticomex, mientras tanto, ha agrupado a varios fabricantes de la confección que ya están colocando su producción en la ciudad de Nueva York.

Para ser sinceros, algunas áreas del plan no han progresado como sus promotores lo hubieran deseado. Ha faltado voluntad política, asegura su coordinador.

En materia de ecología, profundiza, mientras no tengamos una aplicación correcta de la ley, va a ser complicado llegar a soluciones completas. No obstante, los industriales han emprendido algunas acciones.

Por ejemplo, se diseñó el Instituto de Protección al Ambiente, cuya operación todavía está en proceso de gestión. Lo que sí es una realidad es que, junto con la Universidad de Guadalajara, se ha creado un diplomado de gestión ambiental, del cual ya hay 18 egresados que están capacitados para orientar a la comunidad industrial sobre cualquier aspecto ecológico. Al mismo tiempo, a través de un módulo que opera en las instalaciones del CCIJ, se mantiene un enlace directo con la Environment Pollution Association de Estados Unidos, organismo cuya amplia base de datos puede ofrecer soluciones a todo tipo de problemas ambientales.

Para evitarle al empresario los engorrosos trámites, el comité de simplificación fiscal ha puesto en marcha lo que se conoce como "ventanilla única". Al respecto, se reconoce que ha faltado difusión para que la gente sepa que existe.

En lo que se refiere a la desregulación, se ha gestionado que desaparezcan aquellas reglamentaciones que obstruyen el desarrollo industrial de entidad. Pero como estas implican decisiones que tocan a los tres niveles de gobierno, hay gestiones que se atorán en algún nivel y se quedan en el terreno de las recomendaciones.

Aun cuando en esas áreas no se ha avanzado como se quisiera, al proyecto global, lo salva la interdependencia que hay en todas las comisiones.

El coordinador del plan advierte que, mientras el programa no cuente con una estructura estable, podría llegar a debilitarse.

"El Plan Jalisco puede crecer y evolucionar, pero si se quiere decir que llegó para quedarse, debe tener muchas modificaciones y, principalmente, todas las entidades involucradas en él (lo mismo empresariales que gubernamentales) deben tomarlo como propio y permanente".

QUÉ ES UNA EMPRESA INTEGRADORA

Es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana

Podrán integrarse empresas que desarrollen una misma actividad económica, ya sea de industria, comercio o servicios, empresas de diferentes actividades económicas que tengan un proyecto de negocios en común, aquellas empresas que deseen integrarse para proveer a otra de mayor escala, o bien, para participar en forma conjunta en las licitaciones del sector público

Es importante destacar que las empresas asociadas pueden continuar siendo pequeñas, pero eficientes y altamente competitivas, es decir, que no es la aspiración de este modelo que las empresas necesariamente tengan que trascender al siguiente estrato, es decir, que las micro se conviertan en pequeñas y las pequeñas en medianas, lo que se busca es eficientar la escala de producción

MARCO LEGAL QUE RIGE A LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

La empresa integradora debe tener personalidad jurídica propia, que su objeto social preponderante consista en la prestación de servicios especializados de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa integrada, y que su capital social no sea inferior a \$ 50 mil pesos

Jurídicamente las integradoras deben constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por parte de estas, de acciones o partes sociales y en donde dicha participación accionaria de cada empresa asociada no podrá exceder a 30% del capital social de la empresa integradora, por lo que el mínimo para establecerlas será de cuatro asociadas. Las empresas integradoras deberán además, ser usuarias de los servicios que preste la integradora con independencia de que estos servicios se brinden a terceras personas

Podrán participar en el capital de las empresas integradoras las instituciones de banca de desarrollo, el fondo nacional de empresas de solidaridad y, en general, cualquier otro

socio, siempre y cuando la participación de las empresas integradas represente por lo menos 75% del capital social de la integradora

La empresa integradora no podrá participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas

DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACION DE EMPRESAS INTEGRADORAS

El presente Decreto tiene por objeto promover la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana, cuyo propósito sea realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas de estos estratos en todos los ámbitos de la vida económica nacional

El Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en coordinación con los gobiernos de los estados y la banca de desarrollo, y en concertación con los organismos empresariales, fomentará la creación, organización, operación y desarrollo de las empresas integradoras

Las empresas que deseen hacerse acreedoras a los beneficios que otorga este Decreto, deberán solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, el cual estará a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Para obtener su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, las empresas deberán cumplir con los siguientes requisitos

I.- Tener personalidad jurídica propia, que su objeto social preponderante consista en la prestación de servicios especializados de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa integrada, y que su capital social no sea inferior a \$ 50 mil pesos.

II.- Constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por parte de éstas, de acciones o partes sociales. La participación de cada una de las empresas integradas no podrá exceder de 30% del capital social de la empresa integradora. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que preste la integradora con independencia de que estos servicios se brinden a terceras personas.

Podrán participar en el capital de las empresas integradoras las Instituciones de Banca de Desarrollo, el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad y, en general, cualquier otro socio, siempre y cuando la participación de las empresas integradas represente por lo menos un 75% del capital social de la integradora.

III.- No participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.

IV.- Tener una cobertura nacional, o bien circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.

V.- Percibir ingresos exclusivamente por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios a sus integradas. Podrán obtener ingresos por otros conceptos, siempre que estos representen como máximo un 10% de sus ingresos totales.

VI.- Presentar proyecto de viabilidad económico-financiero en que se señale el programa específico que desarrollara la empresa integradora, así como sus etapas.

VII.- Proporcionar a sus socios, algunos de los siguientes servicios especializados,

a) Tecnológicos cuyo objetivo será facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de personal calificado, entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.

b) Promoción y comercialización de los productos y servicios de las empresas integradas, con el propósito de incrementar y diversificar su participación en los mercados internos y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones

c) Diseño, que contribuye a la diferenciación de los productos de las empresas integradas, para mejorar su competitividad, igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman a los productos características peculiares y propias.

d) Subcontratación de productos y procesos industriales, con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la

especialización, así como la homologación de la producción y, en consecuencia, una mayor competitividad.

e) Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total y de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad.

f) Actividades en común, que eviten al intermediario y permitan a las empresas integradas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega.

g) Fomentar el aprovechamiento de residuos industriales, con el propósito de utilizar los materiales susceptibles de reciclaje y contribuir a la preservación del medio ambiente, y

h) Otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, como son los de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial, capacitación de la mano de obra, mandos medios y gerencial

Las empresas integradoras podrán acogerse al Régimen Simplificado de las personas morales que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta, por un periodo de diez años, y a la resolución que otorga facilidades administrativas a los contribuyentes que en la misma se señalan, a partir del inicio de sus operaciones

De acogerse a las facilidades fiscales antes citadas, podrán realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas cumpliendo con los requisitos que, mediante reglas de carácter general, emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

La banca de desarrollo promoverá el esquema de integración, para lo cual deberá establecer programas específicos de apoyo para las empresas integradoras, así como para sus asociadas, mediante créditos, garantías o capital de riesgo. Asimismo, apoyará a los socios otorgandoles créditos a través de los intermediarios financieros para que puedan realizar sus aportaciones al capital social de la empresa integradora

Con el objeto de facilitar la creación y desarrollo de las empresas integradoras, se adoptarán medidas que eliminen obstáculos administrativos para lo cual

I.- Las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberán adoptar mecanismos de apoyo a la esfera de sus competencias, y

II.- El Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, promoverá convenios y acuerdos con los gobiernos de las entidades federativas en los que se establezcan apoyos y facilidades administrativas que fomenten y agilicen su establecimiento y desarrollo

Las empresas integradoras que suscriban los programas de empresas altamente exportadoras, de empresas maquiladoras de exportación, de importación temporal para producir artículos de exportación, o de empresas de comercio exterior, recibirán las facilidades derivadas de dichos programas, siempre y cuando cumplan con los requisitos que los mismos señalan

Las empresas integradoras podrán realizar los trámites y gestiones de sus socios a través de la Ventanilla Única de Gestión y los Centros NAFIN para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

- Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas
- Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo
- Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación

Cuando se inició la investigación del concepto "integradora", se encontró que es un modelo aplicado con éxito en las economías industrializadas en el que el conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas se integran para fortalecer el aparato productivo, incrementando su capacidad de producción y, por tanto, de negociación en los mercados internos y externos

Indudablemente surge la pregunta ¿funcionará dicho modelo, en la economía mexicana, que tiene características y condiciones tan distintas a las de las economías industrializadas? La respuesta es difícil, es decir, el éxito o el fracaso de la integración depende no solo del conocimiento y de la metodología de su aplicación, sino de manera esencial del objetivo que persigan las empresas asociadas, se requiere ver con realismo que en el ámbito empresarial mexicano destacan las micro y pequeñas empresas, en su mayor parte familiares, que cuantitativamente representan 97% de nuestro aparato productivo, bajo este panorama es ingenuo creer que de acuerdo con las tendencias económicas actuales, que llevan sin duda a una mayor globalización de los mercados, nuestras empresas logren sobrevivir, pues en forma real muchas de ellas ya han desaparecido. Hay ocasiones en que las empresas no cuentan con la suficiente capacidad de sobresalir dentro de su ramo o se han especializado en la fabricación de algún insumo o en la prestación de un servicio y no han contemplado la posibilidad de ser empresas complementarias de otras. Así pues, el concepto de empresa integradora representa para nuestra economía una nueva alternativa en su estructura y en su visión de negocios, lo que facilitara el desarrollo de estas empresas que en forma individual sería difícil de realizar, en un marco económico que enfrenta altos niveles de competitividad por la apertura comercial, para el cual nuestro aparato productivo aun no está preparado.

El reto que implica lograr el éxito en la integración de empresas requiere de un gran esfuerzo, sin embargo, ya existen empresas integradoras en México, cuyos resultados positivos los han llevado a modernizar todo su aparato productivo, y a consolidar una presencia en los mercados nacionales e internacionales, logrando el máximo aprovechamiento de la materia prima, reducción de costos, generación de empleos, eficiencia en la técnica de exportación de sus productos y desde luego, el crecimiento de sus asociados ya sean micro, pequeños o medianos empresarios.

Como se mencionó anteriormente, el modelo de empresas integradoras fue adoptado de economías industrializadas, en las cuales las pequeñas y medianas empresas han sido identificadas como un modelo de desarrollo económico industrial de rango internacional, por su peculiar forma de manejo y por su marcada presencia en los mercados internacionales. Estas empresas se han desarrollado con el apoyo decidido de sus respectivos gobiernos que han traducido este esfuerzo en la activación de leyes para el fomento industrial y de exportaciones de las pequeñas y medianas empresas, esfuerzo que ha tenido sus frutos a través de las diferentes formas de asociacionismo, formas caracterizadas por una alta concentración de pequeñas y medianas empresas y por una elevada especialización productiva del conjunto de estas, que se basan en una mezcla de competitividad y cooperación que permite, al mismo tiempo, flexibilidad productiva, aplicación de nuevas soluciones tecnológicas y respuestas rápidas a las modificaciones y tendencias del mercado. La creación de integradoras se debe básicamente a la voluntad y a la idea de hacer las cosas conjuntamente para vencer las dificultades y carencias del entorno de la pequeña empresa, así como su incapacidad de enfrentar la competitividad de las empresas más grandes.

VENTAJAS DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

Las principales ventajas que se obtienen al formar una empresa integradora son entre otras

- Las empresas se asocian para competir con eficacia en los mercados
- Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones de su empresa
- Los empresarios se dedican a producir, mientras las integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados
- Se crean economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender
- Se evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir en forma común los activos fijos, incluso de innovar el parque industrial
- Obtención de materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega
- Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos terminados, tecnología y financieros
- Especialización en determinados procesos y productos
- Disponibilidad de fuerza de trabajo calificada para el proceso productivo
- Oferta de servicios especializados a bajo costo, en virtud de que el asociacionismo les permite la reducción de costos
- Capacidad para adquirir tecnología de alta productividad
- Esta figura asociativa tiene la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica
- Las empresas asociadas, podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece ese esquema de organización.

- Las empresas integradoras tienen capacidad legal para comprar y vender por cuenta y orden de sus socios, lo cual les permite obtener mejores condiciones en el mercado, al realizar operaciones consolidadas

- Se logra un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de la empresa integradora y una diversificación de los mercados, al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos

PROCEDIMIENTO PARA LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA INTEGRADORA

Para constituir una empresa integradora, hay que elaborar un proyecto de plan de negocios, pudiendo ser socios potenciales las :

- Personas físicas y morales de tamaño micro, pequeño y mediano
- Empresas de una misma actividad económica, ya sea esta industrial, comercio o servicio
- Empresas de diferentes actividades económicas, que tengan un proyecto de negocio en común
- Empresas que desean integrarse para promover a otra de mayor escala

Deben existir condiciones de ámbito empresarial en donde las:

- Empresas con la maduración suficiente para entender las ventajas de la integración.
- Compromiso explícito por parte de los socios, para cumplir con los objetivos del proyecto que se proponen realizar en conjunto
- Que exista cohesión en el grupo
- Presencia de un liderazgo.

Cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener personalidad jurídica propia, en cualquier de las modalidades que fije la legislación correspondiente
- Contar con un capital social mínimo de \$ 50,000.00 pesos
- La participación de cada socio no debe exceder del 30% del capital social
- Presentar el proyecto de viabilidad económico-financiero, que sustente la integración
- Anteproyecto de escritura constitutiva
- Organigrama funcional

Los puntos que debe contener el proyecto de viabilidad económico-financiera, sin que esto sea limitativo, según el proyecto de integración son:

- 1 - Datos generales de la empresa integradora
- 2 - Problemática actual de los socios
- 3 - Objetivo principal de la integración
- 4 - Estudio de preinversión (en su caso)
- 5.- Inversión estimada
- 6 - Financiamiento
- 7 - Producción/Comercialización/Servicios
- 8.- Mercado
- 9.- Posibilidades de exportación
- 10.- Administración Estructura organizacional.
- 11- Recursos Humanos
- 12 - Generación de empleos

13 - Etapas de realización del proyecto

14 - Responsable del proyecto

Previo a la constitución de la empresa integradora, acudir a la Delegación Federal de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a fin de que se evalúe el proyecto de viabilidad económico-financiero y el anteproyecto de acta constitutiva, que deberá apegarse a los decretos que promueven la organización de empresas integradoras y mencionar las empresas a integrar, así como su porcentaje de participación en el capital social de la integradora

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial hará la evaluación y determinará la viabilidad del proyecto de acuerdo con su normatividad, en caso de cumplir con los requisitos de ésta, dará entrada al proyecto, del cual emitirá en un plazo no mayor de diez días hábiles, su autorización para la protocolización del acta constitutiva ante notario público

DOCUMENTACION NECESARIA PARA INSCRIBIRSE EN EL REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS INTEGRADORAS

- Solicitud de inscripción por parte de los socios en el Registro Nacional de Empresas Integradoras de la SECOFI

- Escritura Constitutiva protocolizada ante notario público

- Proyecto de viabilidad económico-financiero

Es importante resaltar que la empresa integradora constituida hasta antes del 30 de mayo de 1995, para refrendar su registro deberá presentar

- Escritura constitutiva que contenga las modificaciones previstas en el artículo 4o del decreto del 30 de mayo de 1995, publicado en el D O F

- Proyecto de viabilidad económico-financiero

- Cédula y oficio mediante el cual la SECOFI autorizó la operación de la empresa integradora

Es, sin duda, este concepto una gran alternativa para la micro, pequeña y mediana empresa, el éxito de este concepto depende, en gran parte, de su difusión entre los empresarios, los que deberán adoptar una actitud de cambio en la visión de sus negocios y contemplar el asociacionismo como un medio para enfrentar los desafíos y las condiciones actuales de nuestra economía

POSIBILIDADES Y PROBLEMATICA DE LAS INTEGRADORAS

Es conocido, incluso ha sido vertido en los foros empresariales y camarales, que una de las preocupaciones del actual gobierno -e incluso de otros- que en su momento sirvió como bandera del prodesarrollo que las micro, pequeñas y medianas empresas requieren del acceso al desarrollo industrial y comercial, equilibrado y acorde a las estructuras económicas del país. Sin embargo, aun cuando este sector de la economía representa la forma de trabajo por excelencia de nosotros los mexicanos, es precisamente el sector de la economía productiva que mas reciente los efectos de la crisis económica y de los programas que no acaban por pasar del discurso político a una solución real.

A tres años de que en México el esquema de las empresas integradoras existe como una forma de organización empresarial, ¿cual es la realidad y cuales son las expectativas de este nuevo modelo de empresa con el impacto que requiere la economía de nuestro país?

Tal parece que el modelo ha encontrado tierra fértil en algunos empresarios que ven en el "esquema" una forma de como seguir dentro del campo productivo. El Consejo Nacional de Empresas Integradoras (CONEI), es el organismo gubernamental, que pugna por la organización de las integradoras y por eficientar el desarrollo del esquema propuesto por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. De esta forma en esta entrevista el Sr. Mario Guadarrama, presidente del Conei, habla sobre las experiencias de las integradoras y la problemática en la que se encuentran y hacia dónde se dirigen.

¿Cómo podemos explicar el modelo de las integradoras y cómo actúa el Conei?

En primera instancia hay que hacer referencia a que el consejo, como órgano de representación es joven en la búsqueda de afiliación y representación de las empresas integradoras. Empezaremos por decir que una empresa integradora es un modelo de agrupación empresarial, es un "asociacionismo", aunque mucha gente no esta de acuerdo con el término, sin embargo, de lo que se trata es que los empresarios acostumbrados a trabajar en forma individual lo dejemos de hacer en consideración a las condiciones económicas en que el país se encuentra. Entonces, partimos de que la empresa integradora es una forma de organización empresarial que, de manera reciente, cuenta con un marco legal establecido a través de un decreto expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en el que se le dan las atribuciones para que este marco legal sea adoptado por los empresarios y que se organicen para alcanzar los objetivos que en lo individual no podrían lograr, de tal manera que nuestro consejo es un organismo que representa a esas empresas y se orienta a resolver y atender esas necesidades de desarrollo y crecimiento que se crean a través de una facilidad en un marco legal y jurídico para que puedan tener futuro y un crecimiento.

QUE ES EL CONSEJO NACIONAL DE EMPRESAS INTEGRADORAS

El Consejo Nacional de Empresas Integradoras (Conei) se puede describir como un organo de representacion empresarial y de consulta para los propios empresarios, y tambien para las instancias gubernamentales, tanto de caracter federal, como estatal y municipal. De esta forma el consejo persigue brindar todos los apoyos que las empresas integradoras requieren para seguir adelante, como son las asesorias especializadas, el acceso a tecnologias nuevas y de punta que vengan a contribuir al mejoramiento de la planta productiva y que tengan como proposito ser mas competitivos, ser proveedores, hacer ventas masivas o a escala o compras a escala porque un empresario de pequena escala no puede tener acceso a grandes volúmenes, pues es muy difícil que pueda comprar a bajos costos en virtud de su naturaleza, de tal modo que ya agrupado con otros empresarios de su mismo sector o de una cadena productiva puedan tener oportunidad de conseguir mercancias a mejor precio y en mejores condiciones de compra al manejar un mayor volumen, esto viene a contribuir a que su produccion se convierta en mas competitiva.

SERVICIOS

Concretamente los servicios son de promocion, de asistencia tecnica y de una colaboracion asesora para los empresarios en el marco administrativo, legal, fiscal, contable y tecnologico, basicamente porque nuestra economia requiere que los micro y pequeños empresarios volteen a ver el mercado externo y desde luego tratar de suspender las importaciones que han venido a ser competidoras y que han venido a ocupar lugares en los mercados en los que los empresarios han participado permanentemente, ya que se trata de empresas que han sido heredadas de abuelos a padres y a hijos. De tal forma, el empresario no ha acudido a una cultura empresarial, ya que no lo ven como un negocio que requiere permanentemente de actualizacion, de buscar la forma de como estan operando en otros paises, por el contrario lo ven solamente como un patrimonio, como una forma de obtener ingresos y mantener el estatus que ha venido heredando la familia.

¿ El modelo de las integradoras tiene antecedente en las experiencias de organizacion empresarial de Italia, por qué ?

Las autoridades, en su oportunidad, investigaron las empresas integradoras que en Italia se llaman consorcios y que se forman por talleres practicamente familiares y que conforman cadenas productivas en diferentes sectores y presentan algunas similitudes a nuestro pais. El textil es uno de los sectores de la economia italiana en que los micro y pequeños productores, respectivamente, fabrican lo que lanzan al mercado tanto interior como exterior, y para ello se asocian y agrupan alrededor de una integradora y esta es la que resuelve cada una de los problemas en comun que tienen los empresarios, como son los sistemas de fabricacion de un articulo, el modelo, la compra de la materia prima en volumen, la tecnologia con que lo van a hacer, el diseño "y estan muy actualizados", pues buscan tener acceso a esos mercados de novedad. De tal forma que la integracion se hace con una gran cantidad de talleres familiares y después la empresa les brinda todo lo que necesitan, tanto en

la parte de producción, compra de materias primas, diseño y en la comercialización de sus productos. Un caso muy claro es la compañía Benetton, empresa integradora que a grandes rasgos opera proporcionando los modelos de prendas que requieren los pequeños talleres, después se les da un terminado final a través de talleres ex profeso que tienen, pero entregan a cada uno de los talleres familiares su producción, la recolectan y al final le dan el acabado con empaques y embalajes y se distribuye a través de franquicias en todo el mundo, es decir, la cadena productiva de diseño y confección de ropa la tienen perfectamente bien determinada y se posiciona ante el mercado.

RESULTADOS EN MEXICO

Las empresas han tenido éxito en México, podemos decir que la agrupación empresarial a pesar de que no se conoce y que tenemos una resistencia natural a trabajar en equipo por factores psicológicos y de atavismos sociales, ya que estamos acostumbrados a trabajar individualmente, y hasta en los deportes lo reflejamos, esto influye en los latinoamericanos y en los mexicanos en particular, para que este modelo tenga éxito y aceptación. Sin embargo, podemos decir que a pesar de la juventud que el modelo tiene en México han habido casos de éxito que son dignos de reconocimiento y por que no decirlo de imitar, dado que se ha despojado virtualmente de ese egoísmo individual y, sobre todo, ha tenido ejemplos de como se puede trabajar en equipo. Además, hay que reconocer que México está en un sistema de economía globalizada, después de la firma del T.L.C. y considerando que otros países y consorcios lo han hecho para poder conquistar nuevos polos de crecimiento y desarrollo, México no es la excepción. Si nos damos cuenta de cuáles son los mecanismos para salir adelante vamos a encontrar que va a ser muy difícil seguir trabajando de manera individual, tenemos que capacitarnos, buscar la organización y la producción en conjunto porque es lo único que nos puede permitir salir adelante, además, será la forma de apropiarnos de los beneficios que el gobierno está consciente que tiene que dar hacia las organizaciones empresariales para facilitarles el camino, como es la carga impositiva. Las ventajas que tienen las empresas integradoras derivan en adoptar el régimen simplificado de tributación, por un lado, y buscar no pagar impuestos si se reinvierten las utilidades, mismas que vendrían en apoyo del crecimiento de la empresa integradora y tratar de satisfacer las necesidades de los empresarios en el desarrollo de su propia empresa.

¿ Operativamente cómo se maneja una empresa integradora ?

Hemos recomendado que la empresa integradora tenga una estructura administrativa muy delgada, para que no se carguen los costos y propiciar una empresa muy dinámica. Recomendamos por experiencia que la integradora tenga tres o cuatro directivos con un consejo de administración, pero allegarse fundamentalmente a los expertos, es decir, contratar los servicios especializados de quien se requiera para que los beneficios los obtenga el socio integrado, que es de lo que finalmente se trata, que los socios gocen de esos beneficios, ya que para eso constituyen a la empresa integradora. El micro y pequeño no van a poder resolver sus problemas si están aislados porque el mercado interno está deprimido, así que de manera individual no lo vamos a resolver, estamos ante una competencia muy fuerte con otros empresarios de nuestro ramo y aparte, como no fluye lo

economico, tenemos que bajar nuestros precios, disminuir nuestro ritmo y esto nos llevara al cierre inevitable. Todos sabemos que recientemente han cerrado muchos negocios y que hay nichos de negocios que han sido arrebataados por consorcios comerciales que traen practicamente todo: tecnologia y capacidad de financiamiento.

Podemos ver que se instalan consorcios comerciales en donde ahora encontramos de todo y como consecuencia las ferreterias de la esquina estan condenadas a cerrar, como ya han cerrado muchas tintorerias, cocinas economicas y restaurantes de comida tipica, debido a que no han podido competir con esos consorcios de -fast-food- que ahora por el mismo precio que el de una cocina economica ofrecen una comida en un lugar higienico, bien refrigerado y con atencion personal. Asi que estos son el tipo de negocios que debemos tratar de que nuestros micro y pequenos empresarios vean como modelo a imitar o de agrupar, se nos debe ocurrir como hacer una competencia a estos negocios y esto sera posible uniendonos, trabajando en equipo, buscando nuevas alternativas, tecnologias y modelos de participacion en la industria y en el comercio.

¿ Cuáles son los apoyos reales a los que puede acceder una empresa integradora ?

Es cierto que los apoyos si se estan ofreciendo, sin embargo, la practica es muy diferente. En realidad el decreto marca muy claramente que desde el 7 de mayo de 1993, tanto Nacional Financiera como Bancomext, Fira o cualquier fondo del gobierno de segundo piso, debiera apoyar el esquema de empresas integradoras. En lo que respecta al financiamiento, a Secofi y a las instituciones gubernamentales se les pide aligerar los tramites normativos a nuevas empresas o que beneficien la organizacion o agrupacion empresarial, al fisco se le pide que sea benévolo y que de todas las facilidades para el desarrollo de grupos empresariales. No obstante, la realidad ha sido que, seguramente ocupados por la crisis que nos aqueja, no se han podido implementar verdaderos programas de emergencia para que los micro y pequenos empresarios puedan beneficiarse con estos esquemas. Hemos tocado, y esa es una labor que el Conei ha tomado como bandera y con responsabilidad, todas las puertas que sean necesarias, tanto del sector gubernamental como del sector academico o del resto de los organismos empresariales para que todos asumamos la responsabilidad que nos toca y busquemos una solucion conjunta.

Hemos dicho en diversos foros que asi como el gobierno ha implementado programas de auxilio al sector financiero, verdaderamente mermado por la Cartera vencida y por todas las dificultades por las que ha atravesado el sector financiero, tambien se implemente un programa muy parecido para el rescate de la micro y pequena empresa antes de que esto cree una situacion de emergencia en nuestro pais.

PROGRAMAS , PROYECTOS

Si no hay un programa efectivo, real, congruente con lo que se dice, lo mas probable es que el sector más importante de la economia Mexicana tienda a desaparecer, lo que podria causar problemas mayores y más graves en nuestra economia si se considera que

98% de las empresas legalmente registradas son micro, pequeñas y medianas. De tal forma, a pesar de que el decreto lo pronuncia, lo menciona y especifica que hay instituciones financieras que pueden llegar a ser socios de las empresas integradoras hasta en 25% conforme a lo que marcan las reformas del 30 de mayo de 1995, todavía es hora de que no conozcamos un programa real, efectivo, por parte de las instituciones financieras para apoyar a las empresas integradoras.

El Conei esta solicitando y esta trabajando de todas las maneras para promover esta serie de apoyos, ademas estamos contribuyendo con la presentacion de programas a los proyectos, propuestas atractivas e interesantes que el consejo ha detectado a lo largo del pais en visitas de promocion, a raz de lo cual se han detectado los que podrian ser verdaderos proyectos promocionales de nuestra economia.

El año pasado promovimos un seminario de transferencia tecnologica, al que concurren 35 empresas y organismos franceses que vinieron con el mejor espiritu para encontrar contrapartes en Mexico para desarrollar nuevas tecnologias, proyectos como ese pueden representar una detonacion entre el sector productivo y academico, que nos permita tener soluciones practicas instantaneas o rapidas en el sector productivo que se encuentra en los micro y pequeños empresarios.

De las empresas integradoras constituidas, ¿ hay alguna que haya recibido apoyos por parte del gobierno ?

Bueno, en nuestra empresa, y hablo del consejo como de nuestra empresa integradora que es Comercializacion Integral Ocean Life, S.A de C.V. una empresa integradora que surge de la central de pescados y mariscos de la nueva Viga. Efectivamente, nosotros presentamos un proyecto atractivo y novedoso, consideramos que para Mexico, si no es el unico, es de los proyectos mas interesantes para rescatar a los empresarios de nuestro tamaño y llevarlos hacia economias de escala como es el caso de la Comunidad Económica Europea, Canada, Estados Unidos y Oriente.

El aprovechamiento integral de pescados y mariscos se ha concebido a traves de este modelo, asi fue como presentamos un proyecto y recibimos apoyo de dos de los fondos que maneja Conacyt, uno de ellos Forcitec que es para el Fortalecimiento de las capacidades tecnologicas en las empresas mexicanas, el cual se pretende utilizar como prototipo. Ahora se nos ocurre construir una cadena a lo largo del pais de 16 centros de innovacion de transferencia de tecnologia como el que estamos construyendo en la Central de Abastos, junto a la central de pescados y mariscos.

UNA EXPERIENCIA REAL

Con este centro de innovacion tecnologica pretendemos aprovechar el 100% de todos los productos de esas 500 mil toneladas de pescado que distribuimos al año y asi lanzar al mercado exterior productos con mayor valor agregado del que se realiza actualmente. Hasta ahora Mexico ha sido, en terminos generales, exportador de productos

pesqueros en estado fresco y congelado, sin embargo, aunque se puede decir que se trata de una semindustrialización al congelado del producto, el valor agregado que se le incorpora no es importante, si consideramos que nuestros compradores tradicionales descongelan el producto y lo reprocessan incorporándole mayor valor agregado. Por desgracia cuando nosotros exportamos el producto fresco y congelado al poco tiempo regresa al país debidamente empaquetado, con mayor valor agregado y lo tenemos que comprar más caro, en efecto nuestros mismos productos con empaques novedosos y presentaciones diversas y esos hábitos de alimentación nos están lesionando. Por eso en una de las misiones empresariales a las que acudimos, vimos, el ejemplo de lo que es un centro de innovación y transferencia de tecnología en Europa y ahora estamos construyendo un modelo gemelo en México, con la normatividad europea, con la tecnología de punta y con todas las características que nos van a permitir que nuestros productos sean competitivos, lo primero que pretendemos es suspender las importaciones en este tipo de alimentos y productos para, posteriormente, fomentar la exportación.

Para ejemplificar lo importante del proyecto se puede mencionar que de las 500 mil toneladas de productos pesqueros que se expenden, generalmente el ama de casa, los restaurantes o consumidores piden por lo regular el pescado entero o en filete, pero un kilo de filete requiere de tres de pescado entero, por lo tanto, la cabeza, el esqueleto, las escamas y las vísceras se tiran como desperdicio. Asimismo, se paga transporte para que retiren el desecho y sea llevado a un terreno asignado para relleno sanitario. Cuando nos dimos cuenta de que en el centro de innovación tecnológica europeo, eso que nosotros tiramos para ellos es materia prima, vimos la oportunidad que estamos desaprovechando, ya que de los "sobrantes" se obtienen colágenos para las industrias farmacéutica, de cosméticos, materias primas para antibióticos, aceites esenciales y concentrados proteínicos sin olor y sin sabor a pescado que se adicionan a cualquier otro producto, productos como la imitación de cangrejo, cola de langosta, platos precocinados y una cantidad de productos y subproductos que se lanzan al mercado a precios increíbles. En contraparte, en México tenemos que vender nuestro filete de pescado entre 50 y 60 pesos, porque al resto no se le saca valor y no contribuye de ninguna manera con ningún costo, de tal forma que el desperdicio es un precio que tenemos que cobrar.

Este centro, mexicano con los laboratorios del centro de innovación, va a seguir investigando presentaciones y posibilidades para productos. Aun más, los prototipos de maquinaria que se están instalando van a derivarse en 14 empresas incubadas, platillos precocinados, materias primas para cosméticos, farmacéuticos, entre otros, es decir, empresas desarrolladas a través del prototipo de innovación de transferencia tecnológica.

¿ El ejemplo es alentador pero, qué es lo que se gana al formar una empresa integradora?

En primer lugar, todo aquello que no puede hacer en forma individual y aquí entra el grado de imaginación empresarial. Aunque mi anhelo fundamental sea ser proveedor de las grandes cadenas comerciales, no lo puedo hacer, primero, porque no cuento con la producción que se requiere en todas las tiendas, no cuento con un equipo de distribución y,

por otro lado, no tengo la capacidad de allegarme de empaques y presentaciones como me lo exigen, unido con otros lo puedo hacer. Porque unidos tenemos mayor capacidad financiera, asimismo, nos permite negociar con el comprador.

¿ De qué subsiste una empresa integradora, como se constituye ?

La empresa integradora vive, como lo marca el decreto, de aportaciones o de cuotas, esta empresa no persigue fines de lucro a pesar de que es como cualquier otra que determina el Código de Comercio y sus leyes complementarias, es decir, surge de una empresa establecida legalmente como lo son las S.A., S.R.L., S.C., o todas las autorizadas por la ley. Cualquiera de este tipo de empresas puede convertirse en una empresa integradora, adoptando el objeto marcado en el decreto para las integradoras, solo se le pide al notario que haga una ampliación al objeto social y que agregue la palabra integradora y que la empresa adopte los objetivos que marca el decreto, con esto basta para mandarla a la Secofi para que esta expida un número de registro para empezar a operar. Esta empresa integradora promueve y da servicio a sus integrados, les hace compras y ventas en común, si el socio es un productor le permite que se capacite y realice su trabajo de producción, porque su empresa integradora se lo va a vender, le va a ofrecer el servicio y la asistencia técnica de nuevos empaques, va a investigar nuevas tecnologías y se va a preocupar porque el productor no descuide su trabajo, mientras su empresa integradora trabaja por él en otras áreas de la cadena productiva y en otras necesidades que tenga.

Entonces la empresa integradora brinda ese servicio mediante una cuota o una aportación que todos ellos, los integrados marcan cuando se reúne el consejo o cuando lo determinen, primero forman parte de la empresa integradora como socios, así si la empresa integradora marca el monto de la acción de mil o cinco mil pesos es porque la empresa así lo requiere, es decir, no hay una cantidad definida o clara para que los demás puedan convertirse en socios mediante las acciones, eso sí, deben comprar una acción para que sean todos dueños de la empresa, de tal forma que quienes "gobiernan", por decir algo, deciden si deben o no contribuir y tener un beneficio directo, dependiendo del tiempo que le dedican a la integradora, pero por eso, la empresa integradora determina fundamentalmente que se deben comprar servicios altamente especializados y calificados para beneficiar al resto de sus socios con el objeto de no engrosar su administración y evitar convertirse en una carga administrativa para los socios que ya después ya no saben cómo seguir operando, porque crece de tal tamaño que se presta a corrupción o a malos manejos, por el contrario debe ser totalmente dinámico, eficiente, en beneficio de los socios integrados, pero a través de los servicios que contrata.

En conclusión se puede decir que la integradora es una empresa que no persigue fines de lucro y que sólo vive de las cuotas de sus integrados por los servicios que recibe, lo que es más, los gastos de la empresa integradora se prorratan entre los integrados que finalmente se ven expresados en una cuota.

Tenemos casos de empresarios que en una ocasión no podían incursionar en el mercado externo del oro, más de 50 empresarios que están afiliados en su cámara y cumplen

con todo, no podían producir oro florentino -que era la competencia en el momento-, debido a que no tenían la maquinaria para hacerlo. Entonces a uno de ellos se le ocurrió comprar la maquinaria para producir el oro florentino y le fue muy bien, después hizo lo mismo otro y otro más , pero cuando 40 hicieron lo mismo se salieron del mercado, porque las inversiones del equipo que cada quien trajo no lo pudieron absorber en el precio, por ello ya no lograron vender competitivamente, si entre todos hubieran comprado la maquinaria para darle servicio a todos, habrían sido conveniente, porque la inversión sería menor entre los 40 y seguirían siendo competitivos, este es un ejemplo de que a veces, cuando se trata de crecer o superarse sin planeación, también puede crear problemas

¿ Cómo se liquida a las empresas asociadas en caso de requerirse ?

Como cualquier otra empresa legalmente constituida, esto no la hace diferente porque todos son socios, todos tienen una acción que vale en el mercado, y en cuanto se va a cotizar en el mercado, pues eso dependerá del éxito que tenga la empresa

Ejemplos de empresas integradoras.

Hay varios casos, entre ellos esta una empresa fabricante de muebles para oficina que pretende ser la competencia de otros consorcios internacionales para vender equipo por catálogo, escritorios, archiveros, muebles para oficina y papelería. Para lograrlo se reunieron e hicieron una convención nacional de fabricantes de diferentes artículos, piezas y lo mejor que hace cada quien de este tipo de producto. Se pretende publicar un catálogo para que se pueda vender a nivel nacional ese tipo de productos en los mejores precios y en las mejores condiciones y con un inventario hasta de cinco millones de dólares para poder entregar cualquier producto que soliciten en un periodo de 30 horas, esto no se lograría si se tratara de una sola empresa

Asimismo, tenemos empresas litográficas en Jalapa, tenemos de acuicultura, en camarón y en ostión, de cítricos, en la producción de jitomate en el Estado de Morelos en donde los horticultores han adoptado tecnologías de Israel y Francia para incrementar su nivel de producción en 3,600 toneladas, con la utilización de invernaderos, siendo que a cielo abierto tenían una cosecha al año y con la diferencia de que se trata de un producto libre de contaminantes, tenemos empresas integradoras de fabricación de muebles para el hogar, fabricantes de muebles típicos, en la rama textil, en la ciudad de Guadalajara, en calzado y cuero, en metalmecánica, en software

¿ Cómo embonan los procesos de estas empresas, digamos como el caso del software ?

La que está trabajando con mucho éxito es la que produce "compact", sobre el desarrollo de sistemas de contabilidad. Se trata de técnicos que trabajan por su cuenta, aquí cabe recordar que la empresa se puede constituir por personas físicas o morales, en este caso, empresarios que cada uno por su parte se encargaba de lo suyo, uno vendía computadoras, otro producía lo relacionado con cintas para impresión y otros trabajaban en

la elaboracion de programas, todos se unieron para fabricar software y lanzaron al mercado un numero de paquetes y productos que ahora estan exportando por la ventana que representa para empresas extranjeras conocer los sistemas contables mexicanos al momento de querer establecerse en nuestro pais

El sector de microempresarios de alguna forma se está siendo estrangulado, dada la situación económica, por lo que requieren de una salida.

Todos los sectores estamos pidiendo programas realistas, efectivos, que vengan al rescate de las empresas, de pronto escuchamos a algun funcionario malevolo que declara que se va a hacer tal o cual cosa y todos responden y se ponen a trabajar en ese sentido y despues resulta que no hay nada, ¿ quien tiene la confianza en algo que no hay en realidad?, que no es efectivo, nadie invierte -mejor se esperan-, no hay inversion, no hay crecimiento ni desarrollo, los sectores se deprimen y es un cuento de nunca acabar, eso podria ser una actitud malévola de los funcionarios, y es algo que no deja que el sector empresarial trabaje con confianza

La verdad es que las micro y pequeñas empresas están en problemas ...¿ qué hacer ?

Las tortilleras y los empresarios de Tabasco estan muy conscientes de que la solucion es trabajar en equipo y estan constituyendo su empresa integradora, nosotros les estamos ofreciendo todo el apoyo y asesoria a traves del Instituto Mexicano de Empresas Integradoras, que pretende respaldar con herramientas practicas, con instrumentos de trabajo a los empresarios y a quienes tienen interes en las empresas integradoras para proporcionarles la base y el soporte administrativo para que el concepto "integradora" tenga la validez y validacion correspondiente, es decir, que no solamente se quede en una idea, en un buen deseo, sino que tengan todo un proceso de conocimiento, de capacitacion y adiestramiento y puedan tener los suficientes elementos para convertirse en un instrumento de cambio

La autoridad debe comprender que tanto la iniciativa privada, como la sociedad en general ya no esta dispuesta a creer lo que le dice a nivel discurso sino que tiene que darse cuenta de que la autoridad tiene que componer y solucionar los problemas, contribuyendo en la parte que le toca conforme a su responsabilidad. Sobre las integradoras el decreto desde 1993 menciona el papel que debe jugar Nacional Financiera. Ahora en 1996 estamos en espera de que lancen un verdadero programa agresivo con capitales de riesgo como se habla en los decretos, programas que cristalicen las intenciones del gobierno. Hay que decir que hay paises donde verdaderamente se apoya a la economia para que la iniciativa privada, y particularmente los sectores mas desprotegidos como son los micro y pequeños empresarios, puedan salir adelante. Revisemos lo que sucede en estos paises el I.V.A es de menor porcentaje, las tasas de interes en que se sustentan los apoyos financieros son verdaderamente de promocion. En Mexico, para poder obtener un financiamiento de las instituciones economicas y financieras, lo primero que nos piden es tener de tres a cuatro tantos por uno de garantia, es decir, por cada peso hay que tener cuatro, somos micro y

pequeños empresarios, entendamos de una vez esto, solamente unidos podemos reunir y fortalecer nuestros capitales, pero las empresas integradoras no se están uniendo en esos aspectos, se están uniendo en proyectos efectivos para tratar de conquistar mercados exteriores, de acceso a tecnologías, y para poder invertir en tecnologías de innovación, que mejoren la planta productiva, los proyectos, cuando menos, deben de ser a mediano plazo, hay que estar conscientes de que no hay que pensar en invertir para tratar de sacar la inversión en dos o tres horas, cuando hablamos de tecnología. En Estados Unidos y Europa, por ejemplo, los planes de recuperación son mínimo a 10 años y gozan de periodos de gracia atractivos y tienen acceso a capitales de riesgo cuando el proyecto es de impacto social, generan empleos, se apoyan en tecnologías limpias, de modernización productiva, de lanzar nuevos productos, en México tenemos que ser más conscientes de lo que queremos y necesitamos.

¿ El esquema de empresas integradoras conviene a los empresarios mexicanos ?

Es una alternativa realmente de éxito, sobre todo, en los aspectos que hemos mencionado, si hacemos hincapié en que no se pierde la autonomía y el ejercicio de su respectivo patrimonio, sino por el contrario se pone de acuerdo con los demás para incrementarlo y defenderlo, se puede apreciar que la empresa integradora es una alternativa que puede alcanzar nuevos horizontes y objetivos.

Si el empresario se convence de que si se obtienen beneficios para comprar y vender al incurrir en otras esferas de participación generalizada, rápidamente lo demás se incorpora, se transmite la idea, la experiencia y los ejemplos cunden, porque así como no estamos dispuestos a unirnos con los demás por tantos golpes que hemos recibido en la práctica, precisamente por esa razón viene la desmoralización de la gente, hemos visto que la capacidad de adaptación del mexicano es muy loable.

Es cierto que ha habido fracasos de empresas integradoras que han tenido que cerrar, pero es como en todo negocio, se trata de un modelo de organización que empieza a tener experiencia y hay que entender que lo que tenemos que hacer ahora es promocionarlo, difundirlo como una perspectiva de ayuda y beneficio y que todos tenemos que imprimirle inteligencia y astucia para que nuestra empresa salga adelante.

REGISTRO DE EMPRESAS INTEGRADORAS

ESTADO	No. Empresas Integradora
1.- Aguascalientes	2
2.- Baja California	11
3.- Colima	2
4.- Chihuahua	33
5.- Distrito Federal	19
6.- Durango	4
7.- Guanajuato	4
8.- Guerrero	2
9.- Hidalgo	1
10.- Jalisco	9
11.- Estado de Mexico	5
12.- Morelos	2
13.- Nayarit	2
14.- Nuevo Leon	1
15.- Oaxaca	8
16.- Puebla	11
17.- Queretaro	15
18.- Quintana Roo	1
19.- San Luis Potosi	2
20.- Sinaloa	6
21.- Sonora	4
22.- Tamaulipas	3
23.- Tabasco	1
24.- Tlaxcala	4
25.- Veracruz	5
26.- Yucatán	1
27.- Zacatecas	2
TOTAL	160

**CLASIFICACION DE EMPRESAS
INTEGRADORAS**

GIRO	Empresas Registradas
1 - Agropecuario	14
2 - Comercio	11
3 - Alimentos	10
4 - Servicios	25
5 - Artesanias	8
6 - Construccion	11
7 - Metalmeccanica	9
8 - Diversas Actividades	16
9 - Cuero y Calzado	4
10 - Agroindustria	13
11 - Muebles y Madera	6
12 - Confeccion	6
13 - Artes Graficas	6
14 - Textil	4
15 - Electrica	3
16 - Autotrasportes	6
17 - Quimica	3
18 - Fabricacion de Plastico	3
19.- Pesca	2

TOTAL	160

CAPITULO III
FINANCIAMIENTO, APOYO Y DESARROLLO
A LAS EMPRESAS INTEGRADORAS
EN MEXICO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO

Nacional Financiera, con el proposito de consolidar el cambio estructural que llevo a cabo en 1989 a 1990, y de proyectarse como agente de impulso para el progreso de la empresa en México, realiza sus actividades guiada por un plan estrategico, en el cual se fijan las prioridades de acuerdo con las directrices que emanan del Consejo Directivo de la Institucion

A partir de 1991, y en el contexto de este plan estrategico, se han identificado nueve objetivos generales para la institucion, que son los siguientes

- Enfocar la atencion de la institucion hacia las entidades de menor desarrollo relativo
- Concentrar la atencion hacia las empresas mas pequeñas y facilitar su acceso al financiamiento
- Poner énfasis al apoyo de la industria manufacturera y a la agroindustria
- Mantener una operacion eficiente y rentable
- Promover las actividades de asesoria, capacitación y asistencia tecnica
- Crear mecanismos alternos de financiamiento en el mercado de valores
- Desarrollar actividades de ingenieria financiera y banca de inversion, que permitan atraer recursos externos
- Fomentar las alianzas estrategicas de empresas nacionales con extranjeras
- Desarrollar una cultura empresarial y esquemas de financiamiento con el sector agropecuario

Dentro de estos objetivos adquieren importancia especial la ejecución, la expansión de la infraestructura para la modernización de la micro, pequeña y mediana empresa, que implica integrar eficazmente a los intermediarios financieros o bancarios y la instrumentación de los nuevos mecanismos masivos de apoyo, especialmente diseñados para este tipo de empresas

La consolidación de Nacional Financiera, como banca de fomento puede mostrarse a través de los resultados alcanzados en el desarrollo de la Red de Intermediación Financiera, lo cual permitió a su vez, que aumentara considerablemente el número de empresas atendidas por la Institución durante los últimos años.

Para consolidar la operación de segundo piso y extender su capacidad de atención, Nacional Financiera decidió alentar la creación y fortalecimiento de una red de intermediarios especializados a través de los cuales fuera posible canalizar los recursos financieros a los estratos de la micro y pequeña empresa, y al mismo tiempo que estos intermediarios participaran activamente en los procesos de evaluación de los requerimientos crediticios de estas empresas.

De esta manera se logró ampliar la red de intermediarios para ya no depender solo de bancos comerciales y de desarrollo en la canalización de los recursos institucionales, sino incluir a intermediarios no bancarios, como las uniones de crédito, por ejemplo, donde participan los propios empresarios en la toma de decisiones.

Estos intermediarios, además de canalizar recursos de la banca de fomento, se convierten en agentes de cambio y modernización de las empresas a las que atienden, promoviendo en algunos casos la realización de actividades en común, impartiendo capacitación, otorgando asistencia técnica, difundiendo información, etc.

La red de intermediación financiera de Nafin, esta integrada por

a) Arrendadoras financieras

Con el propósito de brindar alternativas diferentes al tradicional crédito refaccionario que ofrecen los bancos comerciales y simplificar la obtención del equipamiento que requieren las empresas para su modernización, Nacional Financiera incorporó a su red de intermediación a las arrendadoras financieras.

El arrendamiento financiero permite disminuir las garantías que se requieren en los créditos refaccionarios, en virtud de que por su propia naturaleza la arrendadora es propietaria del bien arrendado y por lo tanto simplifica el proceso de adjudicación de la misma, en el caso de incumplimiento por parte del acreditado.

Igualmente resulta que con este financiamiento, las empresas pueden eliminar la necesidad de contar con un porcentaje del valor del bien a adquirir, como sucede con la

modalidad del crédito refaccionario. En el caso del arrendamiento, el pago de las rentas es lo que al final de cuentas permite a las empresas adquirir el bien en cuestión.

Su incorporación a la red de intermediación favorece la modernización de las empresas, ya que el fondeo de largo plazo permite a las arrendadoras extender su cobertura de atención hacia las micro y pequeñas empresas que, a su vez, pueden acceder al equipamiento de su empresa con un menor costo de adquisición.

Adicionalmente, con esta modalidad se disminuye la posibilidad de incumplimiento por parte de las empresas, ya que el fondeo de Nacional Financiera permite adaptar esquemas de amortización de capital e intereses que estén acordes con la generación de recursos de los propios proyectos, con los plazos de gracia que requieran los mismos.

b) Empresas de factoraje

Las empresas de factoraje ofrecen otra muy buena alternativa para financiar el capital de trabajo de las empresas de menor tamaño, ya que disminuye el riesgo de los intermediarios financieros proporcionalmente a la calidad del papel, facturas o contrarrecibos que presenten los empresarios para su descuento. Es decir, en lugar de evaluar la capacidad de pago de la micro o pequeña empresa para el otorgamiento del crédito, se establece su financiamiento en función que otorgo el contrarrecibo de pago a sus productos o servicios que normalmente son de mayor tamaño.

Lo anterior permite acortar el ciclo financiero de las empresas, al hacer líquidas las cuentas por cobrar de muchas micro o pequeñas empresas que son proveedoras de empresas de mayor tamaño y que imponen condiciones de compra de productos, en muchas ocasiones a plazos muy largos que amplían los ciclos financieros de las empresas de menor tamaño.

Adicionalmente, el operar esta figura financiera disminuye también los requisitos tanto de documentación como la garantía de este estrato de empresas.

c) Uniones de crédito.

Las uniones de crédito representan un esquema interesante de asociación, ya que el capital para su creación se conforma con la aportación de recursos de los propios empresarios que son socios, los cuales, la mayoría de las veces pertenecen a la misma rama o actividad económica. Una vez establecida la Unión, puede multiplicar su capacidad de apoyo financiero a los socios, al utilizar los recursos y programas crediticios que ponen a su disposición la banca de fomento al operar como un intermediario más de tales instituciones.

Una de las ventajas de esta asociación es que derivado del mejor conocimiento entre los propios socios, así como de sus necesidades de financiamiento, puede disminuir los requisitos de información o garantía que deben presentarse para la evaluación de las solicitudes de crédito.

Por otra parte, las uniones de crédito ofrecen a sus asociados servicios adicionales al financiamiento y que son igualmente importantes, como la adquisición consolidada de insumos o compras en común, y otros servicios que mejoran la competitividad de las empresas asociadas, al hacerles más rentable el emprender ciertas acciones que individualmente no serían costables o serían muy onerosas. Es así que este mecanismo permite obtener materia prima o productos y servicios necesarios en mejores condiciones de precio, tiempo de entrega y calidad, que indudablemente repercuten en una disminución importante del costo de fabricación y en el precio final de venta de sus productos.

Asimismo, la unión de crédito permite consolidar la oferta de productos de las empresas asociadas y acceder a mercados a los que las empresas por sí solas no llegarían, debido a que normalmente no tienen la escala de producción requerida.

Las uniones de crédito, a través de los recursos de la banca de desarrollo, pueden financiar las ventas en común de las empresas asociadas, y que también individualmente no podrían enfrentar por las condiciones que algunos mercados imponen en términos de plazo en el pago de las mercancías.

Como se mencionó con anterioridad, pueden contratar diversos servicios de utilidad al conjunto de empresas asociadas, tales como los de mantenimiento de sus instalaciones productivas, comerciales o de servicio, centros de diseño competitivo para sus productos, el establecimiento de organismos o institutos complementarios para comercialización o control de calidad, capacitación específica del sector o unión, despachos que les lleven la contabilidad, entre muchas otras cosas, que permiten a las empresas asociadas disminuir costos, incrementar calidad y sobre todo, elevar su competitividad.

Para fortalecer a las uniones de crédito, en su funcionamiento y capacidad de respuesta, Nacional Financiera instrumenta, un programa especial que abarca los siguientes puntos: capacitación, sistemas de informática y equipo de oficina, compras en común, adquisición y modernización de instalaciones, y mayor agilidad y capacitación de operación.

Con este programa, las uniones de crédito tienen la posibilidad de utilizar recursos de Nacional Financiera para capacitar su personal en cualquier nivel o área de responsabilidad, así como para fines de actualización del personal de primer nivel.

Por otra parte, Nacional Financiera ofrece a las uniones de credito un mecanismo mediante el cual estas pueden tener acceso a equipo de oficina adecuado y a un programa integral de computo, especialmente diseñado para el manejo y control operativo de las mismas, que facilita las actividades de estos importantes intermediarios financieros no bancarios.

De la misma manera, Nafin ofrece esquemas financieros accesibles a fin de que las unidades de credito avancen en el proceso de asociacionismo empresarial y en la adquisicion y modernizacion de instalaciones.

d) Entidades de fomento

Con el proposito de permitir que las microempresas tengan acceso al financiamiento con los recursos de Nacional Financiera y al mismo tiempo, atenuar el problema de insuficiencias de garantias ante la banca comercial, se promovio a nivel nacional la constitucion de fideicomisos de fomento.

A principios de 1991 se promovio la constitucion de fideicomisos dedicados a la atencion integral de las microempresas con la participacion del sector privado. De esta forma comenzo la creacion de estas entidades de fomento no gubernamentales en las que pueden participar los propios empresarios y resolver sus problemas de financiamiento, asistencia tecnica y capacitacion. Esta figura tambien representa un esquema real de asociacionismo entre las empresas de menor tamaño. Cabe mencionar que las empresas de solidaridad acceden al credito de Nafin a traves de entidades de este tipo.

En relacion con las entidades de fomento, Nacional Financiera ha realizado diversas acciones.

Reglamentacion de su proceso de capitalizacion,

Simplificacion de sus operaciones.

Incorporación de su operación a los sistemas utilizados con otros intermediarios,

Ampliación de su ámbito de acción.

Estas medidas, sumadas al apoyo que las empresas reciben para ello de sus propias camaras, resultaran en un rapido crecimiento de la operacion de dichos intermediarios con la micro y pequeña empresa

e) Sociedades de ahorro y préstamo.

El Ejecutivo Federal promovio en 1991 las reformas legislativas que incorporaron formalmente a la intermediacion financiera del pais a las llamadas cajas de ahorro, reconociendolas como organizaciones auxiliares de credito bajo la figura juridica de Sociedades de Ahorro y Prestamo

Estas sociedades se constituyen para estimular y difundir entre la poblacion la cultura del ahorro y proporcionan una alternativa mas de financiamiento Coadyuvan a formar un sistema financiero agil y moderno, amplio y diversificado, que apoya e incentiva la productividad y la competitividad en la economia

Las llamadas cajas de ahorro estan relacionadas con las circunstancias de los empresarios mas pequeños, estableciendo vinculos muy estrechos con ellos y logrando un gran arraigo en las localidades en donde se establecen

Por lo anterior, a traves de estas sociedades es posible otorgar creditos de forma sustancialmente simplificada para atender necesidades financieras pequeñas, en monto y corto plazo, sin tramites burocraticos y con una recuperacion muy eficiente, dado el compromiso moral que existe entre los empresarios socios y la Sociedad de Ahorro y Préstamo, lo que permite reducir los costos en el otorgamiento de los recursos. Las reformas mencionadas establecen que estas sociedades pueden ser intermediarias de la banca de fomento, por lo que Nacional Financiera promueve la incorporacion formal de estas sociedades que surgieron como cajas de ahorro a su red de intermediarios financieros

f) Bancos.

No obstante que la proporcion de recursos canalizados a través de los bancos, en relación con el financiamiento total ha disminuido, los bancos comerciales siguen siendo el principal intermediario de Nacional Financiera en cuanto a los recursos a la micro, pequeña y mediana empresa

En este sentido, aquellos bancos de primer piso que determinen que la atención a la micro y pequeña empresa representa una parte importante de su estrategia corporativa, deberán centrar sus esfuerzos en los siguientes aspectos

Simplificación de políticas y procedimientos.

Reducción de costos.

Establecimiento de sistemas adecuados.

Formación de personal especializado.

Para ello, Nafin cuenta también con esquemas a muy largo plazo para financiar en tales bancos los gastos e inversiones correspondientes para facilitar la tarea. Tiene también alternativas de apoyo adicionales para ellos, con los que busca establecer una auténtica alianza estratégica, que dé estabilidad, masividad y suficiencia a la atención de la micro y pequeña empresa.

PRINCIPALES MECANISMOS PARA EL PROGRESO DE LA EMPRESA EN MEXICO

Nacional Financiera, con el proposito de constituirse en un agente de cambio, en un eficiente mecanismo de impulso para el progreso de la empresa de Mexico, realiza una permanente búsqueda de nuevos instrumentos financieros, de esquemas novedosos, de programas innovadores, cuya aplicacion permite masificar la amplia gama de apoyos integrales destinados al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Tarjeta empresarial

Nacional Financiera diseño este instrumento para permitir que la empresa de menor tamaño obtenga los recursos necesarios para su cotidiana operacion en las mismas condiciones que lo hacen las empresas de mayor tamaño.

La tarjeta empresarial es una linea de credito revolvente que obtiene el empresario a traves de los bancos, las uniones de credito o las empresas de factoraje mediante un tramite simplificado, donde la empresa y el intermediario acuerdan en funcion de las características de cada empresa, la forma en que amortizará las disposiciones efectuadas a traves de este instrumento, permitiendo la revolvenca de los recursos. El plazo para la amortizacion de estas lineas puede establecerse hasta por un periodo de tres años.

Opera mediante la apertura de una cuenta de cheques en donde el intermediario depositará con cargo a la linea de credito abierta, las cantidades de recursos que el empresario requiera para su operacion diaria.

De esta forma, el empresario dispone de recursos en efectivo para la compra de sus insumos, entre otros destinos, lo que le permite negociar mejores condiciones con sus proveedores en terminos de precio, calidad, tiempo de entrega, etc. Posibilita tambien el que la empresa cuente con el efectivo suficiente para hacer los pagos por concepto de nomina, luz, telefono, renta, etc., sin necesidad de obtener creditos especificos.

Tiene la ventaja adicional de que se pueden descontar facturas o contrarrecibos de ventas efectuadas, haciendo liquidas sus cuentas por cobrar descontadas al 100% de su valor sin ningún castigo por el adelanto de estos recursos.

Posibilita también, la aceptación de pedidos extraordinarios o de mayor volumen de los usualmente recibidos por la empresa ya que a la presentación de pedidos en firme, se pueden hacer disposiciones en efectivo para adquirir los insumos necesarios o el reembolso de las facturas de materias primas ya que fueron adquiridas por los empresarios

Otra ventaja que este instrumento permite es la adquisición de activos fijos que requieren las empresas, ya sea para incrementar su capacidad instalada o para su modernización, en este rubro, la amortización de los recursos es de un plazo de hasta cinco años sin necesidad de efectuar trámites adicionales

Credicomprador. Esquema de gran proveedor, micro y pequeño cliente

Este esquema permite que las micro y pequeñas empresas puedan adquirir insumos, maquinaria y equipo fabricado o comercializado por las grandes empresas, o los grandes proveedores. Es importante señalar que muchas de las empresas micro y pequeñas que son clientes de un gran proveedor, no tienen en muchas ocasiones, ni las garantías, ni la documentación que los intermediarios financieros requieren para poderles otorgar en lo individual un financiamiento que les posibilite la adquisición de los equipos o de los insumos para su modernización

No obstante lo anterior, el gran proveedor si cuenta tanto con las garantías como con la documentación suficiente para sustentar adecuadamente el otorgamiento de los financiamientos a sus clientes. Es por ello, que se realiza un solo análisis de crédito del gran proveedor, otorgándole una línea de crédito a través de la cual va a descontar cada una de las operaciones que éste haga con su micro y pequeño cliente, con el compromiso de trasladarle los mismos términos de plazo y tasa que otorga Nacional Financiera a través del intermediario financiero

Asimismo, se simplifica el otorgamiento del crédito ya que el intermediario solo analiza a un solo acreditado, sin incurrir en el análisis particular de cada una de las micro y pequeñas empresas que son clientes de aquel gran proveedor. Se simplifica también el seguimiento del destino de los recursos, ya que la micro y pequeña empresa no recibe dinero en efectivo sino los equipos o insumos que requieren para su operación normal o para su modernización

Además se facilita el acceso al financiamiento institucional a los estratos de empresas de menor tamaño, creando un historial crediticio a través del gran proveedor que

posteriormente lo puede convertir en un posible acreditado directo del intermediario financiero

El beneficio para el gran proveedor es que aumenta y masifica sus ventas, ya que no necesita esperar a que el micro o pequeño cliente obtenga un financiamiento refaccionario a través de un banco o una arrendadora financiera

Por otra parte se reducen las necesidades de financiamiento de la gran empresa, ya que prácticamente todas sus operaciones las realiza de contado, pudiendo obtener recursos suficientes para su propio capital de trabajo

Crediproducer. Esquema del gran comprador micro y pequeño proveedor

El esquema de crediproducer consiste en abrir una línea de crédito a las grandes empresas, o al gran comprador, para que disponga de recursos y pague en forma oportuna las mercancías que recibe de la micro y pequeña empresa. Este mecanismo permite que las empresas de menor tamaño obtengan efectivo como si hubieran vendido de contado sus mercancías y puedan así tener recursos suficientes para continuar su operación. Con este esquema se facilita el financiamiento para las micro y pequeñas empresas, ya que el intermediario financiero a quien analiza es al gran comprador, que es directamente la fuente de pago, y responsable de cubrir en última instancia el importe de los financiamientos otorgados. Este esquema ha permitido, dotar de recursos oportunos a las empresas de menor tamaño, al acortar el ciclo financiero de muchos productores, especialmente del campo, ya que éstos entregaban el producto de sus cosechas y no contaban con el pago de las mismas hasta que el comprador obtubiera a su vez el pago de sus productos elaborados.

Mediante este esquema, los productores no requieren esperar, ya que a través de la línea de crédito abierta al gran comprador se descuentan los documentos que amparan la entrega de las cosechas y se repagan al plazo pactado con el gran comprador

Esquemas de garantías

Sin duda uno de los aspectos que ha obstaculizado el acceso al financiamiento de segundo piso de la banca de fomento, ha sido la insuficiencia de garantías que exigen los intermediarios financieros, que por lo general se integran con bienes inmuebles. Es frecuente que la aprobación de los créditos se base más en la garantía ofrecida que en la propia viabilidad de los proyectos. Además, los intermediarios financieros, fundamentalmente los

bancarios, asignan de modo injustificado un riesgo superior a los créditos otorgados a la micro y pequeña empresa

Nacional Financiera ha establecido diversos esquemas de garantía para la micro y pequeña empresa que faciliten el financiamiento de proyectos viables en función del proyecto y no del sujeto. Dos de estos esquemas están específicamente diseñados para la micro y pequeña empresa y son los siguientes:

Sistema Semiautomático de Garantía

Este sistema está orientado a los intermediarios financieros bancarios y puede garantizar hasta 50% del crédito que tales intermediarios otorguen a la micro y pequeña empresa.

Entre sus objetivos destaca el fomentar que la banca comercial asuma una mayor atención a las necesidades de financiamiento de la micro y pequeña empresa y se establece un esquema a la medida de cada banco, a través de convenios específicos entre los intermediarios y Nacional Financiera, bajo las siguientes características:

- Negociar y establecer un análisis simplificado y en lo posible paramétrico para la adecuada medición del riesgo y la viabilidad de los proyectos que presentan las micro, pequeñas y medianas empresas.

- Disminuir los requerimientos de garantías tradicionales para facilitar el acceso al financiamiento.

- Simplificar los esquemas de supervisión y seguimiento del crédito.

Todo lo anterior va encaminado a reducir costos y a elevar la rentabilidad de los bancos bajo un principio de atención masiva a la micro y pequeña empresa.

Sistema de Garantía con Fianza

El Sistema de Garantía con Fianza atiende a aquellas micro y pequeñas empresas que no cuentan con garantías tradicionales.

Evidentemente cualquier esquema de garantías debe involucrar tanto al intermediario como al beneficiario de la garantía, y tiene el propósito de eliminar o atenuar los factores que impiden la viabilidad crediticia, así como fortalecer la cultura y disposición del pago del acreditado.

Con este objetivo se incorporo a las compañías afianzadoras, que permiten involucrar a las empresas micro y pequeñas, comprometiéndose con su proyecto al otorgar otros bienes no inmobiliarios tales como vehículos, concesiones, tiempos compartidos, acciones de clubes, menaje de casa, maquinaria y equipo u otros enseres e incluso obligados solidarios que posibilitan la emisión de una fianza de créditos a favor de Nacional Financiera para que esta otorgue su garantía al intermediario

Por otra parte y con el propósito de involucrar al intermediario financiero en el correcto análisis de las solicitudes de crédito, se estableció un deducible que permite premiar el buen desempeño de los intermediarios en la atención de ese estrato de empresas e involucrarlas en la distribución del riesgo que les asignan

Este esquema permite la operación masiva y automática, ya que mientras el intermediario financiero evalúa el proyecto, la afianzadora analiza el tipo de garantías que puede ofrecer la micro y pequeña empresa para que conjuntando ambas evaluaciones se pueda proceder al descuento en forma automática y descentralizada

Favorece a los intermediarios financieros no bancarios que carecen de un departamento jurídico agl para la formalización de créditos, bajo condiciones de garantía diferentes a las tradicionales

Asociación solidaria

Otro esquema que Nacional Financiera impulsa con la participación compartida de la sociedad civil, es el de asociación solidaria, que permite que un conjunto de micro y pequeñas empresas se asocien para obtener un financiamiento y solidariamente garantizar su pago

El asociacionismo solidario permite constituir fideicomisos en donde las empresas asociadas fideicomiten recursos o bienes para garantizar el pago de los créditos. En este esquema, las mismas empresas vigilan el adecuado pago de los créditos que de forma individual obtienen. En caso de incumplimiento de alguno de los asociados, ellos mismos lo sustituyen por otro al que se le traslada el beneficio del bien adquirido con el financiamiento de la asociación, bajo el compromiso de asumir la responsabilidad de continuar con la amortización del crédito

Factoraje a largo plazo

Las empresas de factoraje permiten otorgar financiamiento a la micro y pequeña empresa de forma mas simplificada porque evalúan sus riesgos con base en la factura y documentos descontados, que normalmente son empresas de mayor tamaño

Sin embargo, la operacion tradicional del factoraje es a corto plazo y Nacional Financiera considero necesario implementar un esquema para descontar a largo plazo, hasta 20 años, las cuentas por cobrar de las grandes empresas, derivadas de operaciones con la micro y pequeña empresa. Con esto se posibilita la venta de equipos que requieren los negocios de menor tamaño para su modernizacion, siempre y cuando exista el compromiso del proveedor de vender a precios de contado pero a largo plazo, trasladando a sus clientes los beneficios del credito otorgado por Nacional Financiera

Este esquema financiero propuesto por la Institucion, ofrece una alternativa adicional al tradicional credito refaccionario y al arrendamiento financiero para la adquisicion de maquinaria y equipo que requieren las empresas de menor tamaño con ventajas adicionales, porque se simplifica el analisis del credito al evaluar solo a los fabricantes de equipo o a sus proveedores y no a la operacion individual. Constituye así a la masticacion del credito sobre todo en ramas o sectores previamente estudiados y precalificados

Seguro de vida

Con el proposito de dar seguridad, continuidad y permanencia a las operaciones de la micro y pequeña empresa, Nacional Financiera contrato con Aseguradora Hidalgo, un seguro de vida que otorga a los empresarios dueños de micro y pequeñas empresas de forma automatica y sin costo para los acreditados, en el momento mismo en que se contrata el crédito a traves de cualquiera de los intermediarios que conforman la red de Nafin

Este seguro no tiene limites en cuanto a edad, tipo de actividad, localizacion geográfica de los asegurados, ni los empresarios requieren de la previa realizacion de examen medico alguno para su otorgamiento. La suma asegurada es de 100 mil pesos aproximadamente y cubre el fallecimiento o incapacidad total y permanente del empresario, persona física con actividad empresarial o el principal accionista de una micro o pequeña empresa

Se pretende con este seguro, que cuando por desgracia el empresario propietario de una micro o pequeña empresa llegara a fallecer o incapacitarse total y permanentemente, con la suma asegurada se liquide el credito contratado con el intermediario financiero. En el caso

de que exista un remanente se entrega al beneficiario designado por el empresario, lo que permite

- Dar continuidad a la empresa sin la carga del crédito contratado.
- Conservar las fuentes de empleo que la micro y pequeña empresa haya generado al continuar sus operaciones.
- Preservar el ingreso familiar del empresario fallecido o incapacitado

Para hacer efectivo el pago de los siniestros, Nacional Financiera paga tanto al banco intermediario como a los beneficiarios del seguro en un plazo de 24 horas, previa la presentación por parte del beneficiario de

- Acta de defunción o certificado expedido por médico competente de la incapacidad total o permanente del asegurado
- Presentación del consentimiento y designación de beneficiarios (documento que está incluido en el formato único de solicitud de descuento del crédito otorgado por los intermediarios financieros)
- Identificación del beneficiario o del asegurado

Este esquema contribuye a dar masividad a los apoyos de Nacional Financiera. Además los buenos resultados obtenidos con este seguro, han permitido prácticamente disminuir su costo casi a cero derivado de los dividendos generados por las primas pagadas.

Líneas globales de crédito

Para facilitar la adquisición de bienes de origen extranjero que requieren las micro, pequeñas y medianas empresas, Nacional Financiera estableció líneas globales de crédito en condiciones preferenciales con diversos organismos y agencias gubernamentales y privadas de diferentes países del mundo.

La ventaja en la utilización de estas líneas es que ofrecen plazos en los financiamientos que varían desde 180 días a dos años, para la adquisición de materias primas y de dos a diez años para bienes de capital, las tasas de interés que se ofrecen son menores a las que prevalecen en los mercados internacionales.

Los países con los que se tienen contratadas líneas globales son Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia Italia, Japon, Reino Unido, Suecia y Suiza

Desarrollo Empresarial.

Con la convicción de que la disponibilidad de los recursos crediticios no es el unico problema que enfrenta la empresa nacional, se ha dado atención prioritaria al establecimiento de un programa de desarrollo empresarial, cuyas acciones y medidas promueven el acceso a la información, capacitación, asistencia técnica, tecnología y a los servicios profesionales de todas las especialidades, a esquemas de asociación entre empresas, involucrando a todas aquellas instituciones, asociadas o profesionistas que puedan prestar servicios a este estrato empresarial

Nacional Financiera ha establecido este programa de desarrollo empresarial que contempla los aspectos de acceso a la información y de otorgamiento de asistencia técnica bajo la misma concepción de sus programas de apoyo financiero, es decir, actuando desde el segundo piso, con el proposito de multiplicar su acción en este campo y lograr la masificación en la materia

La estrategia de este programa comprende tres rubros 1) El establecimiento de una amplia red de capacitación, 2) El diseño de material de excelencia para micro empresas, 3) Los medios masivos de comunicación

La red nacional de capacitación para el desarrollo empresarial esta integrada por institutos de educación media y superior, centros de investigación, empresas de consultoría y capacitación, intermediarios financieros, organismos del sector público, grandes empresas, cámaras y asociaciones empresariales, y medios masivos de comunicación

Nacional Financiera, con la participación del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), y La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), ha elaborado material didáctico con temas generales y de mejoramiento de la calidad para las micro, pequeñas y medianas empresas que serán atendidas por la red, que aunados a los desarrollos por la propia Institución, representan la materia prima para la operación de este programa

Nacional Financiera proporciona a la red los siguientes servicios para lograr una cobertura efectiva, homogénea y adecuada a las necesidades de las micro y pequeñas empresas y para asegurar el logro de los objetivos de este programa

•• Coordinar la integración de comités regionales y estatales de los participantes de la red

•• Norma y regula la operación de la red y realimenta los resultados a todos los integrantes a nivel estatal, regional y nacional

•• Forma a los instructores de la red, a los asesores técnicos y a los especialistas en asociacionismo y en proyectos de inversión

•• Establece esquemas de financiamiento para la operación de la red a través de entidades de fomento especializadas en el apoyo a la capacitación y a la asistencia técnica y/o la incorporación de uniones de crédito o entidades de fomento ya establecidas con cajones específicos en estos propósitos

Por otra parte los integrantes de la red asumen los siguientes compromisos

•• Realizar investigaciones y diagnóstico sobre necesidades de capacitación de este estrato de empresas

•• Difundir sistemáticamente los servicios de capacitación y de asistencia técnica otorgados por la propia red, mediante la publicación en revistas y periódicos de mayor circulación entre las micro, pequeñas y medianas empresas, y en carteleras especializadas

•• Promover, concertar y organizar cursos y eventos de capacitación y asistencia técnica

•• Proporcionar recursos humanos, materiales y técnicos para la adecuada operación del programa

•• Evaluar e informar sobre los resultados obtenidos en la operación de los programas de capacitación y asistencia técnica con el propósito de llevar a cabo una actualización permanente de los materiales que se distribuyen a través de la red, en forma tal que tienda un puente real entre las necesidades de capacitación, acceso a la información y asistencia técnica que requiere este estrato de empresas y la oferta de los servicios que Nacional Financiera ofrece

PROGRAMAS DE IMPORTACION Y EXPORTACION DE APOYO PARA LAS EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO

P I T E X

El marco jurídico de este programa es el Decreto que establece "Programas de Importación Temporal para producir artículos de Exportación" **PITEX**, publicado en el D O F el 3 de mayo de 1990

El **PITEX** se autoriza para personas físicas o morales establecidas en el país, productores de bienes no petroleros que exportaran directa o indirectamente, un mínimo del 10% de sus ventas totales

El programa otorga a sus titulares la posibilidad de importar, bajo un régimen temporal, sin cubrir los impuestos de importación ni el I V A , de materias primas, envases y empaques, combustibles y refacciones, así como maquinaria y equipo, a ser utilizados en la elaboración de productos de exportación

El programa **PITEX** se modifica a partir de mayo de 1995, para extender sus beneficios a un número de empresas productoras y facilitar la incorporación de pequeñas y medianas empresas al comercio exterior

Ahora el programa **PITEX** establece un marco simplificado para que los proveedores nacionales de un exportador final sean considerados como exportadores indirectos y, en tal calidad, reciban los beneficios previstos en el programa **PITEX**, es decir, exención del pago de impuesto general de importación y del I V A , en sus ventas al exportador final o a otro exportador indirecto

El nuevo esquema simplificado permite la emisión, por parte del exportador final **PITEX** o de un proveedor **PITEX** de un exportador final, de una **Constancia de Exportación**, sin necesidad de certificación oficial alguna o tramitación ante la aduana. Esta constancia será el documento utilizado para la cancelación de pedimentos de importación temporal y la aplicación automática de la tasa cero del I V A . Además permitirá que una venta entre nacionales de productos que serán posteriormente exportados para ser considerada como una exportación, con el consiguiente derecho a los beneficios del programa **PITEX**.

La actualización del Decreto PTEX amplía la posibilidad de colocación de productos mexicanos en el exterior y estimula la proveeduría nacional a las empresas exportadoras

Asimismo, las modificaciones al Decreto permitan una administración del programa más ágil, eficiente y simplificada

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 señala como uno de los objetivos prioritarios de la política de comercio exterior el fomento a las exportaciones no petroleras

La estrategia del Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994, señala que para promover la incorporación de los productos mexicanos en los mercados internacionales se coordinaran esfuerzos entre los sectores social, privado y público para intensificar el apoyo a las empresas exportadoras y de comercio exterior, eliminar trabas y restricciones al flujo de las exportaciones y lograr una nueva cultura exportadora. Dicha estrategia tiene como propósito promover y concertar las reformas regulatorias necesarias para explotar el potencial exportador de los sectores pesqueros, silvícola y hortifrutícola

El esquema de apoyo a las empresas altamente exportadoras ha demostrado ser un mecanismo eficiente de concertación para promover las exportaciones mexicanas. Las acciones de política de comercio exterior requieren de un proceso constante para la actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones y desregulación de trámites y procedimientos establece el Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras

El Decreto tiene por objeto establecer un programa de concertación que apoye la operación y otorgue facilidades administrativas a las empresas altamente exportadoras

Se entiende por Empresas Altamente Exportadoras, a las personas productoras de mercancías no petroleras de exportación, que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales, Exportador directo a las personas establecidas en México, productoras de bienes no petroleros, que directamente venden en el exterior dichos productos, Exportador indirecto, al productor de bienes no petroleros proveedor de insumos incorporados a productos vendidos en el exterior por cualquier persona y Constancia de registro, a la constancia de inscripción en el Registro Nacional de Empresas Altamente Exportadoras

Con el objeto de adoptar mecanismos que eliminen obstáculos administrativos y apoyen las operaciones de comercio exterior de las empresas altamente exportadoras, estableció que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberán adoptar mecanismos de apoyo que en la esfera de sus competencias faciliten las exportaciones de las empresas altamente exportadoras y, que los gobiernos de los Estados

establezcan dentro de su jurisdiccion, apoyos y facilidades administrativas que promuevan y agilicen el establecimiento y desarrollo de las empresas altamente exportadoras

La Secretaria de Comercio y Fomento Industrial sera la encargada de concertar los apoyos y facilidades que las dependencias y entidades de la Administracion Publica Federal y los gobiernos de los Estados otorguen a dichas empresas

A traves de SECOFI se registrara como empresa altamente exportadora y se expedira la constancia correspondiente a las empresas exportadoras directas que demuestren saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas por valor minimo anual de tres millones de dolares o de un millon de dolares como minimo y que esta cantidad represente cuando menos el 40% de sus ventas totales, las empresas exportadoras indirectas deberan demostrar ventas anuales de mercancias incorporadas a productos de exportacion o exportadas por terceros, por un valor minimo equivalente al 50% de sus ventas totales. Para tal efecto, el exportador final debera presentar carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar las mercancias adquiridas en la proporcion acordada

Las empresas de comercio exterior deberan demostrar que cuentan con registro expedido por la SECOFI, que las acredite como tales

E C E X

El Decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEN), publicado en el DOF el 3 de mayo de 1990, ha sido un instrumento eficaz al eliminar obstáculos administrativos que impedían el desarrollo de ese sector empresarial.

La experiencia obtenida de la operación de los mecanismos previsto en ese Decreto, ha permitido detectar la necesidad de simplificar trámites aduanales para fomentar que el proveedor nacional venda a las Empresas de Comercio Exterior.

Para dicha empresa es indispensable que la compra realizada en México de productos que serán posteriormente vendidos en el exterior, sea estimada como exportación a fin de promover la oferta y el abastecimiento nacional.

Es necesario que las Empresas de Comercio Exterior apoyen a las productoras nacionales para así favorecer sus operaciones de comercio exterior y la adecuación de productos a los requerimientos del mercado internacional.

El presente Decreto tiene por objeto regular el establecimiento y desarrollo de las empresas de comercio exterior, así como determinar el régimen al que estarán sujetas.

Se consideran empresas de comercio exterior, las sociedades mercantiles que obtengan registro como tales por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y cumplan con lo establecido en el presente Decreto.

Las empresas de comercio exterior deberán constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable, y la composición de dicho capital deberá cumplir con lo establecido en las disposiciones aplicables.

Las sociedades nacionales de crédito podrán participar con capital de riesgo en las empresas de comercio exterior, conforme a las condiciones que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las Empresas de Comercio Exterior deberán tener como objeto social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras, en los mercados internacionales, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior, realizando actividades como

- Integrar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales.
- Realizar operaciones de intermediación mercantil,
- Conjuntar la oferta y promover la exportación de mercancías de empresas productoras preferentemente medianas y pequeñas.
- Diagnosticar y asesorar a las empresas productoras para la adecuación de sus productos a los requerimientos del mercado internacional,
- Elaborar estudios de mercado y catálogos, participar en ferias y organizar eventos promocionales.
- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.
- Orientar sus operaciones a la creación de una imagen con el extranjero para productos mexicanos a través de marcas propias, y
- Proporcionar servicios integrales a las compañías productoras, diversificando sus actividades hacia aspectos como transporte y aseguramiento

Las Empresas de Comercio Exterior deberán presentar a la Secretaría un programa anual, que señale la forma en que llevarán a cabo las actividades del punto anterior. Asimismo, deberán incluir, en su caso, el informe de actividades correspondientes al año de calendario anterior conforme al instructivo establecido

Dichas empresas podrán realizar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado nacional

La SECOFI registrará como ECEX y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que se encuentren en los supuestos previstos en el presente Decreto y cuenten con un capital social fijo no menor en moneda nacional, equivalente a 100 000 dólares, al tipo de cambio publicado por el Banco de México, a la fecha de su constitución.

Una vez obtenido su registro, las empresas de comercio exterior deberán cumplir con las siguientes condiciones

- Conservar un capital social fijo en moneda nacional no menor al acreditado en el momento de su registro. y
- A los dos años contados a partir de la fecha de su registro
 - Realizar exportaciones anuales facturadas por cuenta propia de mercancías no petroleras por un importe mínimo de tres millones de dólares. Para el cumplimiento de esta condición se podrá sumar al valor de las exportaciones el de las ventas de manufacturas a las industrias maquiladoras de exportación, y
 - Mantener saldo positivo en su balanza comercial, entendiendo por ésta, el resultado de restar al valor total de las divisas obtenidas por la exportación de mercancías facturadas por cuenta propia, el valor total, en divisas de las mercancías importadas por la empresa

La SECOFI autorizara a las empresas de comercio exterior, conforme a las disposiciones correspondientes lo siguiente

- Expedición de constancia altamente exportadora,
- Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, relativos a proyectos específicos de exportación, y
- Servicio de información comercial gratuita

Las enajenaciones que efectúen residentes en el país a las empresas de comercio exterior, se asimilarán a la exportación aun cuando dichas empresas no se dediquen exclusivamente a la referida actividad.

Las mercancías objeto de estas enajenaciones deberán cumplir con las disposiciones aduaneras que al efecto se establezcan

Las mercancías que se enajenen a una empresa de comercio exterior, serán consideradas como exportadas definitivamente con la presentación de la Constancia de Exportación correspondiente.

La expedición de la Constancia de Exportación no requerirá la presentación de pedimento de importación o exportación alguno, sin embargo, las mercancías que ampara la Constancia, deben ser exportadas en su totalidad directa o indirectamente

La Constancia de Exportación deberá ser emitida por la ECEX, en el formato que al efecto expida la SHCP. La SHCP, podrá autorizar que las ECEX nombren a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos

CAPITULO IV
REGIMEN FISCAL DE LAS EMPRESAS
INTEGRADORAS

REGIMEN FISCAL DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

CAPITULO VIGESIMO TERCERO

Capitulo Vigésimo Tercero a la Resolución que otorga facilidades administrativas a los sectores de contribuyentes que en la misma se señalan, publicada en el Diario Oficial de la Federación con fecha del 30 de marzo de 1996

EMPRESAS INTEGRADORAS

1a - Las personas morales constituidas como empresas integradoras de conformidad con los requisitos que para tales efectos se establecen en el Decreto que modifica al diverso que promueve su organización, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de mayo de 1995, podrán cumplir con sus obligaciones fiscales en el régimen simplificado, conforme a lo dispuesto en este Capítulo

CONCEPTO DE EMPRESAS INTEGRADORAS DE UNIDADES PRODUCTIVAS

Para los efectos de este Capítulo, y de conformidad con lo previsto en el Decreto que promueve su organización, se considera como Empresa Integradora de Unidades Productivas, a toda persona moral constituida con el objeto de brindar servicios altamente calificados a sus asociados, así como realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en todos los ámbitos de la vida económica nacional, siempre que den cumplimiento a los demás requisitos previstos en el mencionado Decreto

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

2a.- La diferencia que se obtenga de restarle al total de las entradas el total de las salidas, será la base del impuesto para los efectos de este Capítulo.

ENTRADAS

3a - Para los efectos de la regla anterior se entiende por entradas cualquier cantidad obtenida en efectivo, en bienes o en servicios, entre otras se consideran las siguientes

I - Los ingresos propios de la actividad Para tales efectos se considerarán los ingresos percibidos exclusivamente por concepto de cuotas cobradas a las empresas integradas, comisiones y por prestación de servicios a las mismas Dentro de este rubro podrán adicionalmente considerarse los ingresos percibidos por otros conceptos, siempre que estos representen como máximo un 10% de sus ingresos totales

II - Los préstamos obtenidos

III - Los intereses cobrados, sin reducción alguna

IV - Los recursos provenientes de la venta de títulos de crédito distintos de las acciones

V - Los retiros de cuentas bancarias

VI.- Los recursos que se obtengan por la venta de los bienes que utilicen en el desarrollo de su actividad

VII - Las cantidades devueltas por otros impuestos

VIII - Las aportaciones de capital que efectúe el contribuyente Para estos efectos se consideran aportaciones de capital los recursos que el contribuyente afecte a la actividad empresarial y que no provengan de la misma

IX.- Los impuestos trasladados por el contribuyente

OPERACIONES EN CREDITO.

Cuando se obtengan ingresos en credito, se consideraran como entradas hasta que se cobren en efectivo, en bienes o en servicios

SALIDAS

4a - Se consideraran salidas las cantidades en efectivo, en bienes o en servicios que a continuacion se señalan

I - Las devoluciones que se reciban, asi como los descuentos y las bonificaciones que se hagan con posterioridad a la fecha de cobro

II - Los prestamos a trabajadores, siempre que se otorguen conforme al contrato colectivo o condiciones generales de trabajo correspondientes, y cuando se trate de empleados de confianza, siempre que sean bajo las mismas condiciones y siguiendo los mismos criterios referentes a años de servicio, características del trabajo, montos de salario u otros, que hayan sido establecidos de manera general para otorgar dichos prestamos a los demas trabajadores

III - Los anticipos a proveedores

IV - Las adquisiciones de mercancías o insumos que se utilicen en la actividad, disminuidas con las devoluciones que se hagan, así como con los descuentos y las bonificaciones que se obtengan

V - Los gastos

VI - Las adquisiciones de bienes. Tratándose de terrenos únicamente se considerará salida su adquisición cuando estos se destinen a la actividad empresarial del contribuyente

VII - La adquisición a nombre del contribuyente de títulos de crédito distintos de las acciones.

VIII.- Los depósitos e inversiones en cuentas bancarias del contribuyente

IX - El pago de prestamos concedidos al contribuyente

X - Los intereses pagados, sin reduccion alguna

XI - Los pagos de contribuciones a cargo del contribuyente, excepto el impuesto sobre la renta Tratandose de las aportaciones al IMSS, solo seran salidas las cuotas obreras pagadas por los patrones correspondientes a trabajadores de salario minimo general para una o varias areas geograficas

XII - Los impuestos que se le trasladen al contribuyente

XIII - El entero de contribuciones a cargo de terceros que retenga el contribuyente

XIV - Las cantidades efectivamente entregadas a los trabajadores por concepto de diferencias a su favor derivadas del credito al salario

XV - El reembolso de las aportaciones de capital, en los siguientes casos

a) - Cuando se trate de una cantidad igual o inferior al capital aportado en el mismo ejercicio.

b) - Cuando se dejen de realizar las actividades a que se refiere este Capitulo

Los reembolsos de aportaciones que integren la cuenta de capital social no podran ser consideradas para los efectos de lo dispuesto en esta fracción

XVI - Las cantidades que tengan el caracter de participacion en la utilidad del contribuyente que serian deducibles en terminos de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

OPERACIONES EN CREDITO.

Cuando efectúen erogaciones en crédito se consideraran como salidas hasta que sean efectivamente pagadas

En lugar del registro de retiros y depósitos e inversiones de cuentas bancarias a que se refieren las fracciones V y VIII de las reglas 3a y 4a de este Capítulo respectivamente, los contribuyentes podrán optar por anotar únicamente como salida o como entrada el aumento o la disminución que muestre el saldo del mes en relación con el del mes anterior, conforme al estado de cuenta que proporcione la institución del sistema financiero de que se trate. Para tal efecto se considerará entrada la disminución, y salida el aumento del saldo. Los intereses que se abonen en el periodo se anotarán como entrada. La variación del saldo podrá registrarse en forma trimestral en vez de mensual.

REDUCCION POR DISMINUCION DE CAPITAL

5a - Por disminuciones o pérdidas de capital los contribuyentes podrán efectuar una reducción adicional a la base del impuesto, que se calculará como sigue:

I - Restarán el monto de las deudas del valor de los bienes señalados en la relación de bienes y deudas al final del ejercicio. El resultado será el capital final.

II - A su capital inicial a la fecha en que se inicie el ejercicio en que se comience a pagar el impuesto conforme al régimen simplificado, sumarán las aportaciones posteriores y restarán los retiros de capital. El resultado será el saldo de la cuenta de capital de aportación.

III - Compararán el capital final con el saldo de la cuenta de capital de aportación al inicio del ejercicio de que se trate.

Cuando el capital final sea mayor que el saldo de la cuenta de capital de aportación al inicio del ejercicio, no se tendrá derecho a esta disminución.

IV - En los casos en que el capital final sea menor que el saldo de la cuenta de capital de aportación al inicio del ejercicio, se entenderá que existe una disminución de capital y se estará a lo siguiente:

a) Cuando la disminucion de capital sea mayor que la base del impuesto, no habra impuesto a pagar

b) En los casos en que sea menor, se pagara impuesto únicamente por la diferencia entre ambos conceptos

Los contribuyentes podran actualizar por inflacion de capital al final del ejercicio y el de aportacion

El procedimiento a que se refiere esta regla podra efectuarse considerando el periodo que comprenda la declaracion provisional de este impuesto

CALCULO DEL IMPUESTO DEL EJERCICIO

6a - Las empresas integradoras calcularán el impuesto sobre la renta del ejercicio a su cargo, aplicando a la base del impuesto la tasa del 3.4%.

OBLIGACIONES

7a.- Las empresas integradoras tendrán las siguientes obligaciones

I.- Estar inscritas en el registro federal de contribuyentes, señalando para tal efecto en el formato R-1 la clave 998

Quienes inicien operaciones, en el régimen simplificado deberán anexar a su solicitud de inscripción su relacion de bienes y deudas referida a la fecha de inicio

II.- Elaborar relación de bienes y deudas al 31 de diciembre de cada año, debiendo presentarla en el mismo formato de su declaracion anual

III - Registrar sus operaciones de entradas y salidas, en un cuaderno empastado y numerado

Quando los contribuyentes cuenten con ayudas de computo para llevar su cuaderno, las hojas computarizadas que se impriman para estos efectos podrán hacer las veces de cuaderno de entradas y salidas, debiendo empastar dichas hojas durante el periodo de enero a marzo del ejercicio siguiente a aquel por el que se registren dichas operaciones

IV - Llevar un registro de las aportaciones de capital, el cual podrá anotarse en su cuaderno de entradas y salidas, debiendo registrar esta información por separado. El registro mencionado se constituirá con el capital inicial del ejercicio, adicionado con las aportaciones de capital realizadas y se disminuirá con las reducciones de capital que se efectúen

V - Expedir y conservar comprobantes de sus ingresos con los requisitos que señala el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, los cuales deberán de contener además la leyenda " Contribuyente de Regimen Simplificado "

Tratándose de las operaciones que la empresa integradora efectúe por cuenta de las empresas integradas, deberá expedir y conservar comprobantes que cumplan requisitos fiscales

VI - Solicitar y conservar los comprobantes con los requisitos formales que señala el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento respecto de las salidas

VII - Presentar durante el mes de febrero de cada año declaración con la información de los 50 clientes y proveedores, ante la Administración Local de Recaudación que corresponda a su domicilio fiscal, haciendo uso del buzón fiscal. En caso de tener menos clientes y proveedores de los señalados, deberán proporcionar dicha información por todos sus clientes y proveedores. En caso de no existir buzón de recepción de trámites fiscales en su localidad, esta obligación podrá ser cumplida por correo mediante envío a la Administración Local de Recaudación que corresponda a su domicilio

VIII - Presentar pagos provisionales trimestrales de este impuesto, incluyendo las retenciones que se efectúen por concepto del impuesto sobre productos del trabajo, correspondiente a los pagos que efectúen por concepto de sueldos y salarios

IX - Presentar declaración anual ante las instituciones bancarias autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, durante el periodo comprendido de enero a marzo del siguiente ejercicio. Si no existen instituciones bancarias autorizadas en la localidad, las declaraciones podrán enviarse por correo en pieza certificada a la Administración Local de Recaudación que corresponda al domicilio fiscal del contribuyente

X - Para que proceda como salida la inversión de los automóviles que se destinen a la actividad, deberán tener todas las unidades el mismo color distintivo y ostentar en ambas puertas delanteras el emblema o logotipo del contribuyente, o en su caso la leyenda automóvil utilitario, en un espacio mínimo de 40 por 40 cm .; y abajo deberá ir la leyenda "propiedad de...", seguido del nombre, denominación o razón social del contribuyente, con letras de 10 cm de altura. El emblema, logotipo o leyenda así como los demás datos señalados, deberán ser de color contrastante y distinto del color del automóvil o podrá optar por llevar una propaganda de dimensiones similares. Los automóviles de nueva adquisición deberán tener el mismo color distintivo. El límite máximo para considerar como salida la inversión en automóviles en ningún caso podrá exceder a un monto equivalente a \$150,000.00. Los vehículos de más de 10 pasajeros y aquellos cuya capacidad de carga sea superior a los 3100 Kg., no estarán sujetos al cumplimiento de los requisitos que se señalan en esta fracción.

XI - Para que procedan como salida las erogaciones por concepto de salarios, los contribuyentes a que se refiere este Capítulo deberán

a) Efectuar la retención y el entero por concepto del impuesto sobre la renta de sus trabajadores, conforme a las disposiciones previstas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento, y entregar en efectivo a aquellos que corresponda, las diferencias a su favor con motivo del crédito al salario previsto en la ley de la materia

b) Llevar y conservar nóminas en forma individualizada por cada trabajador en la que se registren los pagos de sueldos y salarios, el impuesto que en su caso se haya retenido, y las diferencias que resulten a favor del trabajador con motivo el crédito al salario

c) Calcular el impuesto anual de las personas que les hayan prestado servicios subordinados

d) Presentar a través de buzón fiscal en el mes de febrero de cada año, declaración proporcionando información de las personas a quienes hayan entregado cantidades en efectivo, por concepto de diferencias a su favor derivadas del crédito al salario en el año de calendario anterior, utilizando el formato 26

e) Inscribir a sus trabajadores para efectos del SAR.

Solo procedera la entrega a los trabajadores de las diferencias a su favor derivadas del crédito al salario, en los casos en que se de cumplimiento a los requisitos previstos en esta fracción

XII - Los contribuyentes podran disminuir de los impuestos federales a su cargo o de los retenidos a terceros, las cantidades que entreguen a sus trabajadores por concepto de credito al salario, siempre que hayan cumplido con lo dispuesto en la fraccion XI de esta regla

XIII - Expedir constancias en las que asienten el monto de los pagos efectuados que constituyan ingresos de fuente de riqueza ubicada en Mexico y, en su caso, el impuesto retenido al residente en el extranjero de que se trate

XIV - Tratándose de pagos de prestamos otorgados por residentes en el extranjero, sólo se podrán considerar como salida, siempre que el contribuyente presente en los meses de enero y julio de cada año ante las oficinas autorizadas, haciendo uso del formato 28, declaración en la que proporcione la información siguiente

a) El saldo insoluto al 31 de diciembre del año anterior al 30 de junio del año que se trate, respectivamente, de los prestamos que le hayan sido otorgados o garantizados por residentes en el extranjero, y

b) El tipo de financiamiento, nombre del beneficiario efectivo de los intereses, tipo de moneda, la tasa de interes aplicable y las fechas de exigibilidad del principal y accesorios, de cada una de las operaciones de financiamiento a que se refiere el inciso anterior.

XV - No participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas

XVI - Percibir ingresos exclusivamente por concepto de cuotas, comisiones y prestacion de servicios a sus integradas hasta por el 90% de sus ingresos totales. Podrán obtener ingresos por otros conceptos, siempre que estos representen como maximo un 10% de sus ingresos totales

Lo anterior, sin perjuicio de que puedan realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas, siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

1 - Que celebren un convenio con sus empresas integradas a través del cual estas últimas acepten que sea la empresa integradora la que facture las operaciones que realicen a través de la misma, comprometiéndose a no expedir algún otro comprobante por dichas operaciones

2 - Que la empresa integradora emita a cada empresa integrada una relación de las operaciones que por su cuenta facture, debiendo conservar copia de la misma y de los comprobantes con requisitos fiscales que expidan, los que deben coincidir con dicha relación

3 - La empresa integradora a más tardar el día 17 de febrero de 1997 deberá proporcionar ante la Administración Local de Recaudación que corresponda a su domicilio fiscal, la información de las operaciones realizadas por cuenta de sus asociados durante 1996, mediante discos flexibles de 3 5" o 5 1/4" doble cara y doble densidad o alta densidad, procesado en Código Estandar Americano para intercambio de información (ASCII), en sistema operativo DOS

4 - Las compras de materias primas que efectúen las empresas integradas a través de la empresa integradora podrán ser deducibles para las mismas, en el por ciento que les corresponda, aun y cuando no aparezcan a nombre de ellas, siempre que la empresa integradora emita a cada integrada una relación de las erogaciones que por su cuenta realice, debiendo conservar copia de las mismas y de los comprobantes que reúnan requisitos fiscales

Para efectos de la obligación a que se refieren los puntos 2 y 4 anteriores, la relación que elabore la empresa integradora en la que se consideren en su conjunto tanto las operaciones realizadas por cuenta de las empresas integradas así como el ingreso que por concepto de cuotas, comisiones, y prestación de servicios que por dichas operaciones perciba la integradora, deberá cumplir con los requisitos fiscales establecidos en el Código Fiscal de la Federación, debiendo estar impresa en los establecimientos autorizados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En el caso de que en la relación que al efecto elabore no se consideren los ingresos a cargo de la empresa integradora por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios, la misma no deberá cumplir con el requisito de estar impresa en los citados establecimientos, en estos casos, los ingresos por tales conceptos deberán estar a lo dispuesto en la fracción V de esta regla para efectos de su comprobación

PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES

8a - La participacion de los trabajadores en las utilidades de las empresas, se calculará aplicando a la base del impuesto, el 10%. El resultado sera la cantidad a repartir, debiendo efectuar la retencion correspondiente aplicando las disposiciones vigentes

IMPUESTO AL ACTIVO

CALCULO

9a - Para determinar el valor del activo en el ejercicio, las empresas integradoras sumarán los promedios de sus activos financieros, de sus activos fijos, gastos y cargos diferidos y terrenos y de los inventarios. Al valor del activo en el ejercicio, se le aplicara la tasa del 18%

Los contribuyentes de este Capitulo para efectos de determinar el valor de su activo, podrán optar por considerar el valor de los bienes que manifiesten en la relacion de bienes y deudas que elaboren al final del ejercicio, sin deducción alguna

ACREDITAMIENTO

Las empresas integradoras podrán acreditar contra el impuesto del ejercicio, una cantidad equivalente al impuesto sobre la renta que les hubiere correspondido

IMPUESTO AL ACTIVO PARA EL EJERCICIO DE 1996

Se exime totalmente del pago del impuesto al activo que se cause durante el ejercicio de 1996 a los contribuyentes de este impuesto cuyos ingresos para efectos de la Ley del Impuesto Sobre la Renta en el ejercicio de 1995, no excedieron de \$ 7'000,000.00

OBLIGACIONES

10 - Los contribuyentes de este Capítulo tendrán las siguientes obligaciones

I.- Efectuar pagos provisionales trimestrales conjuntamente con los del impuesto sobre la renta, en los mismos plazos y formatos

II - Presentar declaración anual, conjuntamente con la del impuesto sobre la renta, en los mismos plazos y formatos

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

11 - El impuesto al valor agregado se calculará aplicando la tasa del 15%, o la que corresponda a los actos o actividades que realice la empresa integradora, ya sea por cuenta propia o de sus empresas integradas

OBLIGACIONES

12 - En materia del impuesto al valor agregado las empresas integradoras deberán cumplir con las siguientes obligaciones

I.- Efectuar pagos provisionales trimestrales conjuntamente con los del impuesto sobre la renta e impuesto al activo, en los mismos plazos y formatos

II - Presentar declaración anual conjuntamente con la del impuesto sobre la renta y del impuesto al activo, en los mismos plazos y formatos

CASO PRACTICO

Supongamos que una empresa integradora, de nombre "La Unión hace la fuerza", realiza las siguientes operaciones durante los dos primeros meses del año de 1996

PRIMER MES

- 1 - Aportación inicial de capital por \$ 120,000 00 con los cuales abrio una cuenta de cheques
- 2 - Compra de activos con valor de \$ 8,500 00 más I V A
- 3 - Compra de mercancías por \$ 60,000 00 más I V A , de las cuales \$ 50,000.00 fueron a crédito.
- 4 - Préstamo bancario obtenido por \$ 78,000 00 a plazo de un mes
- 5 - Venta de mercancías por \$ 90,000 00 más IVA, de los cuales \$ 15,000 00 fueron a crédito.
- 6.- Pago de sueldos por \$ 1,500 00, cuya retención del I.S.R. y del I.M.S.S fueron de \$ 150 00 y \$ 75 00 respectivamente
- 7.- Gastos diversos por \$ 3,000 00 más IVA y por \$ 300.00 que no reúnen requisitos fiscales.
- 8 - Préstamo a un trabajador por \$ 800.00

HOJA DE ENTRADAS

Primer mes				
Día	Concepto	Importe \$	Tasa de I.V.A. 15% \$	Total Entradas \$
2	Aportación de capital	120,000	0	120,000
3	Compra de activos Cheque No. 1	9,775	0	9,775
4	Pago de \$ 10,000 más IVA de la mercancía con Cheque No. 2	11,500	0	11,500
7	Préstamo bancario ob- tenido.	78,000	0	78,000
9	Venta de mercancías	75,000	11,250	86,250
11	Pago de sueldos. Che- que No. 3	1,270	0	1,270
14	Pago de gastos Che- que No. 4	3,750	0	3,750
16	Préstamo al Sr. Lopez. Cheque No. 5	800	0	800
	SUMAS	300,100	11,250	311,350

HOJA DE SALIDAS

Primer mes				
Día	Concepto	Importe S	Tasa de I.V.A. 15% S	Total Salidas S
2	Deposito de Aportacion de capital	120,000	0	120,000
3	Compra de computadora	8,500	1,275	9,775
4	Compra de mercancia.	10,000	1,500	11,500
7	Depósito del préstamo obtenido	78,000	0	78,000
9	Depósito por la venta de mercancia.	86,250	0	86,250
11	Pago de sueldos	1,275	0	1,275
14	Pago de gastos diversos.	3,000	450	3,450
16	Préstamo empleados.	0	0	0
	SUMAS	307,025	3,225	310,250

Total de entradas	\$ 311,350 00
Menos	
Total de salidas	310,250 00

INGRESO ACUMULABLE	\$ 1,100,00
	=====

Como se puede observar, las compras y las ventas a crédito no se están considerando, sino hasta que efectivamente estén pagadas y cobradas respectivamente

El ingreso acumulable se deriva del cheque No. 4 que ampara gastos por \$ 300 00 que no se pueden considerar salidas por no reunir los requisitos de deducibilidad y del cheque No. 5 por \$ 800 00, que fue expedido para otorgar un préstamo a un trabajador, en este caso, no se puede considerar salida y se convierte en un ingreso acumulable hasta entonces no lo pague el trabajador y se deposite en la cuenta bancaria de la empresa.

Con respecto a los préstamos a trabajadores, cabe mencionar que a través de la Resolución de Facilidades Administrativas para ciertos sectores de contribuyentes, la SHCP ha externado el criterio de que si los préstamos se otorgan en forma general a los trabajadores y sobre las mismas bases, se considerarán salidas.

SEGUNDO MES

- 1 - Pago de la mercancia a credito
- 2 - Cobro de la venta a credito
- 3 - Compra de mercancia por \$ 25,000 00 más I V A
- 4 - Venta de mercancia por \$ 58,000 00 más I V A
- 5 - Cobro de intereses por la venta a credito por \$ 50 00 más I V A
- 6 - Devolucion sobre ventas de \$ 1,500 00 mas I V A
- 7 - Pago del prestamo bancario más 1,500 00 de intereses
- 8 - Pago de las retenciones de ISR y seguro social, así como las contribuciones a cargo de los contribuyentes por \$ 300 00, correspondientes al ultimo trimestre de 1995
- 9 - Pago del prestamo efectuado al trabajador.
- 10 - Pago del I V A a cargo del ultimo trimestre de 1995, por \$ 1,800 00.
- 11 - Retiro de utilidades por \$ 7,200 00
- 12 - Pago de credito al salario a los trabajadores por \$ 56 00

HOJA DE ENTRADAS

Segundo mes				
Día	Concepto	Importe \$	Tasa de I.V.A. 15% \$	Total Entradas \$
4	Pago del saldo de mercancías del mes anterior Ch No 6	57,500	0	57,500
6	Venta de la mercancía del mes anterior	15,000	2,250	17,250
8	Compra de mercancía Ch No 7	25,000	3,750	28,750
11	Venta de mercancía del mes	58,000	8,700	66,700
12	Cobro de intereses	50	7.50	57.50
14	Devolucion s/venta Ch No 8	1,725	0	1,725
14	Pago del préstamo bancario más intereses Ch No 9	79,200	0	79,200
15	Pago de retenciones ISR, IMSS y comisiones a cargo Ch No. 10	300	0	300
18	Cobro del préstamo otorgado al trabajador.	0	0	0
18	Pago de I V A Ch No 11	1,800	0	1,800
22	Retiro de P.T.U. Ch No 12	7,200	0	7,200
28	Pago del credito al salario Ch No 13	56	0	56
	SUMAS	\$ 245,831	\$ 14,707.50	\$ 260,538.50

HOJA DE SALIDAS

Segundo mes				
Día	Concepto	Importe \$	Tasa de I.V.A 15% \$	Total Salidas \$
4	Compra de mercancía del mes anterior	50,000	7,500	57,500
6	Depósito por cobro de mercancía a clientes.	17,250	0	17,250
8	Compra de mercancía.	28,750	0	28,750
11	Deposito por venta de mercancía	66,700	0	66,700
12	Depósito por cobro de intereses.	57,50	0	57,50
14	Devolución s/venta	1,500	225	1,725
14	Pago del préstamo bancario e intereses	79,200	0	79,200
15	Pago de retención y contribuciones a cargo.	300	0	300
18	Depósito por el pago del préstamo otorgado al trabajador.	800	0	800
18	Pago de I.V.A. correspondiente al trimestre anterior.	1,800	0	1,800
22	Retiro de P.T.U.	0	0	0
28	Crédito al salario.	56	0	56
	SUMAS	\$ 246,413.50	\$ 7,725	\$ 254,138.50

Total de Entradas	\$ 260,538 50
Menos	
Total de Salidas	\$ 254,138 50
INGRESO ACUMULABLE	\$ 6,400,00

100.00 000.000 000 000 000 000

Como el préstamo efectuado al trabajador en el primer mes de 1996 fue depositado en el segundo mes, existió una salida sin su correspondiente entrada, consecuentemente el ingreso acumulable del primer mes por \$ 1,100 00 pesos se disminuyo hasta \$ 30 00 pesos, incrementandose en el segundo mes a \$ 6,400 00 pesos por el retiro de utilidades de \$ 7,200 00 pesos

En el caso de la recuperacion del préstamo, que nosotros estamos considerando como salida sin entrada, también existe la posibilidad de no considerarla como salida, en cuyo caso se estara a lo dispuesto por el articulo 142-A del R I S R . dicho articulo establece, que se podrá dar el tratamiento de aportaciones de capital a los ingresos que provengan de la recuperacion de erogaciones que causaron impuesto Si suponemos que en el mes de diciembre se efectuó un préstamo a un trabajador, a un tercero, un anticipo a proveedores, o cualquier otra erogacion que dio lugar a una entrada sin su correspondiente salida, en ese ejercicio se tuvo que pagar ISR por el ingreso generado. Al momento de la recuperacion, sino se opta por considerarla como una salida sin entrada, dicha recuperacion se considerará aportación de capital, lo que permitira al contribuyente efectuar posteriormente un retiro de capital sin el correspondiente pago de impuesto, en virtud de que como se vera más adelante, cumpliendo ciertos requisitos los retiros de capital no pagan el ISR. En este caso, se entiende que la recuperacion de la erogacion, cuando el contribuyente retire una cantidad equivalente por concepto de capital, esta ya está libre de gravamen por haberse considerado la erogacion una entrada sin salida sujeta al pago del impuesto sobre la renta

Las entradas y salidas se irán acumulando mes a mes hasta llegar al cierre del ejercicio como sigue:

Primer mes	1,100 00
Segundo mes	6,400 00
Tercer mes al último mes del año (dato estimado)	33,750 00
BASE PARA I.S.R.	\$ 41,250.00
	x 34%
I.S.R ANUAL	\$ 14,025.00

Para determinar el monto de las utilidades se hará como sigue:

BASE PARA I.S.R.	\$ 41,250 00
	x 10%
CANTIDAD A REPARTIR	\$ 4,125.00

Para calcular el Impuesto al Activo será como sigue.

Se determinarán los saldos promedio del valor neto de los bienes manifestados al cierre del ejercicio:

Activos Financieros	\$ 50,200
Activos Fijos	1,200
Cargos y gastos diferidos	800
Terrenos	200
Inventarios	150
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 52,550
Menos	
PROM. DE DEUDAS	50,500
	2,050
	x 1.8%
CANTIDAD A PAGAR	\$ 36.90

CONCLUSIONES

Sin lugar a dudas, se avanza con decisión en el establecimiento de un marco general de referencia que facilite y acelere la transformación de México a las necesidades de esa economía global cada vez más competitiva e integrada

Sin embargo, al margen de las consideraciones que se han expuesto a lo largo de este documento, resaltan algunos aspectos que se antojan como condiciones necesarias para que con efectividad se logre alcanzar plenamente los objetivos que el país se ha propuesto

Ante todo, el común denominador sobre el cual se encontrará la fortaleza para enfrentar los retos del futuro, se centra en un cambio de mentalidad. De manera general, debe adoptarse aquella que corresponda a una nueva economía que cambie y asigne valor a la generación de ahorro, al incremento de la productividad, la responsabilidad en el trabajo y el aprovechamiento al máximo de las horas clase, entre otros importantes factores que influirán de manera definitiva en este esfuerzo

Debe tomarse conciencia de que nuestra economía y la actividad de la sociedad en su conjunto necesitan salir lo más rápido posible de una etapa de rezago derivada del aislamiento; la sociedad en su conjunto debe ir mucho más adelante en el proceso de internacionalización para superar los prolongados años de proteccionismo, para reaccionar y aprovechar con eficiencia los estímulos de la competencia internacional

Dentro del mismo orden de prioridad, es importante generalizar la importancia de la actividad empresarial, especialmente de las micro y pequeñas empresas. Es en ella donde se encuentra la generación y mejor distribución del ingreso, favorece la creación de empleos y le da cauce a la iniciativa y dinámica emprendedora de la sociedad civil

Por lo que toca a la empresa, se plantea ahora la oportunidad y necesidad de corresponsabilizar tanto al empresario como a los trabajadores en el destino de cada negocio. Debe generalizarse la convicción de que es perfectamente viable y conveniente que los trabajadores participen en el capital de las empresas y que de manera conjunta estén comprometidos unos y otros en la mayor productividad y competitividad de la empresa.

Asimismo, debe asimilarse la evolución de las empresas familiares hacia aquellas que cuentan con una administración profesional dedicada al fortalecimiento y desarrollo de su operación en los mercados.

Por lo que respecta al sistema financiero, no es aun lo suficiente y eficiente para proveer con oportunidad el financiamiento amplio y diseminado a la planta productiva, sobre todo en lo que toca a la micro, pequeña y mediana empresa. El sistema financiero necesita complementarse con otras figuras que apoyen el logro de tan grandes propósitos, necesita hacerlo interna y externamente, necesita crecer, ampliar su capacidad de respuesta con mas bancos, con mas uniones de credito, con mas entidades de fomento, con mas cajas de ahorro, así como abrirse a otras figuras o intermediarios financieros no tradicionales que son aquellas instituciones que sin ser bancos u organizaciones de credito, de manera muy amplia otorgan credito al consumo, organizandolo y tramitandolo, como una tienda departamental. Con ello, se busca recomendar la ampliacion de operaciones de financiamiento para la modernizacion de las empresas nacionales.

Como punto final mencionaremos que, en materia fiscal la autoridad publica, SHCP emitió la resolución que otorga facilidades administrativas al contribuyente de regimen simplificado e incluye en un capitulo vigesimo tercero referente a las empresas integradoras, publicado el dia 30 de marzo de 1996.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- **ESPINOSA VILLARREAL OSCAR**
EL IMPULSO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
F.C.E., PRIMERA EDICION
MEXICO, 1993

- 2.- **LO QUE USTED DESEA SABER SOBRE LAS EMPRESAS
INTEGRADORAS.**
BOLETIN INFORMATIVO
SECOFI
MEXICO, JUNIO 1995

- 3.- **REVISTA EXPANSION**
VOL. XXIV
"ITALIA-MEXICO. TIBIAS RELACIONES"
GRUPO EDITORIAL EXPANSION
MEXICO, MAYO 1993
p p 44-133

- 4.- **REVISTA EXPANSION**
VOL. XXV
"INTEGRACION EUROPEA, UN LARGO CAMINO"
"PLAN JALISCO, AL RESCATE DE LOS PEQUEÑOS"
GRUPO EDITORIAL EXPANSION
MEXICO, JUNIO 1993
p p 34-38 y p p 116-119

- 5.- **REVISTA EXPANSION**
VOL. XXVI
"LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN
MEXICO"
GRUPO EDITORIAL EXPANSION
MEXICO, JULIO 1993
p p 88-104

- 6.- REVISTA EJECUTIVOS EN FINANZAS**
AÑO XXII, No 2
"FINANCIAMIENTO, APOYO Y DESARROLLO"
IMIEF
MEXICO, FEBRERO 1993
p p 23-37
- 7.- REVISTA ADMINISTRATE HOY**
AÑO II / NUM 20
"EMPRESAS INTEGRADORAS"
EDICION LATINOAMERICANA
MEXICO, DICIEMBRE DE 1995
p p 13-18
- 8.- REVISTA ADMINISTRATE HOY**
AÑO II / NUM 21
"NUEVO PROGRAMA DE APOYO A EXPORTADORES"
EDICION LATINOAMERICANA
MEXICO, ENERO 1996
p p 42 y 43
- 9.- REVISTA ADMINISTRATE HOY**
AÑO II / NUM 24
"POSIBILIDADES Y PROBLEMÁTICA DE LAS INTEGRADORAS"
EDICION LATINOAMERICANA
MEXICO, ABRIL 1996
p p 6 - 18
- 10.- D.O.F. DEL 3 DE MAYO DE 1990**
D.O.F. DEL 11 DE ABRIL DE 1991
D.O.F. DEL 17 DE MAYO DE 1991
D.O.F. DEL 7 DE MAYO DE 1993
D.O.F. DEL 11 DE MAYO DE 1995
D.O.F. DEL 16 DE JUNIO DE 1995
D.O.F. DEL 30 DE MARZO DE 1996