



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO.**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**La Empresa Integradora (EI) en México
2003-2008.**

ENSAYO

**DE TITULACIÓN ELABORADA EN LA MODALIDAD DE
SEMINARIO DE ECONOMÍA PÚBLICA DEL CENTRO DE
EDUCACIÓN CONTINUA Y VINCULACIÓN DE LA FACULTAD
DE ECONOMÍA DE LA UNAM PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

MIRIAM CUEVAS GARCÍA.

**DIRECTOR DE ENSAYO:
MTRO. ALFREDO CORDOBA KUTHY.**



CIUDAD UNIVERSITARIA, SEPTIEMBRE DEL 2009.



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

LA EMPRESA INTEGRADORA (EI) EN MÉXICO 2003 – 2008.

INTRODUCCIÓN.	6
PROBLEMÁTICA.	8
OBJETIVO GENERAL.	8
CAPITULO I. BREVES CONSIDERACIONES GENERALES.	
1.1. Teoría de la Empresa y la Organización Empresarial: <i>Alfred Marshall</i> .	9
1.2. Importancia del Empresario.	12
1.3. Teoría de la Competitividad: <i>Michael Porter</i> .	15
CAPITULO II. DEFINICIONES, OBJETIVOS, DESARROLLO EN OTROS PAÍSES Y LA COMPOSICIÓN EN MÉXICO DE LA EMPRESA INTEGRADORA.	
2.1. Definiciones.	19
2.2. Objetivos.	20
2.3. Desarrollo en otros Países.	21
2.4. Composición en México.	26
2.4.1. Etapas de Formación.	28
2.4.2. Requisitos.	29
2.4.3. Apoyos.	29
2.4.4. Beneficios.	30
2.4.5. Limitantes.	31
2.4.6. Funciones a favor de los Integrados.	32

CAPITULO III. LA EMPRESA INTEGRADORA COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA
ECONÓMICA.

3.1.	Antecedentes de la Empresa Integradora en México 1993-2002.	35
3.2.	Importancia de las MiPyMEs y de las Integradoras en México 2003 – 2008.	43
3.3.	Participación y apoyo del Estado en Políticas Públicas a la Empresa Integradora y su papel como instrumento de Política Económica.	50

	CONCLUSIONES.	57
--	---------------	----

	ANEXO.	59
--	--------	----

	CUADROS ESTADÍSTICOS.	67
--	-----------------------	----

	APÉNDICE I.- DIRECTORIO PARA LA PROMOCIÓN Y ASESORÍA DE EMPRESAS INTEGRADORAS.	73
--	---	----

	BIBLIOGRAFÍA.	75
--	---------------	----

Gracias primero a DIOS por permitirme llegar a este momento tan importante de mi vida.

A mi madre y a mi padre por su amor, comprensión y apoyo incondicional.

A mis hermanos Juan Manuel, Margarita Patricia, María de Lourdes, Jesús Francisco, Marcela, José Roberto, Jorge Antonio y Jacobo.

A mis sobrinos y amigos.

Con todo mi amor a Jaime por todo el apoyo y la confianza que siempre me ha brindado.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Economía.

A mis sinodales por sus recomendaciones,
comentarios y correcciones.

Lic. Erick Abraham Correa Montejo.
Lic. Antonio Gazol Sánchez.
Lic. Lorena Rodríguez León.
Lic. Alma Laura Torres Pitaluga.

A mi Director de Tesis, por su paciencia, su
sabiduría y por todo.

Lic. Alfredo Córdoba Kuthy

A la empresa en la que trabaje y de la cual me
inspire para elaborar este ensayo.

Industrias Unidas Integradas, S.A. de C.V.

INTRODUCCION.

El presente ensayo fue elaborado en la modalidad de seminario de titulación de Economía Pública del Centro de Educación Continua y Vinculación de la Facultad de Economía de la UNAM, dicho ensayo tiene como propósito fundamental revisar el comportamiento de las Empresas Integradoras (EI) en México durante el período 2003-2008; Esta estrategia (EI) facilita y agiliza al interior de la empresa sus procesos productivos, promoviendo su rentabilidad y competitividad interna y externamente.

Las empresas están reorganizando globalmente sus actividades de desarrollo, producción y ventas, mediante el empleo de nuevas combinaciones internacionales y procurando una mayor diferenciación de productos. Con lo cual buscan generar sistemas industriales eficientes, como el que se constituyó en México en 1993 denominado Empresa Integradora y que persigue este objetivo, extraído de un modelo Italiano y adaptado a la economía mexicana, se basa en la integración vertical y horizontal, de todo su proceso productivo permitiendo con esto, la concentración de compañías regionalmente integradas, la estrategia empresarial está basada en las ventajas competitivas que cada firma puede ofrecer y crear una fortaleza en su conjunto.

Este proyecto permite a los empresarios hacer más rentable sus empresas, ya que las políticas gubernamentales ofrecen subsidios importantes en las inversiones y en la comercialización, y esto ayuda a promover la integración regional y la competitividad. Dada la creciente agrupación las organizaciones se enfrentan a nuevos retos y oportunidades, ya que esto acentúa la competencia entre empresas debido a que optimiza la localización de la producción e incrementa la eficiencia empresarial.

La política industrial en México tiene importantes implicaciones sobre el mejoramiento del ambiente competitivo en el que se desempeñan las empresas en una amplia gama de sectores, aunque los efectos de las diferentes medidas de política dependerán inevitablemente de las distintas características sectoriales. Dicha política tiene importantes repercusiones para la instrumentación de políticas en todos los niveles.

La perspectiva es que se generará una mayor integración de micro, pequeña y mediana empresa que estén bien posicionadas internamente, que les permita mejorar su eficiencia operativa y crear con esto, una base sólida de empresas a nivel nacional.

La idea de integración se basa en el hecho de que la productividad de la empresa no se genera en un lugar determinado, sino a lo largo de toda la cadena productiva. La gestión de integración se convierte así en una importante herramienta de la estrategia competitiva de las organizaciones. El alineamiento del proceso integrado con la estrategia empresarial es vital para lograr una posición sustentable en el mercado, de la misma forma que las estrategias de producción, comercialización, distribución, selección del personal y finanzas, la integración debe guardar una coherencia interna y responder a los objetivos básicos de la compañía.

A continuación detallo el contenido del ensayo, en el primer capítulo se definirán conceptos generales como la teoría de la empresa y la organización desde la perspectiva de *Marshall*, la importancia del empresario y la teoría de la competitividad según *Porter*; En el segundo se considerarán los elementos que conforman a una integradora como son: definiciones, objetivos, desarrollo en otros países, composición en México, etapas de formación, requisitos, apoyos y beneficios gubernamentales, limitantes, así como las funciones a favor de los integrados; En el tercer capítulo se analiza la participación de las finanzas públicas que fomentan a las MIPyMEs, se estudian los antecedentes de la EI durante el período 1993-2002, la importancia de las MIPyMEs, su relación con las integradoras y el comportamiento de las mismas en el 2003-2008; Finalmente vienen las Conclusiones, el Anexo, los Cuadros Estadísticos complementarios al tema, el Apéndice y la Bibliografía.

Conviene aclarar que no todas las empresas pueden adoptar desde un inicio un régimen de empresa integradora, ya que algunas veces son estructuras demasiado complejas para la organización en grupos de empresarios de escalas muy pequeñas. Por tal motivo, deberán incursionar en alternativas más sencillas de agrupación, de tal forma que vayan asimilando de manera paulatina una cultura de trabajo en equipo con otras empresas y conozcan los beneficios intrínsecos que se obtienen a través de la cooperación empresarial. Debido a que el éxito que puede tener una empresa integradora está ligada directamente a la cultura de asociación que tengan los empresarios y al entendimiento de lo que la empresa integradora haría por ellos.

En consecuencia, mediante la fórmula de la empresa integradora se pretende formar un núcleo de personal prestador de servicios altamente calificado que debe ocuparse de las actividades específicas de carácter administrativo, mientras los empresarios y/o productores se dedican exclusivamente a producir, lo que sin lugar a dudas tiene efectos importantes en la calidad y productividad al interior de la organización. La nula cooperación empresarial en México a diferencia de otros países (como por ejemplo en Italia) obedece a que no son las mismas condiciones de desarrollo económico-político-social.

En conclusión, afirmo que el esquema de empresas integradoras es un instrumento de fomento para promover el desarrollo regional, aprovechar los recursos locales, conocer y aprovechar los programas (PRONAFIN, FONAES y FOMMUR) como se detalla a lo largo del trabajo, ya que ofrece incrementar las oportunidades de empleo y, sobre todo, para que las empresas pequeñas no trabajen aisladas y se diluyan ante la creciente competencia y la complejidad de los mercados. Siempre y cuando el gobierno federal proporcione un escenario macroeconómico estable y que permita aminorar la brecha estructural que divide a las regiones del país (norte-sur) y que no le permite la exitosa implementación de ningún proyecto, debido al desarrollo económico-político-social desigual.

PROBLEMÁTICA.

- Cada grupo de empresas debe seleccionar si desea integrarse.
- Qué tipo de Integración le conviene horizontal o vertical.
- Cuáles son los beneficios que obtendrá si decide integrarse.
- Cuáles son los objetivos que desea alcanzar tanto en el corto como en el largo plazo.

OBJETIVO GENERAL.

- Detallar el comportamiento de las Empresas Integradoras en México 2003 – 2008.

OBJETIVOS PARTICULARES.

- Describir cómo mediante la figura jurídica de Empresa Integradora, se logra crear empresas sólidas, eficientes y exitosas.
- Describir como la integración de las empresas, que anidan este concepto, logran obtener productividad y competitividad que por separado no tendrían.

IDEA CENTRAL. (HIPÓTESIS)

- La Empresa Integradora es un instrumento gubernamental eficaz para impulsar el desarrollo, la modernización y la capitalización de las PyMES fomentando con esto, la competitividad al interior de la planta productiva nacional durante los años 2003-2008.

CAPITULO I. BREVES CONSIDERACIONES GENERALES.

1.1. Teoría de la Empresa y la Organización Empresarial: *Alfred Marshall*.

Actualmente existen diversas definiciones de empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, ya que siempre consideran los mismos componentes. Para el desarrollo de este apartado es importante advertir que se parte del planteamiento de *Alfred Marshall*, el cual conceptualiza a la empresa como un ente que "Incluye toda provisión de las necesidades de los demás que se llevan a cabo en espera de una compensación directa o indirecta de aquellos que se benefician con ella, en oposición a la satisfacción de las propias necesidades y a aquellos buenos servicios que se prestan por amistad y afecto familiar."¹

Continuando con el pensamiento de *Marshall*, algunas de las características en común que presentan las empresas son:

- Fin Económico: Buscan fabricar (ofrecer) bienes y servicios para la sociedad.
- Objetivo: Buscan maximizar las ganancias.
- Tienen responsabilidad con la sociedad la cual esta motivada por las utilidades.

Así mismo, la empresa depende de los agentes productivos que son:

- Tierra: Es todo el material y las fuerzas que la naturaleza proporciona para ayudar al hombre, agua, aire, luz y el calor.
- Trabajo: Se entiende al esfuerzo económico del hombre, ya sea manual o intelectual.
- Capital: Conjunto de Recursos Naturales (renovables y no renovables) + Medios de Producción (maquinaria) + Trabajo. Es la cantidad de riqueza almacenada considerada como agente de producción.

El desarrollo del organismo, ya sea social o físico, envuelve una subdivisión siempre creciente de funciones entre sus diferentes partes, por un lado y una de la más íntima relación entre ellos por otro. Cada parte se basta cada vez menos a sí misma, depende cada vez más de las restantes partes, de modo que cualquier desorden que se produzcan en una de las partes de un organismo altamente desarrollado afectará también a todas las demás.

¹ *Alfred Marshall*. Principios de Economía. Un tratado de Introducción. Edit. Aguilar: Madrid 1957. p. 244

Esta creciente subdivisión de la función de producción y de su diferenciación, como se la ha denominado, se manifiesta con respecto a la industria en diversas formas, como son la división del trabajo² y el desarrollo de la mano de obra especializada, la ciencia y la maquinaria, mientras la integración, es decir, la íntima relación entre las diversas partes del organismo industrial, se deja ver en otras formas, tales como el aumento de la seguridad en el crédito comercial y el desarrollo de los medios de comunicación por mar, tierra, ferrocarriles, telégrafos, correo y por medio de la prensa tipográfica.

La primera condición de una organización eficiente de las actividades económicas es que dedique a cada cual al trabajo más adecuado con arreglo a su capacidad y conocimiento, y que proporcione al trabajador la mejor maquinaria y elementos de trabajo.

“La práctica conduce a la perfección, haciendo que una operación, que al principio parecía difícil, se efectúe después de algún tiempo con un esfuerzo relativamente pequeño y mucho menor que antes; Y la fisiología explica hasta cierto punto el hecho, pues da razones para creer que el cambio se debe al crecimiento gradual de nuevos hábitos de acción automática o más o menos refleja; las acciones perfectamente reflejadas, tales como **las de respirar durante el sueño.**”³

La localización elemental de la industria⁴ fue condicionada por las condiciones físicas, tales como la naturaleza del clima y el suelo, la existencia de minas y canteras en las proximidades, o en sitios fácilmente accesibles por tierra o por agua.

De acuerdo a *Marshall* a este tipo de industrias concentradas en ciertas localidades se le designa comúnmente con la denominación de Industria Localizada.⁵

Cuando una industria ha escogido una localidad para situarse en ella, es probable que permanezca en la misma durante largo tiempo, pues son muy grandes las ventajas que los que se dedican a la misma industria obtienen de la mutua proximidad. Los inventos y los perfeccionamientos en la maquinaria, en los procesos de fabricación y en la organización general de los negocios.

² *Adam Smith* ve que la eficiencia se logra cuando la división del trabajo se hace más específica, pensando en las bondades que esto ocasiona a la producción y sociedad.

³ *Ibíd.*- p. 210

⁴ *Krugman* observa que la industria localizada ofrece las siguientes ventajas: Concentración de mano de obra especializada que beneficia a obreros y a empresas. Proveedores especializados que pueden respaldar la producción y los servicios. Desarrollo tecnológico que facilita el conocimiento

⁵ *Ibíd.*- p. 223

La compra de la maquinaria costosa puede a veces desarrollarse en un alto grado en un distrito en el que exista una gran producción conjunta de la misma clase, aunque ninguna de las fábricas posea un capital particular muy grande, pues las industrias subsidiarias que se dedican cada una a una rama del proceso de la producción y trabajan para muchas fábricas principales de sus cercanías están capacitadas para emplear constantemente maquinaria muy especializada de los mejores tipos y para hacerla trabajar con un gran rendimiento, amortizando pronto su coste, aunque éste haya sido elevado y muy rápida su depreciación.

Las ventajas de la producción en gran escala⁶ se aprecian mejor en la manufactura, debido a que:

- Pueden escoger libremente la localidad en que han de trabajar.
- Cuentan con mano de obra, maquinaria y materiales. Intensificándose los primeros dos factores de producción.

La fábrica de gran tamaño efectúa pocas o ninguna compra de maquinaria (tan pronto como ha sido alcanzado un moderado tamaño), sólo realiza modificaciones en los edificios, chimeneas, en el consumo de fuerza de vapor y en la dirección y reparación del herramental y de la maquinaria, disminuyendo con esto el coste de las reparaciones y evitando los retrasos originados por los accidentes sobrevenidos en las instalaciones.

Otras ventajas de una fábrica grande tiene sobre los negocios pequeños son:

- Realiza compras en grandes cantidades.
- Mejora el precio de compra por volúmenes en las transacciones que realiza.
- Disminuye sus costos de transporte.
- Vende por volumen, es decir, de mayoreo.
- Cuenta con grandes existencias de bienes (stock).
- Tiene acceso a la publicidad (mercadotecnia).
- Contrata personal cualificado y calificado (especializado).

Las economías realizadas por una buena organización de las compras y ventas son las principales causas de la tendencia actual hacia la fusión de muchos negocios de la misma industria o comercio en una sola entidad poderosa (Empresa Integradora), y también de la formación de federaciones comerciales de varias clases, como los *cartels* alemanes y las asociaciones cooperativas centralizadas. También han promovido siempre la concentración de los riesgos comerciales en manos de los grandes capitalistas que dirigen el trabajo que han de efectuar otras personas menos importantes.

⁶ Las ventajas de la producción en serie consiste en que se abastecen mayores mercados de demanda insatisfecha a un mejor precio, y el volumen incrementará las ganancias. Los factores que determinan la gran escala son la maquinaria especializada, la mano de obra subdivida y los materiales.

A todos estos factores *Marshall* los llama externalidades que deben promoverse al interior de una economía.

La economía es una respuesta a lo que sucede, es un marco de referencia para estructurar decisiones en la empresa; como todas las herramientas, entre mejor las conocemos mejor uso podemos hacer de ellas; El propósito de la empresa es maximizar la utilidad de los factores productivos, las restricciones para lograr esto son tanto internas (tecnología), como externas (precios, competidores, entre otros); En relación a las utilidades es importante distinguir entre utilidad contable y utilidad económica, la primera resulta de la diferencia entre los ingresos totales y los costos de producir los bienes o servicios, mientras que la utilidad económica es la diferencia entre los ingresos totales y los costos de oportunidad asociados con la producción de bienes o servicios; los costos de oportunidad incluyen tanto los costos explícitos (sueldos, salarios, coste de la materia prima y los alquileres de la propiedad inmobiliaria) como los implícitos. Los costos de oportunidad son mayores que los costos de producción pues se incluyen los costos implícitos que usualmente son difíciles de evaluar.

Se debe contar con personal calificado para cada área, sistemas óptimos de intercambio de información, excelentes relaciones con los proveedores, procesos óptimos de creación y automatización tecnológica de vanguardia, no se debe dejar de lado la calidad que se esta ofreciendo ya que de esto depende nuestra presencia en el mercado, aunado a prácticas ecológicas en boga hoy en día. Razón por la cual estudiaremos la importancia del empresario en el siguiente capítulo.

1.2. Importancia del empresario.

Históricamente los seres humanos buscan la forma de intercambiar sus pertenencias, en este capítulo se podrá apreciar como el concepto de empresario se va modificando con el tiempo hasta llegar a lo que es hoy en día.

Desde un principio el empresario (artesano primitivo) dirigía él mismo su negocio, pero sus clientes, salvo contadas excepciones, eran sus vecinos inmediatos, como requería poco capital y su plan de producción era fijado por la costumbre. Sus dedos trabajaban, pero su cerebro rara vez estaba preocupado.

En la mayor parte de los negocios del mundo moderno, la tarea de dirigir la producciones es encomendada a un grupo especializado, que se hace cargo de asumir o correr riesgos, reúnen el capital y la mano de obra necesaria para el trabajo, ingenian su plan general y vigilan sus menores detalles.

El empresario asume un doble papel:

- Como organizador, ya que tiene el conocimiento profundo de las cosas de su propia industria (en lo que se refiere al comercio y a la producción). Tiene la facultad de poder prever los movimientos amplios de la producción y el consumo, de ver dónde existe una oportunidad para ofrecer un nuevo artículo que venga a satisfacer una necesidad real o a mejorar el sistema de producción de un viejo artículo. Saber apreciar las circunstancias con cautela y asumir los riesgos con audacia, y, naturalmente, debe conocer los materiales y la maquinaria que se utiliza en su industria.

Por otro lado el de elegir a sus colaboradores. Tiene la facultad de saber escoger a sus ayudantes y de confiar en ellos, una vez escogidos; de interesarlos en el negocio y hacer que tengan confianza en él, a fin de despertar el espíritu de empresa que puede haber en ellos.

Las características que se requieren para ser empresario o líder, varían dependiendo de la naturaleza de la industria, el sector y el tamaño del negocio, a continuación enumero algunas de ellas:

- Sagacidad.
- Fuerza de voluntad.
- Habilidad y aptitudes industriales.
- Buen juicio.
- Actividad.
- Discernimiento.
- Atención.
- Fijeza de propósito.

La oferta de todas estas capacidades tiene un precio:

- Oferta de capital (intelectual) = Interés.
- Oferta de la aptitud comercial (ventas) = Ganancias netas de dirección.
- Oferta de la organización (gerencia) = Ganancia bruta de dirección.

El empresario siempre está pensando en el mejoramiento de su planta productiva y de su equipo de trabajo, evaluando la rentabilidad de los procesos y estimulando a su equipo de trabajo por medio de la capacitación y el reconocimiento, obteniendo como consecuencia una mejor remuneración.

El empresario moderno se basa en la misión, visión y valores que conforman los pilares sobre los cuales fundamenta la filosofía de su empresa.

Los empresarios el día de hoy, se apoyan en sistemas computarizados de información y de organización para intercambian información con otras empresas y así mismo se crean lo que es la empresa extendida, donde las fronteras son relativas, lo que permite que la organización se beneficie de una concesión de explotación, realizando compras en grupo, desarrollando tecnologías en común, intercambiando proveedores, lo que conlleva a una considerable disminución de costos, capacitación, etc., esta apertura facilita el desarrollo de la empresas.

Las multinacionales trabajan ahora sobre proyectos de investigación a escala mundial, desarrollándose así una cultura profesional o de especialización, nacional e internacional, llamada de escaso contexto cultural geográfico. El uso de las nuevas tecnologías ha permitido eficientizar no solo el tipo de información, sino todos los procesos al interior y al exterior de la empresa. Para que esta integración entre las áreas de la organización se dé, es necesario que los diferentes profesionistas aprendan a comunicarse entre ellos, por lo que además de conocer perfectamente su campo laboral, deben conocer minimamente las otras áreas, su lenguaje y su lógica, para entenderse mejor. La base de conocimientos que conforman a la empresa, los cuales representan su verdadera riqueza y su ventaja competitiva real.

El empresario evita la organización vertical (es la unión de una empresa con su proveedor) debido principalmente a que tienen el problema de que sus departamentos no se comunican entre ellos, nadie sabe lo que está haciendo la división contigua; por lo que promueve el cambio hacia modelos horizontales (referente a la unión de empresas de la misma actividad económica), que incluyen la comunicación inter-departamental. Si tu área de diseño no se comunica con el área de ventas, no se consigue el mismo impacto con el cliente; Y así sucederá con las demás divisiones de la empresa, por lo que es indispensable la comunicación entre los diferentes departamentos para obtener grandes beneficios.

La competitividad es importante por ello actualmente se están enfocando más a temas de liderazgo e innovación, tratando de dar una perspectiva optimista sobre los cambios y al mismo tiempo creando conciencia, de que el objetivo no es hacer negocios desechables y volverse ricos de la noche a la mañana, sino que tienen que seguir pensando en la sustentabilidad y en la responsabilidad, que tienen no sólo los accionistas, sino también los empleados y la comunidad respecto a la forma de hacer negocios hoy en día. Motivo por el cual ahondaremos en el concepto de competitividad a continuación.

1.3. Teoría de la Competitividad: Michael Porter.

El concepto de competitividad ha cambiado desde su concepción basada en las ventajas comparativas, en los que se supone que cada país y las empresas que lo integran, asignan sus recursos a la producción de aquellos bienes y servicios en los que poseen una ventaja sobre los otros países.

La ventaja competitiva tiene su origen a nivel empresarial y en las relaciones que se den entre éstas y las instituciones que las rodean, así como las políticas públicas que se apliquen al sector al que pertenecen, todo esto, conforma el ambiente propicio o no para la competitividad.

Porter define a la **Competitividad** como la producción de bienes y servicios de mayor calidad y menor precio que ofrecen los competidores domésticos e internacionales, que se traducen en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales.⁷

Ver Anexo 1

Por su parte la OCDE dice que la **Competitividad** es el "Grado en que un País, Estado o Región produce bienes y servicios bajo condiciones de libre mercado, los cuales enfrentan la competencia de los mercados internacionales, mejorando simultáneamente los ingresos reales de su población y la consecuente **productividad de sus empresas y gestión gubernamental**".⁸

Siguiendo con este organismo identifica una **Competitividad Estructural**, que se refiere a la mejora continua, en función de nuevas redes y/o alianzas a través de complejas interacciones entre empresas, gobiernos, industrias y nuevos espacios activos conocidos como regiones innovadoras. Se incluyen los determinantes políticos y los económicos del desarrollo industrial de un país, estado o región.⁹

⁷ Javier Chávez Ferreiro. La Competitividad y Oportunidades en el Estado de Michoacán. Instituto Tecnológico de Morelia: México 2005. p. 24

⁸ OCDE 2000. p. 15

⁹ Ibid.- p. 15

Michael Porter considera cuatro factores básicos para determinar la competitividad de un país:

- 1.** La **Dotación** de un país: En términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializados que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.
- 2.** La naturaleza de la **Demanda Interna** en relación con la **Oferta** del aparato productivo nacional: En particular, es relevante la presencia de demandantes exigentes que presionan a los oferentes con sus demandas de artículos innovadores y que se anticipen a sus necesidades.
- 3.** La existencia de una **Estructura Productiva**: Conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes¹⁰ en escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.
- 4.** Las **Condiciones** prevalecientes: En el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como de competencia, principalmente si está alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo.

Por lo arriba mencionado se deduce que el desempeño competitivo de la empresa depende de su capacidad para manejar los factores internos y externos, así como de las interacciones que establece con su entorno.

Factores Internos:

- Selección de la cartera de productos.
- Elección de tecnología y equipo.
- Organización interna.
- Adquisiciones.
- Proyectos de investigación y desarrollo.
- Sistemas de control de calidad.
- Contratación, capacitación y gestión del recurso humano.
- Comercialización y distribución.
- Financiamiento y administración de los costos.

¹⁰ La eficiencia colectiva se define como "la ventaja competitiva derivada de economías externas locales y de la acción conjunta". *Hubert Schmitz. Collective Efficiency and increasing returns.* En Pymes. Distritos industriales y cadenas de valor. Roberta Raceliotti. Cátedra extraordinaria Jesús Silva Herzog. Lecturas del curso. FE. División de Estudios de Posgrado. UNAM. México 2003. pág. 470

Factores Externos:

- Entorno macroeconómico.
- La eficiencia de las empresas de apoyo que proveen insumos y servicios.
- La infraestructura de telecomunicaciones y transportes.
- Cantidad y calidad de los recursos humanos disponibles.
- Infraestructura financiera para la provisión de servicios financieros.
- Vinculación con otras empresas a lo largo de una cadena de valor.

En la actualidad, uno de los comunes denominadores entre la inmensa mayoría de los países en las esferas económica y política es que en mayor o menor grado éstos se hallan empeñados en las tareas conceptuales, políticas y programáticas para redefinir el papel del Estado en la promoción y regulación de la actividad económica.

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

Las características actuales que afrontan los países en desarrollo son:

- Competir por atraer inversión extranjera al interior del proceso productivo nacional, donde las multinacionales tienen cada vez más poder, por lo que la soberanía de los estados se hace vulnerable a los deseos de las multinacionales.
- Aprovechar la entrada en el sistema de competencia global. Lo que le permitirá desmontar los viejos modelos de desarrollo y por supuesto, como esos planes se basaban en la acción del estado paternalista, entonces lo prioritario será la reestructuración y modernización.
- Millones de medianos, pequeños y micro-productores encuentran que el mercado en el cual sus capacidades productivas eran pertinentes ha desaparecido. Producían y comercializaban en y para mercados locales que fueron destruidos o peor, absorbidos.
- Lo que era competitivo en un mercado regional o nacional no está resultando serlo en el nuevo mercado globalizado, lo cual está implicando la destrucción masiva de las capacidades productivas que se encuentran en manos de la gran mayoría de los productores y trabajadores de los países menos avanzados.

Las condiciones, por lo tanto en toda América Latina no son muy favorables, y son pocas las empresas que logran insertarse adecuadamente en la dinámica de crecimiento, configurando pocos grupos empresariales, con perfil ganador. Generalmente con perfil familiar, que conservan el liderazgo de las industrias que operan en los países y representan el núcleo de los grandes grupos industriales - financieros nacionales.

Ante estas realidades mundiales, los diferentes bloques económicos, aplican diferentes políticas para afrontar los retos de la competencia global. En un extremo del espectro se encuentran países que han logrado superar en el curso de pocos decenios los obstáculos a la convergencia de ingresos y productividad con el mundo desarrollado y, en el otro, aquellos que aun no logran identificar la manera de librarse de los obstáculos del atraso relativo y absoluto. Los primeros están preocupados por generar sus propias fuentes de innovación y cambio tecnológico y consolidar la marcha hacia actividades de cada vez mayor valor agregado (países desarrollados). Los segundos deben aun experimentar con formas socialmente viables de progreso institucional y social, identificar actividades sostenibles que permitan acumular recursos en una economía abierta, instituir mercados y crear las capacidades necesarias para el cambio estructural (países subdesarrollados).

El reto que deben afrontar las economías vanguardistas es la integración del proceso inter-empresarial, incluyendo las actividades integradas de la propia empresa, proveedores, clientes (incluso, en la denominada cadena integrada extendida, múltiples niveles, como los clientes de los clientes, o los proveedores de los proveedores), subcontratista o socios y los *outsourcing*.

Dos características distintivas del actual entorno económico competitivo confieren particular relevancia a este reto; La tendencia de las empresas a concentrarse en sus competencias esenciales, realizando internamente sólo aquellas actividades de la cadena de valor en las que son excelentes y externalizando el resto (desintegración vertical, subcontratación y alianzas). Por otro lado las bases de la competencia han cambiado, el entorno es altamente competitivo, no solo no se puede controlar el desarrollo de ventajas competitivas duraderas, se necesita dominar un nuevo elemento, la agilidad, que se traduce en una agilidad de respuesta multiempresarial, que requiere de una efectiva integración de los procesos de negocios de todos los involucrados.¹¹

Por lo que el tener un sistema económico cimentado en empresas competitivas es muy importante, pues de esta forma se convierten en impulsoras del progreso social y económico de una región y por consiguiente, del país en donde esté establecido. Ya que la colaboración entre empresas de diferentes tamaños se ha convertido en una práctica común en todo el mundo, en el caso de México, encontramos una de las principales formas asociativas impulsadas por el gobierno federal mediante la Secretaría de Economía, denominada empresa integradora, misma que se detalla en el próximo apartado.

¹¹ Gustavo Vargas Sánchez. *Teoría de la Empresa y de la Competitividad*. Edit. Castdel: México 2006. p. 90

CAPITULO II. DEFINICIONES, OBJETIVOS, DESARROLLO EN OTROS PAÍSES Y LA COMPOSICIÓN EN MÉXICO DE LA EMPRESA INTEGRADORA.

2.1. Definiciones.

Sin lugar a dudas, la integración entre empresas de distinto tamaño es necesaria para su mejor desempeño económico, fomentando con esto el desarrollo regional y sectorial. La integración¹ no es sencilla por que en ella intervienen factores y capacidades muy dispares. Por lo que en México se han instrumentado una serie de programas² y se han promulgado leyes y decretos para impulsar a las PyMEs, (Secofi)³ lo que da origen a un tipo de asociación llamada Empresa Integradora, de la cual enseguida veremos sus definiciones.

La **Empresa Integradora** es una forma de organización empresarial que asocia a personas físicas o morales formalmente constituidas [micro, pequeñas y medianas empresas (PyMEs)] y les presta servicios especializados a estas personas físicas y morales denominadas integradas, para elevar su competitividad.⁴

Se define a la **Empresa Integradora** como una persona moral que asocia a personas físicas y morales, en empresas de servicios especializados de escala micro, pequeña y mediana, para fortalecer el aparato productivo, incrementando la capacitación de negociación en los mercados y por lo tanto de la economía.⁵

Y finalmente la concepción de una **Empresa Integradora** como una forma de organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (PyMEs) formalmente constituidas. Puede estar formada por empresas que realizan las mismas actividades (integración horizontal), pero también puede estar formada por empresas que realizan actividades complementarias que pueden hacer que la cadena productiva sea más eficiente (integración vertical). Su objeto social es prestar servicios especializados a sus socios tales como:

¹ La Industria auxiliar es la acción de subcontratar a empresas para fabricar determinados componentes que formaran parte de un bien final. "La fabricación de una clase de productos es más competitiva si se cuenta en la región con fabricantes de los componentes que integran el producto final". Guillermo Becker. Retos para la modernización industrial en México. Edit. Fondo de Cultura Económica. NAFIN. México 1995. pág. 78

² Programa Nacional de Fomento Industrial 1984-1988 (SECOFI). Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994 (SECOFI, 1990) Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña 1985 (Diario Oficial, 30 de abril de 1984). Ley Federal para el Fomento de la Microindustria (Diario Oficial, 26 de enero de 1988). Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 (SECOFI, 1991). Programa de Apoyo Crediticio para la Micro y Pequeña Empresa de Nacional Financiera (Nafinsa, 1990).

³ La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) es absorbida por la Secretaría de Economía (SE), el 30 de noviembre del 2000.

⁴ www.sat.gob.mx; 18 de Octubre del 2005

⁵ Eulalia Francisca García Ramírez. Las Empresas Integradoras. Una Opción para la Reactivación Económica de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Revista Económica del Estado de Oaxaca: No. 38 Sep – Oct: México: 1999.

- Gestionar el Financiamiento.
- Comprar de manera conjunta materia prima e insumos.
- Vender de manera consolidada la producción.
- Prestar servicios calificados a sus integradas.
- Generar economías de escala.⁶

Los centros de competitividad empresarial ayudan a detectar la problemática de los sectores productivos, vinculados y hacen modificaciones organizacionales para acercar a las empresas y así en conjunto establecer los objetivos principales de una integradora.

2.2. Objetivos.

- Elevar el poder de negociación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados de proveeduría, comercialización, financieros y tecnológicos, entre otros.
- Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en sector exportador.
- Fomentar la especialización de las empresas asociadas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.

Entre las experiencias exitosas a nivel mundial figura el caso de Italia; El gobierno italiano desempeñó un papel importante, ya que desde los años cincuenta ha impulsado el abatimiento de las desigualdades regionales mediante los distritos industriales, que nacieron no solo como una respuesta a una política gubernamental, sino que también intervienen factores históricos, como la conformación de los pueblos italianos desde la Edad Media, cuando existían agrupaciones de artesanos que trabajan en común como una gran familia, que establecía vínculos con sus vecinos. De ahí que su forma de trabajo en grupo es primordial para alcanzar el desarrollo.⁷

La proliferación de este tipo de agrupación se puede apreciar en la mayoría de países con sus características particulares y en diferentes etapas de desarrollo económico.

⁶ www.sat.gob.mx; 18 de Octubre del 2005.

⁷ María del Rosario Cota Yáñez. El modelo de empresa integradora en Jalisco. Universidad de Guadalajara: UCLA Program on México. Profmex. Edit. Juan Pablos: México 2003. p. 385

2.3. Desarrollo en otros países.

A continuación se presentan algunos casos que han sido la pauta para la adopción de esquemas de cooperación empresarial en el mundo.

ALEMANIA

En la región de *Badén-Wurtemberg* Alemania, la industria funciona como una red que articula a grandes y pequeñas empresas que generan el 95% del empleo. Las empresas de menor escala, mantienen total autonomía respecto a las grandes empresas, ya que se relacionan con varios contratistas, lo cual las diferencia del modelo tradicional de pequeñas empresas dedicadas a la subcontratación en donde éstas dependen de un sólo contratista.

JAPÓN

Mientras que el gobierno japonés emitió una serie de leyes y medidas financieras, fiscales y de desarrollo tecnológico permitiendo a las micro, pequeñas y medianas empresas conformarse en cooperativas y fortalecer su actividad mediante la dinámica de grupos desde 1936. De manera conjunta realizan compras, comercializan sus productos y establecen mecanismos de crédito entre los miembros y la agrupación.

Durante la década de los sesenta, Japón tuvo un rápido crecimiento económico, en su estructura industrial se configuraron complejos horizontales de abastecimiento, sobre todo para la industria automotriz y electrónica. Su economía se basa en procesos de subcontratación industrial.

Posteriormente, el gobierno aprueba una Ley que abarca cuatro medidas de apoyo para las empresas micro, pequeñas y medianas en materia de desarrollo tecnológico: mejoramiento de los recursos humanos, difusión y orientación, desarrollo de tecnología básica e incentivos para el desarrollo tecnológico.

ITALIA

Para poder entender la forma y el fondo que rodean a la empresa de fomento industrial en México, es necesario hablar un poco de los antecedentes que dieron origen a esta figura, ya que en el modelo italiano esta basada la concepción del proyecto Empresa Integradora, razón por la cual, la descripción de dicho prototipo se explica con mayor detenimiento enseguida.

La cooperación empresarial que se ha desarrollado en Italia a partir de la posguerra, tiene particularidades irrepetibles, ya que sus antecedentes vienen desde la Época del Renacimiento en que se iniciaron trabajos organizados en talleres dirigidos por un maestro que enseñaba sus habilidades a un grupo de aprendices, los cuales posteriormente organizaban otros talleres. Esta formación propició una cultura empresarial en su población permitiendo el desarrollo actual de las micro, pequeñas y medianas empresas, siguiendo tres modelos diferentes de acuerdo a las características naturales del país, como son:

- El de las regiones más industrializadas del norte, con una estructura constituida por grandes empresas que para sobrevivir crearon una red de pequeñas y medianas empresas (consorcios italianos de exportación), descentralizando gran parte de la producción con el propósito de mantener la flexibilidad, siendo este modelo el más conocido mundialmente.
- El de las regiones subdesarrolladas del sur, donde junto a polos de industrialización existe una estructura muy tradicional en microempresas, que sobreviven gracias a la asistencia del Estado y a la evasión de las obligaciones fiscales.
- **El de la llamada “Tercera Italia”, representada por las regiones centrales y del noreste**, donde la pequeña y mediana empresa es la estructura industrial más importante, con características dinámicas y presencia en los mercados nacionales e internacionales.

Una visión sintética del proceso de expansión experimentado en Italia por la pequeña y mediana empresa considera los factores de fuerza y las características de este proceso.

- La elección del producto y tipo de actividad industrial se realizó tras la consideración de los conocimientos técnicos y tradicionales de cada área, aprovechando las especializaciones artesanales, las posibilidades de utilizar el bajo costo de la mano de obra y subdividir el proceso productivo entre empresas.
- A la división del trabajo entre empresas industriales se sumó una integración entre éstas y las empresas productoras de servicios para la industria (administración, exportaciones y créditos, entre otras).
- **En algunos casos, se desarrolló un sistema de empresas bajo el liderazgo de una “empresa capofila o líder”, integrada por un sólo empresario, quien tiene como** tarea la coordinación del trabajo de otras empresas, tanto en diseño y comercialización como en la producción y venta. Esta situación es muy común en Prato en Toscana, área de producción de manufacturas de lana.

- Otro factor muy importante para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas es la productividad y el volumen de las inversiones. Normalmente, estas empresas se ubican en lugares en donde pueden utilizar estructuras preexistentes como construcciones e infraestructura. La utilización de instalaciones antiguas es además un proceso dinámico y continuo, ya que el desarrollo de una empresa hacia un establecimiento más grande y eficiente deja libres las estructuras y maquinarias que antes utilizaba y que pueden ser ocupadas por otras empresas con un nivel de actividad menor del que tenían en ese momento las empresas preexistentes.

Este proceso de industrialización tuvo etapas y formas de realización diferentes, según las características del medio en que se desarrollaban. Sin embargo, hay dos conceptos bastante generales que pueden servir para ilustrar el proceso de difusión de la pequeña y mediana empresa: el Área-Sistema y la Economía Sumergida.

Área- Sistema

Sistema de empresas concentradas en un territorio determinado que produce bienes similares y están integradas de manera vertical.

El desarrollo de las áreas-sistema se dio principalmente en industrias donde el volumen de capitales fijos es bajo y la cuota de trabajo es alta; la innovación no tiene una importancia trascendente, siendo más bien significativo el proceso de aprendizaje.

En estos sistemas, cada empresa ocupa una fase precisa de la producción y es, al mismo tiempo, proveedora y utilizadora de bienes y servicios de modo que en conjunto es como una gran empresa que asegura el aprovechamiento de economías de escala. Contrariamente a lo que ocurre en la gran empresa, gracias a la independencia de cada una de ellas, se mantiene la flexibilidad, lo que permite la autonomía suficiente para diferenciar sus mercados de venta y abastecimiento, así como para cambiar la tecnología utilizada. Por estas mismas razones, la competencia es un incentivo a la eficiencia productiva y al desarrollo tecnológico.

En los años sesenta, algunas de estas áreas-sistema dejaron de pertenecer a la caracterización de empresas mono-productoras, avanzando hacia una integración vertical más amplia: un mayor número de empresas desarrolló la producción de bienes de capital y maquinaria para la industria que constituía el origen del sistema.

Economía Sumergida

Estas estructuras productivas basan su fuerza económica en la red de relaciones entre las empresas. Normalmente se desarrollan en áreas periféricas, lejos de los grandes distritos industriales. Las industrias en las que este tipo de empresas está más difundido son las tradicionales: cuero, calzado, madera y textiles, entre otros.

La fuerza de estas **empresas, además de la flexibilidad, reside en la utilización de mano de obra "informal"**, especialmente femenina, en peores condiciones que las del empleo formal. Esto se hace evidente en dos fenómenos que van aparejados al desarrollo de la economía sumergida: el trabajo a domicilio y el doble trabajo.

Las transformaciones en el papel y en el carácter de los empresarios de la pequeña y mediana empresa y los sistemas integrados de empresas se sustentan en el fenómeno de la cooperación entre empresas que, si bien no se ha producido en la totalidad de las regiones, ha actuado ampliamente sobre la estructura de las pequeñas y medianas empresas.

En el pasado, la colaboración entre empresas en la producción y comercialización del producto era el punto de fuerza de los sistemas de pequeña y mediana empresas. Posteriormente, la mayor complejidad de los mercados y la elevada competencia crearon la necesidad de más capacidad de información y de gestión, una definición de estrategias y una mayor atención a la calidad del producto y los servicios. De la desintegración productiva se pasó a formas de agregación para la producción de servicios de calidad comparable a aquellos que puede tener la gran empresa, con el fin de utilizar las economías de escala.

NORUEGA

El Departamento Noruego de Desarrollo Industrial cuenta con un programa de cadenas productivas, que busca impulsar relaciones de cooperación de largo plazo entre empresas independientes. Las empresas que operan bajo este esquema, han tenido resultados positivos como la disminución de costos del 20 al 30% y se han incrementado los conocimientos y habilidades por el sólo hecho del trabajo conjunto.

Este esquema de cooperación empresarial, se ha aplicado con éxito en Australia, Nueva Zelanda y Canadá.

FRANCIA

En el medio rural francés son notorios los beneficios que han alcanzado los productores mediante las cooperativas, las cuales les facilitan a sus socios equipo, herramientas, insumos, apoyos a la comercialización y otros servicios a costos relativamente bajos.

COREA

Corea en su primera etapa de transformación industrial (inicio de los sesentas), el gobierno coreano promovió la creación de grandes empresas y grupos industriales, buscando economías de escala como fundamento de su desarrollo económico.

De la misma forma como en Japón pero en una época posterior, se apoyó a la pequeña empresa con la ley básica para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa conforme a dos políticas: una, se enfoca a la modernización de las empresas y, otra, cuando se relacionan con las grandes empresas a través de formas de cooperación o de complementación.

Con la modificación de la ley en 1982, se especificaron ramas industriales a desarrollar tanto en la metrópoli como en las regiones de provincia, teniendo prioridad la participación de las pequeñas empresas como una forma de aliviar la seria concentración de la riqueza en los grandes conglomerados industriales.

TAIWAN

En el desarrollo de Taiwán fue importante la inversión extranjera directa y la subcontratación del fabricante original mediante contratos de otorgamiento de licencias y tecnología. Su experiencia es novedosa en cuanto a la aplicación de mecanismos para lograr la transferencia de tecnología, así como por el avance en su aplicación y mejora.

El esquema aplicado en este país reside en que las grandes empresas (en alta proporción del estado), producen para el mercado interno y éste se mantiene altamente protegido, mientras que las pequeñas y medianas empresas surten la demanda de otros países y almacenes al menudeo, lo que las hace altamente exportadoras.

No obstante, en los últimos años se ha reducido la participación de las pequeñas y medianas empresas en las exportaciones, debido a que en la segunda mitad de la década de los ochentas las grandes empresas emprendieron ambiciosos programas para elevar su productividad.⁸

Enseguida revisaremos la composición de la empresa integradora en México, en que modelo extranjero esta sustentada y sus diferentes etapas para conformarla.

2.4. Composición en México.

El concepto de empresa integradora surgió de un modelo adoptado de la economía italiana y que ha sido adaptado con éxito en economías industrializadas, en las cuales, el conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas se integran para fortalecer el aparato productivo incrementando la capacidad de producción y negociación en los mercados y por lo tanto de la economía de dicho país, como se pretende manejar en México actualmente.

Estas empresas se han podido desarrollar gracias al apoyo que han recibido de sus respectivos gobiernos, a través de la publicación de diversas leyes, decretos y programas⁹ tendientes a fomentar la industrialización y exportación de las micro, pequeñas y medianas empresas que conforman sus economías, fomentando además entre sus empresarios la cultura del asociacionismo y la especialización.

Se busca pues que las empresas entiendan y apliquen la idea de que la unión hace la fuerza y que apoyados en ese significado se llegue a la integración, logrando mediante dicha asociación, mejores condiciones competitivas. Es por ello que las empresas integradoras, manejadas correctamente, pueden ser el instrumento para el crecimiento de sus asociados y un excelente medio para que estos se enfrenten a la apertura comercial en la que se encuentra inmerso nuestro país.

⁸ Guía para la Formación de una Empresa Integradora. Secretaría de Economía. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio: México 2000. p. 6 – 11.

⁹ La primera ley que otorga un reconocimiento jurídico a los distritos industriales italianos es la Ley 317, llamada Intervenciones para la innovación y el desarrollo de las pequeñas empresas; La Ley 266 o Ley de Bersani de 1997 (Interventi urgente per l'economia); La Ley 140 de 1999 (Norme in materia di attività produttive); La Ley Decreto 79 del mismo año (Decreto per la liberizzazione del mercato dell'energia elettrica). A su vez, en Italia existe una federación encargada de reunir a las empresas dedicadas al comercio de exportación, fundada en 1974 y que actualmente alberga a 130 consorcios llamada Federexport.

Esta cooperación seguramente es el resultado de la mayor competencia que representa la globalización de los mercados. Por ello, existe un renovado interés en la articulación productiva, particularmente, entre las empresas de menor escala con un sólo objetivo, fortalecerse para producir y comercializar sus productos y servicios en mercados de alta competitividad. Prueba de ello, han sido países industrializados como Alemania, Japón e Italia que han desarrollado desde tiempos de la posguerra diversas formas de asociación con el propósito de impulsar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas con medidas gubernamentales de apoyo basadas en una estrategia de mediano y largo plazo.

Cuando se planteó la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y, posteriormente, con los países de América Latina: Chile, Colombia y Costa Rica, se estaban conformando áreas de libre comercio de productos y servicios, es decir, comerciar sin trabas.

Al mismo tiempo, se hacían consideraciones sobre la manera en que el pequeño empresario mexicano podría aprovechar estas importantes oportunidades comerciales. Se tenía que asegurar que la mayoría de las empresas de escala micro, pequeña y mediana, pudiesen disponer de fórmulas para aprovechar cabalmente estos mercados, a partir de incrementos significativos en sus niveles de competitividad, sin que para ello requiriesen modificar el tamaño de su escala productiva, es decir que pudiesen seguir siendo pequeñas, pero eficientes y altamente competitivas. El propio entorno económico, ahora globalizado, está produciendo entre **los empresarios una visión clara de que es imprescindible asociarse para competir, "so pena" de verse diluido** ante la creciente e inevitable competencia.¹⁰

La globalización no sólo implica los cambios en la producción, sino que incide directamente en las diferentes actividades productivas. Nos encontramos ante un proceso de reestructuración en todos los sentidos (del capital, de la producción y del trabajo, por mencionar algunos) que se da de manera horizontal y vertical e incluye a las diferentes estructuras productivas industriales, comerciales y de servicios, en estas actividades se dan alianzas como política de asociación que funcionan a manera de estrategias idóneas para controlar los mercados y acercarse a los nuevos avances tecnológicos.

Como parte de esta estrategia, un efecto importante es el avance de las comunicaciones que permiten establecer relaciones inter-sectoriales, para reorientar la estrategia política y económica.

Para conocer las etapas que conforman una empresa integradora y lo que se requiere para dicho fin es necesario revisar las etapas de formación, los requisitos para constituirse, además de mencionar los apoyos y beneficios otorgados por el Gobierno Federal, sin dejar de considerar las limitantes.

¹⁰ El Universal.com.mx. 20 de Julio de 2007. p. 25

2.4.1. Etapas de formación

1. Etapa de **Sensibilización**: Los empresarios o productores con potencial de asociarse, deben conocer la importancia y los beneficios que les reportaría al participar en un esquema de empresas integradoras, así como la forma de operación de estas empresas y los requisitos que deben cubrir para su formalización.
2. Etapa de **Planeación preliminar**: Los empresarios y/o consultores deberán elaborar un documento breve y sencillo que permita visualizar de manera rápida si el proyecto que pretenden iniciar, contiene los elementos suficientes para garantizar el éxito en su ejecución.
3. Etapa de **Planeación a detalle**: Se deberán de analizar los elementos que se requieran para determinar la factibilidad, rentabilidad y sustento del proyecto, así como desarrollar las etapas en que se realizará el mismo con acciones de corto, mediano y largo plazo.
4. Etapa de **Formación y constitución**: Se deberá solicitar a la SE mediante escrito libre, la inscripción de la empresa integradora en el Registro Nacional, anexando copia del acta constitutiva y del proyecto de factibilidad.
5. Etapa de **Ejecución**: Los empresarios o productores deberán contar con la capacidad de resolver imprevistos que se presenten en la ejecución del proyecto, así como determinar la conveniencia de replantearlo o modificarlo.
6. Etapa de **Seguimiento**: Una vez que esté en operaciones la empresa integradora, la Secretaría de Economía estará pendiente de su funcionamiento, apoyándola con las siguientes acciones:
 - Asesorándolos respecto a otros programas de apoyo del Gobierno Federal e Instituciones de apoyo sobre áreas específicas como puede ser tecnología, productividad, capacitación, financiamiento y diseño, entre otras.
 - Analizando las posibles causas por la que una empresa integradora deja de operar.

Se requiere presentar en la SE la siguiente documentación.

2.4.2. Requisitos para constituir una EI

- Proyecto de Acta Constitutiva conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y al Artículo 4o. del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995.
- Proyecto de Factibilidad Económica - Financiera que sustente la integración.¹¹

La columna vertebral de estas empresas son precisamente los servicios especializados, los cuales son la piedra de toque en la transformación de las economías en el mundo y, en particular, en aquellas con elevado desarrollo. Por lo que veremos los apoyos otorgado por el Gobierno Federal de tipo fiscal, financiero, de exportación y capacitación constante.

2.4.3. Apoyos gubernamentales.

- Apoyos fiscales: La empresa integradora puede acogerse al régimen simplificado de tributación por un periodo de 10 años sin límite de ingresos.
- Apoyos financieros: La SE a través del fondo PYME, puede apoyar en las siguientes líneas:
 - Capacitación.
 - Equipamiento.
 - Estudios.
 - Gastos de operación.
 - Proyectos productivos.
- Apoyos a la exportación: Cuando los socios tienen una vocación exportadora, las empresas integradoras también tienen facilidades para acceder a programas para la promoción de las exportaciones como son:
 - **Registro de empresas de comercio exterior (Ecex):** A través de este registro las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

¹¹ <http://www.contactopyme.gob.mx/integratoras/index.html>

- **Empresas exportadoras (Altex):** Es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.
- **Maquila de exportación:** Se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación.

Son múltiples los beneficios que se adquieren al adoptar el esquema de EI y es importante mencionarlos a continuación.

2.4.4. Beneficios.

- Eleva la competitividad de las empresas asociadas.
- Crea economías de escala para sus asociados, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.
- Se facilita al acceso a servicios especializados a bajo costo, ya que éstos se pagan de manera común entre los asociados.
- Evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir a nombre y cuenta de sus asociados y de forma común activos fijos, incluso de renovar o innovar la maquinaria y el equipo.
- Propicia la especialización de los asociados en determinados procesos y productos con ventajas comparativas.
- Favorece la concurrencia a mercados más amplios al consolidar la producción de sus asociados.
- Los empresarios se dedican a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados.
- Mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- Esta forma de organización empresarial tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

De igual forma, en este esquema se tienen limitaciones que es importante considerar.

2.4.5. Limitantes.

- No pueden ser socios de una empresa integradoras, aquellas personas físicas o morales que no estén formalmente constituidas.
- La empresa integradora actúa exclusivamente por cuenta y orden de sus socios; por tanto, sólo es su representante ante clientes y proveedores.
- No puede realizar ninguna parte de proceso productivo que involucre la actividad de sus asociadas.
- No está facultada para realizar la importación de materias primas e insumos que requieran sus afiliados, ya que la empresa integradora no fabrica ni comercializa productos, por tanto, no puede inscribirse en el Padrón de Importadores; este es un requisito para poder importar.
- Los activos que se adquieran para el proceso productivo de las socias, no pueden ser propiedad de la integradora, ya que son los socios los que realizan la actividad de producir y, por tanto, son los dueños de la maquinaria y el equipo.
- No se permite constituir empresas integradoras con empresarios que realicen prácticas desleales o tengan actividades monopólicas o que su actividad los conduzca a estas situaciones.¹²

Los empresarios que adopten este régimen de cooperación empresarial, podrán desarrollar conjuntamente los siguientes servicios especializados tecnológicos, promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, actividades en común, aprovechamiento de residuos industriales y gestiones administrativas.

¹² El Universal.com.mx. 20 de Julio de 2007. p. 26

2.4.6. Funciones a favor de los integrados.

- **TECNOLOGICOS.**
 - Adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica.
 - Modernización de la maquinaria y equipo.
 - Planeación del proceso productivo.
 - Instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo tecnológico, los que podrán elaborar prototipos; diversificación y desarrollo de nuevos productos, así como las pruebas de resistencia de materiales y control de calidad.
- **PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.**
 - Búsqueda de mercados tanto nacionales como de exportación.
 - Elaboración de catálogos promocionales.
 - Participación en ferias y exposiciones.
 - Aplicar técnicas de mercadotecnia y de publicidad para la venta de sus productos.
- **DISEÑO.**
 - Acceso a servicios especializados de diseño.
 - Selección de diseños de vanguardia.
 - Desarrollo de mejores diseños, novedosos, útiles y de calidad, que satisfagan las necesidades del consumidor, para lograr mayor penetración en los mercados.
 - Contar con servicios de información sobre las tendencias de la moda, tanto en el país como en el exterior.
- **SUBCONTRATACIÓN.**
 - Lograr la articulación y complementación de cadenas productivas.
 - Articular empresas de menor tamaño con las de mayor escala, para evitar integraciones verticales excesivas.
 - Contar con servicios de ingeniería especializada, para promover la venta de procesos industriales.
 - Homologar la producción de los subcontratistas.
 - Consolidar ofertas para la fabricación de partes, piezas y componentes.
 - Desarrollar los perfiles de subcontratación requeridos por otras empresas.

- FINANCIAMIENTO.
 - Gestionar, por cuenta de los socios, la obtención de crédito bancario.
 - Asesoría especializada para mejorar su posición financiera.
 - Promoción y formación de co-inversiones y de alianzas estratégicas.
- ACTIVIDADES EN COMÚN.
 - Vender la producción por cuenta de los socios.
 - Promover la colocación de ofertas consolidadas.
 - Comprar materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio y calidad, en función de los mayores volúmenes de compra. (Anexo4)
 - Adquirir tecnología y asistencia técnica.
 - Promover la renovación e innovación de la maquinaria y el equipo.
 - Brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos.
 - Implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad.
- APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS INDUSTRIALES.
 - Asesoría para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse, a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente.
 - Proporcionar el desarrollo de tecnologías de reciclaje.
- GESTIONES ADMINISTRATIVAS.
 - Asesoría y Gestión en los trámites administrativos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieran para la operación de las empresas.

La experiencia muestra a diario, en los diferentes ámbitos de la actividad, que la unión de esfuerzos y recursos representa una fórmula de superación para todos y es, precisamente, en esta perspectiva en donde la SE ha instrumentado diversos esquemas de cooperación empresarial, teniendo en cuenta el tamaño de las empresas, su capacidad económica, así como su estrategia productiva y comercial.

La idea central es inducir la especialización de las unidades productivas en alguna de las diferentes etapas del ciclo de fabricación de un bien determinado; por ejemplo, investigación y desarrollo, diseño, ensamble, subcontratación de productos y procesos industriales y servicios especializados, que den como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega.

En consecuencia, mediante la fórmula de la empresa integradora se pretende formar un núcleo de personal prestador de servicios altamente calificado que debe ocuparse de las actividades específicas de carácter administrativo, mientras los empresarios y/o productores se dedican exclusivamente a producir, lo que sin lugar a dudas tiene efectos importantes en la calidad y productividad de las empresas. Lo que les permite ingresar a nuevos mercados nacionales y extranjeros.

Por otra parte, la internacionalización del capital y el trabajo asume una función en la que interviene la fragmentación del proceso productivo entre las regiones que establecen sus propias estrategias corporativas en la acción de los mercados múltiples y a sus cadenas productivas que integran socios, aliados y proveedores de diversos tamaños y orígenes, se concibe al mundo como un solo mercado en el que es difícil identificar una sola territorialidad jurídica, económica o tecnológica.

Se puede decir que el esquema de empresas integradoras es un instrumento de fomento industrial para promover el desarrollo regional, aprovechar los recursos locales, incrementar las oportunidades de empleo y, sobre todo, para que las empresas pequeñas no trabajen aisladas y se diluyan ante la creciente competencia y la complejidad de los mercados. Razón por la cual revisaremos los antecedentes y la importancia de las MiPyMEs en México durante el periodo 2003-2008 y los resultados de la figura jurídica Empresa Integradora enseguida.

CAPITULO III. LA EMPRESA INTEGRADORA COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÓMICA.

3.1. Antecedentes de la Empresa Integradora en México 1993-2002.

A la mitad del período presidencial de Salinas de Gortari, se crea el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria, Micro, Pequeña y Mediana, en el que se definieron siete acciones principales para ser otorgadas a las MiPyMEs y promover su asociación: la subcontratación, el financiamiento, la capacitación, la difusión en el exterior, la desregulación y simplificación administrativa, así como el monitoreo y seguimiento de las acciones. El fomento para asociarse se dio a través de la creación de dos figuras básicas, las sociedades de responsabilidad limitada de interés público, las empresas integradoras y la expansión acelerada del programa de uniones de crédito.

La concepción de empresa integradora nace en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, a partir de la expedición del decreto en México que promueve la organización de Empresas Integradoras el 7 de mayo de 1993 en el diario oficial de la federación y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995, la SE ha desarrollado en forma permanente instrumentos que permiten a la comunidad empresarial la mejor aceptación y comprensión de este esquema, que adquiere día a día mayor relevancia dadas las condiciones de un entorno mundial que requiere de mayor productividad y competitividad de las empresas para asegurar su permanencia.¹

Ver Anexo 2

Este concepto definió tres líneas estratégicas a seguir:

- Fomentar la modernización y el desarrollo del mercado interno.
- Inducir el desarrollo en agrupaciones industriales regional y sectorial de alta competitividad entre la micro, pequeñas y medianas empresas.
- Crear condiciones de rentabilidad indirecta, ampliar y fortalecer el acceso a los mercados internacionales.

¹ Decreto Presidencial, emitido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Para lograr tales propósitos, el gobierno se encargaría de mantener la estabilidad macroeconómica y el desarrollo financiero, privilegiando la planeación de largo plazo y reduciendo el costo de financiamiento de las empresas, de crear y mejorar la infraestructura física y de la base humana e institucional, un mejor sistema tributario que aliente la actividad industrial mediante una mayor desregulación de la industria, y de combatir las prácticas monopólicas.²

De esta forma se estimularía la reconstrucción de las cadenas productivas rotas luego de la apertura comercial, mediante la incorporación de las MiPyMEs a las redes, puesto que tienen mayor flexibilidad para responder de manera eficiente y competitiva a los cambios del mercado; además habría estímulos para la modernización tecnológica y por ende incrementar la calidad, promoción de exportaciones y fomento a la captación de inversión extranjera directa.

Para su seguimiento y control, establece mecanismos a nivel general y especializado. El primero esta integrado por el consejo nacional para la micro, pequeña y mediana industria y los programas de sectores productivos; el segundo, por el consejo asesor para las negociaciones comerciales internacionales, la comisión mixta para la promoción de las exportaciones y el consejo para las desregulación económica.

A continuación se presentan los instrumentos normativos que rigen la promoción de empresas integradoras; por un lado la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) crea el **Programa de Política Industrial y Comercio Exterior** (PPICE), en el capítulo III, apartado 3, en el cual se propone el fomento de las empresas integradoras, considerando que el agrupamiento de empresas contribuye a la integración de cadenas productivas para mejorar la competitividad; así mismo la **Ley General de Sociedades Mercantiles**, recomienda, que aunque este no es un ordenamiento específico para las empresas integradoras, se debe tomar en cuenta que éstas deben formalizarse bajo una personalidad jurídica distinta a la de sus asociados, para que se adopte una figura jurídica mercantil y en especial, la Sociedad Anónima de Capital Variable por ser la más reconocida tanto a nivel internacional como por la banca de desarrollo y para que pueda realizar a nombre y cuenta de los asociados las operaciones conjuntas a las que haya lugar y para la admisión de nuevos socios; lo referente al **Régimen Simplificado de Tributación** y de acuerdo al decreto que norma a las empresas integradoras, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, les otorga el régimen simplificado de tributación a través de la resolución que otorga facilidades administrativas al contribuyente, capítulo IX, sector de empresas integradoras, última publicación en el DOF el 30 de abril de 1999.

² Universidad de Guadalajara UCLA. *Program on México. Profmex. Competitividad implicaciones para empresas y regiones*. Edit. Juan Pablos: México 2003. p. 396.

Mientras que los apoyos financieros provendrían de Nacional Financiera, la cual tenía un plan estratégico basado en cuatro grandes áreas: desarrollo de la empresa, desarrollo de mercados financieros, desarrollo regional y desarrollo empresarial. En la primera área se estableció el programa para micro, pequeña y mediana empresa, cuyo fin era el otorgamiento de crédito, a través de la banca de primer piso y especialmente a través de uniones de crédito, arrendadoras y afianzadoras. En teoría, el programa dejó de ser selectivo como en periodos anteriores (por lo menos respecto a los sectores económicos a apoyar), incluyó a todo tipo de empresas, independientemente de la rama de actividad a la que pertenecieran (industrial, comercial y de servicios) y de su localización.

El programa arrancó con 43 empresas integradoras y con 3,073 socios (1993), aumentando en una proporción del 120% en lo que se refiere a las integradoras y por parte de los socios fue de 37% (1994), para el siguiente año con respecto al primer año; esto fue debido a que se le dio mayor promoción y difusión, para el tercer año se dio un retroceso del 97% con respecto a las integradoras y de 160% con respecto a los socios (1995), debido principalmente a los problemas coyunturales que se presentaron en el ámbito macroeconómico (devaluación, fuga de capitales, recesión en el mercado interno, incremento en el indicador riesgo-país, etc.), para los siguientes años (1996-1999) se mantuvo en promedio con un crecimiento del 35% en las integradoras y del 17% con respecto a los socios.

En el año 2000 se incrementó el número de empresas integradoras en 82 y el número de socios en 10,873; en 2001 hay un repunte de 123 integradoras y un decremento en el número de socios de 1,508; en el 2002 hay un fenómeno inverso el número de empresas integradoras disminuyo en 101 y los socios aumentaron en 2,303 socios.

Enseguida se presenta la tabla y la gráfica que corroboran dicha información.

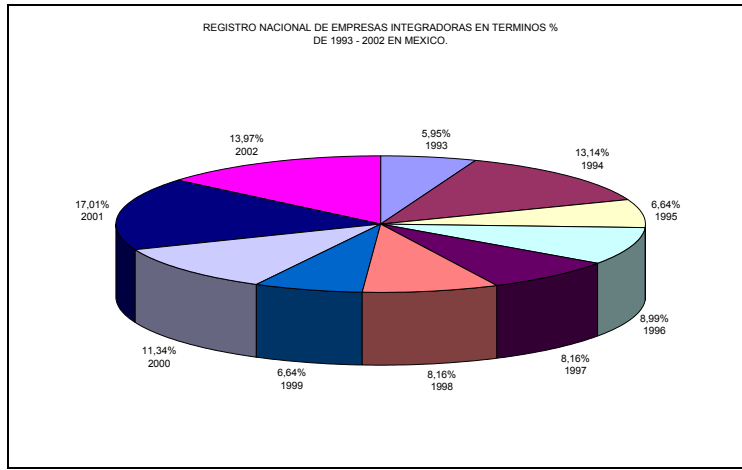
Registro Nacional de Empresas Integradoras.
(Diciembre del 2002)

Año	No. de Empresas Integradoras
1993	43
1994	95
1995	48
1996	65
1997	59
1998	59
1999	48
2000	82
2001	123
2002	101
TOTAL	723

Registro Nacional de Socios
(Diciembre del 2002)

Año	No. de Socios
1993	3073
1994	4212
1995	1619
1996	2676
1997	1083
1998	4505
1999	882
2000	10873
2001	1508
2002	2303
TOTAL	32,734

Fuente: Elaboración propia con datos de la página www.mexicoemprende.org.mx



Los totales de esta gráfica, están en función del total de empresas integradoras (723) durante el periodo 1993-2002.

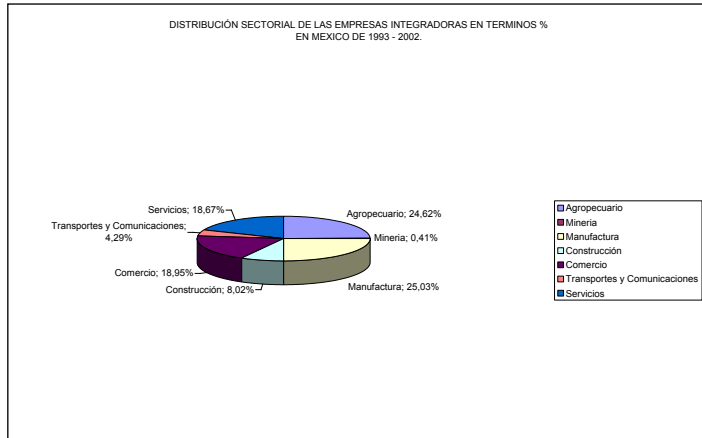
Fuente: Elaboración propia con datos de la página www.mexicoemprende.org.mx

Como se puede apreciar en el cuadro y la gráfica abajo expuestas durante el periodo 1993-2002 el proyecto de empresas integradoras impacto en mayor medida al sector Manufacturero con 181 empresas en primer lugar, en segundo al Agropecuario con 178 y por último con 137 empresas al sector Comercio.

Distribución Sectorial de Empresas Integradoras
(Diciembre del 2002)

Sector / Año	2002
Agropecuario	178
Minería	3
Manufactura	181
Construcción	58
Comercio	137
Transportes y Comunicaciones	31
Servicios	135
TOTAL	2.725

Fuente: www.mexicoemprende.org.mx



Fuente: Elaboración propia con datos de la página www.mexicoemprende.org.mx

Ahora describiré el comportamiento de las integradoras 1993-2002 a lo largo de la República Mexicana, el estado en el cual este proyecto tuvo un mayor impacto es el Distrito Federal son 115 empresas, le siguen Jalisco y Sinaloa con 60, mientras que Baja California Norte, Chihuahua, Yucatán y Querétaro con 50, que juntas representan el 66% del total de las empresas implantadas durante este periodo.

**Estados de la República Mexicana con mayor
concentración de Empresas Integradoras
(Diciembre del 2002)**

Nombre del Estado	* No. EI
Aguascalientes	
Baja California Norte	50
Baja California Sur	
Campeche	
Coahuila	
Colima	
Chiapas	
Chihuahua	51
Distrito Federal	115
Durango	
Guanajuato	
Guerrero	
Hidalgo	
Jalisco	60
Estado de México	
Michoacán	
Morelos	
Nayarit	
Nuevo León	
Oaxaca	29

Estados de la República Mexicana con mayor
concentración de Empresas Integradoras
(Diciembre del 2002)

Nombre del Estado	* No. EI
Puebla	
Querétaro	46
Quintana Roo	
San Luis	
Sinaloa	60
Sonora	28
Tabasco	
Tamaulipas	26
Tlaxcala	
Veracruz	50
Yucatán	
Zacatecas	
Otros	208
TOTAL	723

Fuente: Elaboración propia con datos de la página www.mexicoemprende.org.mx

Con respecto a los casos de éxito, mencionaré los más representativos.³

- **Compañía Integradora de Artículos para Regalo, S.A. de C.V.**, ubicada en Distrito Federal (artesanías)

Antes de la integración.

Se agruparon al inicio 13 artesanos.

No exportaban sus productos.

No realizaban campañas de publicidad.

Después de la integración.

Actualmente son 800 socios.

Exportan el 45% de sus productos a Centro y Sudamérica.

Cuentan con un edificio, donde realizan una exposición permanente (120 estands).

³ www.mexicoemprende.org.mx

Compra de materias primas en lo individual

Compra conjunta de materias primas e insumos; disminuyen costos hasta un 50%.

Cuentan con certificados FEMEX.

Realizan una exposición permanente en Nueva York, para reducir costos de exportación.

- **Agroinex, S.A. de C.V.**, ubicada en Zamora, Michoacán (producción de fresa)

Antes de la integración.

Escasa organización de los productores.

Alto precio en la compra de materias primas.

Producción sin calidad.

Sistemas de riesgo sin sanidad.

Nula estandarización de sus productos.

Después de la integración.

Se asocian 7 productores.

Ahorro en compra de materias primas e insumos hasta 500 mil pesos.

Exportan el 85% de su producción.

Ahorro en control de plagas e inocuidad.

Convenio con CONAGUA y SAGARPA, para la obtención de agua limpia para riego.

Convenio con INFONAVIT, para la construcción de viviendas para los trabajadores de las empresas asociadas.

- **Desarrollo Integral de Bacurato, S.A. de C.V.**, ubicada en Sinaloa (pesca en agua dulce)

Antes de la integración.

No costeaban sus productos adecuadamente.

Compra de refacciones a un alto precio.

Dificultad para reparar el equipo de pesca

Después de la integración.

Mejoraron el precio de sus productos en un 22% en cada kilo.

Descuentos de un 30% en aceites y lubricantes.

Descuento de un 25% en refacciones. Además cuentan con un stock de refacciones.

Contrataron a un mecánico para que en la temporada de pesca los auxilie en las reparaciones de los motores.

NAFIN tuvo un crecimiento acelerado, por lo que en 1994 se liberaron créditos por 10,645 millones de dólares para el proyecto de empresas integradoras, sin embargo de acuerdo con algunos analistas, los efectos con las integradoras fueron muy limitados. Debido a que recibieron poco apoyo real y salvo algunas excepciones, diez años después se habían duplicado.

Los créditos otorgados por NAFIN en el periodo 1990-1994 fueron abundantes, pero con análisis de riesgo de las operaciones deficientes, sin un buen seguimiento y control de la cartera y con una gran concentración de los préstamos en unas cuantas uniones de crédito que usaron a su antojo los recursos financieros, a lo que **Mauricio de María y Campos agrega: "No existe una evaluación detallada del costo de este programa y de las pérdidas consolidadas para Nacional Financiera por falta de pago y fraudes de las MiPyMEs y Uniones de Crédito, pero el impacto fue tal, que durante todo el siguiente sexenio (1994-2000) Nacional Financiera paró totalmente el programa, redujo sus créditos y otros apoyos a las MiPyMEs a su mínima expresión y realizó grandes recortes al personal"**⁴.

⁴ *Ibid.* p. 30.

De esta forma, la concentración de los esfuerzos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, tampoco le permitieron promover el desarrollo tecnológico de las empresas, menos aún de las MiPyMEs. A esto hay que sumar diversas acciones tales como, la derogación de la Ley sobre la Transferencia de Tecnología y el Uso y la Explotación de Patentes y Marcas; la revisión fundamental de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, en la que se facilitó la creación, generalizada de empresas de capital mayoritario extranjero en las manufacturas; y la reforma a la legislación de propiedad industrial para ajustarla a los requerimientos del TLCAN y a las demandas de la inversión extranjera de mayores plazos de duración de las patentes y ampliación de su cobertura⁵. Por lo arriba mencionado considero importante analizar a las MiPyMEs versus las Integradoras en el siguiente capítulo.

3.2. Importancia de las MiPyMEs y de las Integradoras en México 2003-2008.

El desarrollo empresarial se ha impulsado a través de una estrategia de apoyo preferente a las empresas de menor tamaño, que considera no sólo a los instrumentos de aplicación general sino también a los programas sectoriales específicos (PRONAFIN, FONAES y FOMMUR)⁶. Las acciones llevadas a cabo abarcan a medianas y grandes empresas; y la mayor parte de los programas se enfoca hacia las pequeñas, a fin de promover un mayor acceso al financiamiento, el desarrollo de habilidades administrativas, laborales y productivas, y una mayor vinculación con el desarrollo y la innovación tecnológica.

⁵ La modificación a la Ley de Patentes afectó los programas de investigación de algunas empresas pequeñas y medianas mexicanas en sectores como el farmacéutico y el electrónico, que habían iniciado en el período 1982-1988 programas de investigación y desarrollo tecnológico o habían ampliado sus plantas para producir medicamentos genéricos.

⁶ Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIN). Creado mediante decreto de fecha 18/05/2001, tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y la promoción de instituciones de micro-financiamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza. El Gobierno Federal a través del PRONAFIN, otorga líneas de crédito, además de promover el establecimiento de nuevas micro-financieras en aquellas regiones que no están cubiertas.

Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales (FONAES). Es un órgano desconcentrado de la Administración Pública Federal, creado mediante decreto presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el 4/12/1991, bajo la coordinación de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), el cual tiene como propósito la promoción y creación de empresas y proyectos productivos, preferentemente en regiones prioritarias de pobreza y extrema pobreza. A partir del 2001, las FONAES dejan de ser parte de SEDESOL y se incorporan a la Secretaría de Economía (SE).

Fondo de Micro-financiamiento a Mujeres Rurales (PROMMUR). Se crea el 25/05/2000, por decreto publicado el 21/12/1999 en el DOF, como un instrumento para establecer un mecanismo de micro-financiamiento que permita proporcionar micro-créditos accesibles y oportunos a las mujeres del medio rural que carecen de acceso a estos servicios. Dicho mecanismo tiene la finalidad de impulsar el autoempleo y las actividades productivas, así como la adquisición de habilidades empresariales básicas y de una práctica de ahorro entre mujeres de escasos recursos del medio rural; Forma parte de la SE.

Estos tres instrumentos buscan en su conjunto promover el financiamiento a los grupos vulnerables de la sociedad, rechazados por los esquemas tradicionales de financiamiento, los cuales han tenido un desenvolvimiento importante en cada vez más comunidades marginadas del país, carente de los servicios mínimos indispensables de bienestar social como son: agua potable, luz, drenaje, escuelas, centros de salud, hospitales, etc.

Actualmente nuevas circunstancias económicas mundiales, hacen difícil que las estrategias estructurales emitidas por parte del gobierno, así como las estrategias administrativas de los propios empresarios, permitan continuar impulsando con dinamismo a este sector.

De acuerdo a la SE se define a las empresas MiPyMEs, partiendo del número de colaboradores por estratos, de la siguiente manera:

Estratificación por número de Trabajadores

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Censos Económicos 2004 INEGI Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa.

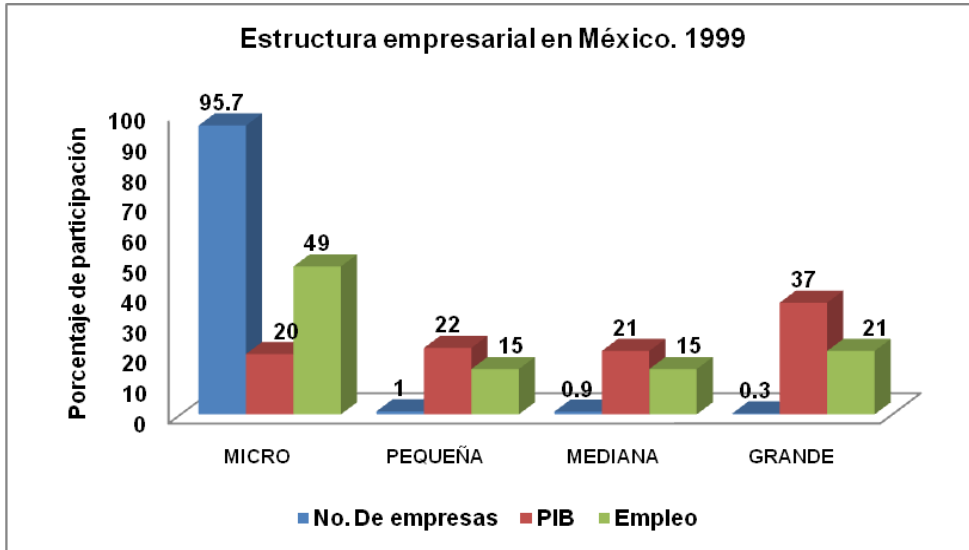
La particular importancia que ha despertado en México el sector de las empresas MiPyMEs (micro, pequeña y mediana empresa) desde hace más de una década, es debido a que sigue siendo estructuralmente importante para la economía nacional, en su papel de:

- *Llenar huecos en la producción.* Hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala.
- *Crear y fortalecer una clase empresarial.* La pequeña empresa constituye una escuela práctica, de gran valor nacional para formar empresarios administradores y técnicos.
- *Proporcionar mayor número de empleos.* La generación de empleos para una creciente poblaciones una de los más grandes problemas del estado mexicano.

La pequeña empresa se caracteriza además porque las funciones de planeación financiera pueden estar a cargo de una sola persona con poca especialización. La mediana empresa a diferencia de la pequeña tiene mayor acceso a fuentes de financiamiento, posee una mayor organización y sus funciones se encuentran a cargo de especialistas.

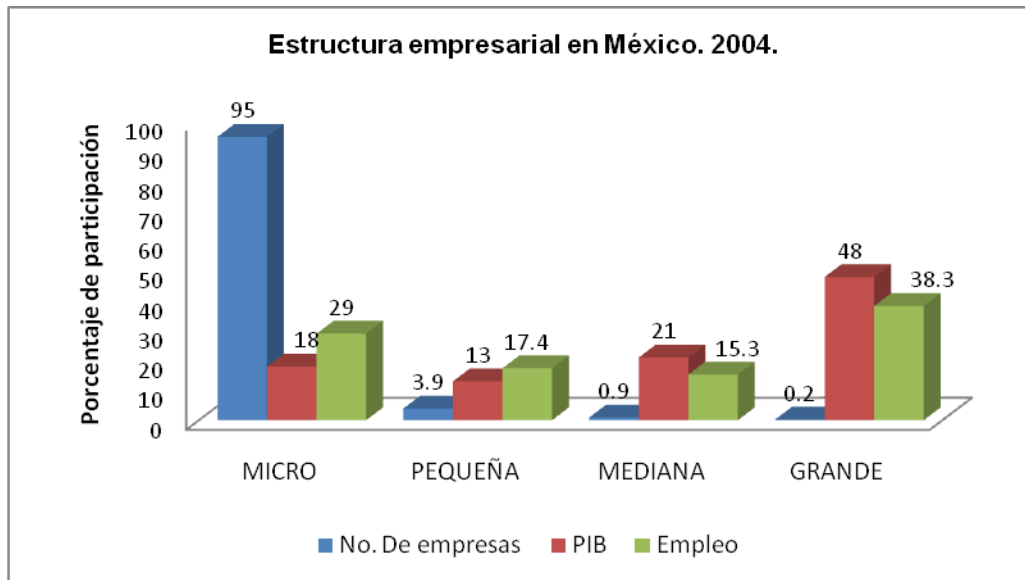
Como se ha venido afirmando, el sector MiPyME en México tiene una gran participación en la economía. Según los datos presentados por el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) en los Censos Económicos de 1999 y 2004, dicho sector empresarial tiene preponderancia en el número de establecimientos, sin embargo su participación en el empleo y el PIB (medido por el Valor Agregado) es muy relativa.

Gráfica 1.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 1999.

Gráfica 2.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

Los datos de la gráfica 1 muestran que la participación de la MiPyME dentro del número de establecimientos es del 97.6% la cual aumentó para el 2004 (99.8%). Respecto a su participación dentro de la producción total de las empresas, las MIPYMES presentaron un 63% en su participación en el año 1999 y para el 2004 52%. Por el lado del empleo, el sector tuvo una participación del 79% en el primer año y en el 2004 fue de 61.7%.

Por otra parte, en ambas gráficas, también se aprecia cómo el segmento de las grandes empresas con una participación de menos del 1% dentro del número de establecimientos genera casi el 50% de la producción, para el 2004, y cerca del 40% de los empleos totales y, en contraste, la participación en cada rubro por parte de las MiPyMEs disminuyó.

Lo anterior constituye una clara evidencia de la gran concentración de la producción y las oportunidades de desarrollo en un pequeño grupo de grandes empresas; lo que ocasiona que sólo éstas sean las que cuenten con las condiciones idóneas para llevar a cabo su actividad de forma competitiva. A su vez, es una clara muestra de la inminente necesidad de políticas y programas que en realidad apoyen y promuevan el segmento de las MiPyMEs, lo que les permitirá consolidarse e integrarse de manera exitosa como verdaderas protagonistas de la realidad económica de nuestro país.

La Secretaría de Economía (SE) estructuró el sistema nacional de financiamiento a la pequeña y mediana empresa (PyME), apoyado en programas de garantía de la banca de desarrollo y en la constitución de una red de extensionistas financieros. Ello ha permitido impulsar nuevos productos financieros, destinados a promover la realización de proyectos viables de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs).⁷

En 2004, el Fondo PyME canalizó 195.2 millones de pesos para detonar 27 programas que facilitaron el acceso al financiamiento a 20, 931 MiPyMEs con una derrama crediticia de 3,749.5 millones de pesos. Estos recursos se complementaron con 51.7 millones de pesos provenientes de los diferentes organismos intermedios que participaron en la creación de los programas. Al cierre de julio de 2005, y como resultado de los programas apoyados en 2004, en total 29,483 micro, pequeñas y medianas empresas obtuvieron un crédito del sistema financiero con una derrama real de 8,158 millones de pesos. Estos números son superiores en 40.8 y 117.5 por ciento a las metas que originalmente se establecieron.

Como resultado de las acciones realizadas en materia de acceso al financiamiento, los programas diseñados y apoyados por la SE del año 2002 - 2008, han permitido que 60,264 empresas con un proyecto viable hayan obtenido financiamiento del sistema financiero con una derrama crediticia de 13,979 millones de pesos.

⁷ <http://portal12.sre.gob.mx/relacioneseconomicas/index.php>

Entre enero y julio de 2005 el Fondo PYME comprometió 622 millones de pesos para la realización de 18 programas de acceso al financiamiento, en beneficio de al menos 22,217 MiPyMEs con un proyecto productivo viable. Se estima que estos créditos sean del orden de al menos 7,550 millones de pesos. Estos recursos se complementaron con 364.1 millones de pesos aportados por las instancias sociales y privadas que se sumaron al esfuerzo del Gobierno Federal. Los programas que hicieron posible estos resultados fueron los siguientes.

A través de siete programas de garantía y recursos aprobados por 379 millones de pesos se apoyará a 16,800 PyMEs con una derrama crediticia de 7,550 millones de pesos. El programa de extensionismo operado por NAFINSA se fortaleció con la aportación de 9.2 millones de pesos de la SE, que permitieron acelerar el acceso al financiamiento a través del Programa Nacional de Extensionismo Financiero PyME, en beneficio de 4,656 MiPyMEs.

Se adecuaron nuevos canales de financiamiento con intermediarios financieros no bancarios a los que la SE aportó 2.7 millones de pesos para mejorar su operación, mediante la profesionalización del personal de las cajas de ahorro y crédito popular. Se impulsó la industria de capital de riesgo con la aportación de la SE por 1.1 millones de pesos a través del Fondo PyME, en apoyo a dos programas que atenderán al menos 250 MiPyMEs.

Para la realización del Programa Capital Semilla PyME se otorgaron 100 millones de pesos, en beneficio de al menos 401 empresas egresadas de incubadoras de negocios. Se promovió el establecimiento del Fondo de Proyectos Productivos e Infraestructura para el Desarrollo Económico con el propósito de impulsar proyectos que fomenten e integren cadenas productivas, mediante la canalización de 100 millones de pesos, con los que se espera que al menos 100 empresas cuenten con recursos que les permitan llevar a cabo su proyecto productivo.

Con la operación del Programa Opción PyME se propició una mayor inversión de particulares en proyectos productivos. En este marco la SE aportó 30 millones de pesos para contribuir a que al menos 10 MiPyMEs puedan realizar sus proyectos productivos. Nacional Financiera (NAFIN) otorgó financiamiento al sector privado por 70,371 millones de pesos entre enero y julio de 2005, 46.9 por ciento de avance de la meta anual⁸ y 11.3 por ciento más en términos reales que los recursos derramados en el mismo periodo del año anterior.

⁸ *Ibíd.* p. 3

Por tipo de actividad, 52 por ciento se canalizó al sector industrial, 30 por ciento al comercio y 18 por ciento al sector servicios. Estos resultados superan en términos reales a lo otorgado a dichos sectores en el mismo periodo de 2004, en 5, 22.2 y 14.3 por ciento, respectivamente. Los apoyos beneficiaron a 97,397 empresas, nivel que representa el 54.1 por ciento de la meta anual, y un resultado superior en 16.1 por ciento al de igual periodo del año anterior.

Por estrato del tamaño de las unidades productivas, del total de empresas atendidas 82.9 por ciento correspondió a micro, 8.2 por ciento a pequeñas, 7.8 por ciento a medianas y 1.1 por ciento a grandes empresas. El Programa de Desarrollo de Proveedores operado por NAFIN asignó 40,653 millones de pesos de enero a julio de 2005, monto que representa un avance de cumplimiento de 50.5 por ciento de la meta anual, superando en términos reales en 29.4 por ciento los recursos derramados en el mismo periodo del año previo.

Del total de recursos canalizados: 29 por ciento se destinó a las micro empresas, 22 por ciento a las pequeñas, 28 por ciento a las medianas y 21 por ciento a las grandes empresas. Por sector económico: 47.8 por ciento se canalizó al sector industrial, 42.3 por ciento al comercio y el restante 9.9 por ciento al sector servicios; lo canalizado hacia estos sectores superó en términos reales lo otorgado en el mismo periodo de 2004 en 28, 29 y 38.4 por ciento, respectivamente.

Los recursos derramados beneficiaron a 22,286 empresas, que representan 76.4 por ciento de la meta anual. Del total de unidades productivas atendidas, 62.5 por ciento correspondió a las micro, 18.8 por ciento a las pequeñas, 14.8 por ciento a las medianas y 3.9 por ciento a las grandes empresas.

De manera general, se pueden mencionar las siguientes similitudes entre las MiPyMEs y las Integradoras en México.

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Se constituyen con poca inversión que generalmente proviene de ahorros del propietario o **familiares y "precisamente porque se constituyen con poco capital, proliferan fácilmente (son la mayoría), operan poco tiempo y mueren con relativa facilidad. Esta connotación explica por qué su universo es heterogéneo, así como la flexibilidad que tienen para incursionar en todos los mercados y la diversidad de bienes y servicios de escaso valor agregado que ofrecen al consumidor"**⁹.

⁹ Genaro Sánchez Barajas. *Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009*. p. 54.

- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Se basan más en el trabajo que en el capital.
- Operan con escalas bajas de producción.
- Utilizan tecnologías adaptadas.
- Utilizan procesos productivos, de distribución y comercialización sencillos llevados a cabo en instalaciones con características más bien de taller con condiciones informales de operación y con pocos empleados.
- **“El dueño del negocio suele desempeñar una diversidad de actividades y frecuentemente cuenta con la colaboración de los miembros de la familia que generalmente no reciben un salario ni cuentan con prestaciones sociales, situación que irónicamente coadyuva en la supervivencia de las MiPyMEs cuando enfrentan adversidades económicas”¹⁰**
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.

La colaboración entre empresas de diferentes tamaños se ha convertido en una práctica común en todo el mundo; en el caso de las pequeñas, les ofrece una oportunidad de ser más competitivas en un mundo tan globalizado donde las grandes empresas son las dueñas del capital; para éstas últimas, representa una opción para reducir costos y lograr ser más flexibles ante los cambios que deben enfrentar a nivel local y mundial (esta dinámica se refleja en la subcontratación¹¹). Para algunos autores como Clemente Ruíz, es necesario **“repensar en la integración productiva con una visión horizontal”¹²**, pues el gigantismo verticalista ha tenido que reestructurarse para enfrentar el reto de la eficiencia y la innovación de **manera exitosa”¹³**; ello implicaría una mejor división del trabajo y se evitaría la duplicidad de actividades, el problema podría radicar en la falta de una cultura empresarial arraigada en el país que vea el trabajo en equipo como un factor de crecimiento.

¹⁰ *Ibid*, p. 53.

¹¹ La subcontratación es una relación contractual entre dos empresas, tradicionalmente el productor final o ensamblador solicita a otra empresa que le manufacture partes o productos semiterminados para integrarlos al producto final. Generalmente la empresa que produce da las especificaciones y programas de entrega a la empresa subcontratada, a cambio de lo cual puede recibir financiamiento, materias primas o asistencia técnica. (Clemente Ruíz Durán. *Economía de la empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*. México: Ariel divulgación, 1995.- p. 118).

¹² La integración vertical es la posesión por parte de una empresa de distintas actividades relacionadas verticalmente. Una empresa puede integrarse hacia atrás, adquiriendo el control de la maquinaria, los componentes y/o las materias primas que necesita para producir un determinado bien; o hacia adelante, controlando las actividades desarrolladas en fases de producción sucesivas o en la distribución del producto. (Valdaliso, Op. Cit., p. 290)

¹³ Clemente Ruíz Durán. *Op. Cit.*- p. 12

Empero, para que una empresa decida entrar en la dinámica de la integración deberá tomar en cuenta diversos factores como: la existencia de capacidades para desempeñar una actividad (es decir, cuando la empresa en cuestión no cuenta con ellas y las puede localizar en otra); en el caso de que existan, los costos de producción (aquí se refiere a qué tanto convendría traspasar ciertas actividades en relación a los costos, es decir, si la empresa en cuestión es capaz o no de producir a mejores precios que su competencia); los costos de transacción, de negociación, coordinación y enseñanza (cuando se trata de actividades a realizar ante un cambio económico o una innovación); y las condiciones existentes para apropiarse de la innovación o modelos **productivos (se enfatiza en este último factor al partir del hecho que las "rutinas organizativas" emprendidas por las empresas se adquieren mediante aprendizaje y aumentan con la experiencia, por lo tanto, las empresas deberán evaluar si es más productivo adquirirlas en el mercado o producirlas internamente).**

Ahora revisaremos el impacto de las políticas públicas al crecimiento y desarrollo de las empresas integradoras, a continuación.

3.3. Participación y apoyo del Estado en políticas públicas a la Empresa Integradora y su papel como instrumento de política económica.

Existe pues una visible disposición del Gobierno Federal por ayudar a la reactivación económica del país a través de la creación de empresas de fomento a las exportaciones e implementación de programas de fomento a la producción industrial y fortalecimiento de la actividad económica del país en general, por lo que uno de estos programas¹⁴ va enfocado directamente al fortalecimiento de la empresa micro, pequeña y mediana.

La micro, pequeña y mediana empresa en México en lo general, carecen de una capacidad de negocios y de un adecuado nivel de organización, dirección, control y gestión de negocios, por tal motivo el Gobierno Federal instrumentó un modelo de organización inter-empresarial que brindará a este tipo de empresas los elementos que contribuyan a consolidar sus estructuras, faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados, asimismo, que permitan fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

¹⁴ Empresa Integradora 1993

En México se han instrumentado diversas alternativas de organización empresarial, tomando en cuenta el tamaño de las empresas y/o productores, su capacidad económica, así como su estrategia productiva y comercial. A manera de ejemplo, se presenta un cuadro comparativo en donde se señalan las características que tiene cada organización, a efecto de que el empresario tenga una visión general de cada una de ellas y pueda seleccionar la forma de asociación que más se adapte a sus necesidades. Cabe señalar que algunas han perdido vigencia como una fórmula de asociación para las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a la complejidad de requisitos que se deben cubrir para constituir las.

LAS EMPRESAS INTEGRADORAS Y OTRAS FORMAS DE ASOCIACIÓN

AGRUPACIONES CONCEPTO	EMPRESA INTEGRADORA	UNIONES DE CREDITO	SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE INTERES PUBLICO	SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA MI/ART*	SOCIEDAD COOPERATIVA*
Objetivo principal.	Prestación de servicios especializados a los socios y actúan por cuenta y orden de los integrados.	Acceso de los socios al financiamiento.	Personalidad jurídica para realizar actividades en común.	Personalidad jurídica para realizar actividades mercantiles.	Conjuntar recursos y experiencias.
Actividades productivas.	Todas	Todas	Todas	Industria, comercio, servicios y artesanías	Todas
Marco jurídico específico.	<ul style="list-style-type: none"> Programa Sectorial. Decreto específico. 	<ul style="list-style-type: none"> Ley General de Organizaciones y Act. Auxiliares del Crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> Ley Específica. 	<ul style="list-style-type: none"> Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal. 	<ul style="list-style-type: none"> Ley Específica.
Capital social.	50 mil pesos	2 millones 141 mil pesos Monto que ajusta anualmente la CNBV.	3 mil pesos	3 mil pesos	No existe un mínimo.
Régimen fiscal.	Simplificado por 10 años sin tope de ingresos.	General	General	General	General
Tipos de socios.	Personas físicas y morales.	Personas físicas y morales.	Productores de escasos recursos.	Personas físicas.	Trabajadores asalariados.
Número de socios mínimo.	4	10	25	2	10
Estratos de empresa.	Micro, pequeña y mediana	Mediana y grande	Micro	Micro	Personas físicas
Propicia economías de escala.	Sí	Sí	Sí	No	No
Capacidad económica de los socios.	Media	Alta	Baja	Baja	Baja
Grado de organización de las empresas.	Media	Media	Baja	Baja	Baja
Expectativas para mejorar la competitividad de las empresas.	Alta	Media	Media	Baja	Baja

Fuente: elaborado con base a lo estipulado en los diversos Ordenamientos que norman la actividad de cada una de las organizaciones empresariales.

*En el contexto estricto de definición, estos dos esquemas no se catalogan dentro de los esquemas de cooperación empresarial ya que su función es formalizar la actividad de personas físicas.

Esto a su vez se ha reflejado en una relativa estabilidad en las tasas de interés, lo cual es destacable si se considera la volatilidad que han registrado los mercados financieros internacionales. Por otro lado, las cuentas externas han mostrado un comportamiento favorable, manteniéndose el financiamiento del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos mediante los flujos de inversión extranjera directa.

Debido a que en 2008 el entorno para el crecimiento de la economía mundial ha empeorado más de lo previsto originalmente, como consecuencia del incremento de los precios de los energéticos y los ajustes en los mercados financieros internacionales, el Gobierno Federal ha implementado diversas medidas contra cíclicas, lo cual ha sido posible gracias al manejo responsable de las finanzas públicas. Al respecto, destaca la creación del Fondo Nacional de Infraestructura, el cual permitirá canalizar montos importantes para el desarrollo de infraestructura y de los servicios asociados a la misma.

De igual manera, se implementó el Programa de Apoyo a la Economía, que otorga diversos apoyos en materia tributaria, seguridad social, empleo, simplificación arancelaria, gasto público, desarrollo de zonas marginadas, tarifas eléctricas y de financiamiento por parte de la banca de desarrollo, con el propósito de apuntalar a la economía a través del fomento a la actividad productiva, la inversión y el empleo. Este programa se integra por diez acciones que tienen un impacto positivo inmediato y que además contribuyen a dinamizar nuestro crecimiento en el mediano plazo.

Otorgar un descuento de 3% a los pagos provisionales del Impuesto Sobre la Renta Empresarial y del Impuesto Empresarial a Tasa Única. El financiamiento que dará el Gobierno será equivalente a casi seis mil millones de pesos y reducirá los problemas de liquidez de las empresas. Así, quienes generan los empleos de los que depende el bienestar de las familias mexicanas podrán seguir con sus planes de expansión e inversión al poder considerar en sus decisiones esta reducción en los pagos de impuestos.

Establecer un estímulo fiscal de mil pesos para cada persona física con actividad empresarial y para cada empresa, por cada declaración definitiva de impuestos en la que se use la firma electrónica avanzada. Con ello se darán más de mil millones de pesos en apoyo a los contribuyentes cumplidos para fortalecer sus finanzas y estimular el consumo.

Realizar un proceso de simplificación del comercio exterior para que las micro, pequeñas y medianas empresas cuenten con acceso equitativo a los insumos que necesitan para producir de manera más eficiente y más competitiva. Para ello, se eliminan aranceles y regulaciones no arancelarias que hoy son obsoletas y se privilegia el uso de trámites electrónicos.

El gobierno federal pagará el 5% de las cuotas obrero-patronales al Instituto Mexicano del Seguro Social. Se destinan 650 millones de pesos adicionales al servicio nacional de empleo, lo que significa un aumento de 80% en su presupuesto. Con ello se estima contribuir, mediante programas de capacitación que han probado su eficacia, a la colocación de miles de nuevos trabajadores.

Se tiene entonces que, la estrategia industrial seguida durante los años noventa, promovió una acelerada expansión de las exportaciones, basada principalmente en la empresa grande nacional y de capital extranjero y en la industria maquiladora, que no sólo se extendió aceleradamente en la frontera norte, sino también en el resto del país en su afán de encontrar mano de obra cada vez más barata. Aunque hubo intenciones para que las MiPyMEs se pudieran incorporar a la cadena productiva como proveedoras y que este proceso fomentara su competitividad y su desarrollo tecnológico, el hecho es que los programas estuvieron muy limitados debido a las condiciones macroeconómicas prevaletentes y a la ausencia de una política industrial y financiera que favoreciera el proceso; Durante el período 1995-2000 hubo avances significativos.

- El PIB creció moderadamente en contraste con el período anterior, aunque con muchas fluctuaciones, con una severa crisis en 1995 y un alto crecimiento a partir de 1996, liderado por el sector manufacturero.
- Las exportaciones manufactureras tuvieron un crecimiento extraordinario de 31 mil millones de dólares en 1991 a 150 mil millones de dólares a fines del 2000, constituyendo ya el 90 % de las exportaciones totales de México.
- La inversión extranjera directa creció también a tasa acelerada durante la década, alcanzando niveles superiores a los 10 mil millones de dólares anuales durante los últimos tres años. Destacan los flujos dirigidos a las industrias automotriz y de autopartes, electrónica, del vestido y la industria maquiladora en general. Esta última generó en el 2000 la mitad de las exportaciones y 1.3 millones de empleos, aunque con muy bajo valor agregado.
- Surgieron importantes polos de desarrollo regional industrial en el norte y el centro del país **ligados a las exportaciones**¹⁵.

¹⁵ *Ibid.* p. 35.

De igual manera, se presentaron problemas que afectaron a las empresas, en particular a las MiPyMEs, tales como.

- El rezago del mercado nacional provocado por el estancamiento del ingreso real per cápita desde 1981.
- La escasez del crédito y las altas tasas de interés cobradas, sobre todo a partir de 1995, cuando se manifestó con mayor ahínco.
- El rompimiento de las cadenas productivas.
- Las bajas tasas de crecimiento de la productividad del trabajo.
- La reducción de la participación de la industria manufacturera en la creación de empleos.

El resultado final de décadas de irresoluciones políticas y programas de apoyo descoordinados entre sí y discrepantes con la realidad de las empresas para los que fueron creados es el hecho de que México tiene, hasta la fecha, un reducido número de empresas grandes con alta presencia de inversión extranjera y de maquiladoras altamente exportadoras pero cuya tecnología es en su mayoría importada. Por otra parte, las MiPyMEs constituyen más del 90% del total de establecimientos, pero se encuentran básicamente orientadas al mercado interno, sus niveles de competitividad, educación, capacitación e innovación son muy bajos.

Finalmente, otro hecho indiscutible es el importante papel que han jugado las MiPyMEs mexicanas al tener la capacidad de sortear y adaptarse los altibajos económicos a los que se han tenido que enfrentar, constituyéndose en un factor clave para el desarrollo aún con los diversos obstáculos que siempre han presentado.

Actualmente, en México prevalecen las industrias de pequeña escala caracterizadas por el escaso nivel de **tecnología en sus procesos; sin embargo, "su actividad es esencial para la planta productiva y muy importante** para el desarrollo económico, la integración nacional y como generador de empleo, dado que, considerando la estructura actual del empresariado mexicano, la MiPyME representa el 99.8% de la totalidad de las empresas **en México**"¹⁶.

A medida que han avanzado los procesos de integración económica, y México tiene acceso a mercados más amplios, se han presentado oportunidades de implementación de mejores tecnologías y mayores economías de escala, empero, dicha situación no ha podido ser aprovechada por las MiPyMEs debido a la complejidad de su situación y a los problemas estructurales que restringen su desarrollo y obstaculizan su introducción eficiente en el proceso de modernización productiva, siendo orilladas a situaciones de sobrevivencia.

¹⁶ Cuauhtémoc Cruz Santiago, *Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso de financiamiento*. México: Tesis Facultad de Economía, UNAM, 2006. Pág. 20.

Haciendo una revisión de la situación económica, política y social que ha prevalecido desde la mitad del siglo pasado a la fecha, Cuauhtémoc Cruz señala que: "En México el mayor potencial de las MiPyME en las entidades federativas, de acuerdo con los últimos datos disponibles y en lo que se refiere al número de establecimientos, se encuentra en los estados industrializados tradicionales, en particular los del centro y algunos fronterizos del norte del país, que han sido las entidades que más se han visto favorecidas por los factores positivos que se han presentado en la economía mexicana, y por el contrario, cuando nos referimos a los factores desfavorables, estos han golpeado al total de la economía mexicana por igual, pero han afectado en mayor medida a las entidades con mayor rezago económico (empresas ubicadas en el sur del país)"¹⁷.

Como resumen de lo anterior se presentan los puntos de los siguientes cuadros estadísticos (cuadro1, cuadro2, cuadro3, cuadro4, cuadro5 y cuadro6) , en donde se pueden observar por un lado los ingresos obtenidos por parte del gobierno federal y como se puede apreciar el mayor ingreso es derivado de los impuestos tributarios en primer lugar del Impuesto Sobre la Renta, en segundo lugar el Impuesto al Valor Agregado y en tercer lugar por los impuestos no tributarios específicamente por concepto de Derechos. Así mismo podemos observar como se gasta dicho ingreso en relación a secretarías y organismos que fomentan el fortalecimiento y el crecimiento de las MiPyMEs (integradoras); También se puede apreciar el incremento en el número de empresas integradoras durante el período 2003-2008 y se puede notar que la tendencia sigue su curso en el que el sector que más se ha beneficiado es el Agropecuario, después le sigue el sector Servicios y finalmente el sector Manufacturero.

Los estados más afectados de manera positiva son Veracruz con 83 empresas integradoras, Oaxaca cuenta con 47, 40 en Sinaloa, 38 en el Distrito Federal, mientras que en Nuevo León y Nayarit operan 21 y finalmente 20 en Guanajuato, con respecto a la influencia positiva o negativa sobre algunos de los diferentes factores que han influido en la estructura del sector empresarial de nuestro país. Por citar un ejemplo, la firma de México de tratados comerciales con otros países se dio con el ánimo de que el comercio sirviera como motor de crecimiento para estabilizar la economía, asegurar el acceso a importaciones baratas y superar la dependencia de las exportaciones petroleras, y si bien es cierto que los tratados comerciales han permitido a nuestro país su integración al mercado mundial también lo es que dicha integración ha mostrado sus beneficios mayoritariamente a las empresas grandes enfocadas al sector exportador y afectado a las MiPyMEs, mayoritariamente enfocadas al mercado interno.

¹⁷ *Ibíd.* p. 20.

Se puede observar que para el período 1993-2002 había 753 Empresas Integradoras (EI) mientras que para el período 2003-2008 estas disminuyeron un 28.72% quedando en 585 empresas a lo largo del país; Esto es debido principalmente al poco o nulo seguimiento del proyecto, a la creciente cartera vencida por parte de las MIPyMEs, fraudes, etc., que desembocó en un paro del proyecto durante el sexenio 1994-2000, reactivándose en el siguiente sexenio. También hubo un cambio en lo referente al sector al que más impacto el proyecto. Ya que mientras en el primer período favoreció al sector Agricultor, después al sector Manufacturero y finalmente al sector Servicios, para el segundo período se benefició al sector Agricultor y hay un cambio le siguió el sector Servicios y finalmente el sector Manufacturero (cuadro7, cuadro8, cuadro9 y gráfica3).

CONCLUSIONES

La integración empresarial es un medio para asegurar una relación duradera entre agentes económicos, bajo condiciones acordadas y que deriven en mejoras de bienestar, en el conjunto que lo forma, al menos en términos relativos. Por su parte este tipo de asociación se basa en los retornos y beneficios netos para cada participante, que forman parte de un contrato legalmente constituido.

Las autoridades enfrentan el gran reto de modernizar el sistema jurídico, la aplicación y desarrollo institucional, así como crear, mecanismos de solución. Se han logrado avances, pero en general los flujos de capital y la creación de negocios están aún condicionados por la excesiva regulación y por la diferencia de objetivos e instancias legales. El Estado debe afirmar su participación reguladora, que aliente la iniciativa de los particulares, mediante el fortalecimiento de los programas de apoyo, y otorgando toda clase de facilidades para que los empresarios realicen su gestión en un entorno de eficacia y competitividad.

Conviene aclarar que no todas las empresas pueden adoptar desde un inicio un régimen de empresa integradora, ya que algunas veces son estructuras demasiado complejas para la organización en grupos de empresarios de escalas muy pequeñas. Por tal motivo, deberán incursionar en alternativas más sencillas de agrupación, de tal forma que vayan asimilando de manera paulatina una cultura de trabajo en equipo con otras empresas y conozcan los beneficios intrínsecos que se obtienen a través de la cooperación empresarial. Debido a que el éxito que puede tener una empresa integradora está ligada directamente a la cultura de asociación que tengan los empresarios y al entendimiento de lo que la empresa integradora haría por ellos.

En consecuencia, mediante la fórmula de la empresa integradora se pretende formar un núcleo de personal prestador de servicios altamente calificado que debe ocuparse de las actividades específicas de carácter administrativo, mientras los empresarios y/o productores se dedican exclusivamente a producir, lo que sin lugar a dudas tiene efectos importantes en la calidad y productividad al interior de la organización. La nula cooperación empresarial en México a diferencia de otros países (como por ejemplo en Italia) obedece a que no son las mismas condiciones de desarrollo económico-político-social.

Los modelos (EI) usados tanto en México como en otros países (Italia) al tratar de compararlos se debe destacar las diferencias en las condiciones de los procesos productivos y de su desarrollo económico. Como se puede apreciar a lo largo del trabajo el proyecto ha tenido buena aceptación dentro del grupo de MiPyMEs, no solo en el centro-norte del país, si no, en los diferentes estados que conforman la federación.

Ya que el 60% de las empresas asociadas está logrando óptimas condiciones en la compra de sus materias primas e insumos al realizarlas en forma conjunta a través de la empresa integradora y directamente con los fabricantes. En tales condiciones se obtuvieron mejores precios y entregas oportunas para los asociados.¹ Cuando menos el 70% de las empresas están llevando a cabo promociones comerciales de manera conjunta, logrando ofrecer volúmenes en forma consolidada. En algunos casos se ha mejorado la calidad de los productos, implantando controles de calidad, mejoras en el envase y presentación, así como su comercialización con una marca común. El 55% de las empresas integradoras declara haber incrementado su participación en el mercado interno. En estas dos actividades en común, compra y venta, también se están obteniendo reducciones en el costo de transporte, almacenaje y distribución, las cuales han sido hasta del 50%.

Un factor que está fluyendo hacia cuando menos el 60% de las empresas integradoras es la subcontratación de servicios tecnológicos, así como de información técnica especializada. Este hecho es relevante, pues a partir de esta información los pequeños empresarios han encontrado que estos activos, considerados en el pasado fuera de su alcance, son realmente accesibles con efectos directos en la productividad.² Igualmente, se puede mencionar que el 35% de las empresas ha reportado la adquisición de activos de alto rendimiento, cuya utilización se justifica cuando es de uso comunitario entre pequeñas empresas.

El comportamiento de la Empresa Integradora durante el período 2003-2008 disminuyó debido a que durante el sexenio 1994-2000 (Ernesto Zedillo Ponce de León) no se dirigieron fondos para continuar con el proyecto, esto aunado a los problemas macroeconómicos que caracterizó a dicho sexenio. El proyecto se está reestructurando y se espera contar con las modificaciones para el próximo año (2010), ya que el proyecto aún esta vigente.

En conclusión, afirmo que el esquema de empresas integradoras es un instrumento de fomento para promover el desarrollo regional, aprovechar los recursos locales, conocer y aprovechar los programas (PRONAFIN, FONAES y FOMMUR) como se detalla a lo largo del trabajo, ya que ofrece, incrementar las oportunidades de empleo y, sobre todo, para que las empresas pequeñas no trabajen aisladas y se diluyan ante la creciente competencia y la complejidad de los mercados. Siempre y cuando el gobierno federal proporcione un escenario macroeconómico estable y que permita aminorar la brecha estructural que divide a las regiones del país (norte-sur) y que no le permite la exitosa implementación de ningún proyecto, debido al desarrollo económico-político-social desigual.

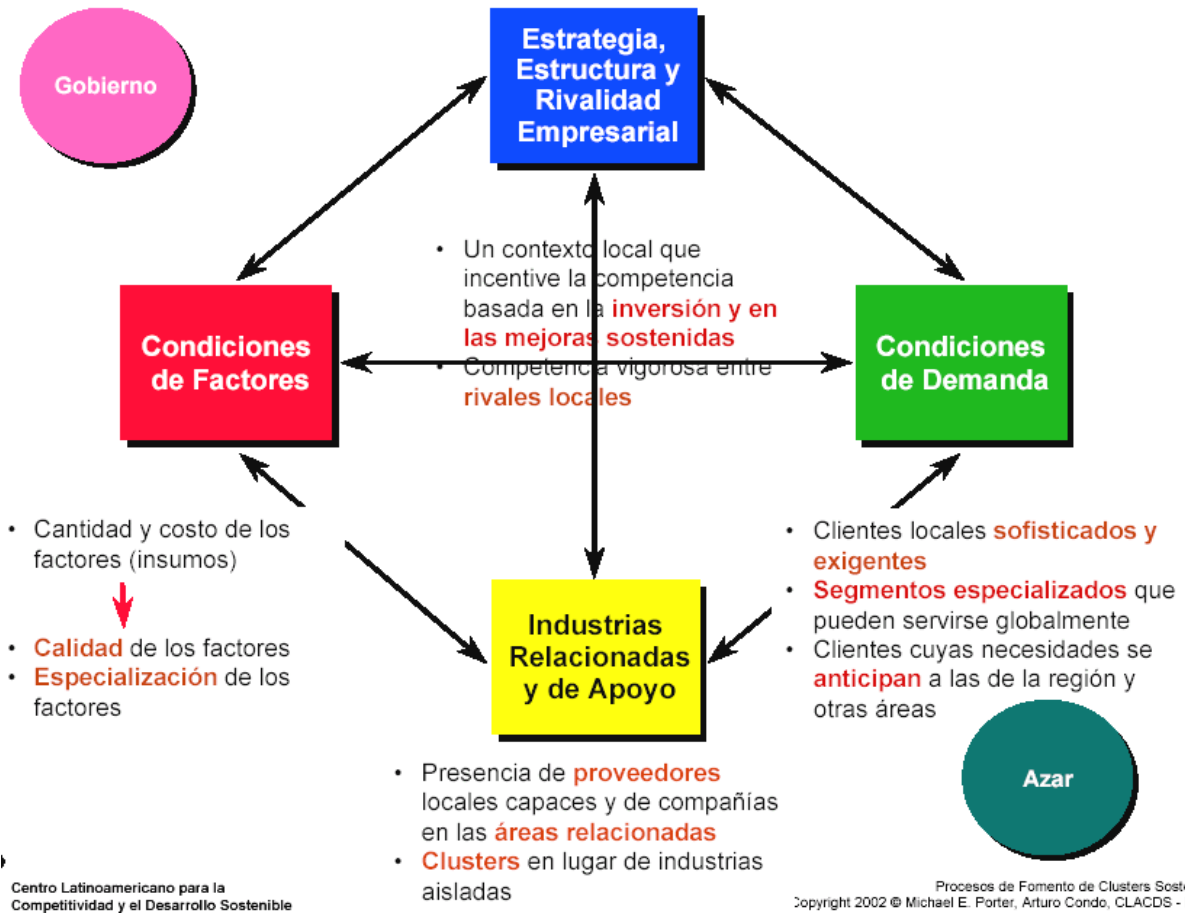
¹ www.economia.gob.mx

² *Ibid.*

ANEXO 1

EL DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD DE PORTER

La Competitividad y el Ambiente Empresarial Nacional



ANEXO 2

DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidencia de la República.

CARLOS SALINAS DE GORTARI, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que al Ejecutivo Federal confiere la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y 2º. y 5º. de la Ley Orgánica de Nacional Financiera, y

CONSIDERANDO

Que el Plan Nacional de Desarrollo 1989 – 1994 señala entre sus objetivos, que el mejoramiento productivo de las estructuras económicas nacionales debe adaptarse a las nuevas modalidades de integración y competencia internacional.

Que el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990 – 1994, plantea la necesidad de propiciar un desarrollo industrial más equilibrado promoviendo la utilización regional de los recursos y la creación de empleos productivos y, con ello, contribuir a incrementar el bienestar de los consumidores.

Que se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeñas y medianas y se brindará especial atención a los programas de organización inter-empresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados;

Que el Programa para la modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 – 1994, propone como líneas de acción, la organización inter-empresarial para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador, reconoce además que uno de los problemas de dichas empresas es su limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala productiva, así como de los bajos niveles de organización y gestión.

Que dentro de los objetivos de este último Programa está el de fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, 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 de exportación.

Que en el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización inter-empresarial; lo que facilitará el acceso de la tecnología y propiciará la inserción de las empresas en el mercado exterior.

Que con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas del subsector y de mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, se fomentarán formas asociativas para la producción bajo diversas modalidades, cada una de ellas responderá a objetivos y necesidades concretas; sin que ello signifique afectar la autonomía de las empresas.

Que se requiere impulsar la formación de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana como una forma para eficientar su organización y su competitividad, he tenido a bien expedir el siguiente:

DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACION DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

ARTICULO 1o.- 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;

ARTICULO 2o.- 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 empresas integradoras;

ARTICULO 3o.- Las empresas que deseen hacerse acreedoras a los beneficios que otorga el presente 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.

ARTICULO 4o.- Para obtener su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, las empresas integradoras deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- I.- Tener personalidad jurídica propia que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas;
- II.- Constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por parte de éstas, de acciones o partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que presta la empresa 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.- Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios.
- VI.- Que la administración y la prestación de sus servicios lo realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas.
- 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, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas 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 contribuya 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 de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad.
- f) Actividades en común, que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas asociadas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega.
- g) Otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de la mano de obra.

En el caso de las Uniones de Crédito, prestar por lo menos dos de los servicios señalados en la Fracción anterior:

ARTICULO 5o.- Las empresas integradoras se podrán acoger, al Régimen Simplificado de las Personas Morales que establece el Título II-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un período de cinco años, a partir del inicio de sus operaciones, siempre que los ingresos propios de la actividad no rebasen el factor que resulte de multiplicar quinientos mil nuevos pesos por el número de socios, sin que ésta cantidad exceda de diez millones de nuevos pesos, en el ejercicio.

ARTICULO 6o.- La banca de desarrollo diseñará programas especiales de apoyo para las empresas integradoras. Nacional Financiera, S.N.C. apoyará a los socios otorgándoles créditos a través de intermediarios financieros para que puedan realizar sus aportaciones al capital social de la empresa integradora; asimismo, otorgará a los intermediarios financieros garantías complementarias a las ofrecidas por las propias empresas integradoras y/o sus socios.

ARTICULO 7o.- Con el objeto de facilitar la creación 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 en 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 agilicen su establecimiento y desarrollo.

ARTICULO 8o.- Las empresas integradoras podrán realizar los trámites y gestiones de sus socios a través de la Ventanilla Única de Gestión y de los Centros NAFIN para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

I. TRANSITORIO

UNICO.-El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los seis días del mes de mayo de mil novecientos noventa y tres.- Carlos salinas de Gortari.- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, Pedro Aspe.- Rúbrica.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche.- Rúbrica.

ANEXO 3

ETAPAS PARA CONFORMAR UN PROYECTO DE EMPRESA INTEGRADORA

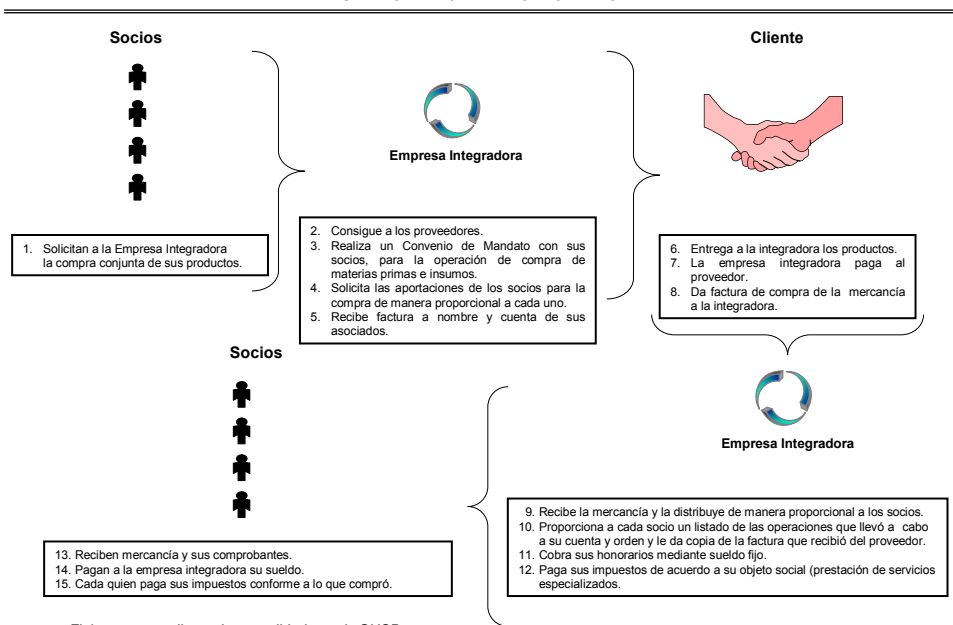


Fuente: El Universal.com.mx. Viernes 20 de julio de 2007.

ANEXO 4

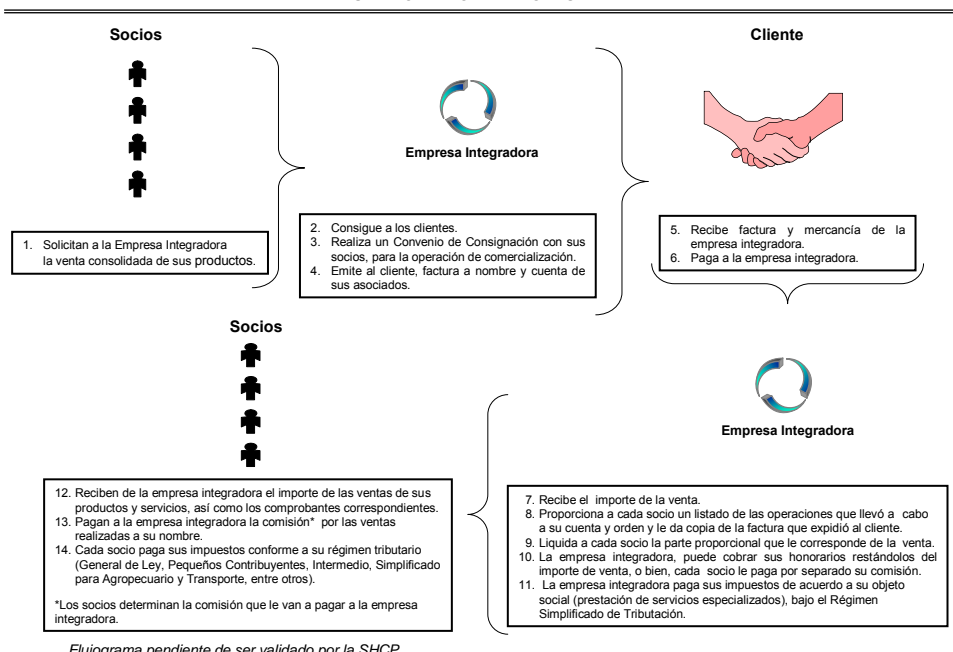
EMPRESAS INTEGRADORAS

FACTURACION EN OPERACIONES DE COMPRA



EMPRESAS INTEGRADORAS

FACTURACION EN OPERACIONES DE VENTA



CUADROS ESTADÍSTICOS

CUADRO 1

INDICADORES DE FINANZA PÚBLICAS EN MÉXICO PARA EL PERIODO 2002 – 2007 EXPRESADA EN TÉRMINOS NOMINALES EN MILES DE MILLONES DE PESOS

DESCRIPCIÓN / AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007
DÉFICIT O SUPERÁVIT	-\$166.379	-\$127.512	-\$121.686	-\$130.997	-\$210.232	-\$242.547
INGRESO	\$989.353	\$1.132.985	\$1.270.211	\$1.412.505	\$1.558.808	\$1.711.221
GASTO	\$1.155.732	\$1.260.498	\$1.391.897	\$1.543.502	\$1.769.040	\$1.953.768
DEUDA TOTAL	\$1.502.951	\$1.666.767	\$1.775.870	\$1.871.287	\$2.129.092	\$2.355.373

FUENTE: EL INGRESO Y EL GASTO PÚBLICO EN MÉXICO. EDICION 2008 INEGI SERIE: ESTADÍSTICAS SECTORIALES P. 391

CUADRO 2

INGRESOS FEDERALES TRIBUTARIOS Y NO TRIBUTARIOS EN MÉXICO DURANTE 2002 - 2007p EXPRESADO EN TÉRMINOS NOMINALES MILES DE PESOS.

DESCRIPCIÓN / AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007p
TRIBUTARIOS						
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	\$362.143.767	\$358.854.353	\$367.233.730	\$422.341.614	\$505.826.864	\$573.448.723
IMPUESTO AL ACTIVO EN LAS EMPRESAS	\$17.022.811	\$16.796.960	\$17.778.743	\$15.316.239	\$11.593.811	\$20.069.656
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	\$310.670.315	\$274.430.287	\$291.147.036	\$327.182.059	\$390.735.205	\$422.395.562
IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCION Y SERVICIOS	\$146.187.283	\$120.346.551	\$86.386.871	\$51.257.928	-\$3.237.558	-\$4.417.501
IMPUESTO A LA TENENCIA O USO DE VEHÍCULO	\$11.748.092	\$12.346.930	\$13.004.077	\$14.516.355	\$17.689.280	\$19.152.596
IMPUESTO SOBRE AUTOMÓVILES NUEVOS	\$4.652.804	\$4.436.757	\$5.067.301	\$5.658.334	\$5.135.728	\$5.476.249
IMPUESTO AL COMERCIO EXTERIOR	\$28.623.931	\$27.066.622	\$29.679.434	\$29.976.602	\$31.831.733	\$32.284.719
IMPUESTO SUSTITUTIVO Y CRÉDITO AL SALARIO	\$1.111.065	\$7.352.297				
IMPUESTO SOBRE VENTAS DE BIENES Y SERVICIOS SUNTUARIOS	\$1.852.965	\$264.564				
ACCESORIOS	\$12.472.003	\$8.210.069	\$6.262.811	\$10.039.714	\$12.879.624	\$16.148.015
SUBTOTAL	\$896.485.036	\$830.105.390	\$816.560.003	\$876.288.845	\$972.454.687	\$1.084.558.019
NO TRIBUTARIOS						
DERECHOS	\$164.120.363	\$250.624.235	\$372.139.044	\$489.015.319	\$541.487.074	\$574.157.155
PRODUCTOS	\$12.254.930	\$10.506.847	\$13.571.238	\$15.723.557	\$21.178.804	\$24.385.481
APROVECHAMIENTOS	\$99.268.322	\$89.700.119	\$124.380.347	\$105.439.352	\$63.703.841	\$126.490.646
CONTRIBUCIONES DE MEJORAS	\$28.892	\$22.756.940	\$14.846	\$31.077	\$32.280	\$33.491
CONTRIBUCIONES NO COMPRENDIDAS	\$249.834	\$91.291	\$1.527.092	-\$909.601	\$56.663.467	\$1.505.689
SUBTOTAL	\$275.922.341	\$373.679.432	\$511.632.567	\$609.299.704	\$683.065.466	\$726.572.462
TOTAL	\$1.172.407.377	\$1.203.784.822	\$1.328.192.570	\$1.485.588.549	\$1.655.520.153	\$1.811.130.481

FUENTE: EL INGRESO Y EL GASTO PÚBLICO EN MÉXICO. EDICION 2008 INEGI SERIE: ESTADÍSTICAS SECTORIALES P. 51 - 62.

CUADROS ESTADÍSTICOS

CUADRO 3

GASTO NETO EJERCIDO POR EL GOBIERNO FEDERAL POR CLASIFICACIÓN ADMINISTRATIVA PARA EL PERÍODO 2002 - 2007p

EXPRESADO EN TÉRMINOS NOMINALES EN MILLONES DE PESOS.

DESCRIPCIÓN / AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007p
RAMOS AUTONÓMOS	\$26.689,80	\$35.079,70	\$31.180,90	\$34.975,50	\$43.967,50	\$41.006,30
RAMOS ADMINISTRATIVOS	\$374.376,20	\$384.961,20	\$431.951,40	\$503.572,80	\$558.322,20	\$641.606,50
HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO	\$69.616,80	\$38.222,50	\$26.872,10	\$31.160,90	\$38.023,90	\$36.880,20
ECONOMÍA	\$6.173,10	\$6.703,00	\$6.216,40	\$6.441,50	\$9.435,80	\$10.228,10
RAMOS GENERALES	\$754.666,00	\$840.456,60	\$928.764,60	\$1.004.954,00	\$1.166.750,40	\$1.281.155,10
TOTAL	\$1.155.732,00	\$1.260.497,50	\$1.391.896,90	\$1.543.502,30	\$1.769.040,10	\$1.963.767,90

FUENTE: EL INGRESO Y EL GASTO PÚBLICO EN MÉXICO. EDICIÓN 2008 INEGI SERIE: ESTADÍSTICAS SECTORIALES P. 79

CUADRO 4

GASTO PROGRAMABLE EN MÉXICO EJERCIDO POR LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO DURANTE 2002 - 2007p

EXPRESADO EN TÉRMINOS NOMINALES EN MILLONES DE PESOS.

DESCRIPCIÓN / AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007p
ORDEN PÚBLICO Y SEGURIDAD *	\$328,30					
REGULACIÓN Y NORMATIVIDAD	\$2.244,60	\$1.773,90	\$1.631,60			
SERVICIOS FINANCIEROS **	\$433,30	\$1.245,60	\$1.117,60	\$2.640,40	\$6.354,00	\$6.047,80
NACIONAL FINANCIERA, S. N. C.					\$2.500,00	
GOBERNACIÓN ***		\$422,70	\$444,50	\$436,60	\$446,50	\$458,70
URBANIZACIÓN, VIVIENDA Y DESARROLLO REGIONAL ****					\$3.574,90	\$461,90
TOTAL	\$3.006,20	\$3.442,20	\$3.193,70	\$3.077,00	\$10.375,40	\$6.968,40

* HASTA 2002 SE DENOMINÓ PROCURACIÓN DE JUSTICIA

** HASTA 2002 SE DENOMINÓ OTROS SERVICIOS Y ACTIVIDADES ECONÓMICAS.

*** HASTA 2002 SE DENOMINÓ GOBIERNO Y HASTA 2004 GESTIÓN GUBERNAMENTAL.

**** HASTA 2002 SE DENOMINÓ DESARROLLO REGIONAL Y URBANO.

FUENTE: EL INGRESO Y EL GASTO PÚBLICO EN MÉXICO. EDICIÓN 2008 INEGI SERIE: ESTADÍSTICAS SECTORIALES P. 83.

CUADROS ESTADÍSTICOS

CUADRO 5

GASTO PROGRAMABLE EN MÉXICO EJERCIDO POR LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA DURANTE 2002 - 2007p

EXPRESADO EN TÉRMINOS NOMINALES EN MILLONES DE PESOS.

DESCRIPCIÓN / AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007p
GASTO DIRECTO	\$2.251,70	\$1.943,10	\$2.107,20	\$1.791,60	\$2.939,40	\$2.124,80
SUBSIDIOS Y TRANSFERENCIAS	\$3.921,40	\$4.759,90	\$4.109,20	\$4.649,90	\$6.496,40	\$8.103,40
TEMAS EMPRESARIALES *	\$3.039,50	\$3.864,00	\$3.271,60	\$4.649,90	\$6.496,40	\$8.103,40
FONDO DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	\$217,90	\$160,00	\$1.182,50	\$1.830,10	\$3.124,40	\$3.408,80
PROGRAMA DE ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO	\$577,50	\$1.349,00				
TOTAL	\$6.173,10	\$6.703,00	\$6.216,40	\$6.441,50	\$9.435,80	\$10.228,20

* HASTA 2002 SE DENOMINÓ OTROS SERVICIOS Y ACTIVIDADES ECONÓMICAS.

FUENTE: EL INGRESO Y EL GASTO PÚBLICO EN MÉXICO. EDICIÓN 2008 INEGI SERIE: ESTADÍSTICAS SECTORIALES P. 87.

CUADRO 6

INVERSIÓN PÚBLICA FEDERAL EJERCIDA EN MÉXICO EN CLASIFICACIÓN ADMINISTRATIVA POR DEPENDENCIA DURANTE 2002 - 2007p

EXPRESADO EN TÉRMINOS NOMINALES EN MILLONES DE PESOS.

DESCRIPCIÓN / AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007p
RAMOS AUTÓNOMOS	\$816,20	\$1.287,10	\$1.074,30	\$1.309,20	\$2.803,10	\$2.046,30
ESTADOS Y MUNICIPIOS	\$58.315,90	\$72.929,70	\$96.184,90	\$102.093,60	\$110.691,10	\$117.332,50
PODER EJECUTIVO FEDERAL	\$93.483,90	\$113.054,20	\$122.745,20	\$142.848,50	\$172.390,70	\$220.623,80
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA CENTRALIZADA	\$34.903,80	\$49.426,70	\$50.745,70	\$87.330,20	\$117.355,40	\$149.576,30
ECONOMÍA	\$1.698,80	\$3.169,70	\$2.752,10	\$3.204,00	\$4.887,60	\$5.763,20
HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO	\$421,20	\$1.474,00	\$1.157,30	\$1.379,90	\$1.047,70	\$1.465,40
OTROS						
ENTIDADES DE CONTROL PRESUPUESTARIO DIRECTO	\$58.580,10	\$63.627,50	\$71.999,50	\$55.518,30	\$55.035,30	\$71.047,50
TOTAL	\$152.616,00	\$187.271,00	\$220.004,40	\$246.251,30	\$285.884,90	\$340.002,60

FUENTE: EL INGRESO Y EL GASTO PÚBLICO EN MÉXICO. EDICIÓN 2008 INEGI SERIE: ESTADÍSTICAS SECTORIALES P. 128.

CUADROS ESTADÍSTICOS

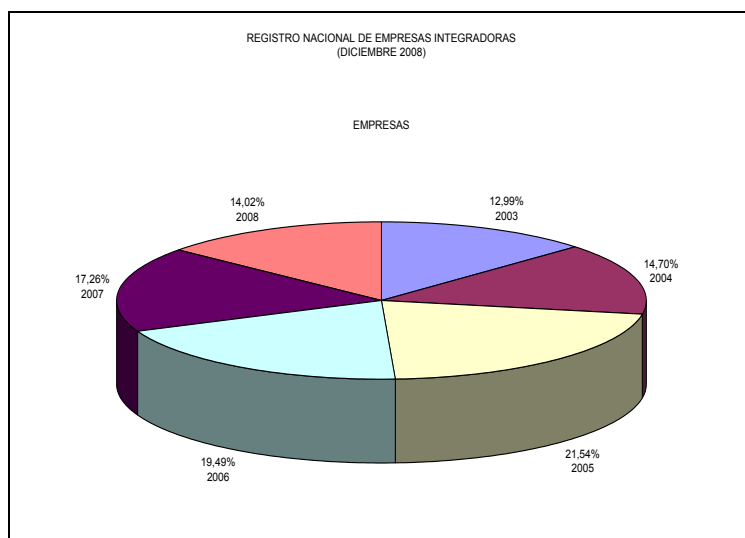
CUADRO 7

**Registro Nacional de Empresas Integradoras
(Diciembre del 2008)**

Año	No. de Empresas Integradoras	Var. %
2003	76	12,99%
2004	86	14,70%
2005	126	21,54%
2006	114	19,49%
2007	101	17,26%
2008	82	14,02%
Total	585	100,00%

Fuente: Elaboración propia con datos de la página www.mexicoemprende.org.mx

GRÁFICA 3



Fuente: Elaboración propia con datos de la página www.mexicoemprende.org.mx

CUADROS ESTADÍSTICOS**CUADRO 8****Distribución Sectorial de Empresas Integradoras
(Diciembre del 2008)**

Sector / Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Agropecuario	43	50	45	33	30	21
Minería	0	0	2	0	1	0
Manufactura	9	16	22	17	24	14
Construcción	7	3	8	5	5	9
Comercio	6	4	8	14	8	7
Transportes y Comunicaciones	1	1	6	5	2	1
Servicios	10	12	35	40	31	30
Total	76	86	126	114	101	82

Fuente: Elaboración propia con datos de la página www.mexicoemprende.org.mx**CUADRO 9****Estados de la República Mexicana con mayor concentración de Empresas Integradoras
(Diciembre del 2008)**

Nombre del Estado / Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	TOTAL
Aguascalientes	1	3	3	5	4		16
Baja California Norte	6		3		5		14
Baja California Sur	2						2
Campeche	0						0
Coahuila	3	3	3		3	3	15
Colima	1						1
Chiapas	3	3				5	11
Chihuahua	1		4	7			12
Distrito Federal	1		12	9	6	10	38
Durango	3	3	4				10
Guanajuato	3		7	5	5		20
Guerrero	1			4	3		8
Hidalgo	0						0
Jalisco	1			6	3	7	17
Estado de México	0				3	5	8
Michoacán	3	4			5	4	16
Morelos	2			3			5
Nayarit	3	4	4	7	3		21
Nuevo León	2		6	4	5	4	21
Oaxaca	9	4	11	10	13		47
Puebla	1	5	4		4	5	19
Querétaro	0						0
Quintana Roo	0			3			3
San Luis	3						3
Sinaloa	6	7	6	8	7	6	40
Sonora	1	4	5		3	3	16
Tabasco	1	5	4	3			13
Tamaulipas	1			3			4
Tlaxcala	1						1
Veracruz	14	12	18	14	12	13	83
Yucatán	3		5				8
Zacatecas			3	3			6
Otros		29	24	20	17	17	107
TOTAL	76	86	126	114	101	82	585

Fuente: Elaboración propia con datos de la página www.mexicoemprende.org.mx

CUADROS ESTADÍSTICOS

VARIABLES MACROECONÓMICAS DURANTE 2003 – 2008 EN MÉXICO.

INDICADORES MACROECONÓMICOS PROMEDIO ANUAL DURANTE EL PERÍODO 2003 – 2008 EN TÉRMINOS NOMINALES EXPRESADO EN PESOS Y PORCENTUALES EN MÉXICO.

DESCRIPCIÓN / AÑO	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CENTENARIO	\$4.789,90	\$5.639,50	\$5.919,10	\$8.084,20	\$9.037,90	\$11.170,00
ONZA TROY DE PLATA	\$64,50	\$88,70	\$94,70	\$137,20	\$157,80	\$176,50
TIPO DE CAMBIO	\$10,8023	\$11,2899	\$10,8966	\$10,9049	\$10,9277	\$10,9471
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR		109,69	114,07	118,21	122,9	128,78
INFLACION	104,24	108,39	112,38	116,31	120,95	126,34
TASA DE DESOCUPACION %				4,74%	4,82%	4,82%

FUENTE: EL MERCADO, DICIEMBRE 2008, ACCIONES Y VALORES BANAMEX CASA DE BOLSA. P. 90 - 91, 96, 103 - 104.

PRECIOS DEL PETRÓLEO POR CLASIFICACIÓN PROMEDIO ANUAL DURANTE EL PERÍODO 2003 - 2008 EN TÉRMINOS NOMINALES EXPRESADOS EN DÓLARES POR BARRIL EN MÉXICO.

** PRECIOS DEL PETRÓLEO / AÑO	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MEZCLA	25,29	33,84	42,48	53,05	61,70	89,96
ISTMO	29,02	39,96	49,91	59,43	67,39	88,44
MAYA	24,44	32,81	40,78	51,01	60,32	88,34
OLMECA	30,99	44,82	49,14	64,79	72,52	105,13
BRENT	29,83	43,97	54,43	65,41	72,31	92,32
W. TEXAS	32,18	47,72	56,46	66,20	72,34	104,96

** EXPRESADOS EN DOLARES POR BARRIL

FUENTE: EL MERCADO, DICIEMBRE 2008, ACCIONES Y VALORES BANAMEX CASA DE BOLSA. P. 94

BALANZA COMERCIAL MEXICANA DURANTE EL PERÍODO DE 2002 - 2006 EXPRESADA EN TÉRMINOS NOMINALES EN MILES DE MILLONES DE PESOS

DESCRIPCIÓN / AÑO	2002	2003	2004	2005	2006
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	\$1.681	\$1.916	\$2.281	\$2.507	\$2.904
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	\$1.795	\$2.026	\$2.433	\$2.642	\$3.038
CONSUMO PUBLICO	\$760	\$894	\$921	\$997	\$1.082
FORMACION BRUTA DE CAPITAL	\$1.206	\$1.431	\$1.689	\$1.850	\$2.143
PRODUCTO INTERNO BRUTO (CORRIENTES)	\$5.734	\$7.556	\$8.557	\$9.199	\$10.307

FUENTE: EL INGRESO Y EL GASTO PÚBLICO EN MÉXICO. EDICIÓN 2008 INEGI SERIE: ESTADÍSTICAS SECTORIALES P. 387.

APÉNDICE I.- DIRECTORIO PARA LA PROMOCIÓN Y ASESORÍA DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

OFICINAS PARA LA PROMOCION Y ASESORIA DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa
Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio.
Insurgentes Sur 1940-9° piso
Colonia Florida
01030 México, D.F.
☎ : 52 29 61 77
52 29 61 00 exts. 3709, 3710, 3718, 3737 y 3757
Fax : 52 29 61 60 y 52 29 61 74
E-mail : eintegra@economia.gob.mx

Dirección General Adjunta de Sistemas de Información Empresarial.
Centro de Asesoría Empresarial, Primer Contacto.
Insurgentes Sur 1940-PB
Colonia Florida
01030 México, D.F.
☎ : 52 29 61 00 exts. 3930 y 6595 o al 01 800 410 2000
Fax : 52 29 61 09 y 52 29 61 34
E-mail : contacto@economia.gob.mx

OFICINAS DONDE REALIZAR LOS TRAMITES DE REGISTRO DE UNA EMPRESA INTEGRADORA

Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior
Dirección General de Industrias
Insurgentes Sur 1940-6°. piso
Colonia Florida
01030 México, D.F.
☎ : 5229 6100 ext. 32305
Lic. Claudia Canto
Directora de Agrupamientos Empresariales
E-mail: ccanto@economia.gob.mx
eintegradoras@economia.gob.mx

Delegación Metropolitana
Tecamachalco No. 6, PB
Lomas de Tecamachalco, Sección Fuentes
53950 Naucalpan, Edo. de México.
☎ : 57299300 exts.: 2860 y 2861

EN EL INTERIOR DE LA REPUBLICA:

Delegación o Subdelegación de la Secretaría de Economía en el Estado.

** Como apoyo a la difusión de este esquema de cooperación empresarial, se cuenta con un Módulo de Empresas Integradoras en INTERNET en la siguiente dirección:

<http://www.contactopyme.gob.mx>.

Cadenas productivas
Empresas Integradora.

BIBLIOGRAFIA

Criterios de estratificación de las empresas, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999.

Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995.

Diagnóstico de Empresas Integradoras, junio de 1996. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Guía para la Formación de una Empresa Integradora. Secretaría de Economía. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio: México 2000, p. 6 – 11.

INEGI. Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los establecimientos: México 2008.

Ley Federal para el Fomento de la Micro-industria y la Actividad Artesanal, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 1988 y sus modificaciones y adiciones del 22 de julio de 1991.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, modificación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de abril de 1996.

Ley General de Sociedades Cooperativas, modificación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de agosto de 1994.

Ley General de Sociedades Mercantiles, modificación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 24 de diciembre de 1996.

Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1996.

Alfred Marshall. Principios de Economía. Un tratado de Introducción. Edit. Aguilar: Madrid 1957. p. 244.

Carlos Orozco Feliger. La Configuración de Empresas Integradoras. Revista Época No. 12. Año III. Julio: México 1999.

Eulalia Francisca García Ramírez. Las Empresas Integradoras. Una Opción para la Reactivación Económica de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Revista Económica del Estado de Oaxaca. No. 38, Sep – Oct: México 1999.

Erick Abraham Correa Montejo. Análisis de la industria mueblera mexicana en el período 1993-2000: Un proyecto empresarial de una compañía integradora. Facultad de Economía de la UNAM. México 2003. pág. 10.

Gabriel Baca Urbina. Evaluación de Proyectos. Edit. *McGraw-Hill*. México 1995.

Isabel Rueda Peiro, Las Empresas Integradoras en México. Edit. Siglo XXI: México 1997.

Istituto Regionale di Ricerca della Lombardia. Sviluppo e Innovazione nella Piccola e Media Impresa. Edit. Franco Angeli. Italia 1983.

Javier Chávez Ferreiro. La Competitividad y Oportunidades en el Estado de Michoacán. Instituto Tecnológico de Morelia: México 2005.

Michael Porter. The Competitive Advantage of Nations. Free Press. New York 1990.

www.canieti.net/index.asp?

<http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/index.html>

www.eluniversal.com.mx

www.sat.gob.mx

www.trabajo.com.mx/proceso_para_formar_una_empresa_integradora.htm