

89
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Contaduría y Administración

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO

Seminario de Investigación Contable
Que para obtener el título de
LICENCIADO EN CONTADURIA
p r e s e n t a n

RAFAEL GARCIA LEON
EVELYN ROMERO CASTRO



Aseor del Seminario: C.P. Jorge Resa Monroy



México, D. F.

1997

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉJICO:

Por abrir sus puertas y darnos la oportunidad de realizar una de nuestras metas
deseadas: una formación profesional

A LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN:

Por brindarnos los elementos necesarios a lo largo de la carrera, que nos permiten
hoy presentar este trabajo.

A NUESTRO ASESOR: C.P. Jorge Reza Monroy

Por sus conocimientos, experiencia, paciencia y amistad

A TODOS NUESTROS MAESTROS:

Por crear con sus conocimientos profesionistas emprendedores del cambio

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE MÉXICO (1993-1996)	
A. Panorama económico que se vislumbraba en 1993	5
B. Aspectos importantes de la economía mexicana en 1994	6
C. Economía en 1995	16
D. Economía actual y expectativas	23
CAPITULO II: CLASIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS POR SU TAMAÑO EN MÉXICO	
A. Definición de empresa	29
B. Clasificación por tamaño	29
C. Características de las empresas	30
D. Ventajas y desventajas de las empresas	31
E. Crecimiento o disminución en el número de empresas mexicanas	35
F. Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en México	37

CAPITULO III: ASOCIACIONISMO Y MODELOS

A. Formas de asociacionismo	40
B. Modelo italiano de asociacionismo	43
C. Modelo japonés de subcontratación	46

CAPITULO IV: EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO.

A. Antecedentes	50
B. Definición	62
C. Objetivos	53
D. Funciones	53
E. Instituciones de apoyo al esquema de empresas integradoras	56
F. Metodología de constitución	63
G. Requisitos para constituir una empresa integradora	64
H. Ventajas	68
I. Apoyos institucionales	70
J. Estrategias de promoción	73
K. Régimen fiscal de las empresas integradoras	74
L. Algunos casos exitosos	80
M. Registro y distribución geográfica de empresas integradoras	83

CAPITULO V: CASO REAL DE UNA EMPRESA INTEGRADORA

A. Empresas que la conforman y sus antecedentes	88
B. Motivo de la integración	89
C. Ventajas competitivas que se han obtenido	93
D. Deficiencias detectadas por la integración	94
E. Sugerencias para mejorar la integración	94
CONCLUSIONES	98
BIBLIOGRAFÍA	102
GLOSARIO DE TÉRMINOS	105
ANEXO	
DECRETO QUE PROMUEVE LA FORMACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO	110

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

INTRODUCCIÓN

Introducción

La actual crisis - tal vez la más severa del presente siglo - ha propiciado que la empresa mexicana se encuentre en peligro de supervivencia, principalmente la micro, pequeña y mediana empresa.

El presente trabajo lleva a cabo un análisis de la situación económica antes y después del inicio de la crisis económica de 1994, con el fin de dar a entender al lector la situación por la que atraviesan actualmente las empresas en México y que se refleja en el nivel de vida del país.

Se señalan los lineamientos para clasificar a las empresas por tamaño y personal ocupado, así como las ventajas y desventajas de las mismas en cuanto a su tamaño.

Es indudable que las formas más acertadas para la supervivencia de las micro, pequeñas y medianas empresas, se basan en el trabajo en equipo de los empresarios, ya sea trabajando a través del asociacionismo o subcontratando las empresas de mayor tamaño a las de menor tamaño, con el fin de crear economías de escala. Con este propósito se hace mención de los dos modelos de asociacionismo que en la actualidad han sido implantados en países desarrollados: el modelo de empresas integradoras (tomado de Italia) y el modelo de subcontratación japonés.

Hacemos mayor énfasis en el modelo de asociacionismo a través del concepto de empresas integradoras, ya que ha sido el modelo tomado por el gobierno mexicano para impulsar a la empresa mexicana de todos los tamaños, pero principalmente a las pequeñas y medianas empresas, con el propósito de que sean complementarias unas de otras, para propiciar economías de escala y contribuir al desarrollo de México.

El modelo de empresas integradoras fomentado por el gobierno mexicano, cuenta con una serie de estímulos institucionales para propiciar la competitividad de las micros, pequeñas y medianas empresas, y no desaparecer ante la alta competencia de las grandes empresas (que en mayor medida son

extranjeras), ya que las primeras son las principales fuentes de empleo en el país. Por esta razón se debe apoyar la supervivencia de las empresas mexicanas e insertarlas en el proceso de globalización que se está dando a nivel mundial.

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

**CAPITULO I :
SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE
MÉXICO
(1993-1996)**

A. Panorama económico que se vislumbraba en 1993

La economía mexicana estuvo determinada por la interacción de dos factores principales: la vigencia de una política económica restrictiva marcada por una fuerte desaceleración económica, debido a la existencia de un sobrecalentamiento de la economía en 1992, derivado de la incapacidad estructural para sostener un ritmo de crecimiento estable combinado con niveles decrecientes de inflación orientada a la consolidación de la estabilidad macroeconómica, y el prevalecimiento de un clima de incertidumbre con respecto a la ratificación del Tratado de Libre Comercio (TLC).

Se pretendió alcanzar la consolidación de los logros macroeconómicos, entre los que destacan la reducción de la inflación a un dígito y la adopción de medidas que influyeron en el fenómeno:

- Se controló la emisión de dinero.
- Se abrieron los mercados para obligar a los productores nacionales a vender a precios competitivos.
- Se eliminó el componente inflacionario que se basa en las expectativas.

Además del saneamiento de las finanzas públicas, el mantenimiento de la estabilidad cambiaria y la continuidad en el flujo de capitales que ingresaron al país.

La transformación económica realizada tenía como fin enfrentar con éxito los retos de la globalización e insertar a nuestra economía en los mercados mundiales. El año de 1993 tuvo una etapa compleja que afectó al sector productivo y al mercado laboral, con el consecuente aumento de la tasa de desempleo abierto que ascendió a 3.4 por ciento.

El atractivo financiero de México creció considerablemente, lo que se reflejó en el constante flujo de capitales hacia el país. Ello contribuyó al fortalecimiento de las reservas internacionales, que sumaban 23,017 millones de dólares.

Se observó también un favorable comportamiento de las exportaciones no petroleras, asimismo hubo menores importaciones, lo que permitió reducir en 5 % el déficit de la balanza comercial mexicana.

El desempeño de la economía se caracterizó por la profundización de la desaceleración económica principalmente en el primer semestre y por la búsqueda de la reactivación del crecimiento durante la segunda mitad del año. Sin embargo la prolongación de la desaceleración económica iniciada en 1992 la convirtió en recesión para muchos sectores, incidiendo en el aumento del desempleo y la disminución de utilidades, ventas e importaciones y crédito, así como una fuerte desaceleración de la producción manufacturera y extractiva

Se pensaba que 1993 pasaría a la historia como el año en que habrían de sentarse las bases para un crecimiento estable y sostenido.

B. Aspectos importantes de la economía mexicana en 1994

Durante 1994 la actividad económica del país mostró una importante recuperación. Desde el punto de vista de la oferta agregada, la tasa de la producción se aceleró con resultado de un sustancial incremento de la productividad de la mano de obra, junto con un aumento del empleo, aunados al dinamismo mostrado por la formación del capital en los años recientes.

Por el lado de la demanda agregada, se observó un aumento en su ritmo de crecimiento, reflejo de una expansión acelerada de las exportaciones de bienes y servicios y de una reactivación del gasto interno, principalmente en su componente de gasto de inversión.

La contribución de la expansión de las exportaciones a la recuperación del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) se estimó alrededor de 0.8 puntos porcentuales.

Una característica sobresaliente del desarrollo de la economía

mexicana durante 1994 fue la fuerte aceleración mostrada por el gasto en la formación de capital.

El aumento observado en 1994 en la formación bruta de capital fue una respuesta a las oportunidades de inversión que fueron surgiendo a consecuencia del cambio estructural y que se ampliaron con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC).

El aumento del gasto de inversión permitió ir reconstruyendo los acervos del capital que se habían contraído durante mayor parte en la década de los ochenta. En ese periodo, el gasto bruto de la inversión no logró compensar la depreciación del acervo del capital. Sin embargo, esa situación cambió en los años recientes, con lo que sustentaron las bases para alcanzar tasas más altas de crecimiento económico. Un segmento de la economía donde el esfuerzo de la inversión fue muy notable se situó en las empresas manufactureras emisoras de valores registradas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Por su parte, la expansión durante 1994 del gasto de consumo en bienes y servicios fue favorecida por salarios reales más altos, por un modesto aumento del empleo, y por mayores erogaciones del gobierno por concepto de remuneraciones a servidores públicos.

Si bien en el transcurso de 1994 se presentó una recuperación en el consumo, dicho incremento fue inferior al observado en promedio en el periodo 1989-1992. Cabe recordar que el consumo privado y la inversión mostraron altas tasas de crecimiento a partir de 1989. Una buena parte del aumento en el gasto privado en ese entonces fue financiado con créditos bancarios. De hecho, la cartera de créditos personales de la banca comercial aumento 327 % en términos de 1989 a 1992. Desafortunadamente, no siempre imperó la prudencia por parte de las instituciones, tampoco de los acreditados, lo que se tradujo posteriormente en un aumento considerable de la cartera vencida.

Otro hecho que sobrepasa en la evolución de la demanda agregada de 1994, en contraste con lo observado en los años precedentes, fue el comportamiento del gasto interno del sector público. Mientras que en el periodo de 1989-1993 el gasto interno del sector privado creció a una tasa

anual de 6.6 % muy superior a la correspondiente al sector público (1.9 %), durante 1994 los crecimientos del gasto interno o "absorción interna" del sector privado y del sector público resultaron muy semejantes y superiores al crecimiento del producto.

Durante 1994 se redujo la tasa de ahorro interno. Tal disminución se debió a la caída en el ahorro del sector público, que a su vez fue reflejo del incremento observado por el gasto de consumo del gobierno.

La recuperación de la actividad económica en 1994 abarcó a todos los sectores de la economía. La producción de bienes agropecuarios, silvícolas y pesqueros aumentó 2.0 %. Esta expansión se debió principalmente al avance de las producciones agrícola y ganadera, ya que la pesquera mostró un leve crecimiento y la silvicultura registró una nueva contracción. La producción de la agricultura creció 2.8 %.

El crecimiento económico en 1994 se apoyó en la fuerte recuperación de la producción industrial, la cual obtuvo una tasa de crecimiento mas alta en los últimos cuatro años (4.1 %). El dinamismo de ese sector se sustentó en el desempeño de las cuatro grandes divisiones que lo conforman, pero principalmente en las de construcción, manufactura y electricidad. Estas tres divisiones crecieron a tasas anuales respectivas de 6.4, 3.6 y 7.7 %.

La producción minera, la cual representa la otra división del sector industrial, creció 11.6 %. cifra que proviene de los aumentos de 2.9 y 0.6 %, respectivamente, de la minería no petrolera y de la extracción de petróleo y de gas natural.

En lo referente a la extracción de petróleo y de gas natural, la primera de esas actividades creció 0.4 % y la segunda 1.4 %.

Durante 1994 la industria de la construcción mostró una importante expansión. Tanto la construcción pública como la privada representaron gran dinamismo, al crecer 9 y 5.3 % respectivamente.

En 1994 la producción manufacturera creció 3.6 por ciento,

incremento que se compara favorablemente con la caída del año de 1993. Los crecimientos más notables se registraron en las divisiones de productos metálicos, maquinaria y equipo (8.6 %), industrias metálicas básicas (8.5 %) químicos, derivados del petróleo, caucho y plásticos (5.1 %), y de minerales no metálicos (3.8 %). Las divisiones manufactureras cuyo producto sufrió una contracción fueron la textil, vestido, cuero, imprenta y editoriales.

El favorable desempeño de la producción manufacturera fue reflejo de una recuperación de las ventas del sector. En las empresas manufactureras cuyas acciones se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) el crecimiento de las ventas vino acompañado de aumentos menos que proporcionales en los costos de producción y gastos de administración. Ello sugiere que durante 1994 mejoró el nivel de eficiencia, fenómeno notorio ya desde 1993 y evidencia de la modernización en sus procesos productivos. La satisfactoria evolución de las ventas en esas empresas manufactureras y el mayor control sobre sus costos de producción dieron lugar a aumentos significativos en los resultados de operación, es decir, en las ganancias antes de gastos financieros y de provisiones y erogaciones para pagos de impuestos.

No obstante, la devaluación del peso a principios y en particular, al cierre del año y los elevados pasivos en moneda extranjera a cargo de muchas de esas compañías, provocaron cuantiosas pérdidas cambiarias, lo que se reflejó en una contracción de las ganancias netas, y en muchos casos en pérdidas netas del ejercicio anual.

Durante 1994 y de hecho desde el cuarto trimestre de 1993, el endeudamiento de las empresas mostró una moderación, lo que permitió disminuciones en los indicadores de pasivo total a activo total y pasivo total a capital contable. Sin embargo, la devaluación de diciembre elevó los niveles de dichos pasivos medidos en moneda nacional, lo que incrementó los indicadores de endeudamiento y redundó en caídas en los resultados netos.

En 1994, el producto interno bruto del sector servicios aumentó 3.6 %, tasa muy superior a la de 1.0 % del año precedente. Todas las divisiones de este sector presentaron crecimientos significativos, siendo los más altos los de transporte y comunicaciones (7.8 %) y de servicios financieros, seguros e inmuebles (5.2 %). Por su parte, las divisiones de comercio, restaurantes y hoteles y de servicios comunales, sociales y personales registraron crecimientos un tanto menores (2.8 y 1.9 %, respectivamente). Las ramas de actividad de ese

sector que mostraron contracción fueron las de servicio de esparcimiento y servicios médicos. Cabe mencionar que el transporte se benefició del mayor nivel de producción manufacturera y minera, así como los esperados volúmenes exportados e importados. En comunicación continuó destacando el dinamismo del servicio telefónico.

La modernización del aparato productivo y los efectos del cambio estructural en la economía mexicana se manifestaron nuevamente en 1994 en aumentos de la productividad del trabajo, especialmente en el sector manufacturero. En dicho sector, la productividad media por trabajador aumentó 8.0 %, la tasa más alta registrada en la última década. Durante los cuatro años del periodo 1991-1994, tal indicador de productividad creció a una tasa anual de 6.7 %, la cual resulta muy elevada, en relación con otras economías.

Durante 1994 el aumento de la productividad manufacturera propició la mejora de 3.7 % en las remuneraciones medias por trabajador. Aquellas divisiones de la industria manufacturera que en 1994 lograron mayores crecimientos en la productividad del trabajo (minerales no metálicos, metálicos básicos, química, y textil y prendas de vestir) fueron también las que mostraron incrementos más altos en las remuneraciones reales medias. Considerando que en 1994 la productividad media de la mano de obra en el sector manufacturero creció a una tasa más alta que la remuneración media, se concluye que los costos laborales por unidad de producto, también denominados costos unitarios de la mano de obra, se contrajeron 3.9 % en términos reales.

En congruencia con la recuperación de la actividad económica durante 1994, varios indicadores de la ocupación de mano de obra mostraron sensible mejoría en ese período. No obstante, también hubo otros que apuntaron a un cierto deterioro. El empleo puede medirse a través del número de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Según esta estadística, de diciembre de 1993 a diciembre de 1994 el empleo mostró un incremento de un incremento de 1.9 %, proveniente de la combinación de un aumento de 2.1 % en el número de trabajadores permanentes y una disminución de 0.1 % de trabajadores eventuales. Cabe destacar que el incremento total de asegurados creció a lo largo del año, aunque en diciembre representó una caída significativa. Los mayores aumentos en el número de trabajadores asegurados se observaron en la industria extractiva (8.0 por ciento), en el comercio (2.5 %), en los servicios (2.2 %) y en la industria de la transformación o manufacturera (2.5 %). Destacan en esta

última los aumentos correspondientes a las divisiones de industrias metálicas básicas (8.4 por ciento), productos metálicos, maquinaria y equipo (4.5 %) y textil y prendas de vestir (3.3 %). Por su parte, en 1994 continuó el dinamismo que había venido presentando la ocupación en la industria maquiladora de exportación. Ésta se incrementó en el año 7.9 % en promedio y 10.4 % medida de diciembre de 1993 a diciembre de 1994.

Inflación

Durante 1994, el crecimiento del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) - es decir, el que resulta de comparar el nivel de diciembre de 1994 con el de diciembre de 1993- fue 7.1 %, el nivel más bajo registrado en el país en 22 años. Por lo que hace a los precios productor, en 1994 la variación del Índice Nacional, sin incluir los precios del petróleo crudo de exportación, también fue de 7.1 %.

La comparación del promedio de los índices generales de precios al consumidor y productor sin petróleo de los años de 1994 y 1993, arrojó crecimientos menores que los calculados de diciembre a diciembre: 7 % en el caso de los precios al consumidor y 6.1% en el caso de los precios productor. Esto se debe al relativo aceleramiento que se registró en las tasas de crecimiento anual de los índices en los últimos meses de 1994, pues éstas ya habían disminuido a 6.7 % en septiembre en el caso de los precios al consumidor y a 5.6 % en febrero y mayo en el de los precios productor.

La moderada inflación de 1994 fue atribuible a varios factores:

a) Consolidación de la apertura comercial de la economía, ya que se rompieron situaciones monopólicas y ha dado una mayor flexibilidad la oferta de bienes y servicios para responder con rapidez ante los aumentos de la demanda interna sin provocar elevaciones de precios,

b) La reducción de los márgenes de comercialización de los bienes importados o con contenido importable considerable y

c) Una política monetaria orientada a disminuir la inflación.

Por todos estos factores, la elevación del tipo de cambio dentro de la banda de flotación, que se registró de febrero al 19 de diciembre de 1994, tuvo un impacto limitado sobre el crecimiento de los precios.

La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) se tradujo en menores niveles de protección, lo cual tuvo un impacto directo a la baja en el precio de ciertos productos. El impacto sobre el INPC en 1994 de la disminución de aranceles en este tipo de bienes se estima en 0.6 puntos porcentuales.

Ante una mayor apertura comercial, varias empresas absorbieron, con cargo a sus márgenes de comercialización, el impacto de los ajustes cambiarios con objeto de no perder su participación en el mercado a favor de importaciones. La reducción de márgenes de comercios tradicionales se pudo ver acentuada por el importante aumento durante 1994 del número de establecimientos de tiendas de autoservicio.

El crecimiento de la economía informal es un factor que también debió influir sobre el nivel de precios de este tipo de bienes.

Por otro lado, la variación acumulada de los precios de las frutas y legumbres fue de 6.1%. En virtud de que las variaciones de esos precios cambian de signo con frecuencia a lo largo del año, conviene analizarlos en términos reales. Durante 1994, la amplitud de las oscilaciones del índice mensual de precios reales de las frutas y legumbres y su promedio continuaron abatiéndose, al igual que el año inmediato anterior. Ese comportamiento se explica por la mayor participación de la oferta externa en el mercado nacional, hecho que ha sometido los precios internos a la disciplina de los internacionales, en especial en los meses en que no existe o es muy baja la producción nacional.

Otro factor importante que contribuyó a la estabilidad en los precios reales de las frutas y legumbres fue la desregulación del transporte de carga y la mayor participación de los establecimientos modernos en la comercialización de esos productos.

Por lo que hace a los precios de la canasta básica, durante 1994

el índice correspondiente se elevó en 8.1 %. Esta variación fue superior a la inflación general y es la mayor de las observadas en los cuatro grupos tradicionales. Lo anterior encuentra su principal explicación en el ascenso de 8.3 % que tuvieron los precios de los bienes básicos producidos por las empresas privadas. Esto último, a su vez fue el resultado de las variaciones extraordinarias de algunos de dichos precios, en respuesta al gradual proceso de liberalización del control oficial al que estuvieron sujetos en 1994.

Por tanto, el mantenimiento de la inflación anual de un sólo dígito en 1994 se logró sin recurrir a lo que se ha denominado como represión de la inflación. Durante el año se avanzó en el proceso de liberalización de precios de mercancías y servicios básicos producidos por el sector privado de la economía y que estaban sujetos a algún tipo de control oficial. Adicionalmente, se mantuvo la política de ajustar algunos precios y tarifas de bienes producidos por el sector público de acuerdo con sus referencias internacionales. Con ello se avanzó hacia la estructura de precios relativos acorde con las condiciones de mercados, lo que se reflejó en el pleno abastecimiento en los mercados de consumo. De hecho el abastecimiento de los bienes básicos en 1994 fue el mejor que se ha registrado al menos desde 1980, alcanzándose el máximo que en la práctica es posible.

El Índice Nacional de Precios al Productor (INPP) sin considerar el petróleo crudo de exportación, ascendió de 7.1 % a lo largo de 1994. Esta variación resultó 1.2 % mayor que lo correspondiente a 1993.

El ascenso de los precios al productor durante los doce meses de 1994 respondió, fundamentalmente, al aumento de 20.3 % en los precios de los bienes de exportación (2.0 % en 1993). El incremento del resto de los bienes finales fue de 6.2 % (6.1 % en 1993). El ascenso más pronunciado del subíndice correspondiente a los bienes de exportación, se debió a la evolución de los precios internacionales de los productos que México vendió en el exterior y a la depreciación del tipo de cambio. En efecto, el crecimiento antes citado de 20.3 %, 12.7 puntos porcentuales se explican por la elevación de los precios externos, y el resto por el ajuste del tipo de cambio.

Sector externo

Durante 1994, el sector externo de la economía mexicana mostró una evolución mixta. Algunos de sus renglones mostraron avances importantes, mientras que en otros su desarrollo fue desfavorable. Los principales resultados fueron los siguientes:

a) Mayor dinamismo de las exportaciones totales de mercancías originado en las ventas no petroleras, ya que las petroleras prácticamente permanecieron sin cambio;

b) Aumento significativo en el ritmo de crecimiento de las exportaciones manufactureras, proveniente en mayor parte de las ventas de las empresas maquiladoras;

c) Mayor crecimiento de las importaciones de bienes intermedios, de capital y de consumo debido a la reactivación del crecimiento económico, así como la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC);

d) Niveles más elevados de déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente de la balanza de pagos; y

e) Reversiones, durante cierto plazos, de los flujos de capital hacia México, como consecuencia principalmente de eventos políticos y delictivos de marcado impacto negativo. Estos eventos, al recrudecerse en un contexto en el que se desarrolló la idea de que el déficit de la cuenta corriente pronosticado originalmente en 1995 era difícil de financiar, determinaron hacia finales del año que el régimen cambiario resultara insostenible.

También cabe mencionar que durante 1994 se presentaron algunas perturbaciones del exterior, que se tradujeron en una menor disposición de los inversionistas para canalizar los recursos financieros a nuestro país. Estas perturbaciones provinieron de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales y de una mayor demanda por recursos financieros en los países industrializados en respuesta a la recuperación de su actividad económica.

En 1994, el valor total de las exportaciones de mercancías ascendió a 60,882 millones de dólares, cifra que representó un incremento de 17.3 % con respecto al monto alcanzado el año de 1993. Esta tasa anual fue la

más alta registrada en los últimos seis años, el comportamiento de las ventas al exterior provino fundamentalmente del dinamismo de las exportaciones no petroleras, las cuales crecieron 20.2 %, mientras que las petroleras subieron ligeramente (0.4 por ciento).

En 1994 el valor de las exportaciones manufactureras creció 20.9 %, tasa que resultó ser la más elevada de los últimos años. Este desempeño tan satisfactorio fue común tanto a las ventas de la industria no maquiladora como de la maquiladora, con crecimientos respectivos de 21.7 y 20.2 %. Destacaron en particular los aumentos de las exportaciones de productos químicos, de maquinaria y equipo para industrias diversas, equipos y aparatos eléctricos, productos de la industria automotriz, textiles, alimentos y bebidas. La notable expansión de las exportaciones manufactureras es muestra que en 1994 se mantuvo la competitividad internacional de la economía mexicana y fue testimonio de los beneficios del cambio estructural del intenso proceso de inversión privada que tuvo lugar en los años recientes. Todo ello se reflejó en una modificación muy notable en la estructura de las exportaciones de mercancías, cuya tendencia ha sido hacia la disminución de la participación de las provenientes del sector primario y el aumento de los bienes manufacturados. Así, en 1994 las ventas de las mercancías al exterior estuvieron conformadas en un 82.8 % por bienes manufacturados (37.6 y 68.4 % en 1985 y 1990, respectivamente), 4.4% de bienes agropecuarios (5.3 % en 1985 y 1990), 12.2 % de productos petroleros (55.2 y 24.8 % en 1985 y 1990) y 0.6 % de productos extractivos no petroleros (1.9 y 1.5 % en 1985 y 1990).

C. Economía en 1995

Durante 1995, la economía mexicana sufrió la crisis más severa ocurrida desde la década de los años treinta. La interrupción repentina de los flujos de capitales del exterior hacia México a finales de 1994 e inicios de 1995, sumada a la consecuente devaluación de la moneda nacional, impusieron a la economía del país un ajuste doloroso pero inevitable. La tarea prioritaria de las autoridades fue el conseguir dos objetivos básicos: disminuir los efectos de la crisis sobre el nivel de vida de los sectores más desprotegidos de la sociedad y crear las condiciones para que la actividad económica estuviera en la posibilidad de recuperarse en el plazo más corto posible. A fin de coadyuvar al logro de estos objetivos, las políticas fiscal, monetaria, comercial y salarial se concentraron en procurar una reducción rápida del impulso inflacionario causado

por la devaluación. Cabe señalar que uno de los factores críticos que determinaron la estrategia específica adoptada, fue la débil situación del sistema financiero, resultado en buena medida del previo sobre-endeudamiento de un número importante de familias y empresas mexicanas.

Las políticas fiscal y monetaria se orientaron a crear condiciones favorables para abatir las presiones inflacionarias y obtener una reducción sostenible de las tasas de interés.

Por otra parte de no haberse conseguido los apoyos internacionales que se obtuvieron, la depreciación de la moneda nacional hubiese sido aún mayor, las tasas de interés y de inflación habrían sido más elevadas y el deterioro del salario real hubiese resultado más severo que el ocurrido.

Si se compara la situación económica en el segundo semestre de 1995 con la del primer semestre del mismo año, se observa como se fue avanzando en el reordenamiento macroeconómico, aunque no durante el breve retroceso de octubre y noviembre. La volatilidad del tipo de cambio disminuyó; las expectativas inflacionarias fueron declinando y, por consiguiente, las tasas de interés nominales también lo hicieron.

Los niveles de producción y de gasto agregado comenzaron a ascender en el tercer trimestre de 1995, fenómeno que continuó durante el cuarto trimestre, cuando el empleo también se elevó.

El único componente de la demanda agregada que en 1995 arrojó una variación positiva, fue la exportación de bienes y servicios. Además, el dinámico crecimiento de las exportaciones fue uno de los principales factores que explican la virtual desaparición del déficit de la cuenta corriente en el citado año. En 1995, la balanza comercial registró un superávit superior a los 7,000 millones de dólares de los Estados Unidos. Esta significativa modificación del balance comercial se debe en 73 % al aumento de las exportaciones y sólo en 27 % a la contracción de las importaciones.

Es necesario señalar que esta formidable respuesta del sector exportador, pieza clave en el proceso de recuperación económica, ha sido

posible gracias a que México cuenta con una economía abierta, tratados de libre comercio con varios países y una planta productiva altamente competitiva.

Durante 1995, fueron dos los principales retos que enfrentó el Gobierno Federal en el manejo de la deuda pública: en primer término, renovar y extender los vencimientos de las obligaciones de corto plazo que vencían en ese año, principalmente aquellas denominadas en moneda extranjera. En segundo lugar, recuperar el acceso a los mercados internacionales de capital.

En relación con el primer objetivo, durante 1995 se liquidó deuda de corto plazo denominada en moneda extranjera (Tesobonos) por un total cercano a 29,000 millones de dólares (99.1% del saldo que existía en diciembre de 1994), de los cuales aproximadamente dos terceras partes se amortizaron en dólares. Los recursos con los que se efectuaron estos últimos pagos provinieron del Paquete Financiero por más de 50,000 millones de dólares que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público logró formar mediante el apoyo oportuno de organismos financieros internacionales, el gobierno de los Estados Unidos, El Banco de Canadá y el Banco de Pagos Internacionales. De dicho paquete se utilizaron únicamente 27,159 millones de dólares en 1995, mediante créditos a mediano y largo plazo.

Respecto al tipo de cambio, es necesario explicar que la adopción de un régimen de flotación fue consecuencia, entre otras razones, de la masiva reversión de los flujos netos de capitales hacia México. La experiencia reciente de México ilustra que cuando se presenta un viraje súbito en la dirección de los flujos netos de capital, el tipo de cambio que equilibra la balanza de pagos tiene inexorablemente que depreciarse en términos reales. En tal caso es imposible conocer de antemano el tipo de cambio de equilibrio para la nueva situación, menos aún cuando los flujos internacionales de capital no se han estabilizado. En tales circunstancias resulta particularmente riesgoso fijar una paridad o establecer una banda de flotación, más aún cuando no se dispone de reservas internacionales abundantes.

El régimen cambiario de flotación ha tenido profundas implicaciones para la conducción de la política monetaria. Con dicho régimen, el banco central adquiere el control sobre la base monetaria. El programa monetario para 1995, se sustentó en la premisa de que la forma en que mejor puede un banco central contribuir al desarrollo económico es procurando la estabilidad de precios.

En 1995 la base monetaria creció conforme a lo esperado, sin embargo no fue posible contener en su totalidad el impacto inflacionario provocado por los ajustes cambiarios sucedidos en el año citado. La tasa de inflación de diciembre de 1995 con respecto al mismo mes del año anterior fue de 51.97 %, siendo que el objetivo se había fijado en 42 %.

Los movimientos cambiarios de 1995 afectaron directamente a los precios de las mercancías, en virtud de que éstas en su gran mayoría son comerciables internacionalmente.

La políticas monetaria y fiscal adoptadas, la moderación de los ajustes salariales y el débil ritmo de la actividad económica durante 1995, limitaron la transmisión del ajuste cambiario a precios. La contracción de demanda agregada forzó a no pocas empresas a absorber mediante reducciones de sus márgenes de utilidad el aumento de costos causado por la devaluación. Todo lo anterior explica que de mediados de diciembre de 1994 al cierre de 1995, la depreciación del tipo de cambio haya sido de 123.4 %, mientras que la inflación acumulada en ese período fuera sólo de 53.5 %.

Otro factor indispensable para entender el comportamiento de la inflación durante 1995, es la necesidad que enfrentó el Gobierno Federal de promover medidas fiscales orientadas a evitar un deterioro de las finanzas públicas. Así a partir de abril de 1995 la tasa general del Impuesto al Valor Agregado (IVA) se aumentó del 10 al 15 % (salvo en las zonas libres y franjas fronterizas, donde se mantuvo el 10 %). Si bien esta explica una buena parte de la elevada tasa de inflación que se registró durante ese mes, su efecto sobre el nivel general de precios no fue repetitivo, sino que se dio de una sola vez.

También se incluyeron aumentos en los precios de las gasolinas y del gas doméstico, e incrementos de las tarifas eléctricas y de aquellas que cobran Ferrocarriles Nacionales de México, Aeropuertos y Servicios Auxiliares, y Caminos y Puentes Federales.

Posteriormente, a finales de octubre de 1995, se concertó la Alianza para la Recuperación Económica (ARE), foro en el que se acordaron los principales elementos del programa económico para 1996. Entre los acuerdos entonces alcanzados, figuraron ajustes de 7 % en algunos precios y tarifas del sector público, tales como los de las gasolinas, diesel y tarifas eléctricas,

además de un 10 % al salario mínimo, que entrarían en vigor en diciembre de 1995.

Durante 1995 la actividad económica mostró una contracción muy marcada. El nivel de gasto y de producción de la economía se vio severamente afectado por la repentina y drástica reducción, e incluso reversión en ciertos lapsos, de los flujos netos de capital del exterior, los cuales anteriormente se habían recibido en forma regular y abundante. Esta contracción sólo pudo ser compensada parcialmente por la expansión de las exportaciones de bienes y servicios, los cuales mostraron acrecentado dinamismo.

Un factor que contribuyó a la fuerte caída de la actividad económica en 1995, y que diferenció a este recesión de otras ocurridas en el pasado, fue la elevada posición deudora neta tanto de las empresas como de las familias. Como es sabido, durante el período comprendido de 1989 a finales de 1994, las empresas y las unidades familiares aumentaron su endeudamiento, en particular con el sistema financiero nacional. Las empresas también incrementaron significativamente sus pasivos con el exterior. Lo anterior colocó a esos grupos en una situación vulnerable, ante factores como el aumento de las tasas de interés, las fluctuaciones en la actividad económica o una depresión del tipo de cambio. El incremento sustancial de las tasas de interés reales y nominales, la contracción sin precedente de la actividad económica y el ajuste cambiario de finales de 1994 e inicios de 1995, produjeron un gran aumento en la carga de la deuda del sector privado, medida en relación con su ingreso.

Lo anterior, además de generar un notable incremento de la cartera vencida de las instituciones financieras, indujo una serie de contracción tanto de los gastos de la inversión de las empresas como del consumo de las unidades familiares.

El ajuste fue tan severo debido a que el elevado endeudamiento del sector privado se conjugó con una importante reducción del salario real y de los ingresos reales de las empresas.

La difícil situación que atravesó la banca a lo largo de 1995, aunada a las elevadas tasas de interés y el cuantioso endeudamiento de las

empresas y las familias, conjuntamente con la debilidad de los ingresos de ambos grupos, contribuyó a que el otorgamiento de financiamiento para nuevos proyectos de inversión, adquisición de bienes de consumo duradero y gastos personales disminuyera en términos reales.

Durante 1995 el gasto total en consumo se redujo 11.7 %. La debilidad del gasto de consumo tuvo su origen en varias causas: la caída de los salarios e ingresos reales, mayor nivel de desempleo; menor seguridad de las personas en cuanto a la conservación de su trabajo, lo cual las volvió más cuidadosas en sus patrones de gasto; el elevado nivel de endeudamiento de algunas personas en un contexto de altas tasas de interés nominales y reales, y su menor deseo o posibilidad de incurrir en compromisos crediticios adicionales. Todas estas causas se conjugaron con la menor capacidad de la banca para otorgar créditos y con una política crediticia más cautelosa por parte de las instituciones financieras, ante el considerable aumento de la cartera vencida.

A lo anterior habría que agregar el ya mencionado nivel de endeudamiento en moneda nacional y/o extranjera que afectó a numerosas empresas, limitando sus posibilidades de poner en ejecución proyectos de inversión. Esta situación se vio agravada por la devaluación de la moneda nacional, la cual no sólo afectó el gasto de inversión de aquellas empresas con pasivos en moneda extranjera, sino de todas las demás, al encarecer el costo de los bienes de capital importados.

La contracción económica ocurrida durante 1995 se reflejó en las disminuciones de la producción en los sectores primario, secundario y terciario, aunque no todas sus divisiones sufrieron caídas. En el sector primario se registraron reducciones en la producción agrícola, ganadera y silvícola, mientras que la producción pesquera aumentó. En el sector secundario o industrial se observaron descensos de producción en las divisiones manufacturera, minera, y de la construcción. A diferencia, la producción de la división de electricidad, gas y agua se incrementó, aunque en menor proporción que en años pasados. En el sector terciario o de servicios, la reducción de la actividad provino fundamentalmente del severo retroceso que registró la división del comercio, restaurantes y hoteles.

La debilidad de la actividad económica en 1995 se transmitió a la demanda de trabajo. Por ello, la mayoría de los indicadores de empleo mostraron deterioro.

En 1995 el total de asegurados mostró tasas de variación anuales negativas en todas los trimestres. La disminución de la afiliación de los trabajadores eventuales fue mayor que la de los permanentes. El descenso fue particularmente severo en el renglón de los asegurados de la industria de la construcción, actividad que ofrece ocupación a un gran número de trabajadores eventuales. A partir de octubre comenzó a aumentar nuevamente el número de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), observándose una recuperación más significativa en el empleo de los trabajadores permanentes y en los de la industria manufacturera

La ocupación en la industria maquiladora continuó mejorando en 1995, ésta se incrementó en 9.9 por ciento, tasa superior a las de 7.4 y 8.4 % correspondientes a 1993 y 1994, respectivamente. Este resultado es una constatación más del gran dinamismo que ha tenido la actividad maquiladora en los últimos años.

La tasa de desempleo abierto en las áreas urbanas se mide mediante la Encuesta Nacional de Empleo Urbano del Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) que abarca a 39 ciudades. En el primer trimestre de 1995, dicha tasa se ubicó en 5.2 % y alcanzó su nivel más alto de 7.6 % en agosto. A partir de ahí comenzó una disminución gradual, para cerrar en diciembre a un nivel de 5.5 %.

En el segundo y tercer trimestres la ocupación y las horas hombre trabajadas disminuyeron en menor proporción que la producción. Durante el cuarto trimestre aumentó de nuevo la producción del trabajo.

En virtud de la productividad media del trabajo en el sector manufacturero registró una tasa de crecimiento positiva en 1995 y que la remuneración media de la mano de obra cayó en términos reales, los costos laborales por unidad de producto, también denominados costos unitarios de la mano de obra, decrecieron significativamente.

Durante 1995, la evolución del sector externo se distinguió por los siguientes resultados: a) un mayor dinamismo de las exportaciones de mercancías, especialmente de las no petroleras; b) contracción de las importaciones totales de mercancías, a pesar del rápido crecimiento de aquellas asociadas con la actividad exportadora; c) cuantioso superávit de la balanza

comercial; d) virtual desaparición del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos; e) reconstitución de las reservas internacionales, como resultado de un ajuste ordenado del sector externo y de haberse contado con apoyos financieros del exterior; y f) retorno gradual del país, a partir del segundo trimestre del año, a los mercados financieros internacionales.

La expansión tan favorable que tuvieron las exportaciones de mercados durante 1995 fue posible gracias al rápido crecimiento de las ventas de manufacturas al exterior, tanto de los provenientes del sector maquilador como de las tasas del no maquilador. La expansión de las ventas externas fue particularmente sobresaliente en las siguientes industrias: textil, siderurgia, minerometalurgia, del papel, química y automotriz.

El resto de las exportaciones de mercancías -petroleras, agropecuarias y extractivas no petroleras- también mostraron aumentos muy importantes durante 1995.

En 1995, el principal renglón de las exportaciones de mercancías fue el de bienes manufacturados, cuya participación dentro del total llegó a 83.7 %. En orden descendente le siguieron la participación de las petroleras (10.6 %), agropecuarias (5.0 %) y extractivas no petroleras (0.7 %).

Durante 1995, el valor de las importaciones de mercancías fue de 72,453 millones de dólares, lo que representó una disminución de 8.7 % con respecto a la cifra de 1994. La caída de las importaciones en 1995 se explica por los factores que se mencionan a continuación: la contracción de la demanda agregada y de la producción de la economía, el aumento del precio relativo de los bienes de origen extranjero, y en última instancia, la reducción de los flujos de capital exterior. A pesar de la caída de 1995, el valor de las importaciones de mercancías en ese año fue significativamente superior (en 10.8 %) al registrado en 1993.

De los tres principales rubros en que se clasificaban las importaciones de mercancías (bienes intermedios, de consumo y de capital), el de insumos intermedios fue el único que en 1995 mostró una variación positiva (de 3.4 %).

Durante 1995 el intercambio de mercancías de México con el exterior produjo un superávit comercial con los países suscriptores del Tratado Trilateral del Libre Comercio (TLC) y un déficit con el resto del mundo.

D. Economía actual y expectativas

Por lo que respecta a la situación económica durante 1996, esta política se ha orientado a la consecución de los siguientes objetivos:

- a) Recuperar la producción y el empleo.
- b) Consolidar la estabilidad macroeconómica.
- c) Fortalecer el sistema financiero y mantener el apoyo a los deudores de la banca.
- d) Reforzar los programas de gasto social.

En el transcurso de 1996, se ha consolidado la trayectoria de recuperación de la actividad productiva con base en el impulso de las exportaciones y una moderada recuperación de la demanda interna. La rápida corrección de los desequilibrios que enfrentaba la economía mexicana se ha traducido en un ambiente macroeconómico más estable y por lo tanto, propicio para incentivar la inversión y la producción.

En cuanto al segundo objetivo, la congruencia de la política fiscal y monetaria se ha visto reflejada en una reducción a la tasa de inflación. Ello a su vez, ha consolidado la estabilidad en los mercados financieros. Al respecto, en el mes de junio la tasa de crecimiento de los precios fue de 1.63 por ciento, la más baja en los últimos 18 meses, lo que ha conducido a una importante reducción en las tasas de interés. Así la tasa de los Certificados de Tesorería (CETES) a 28 días y la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) se situaron en 28.29 y 31.50 % respectivamente, 18.52 y 17.35 puntos porcentuales por debajo del cierre del año anterior.

Con relación al mercado cambiario, éste ha mostrado una mayor estabilidad en la medida en que los diferentes agentes económicos aprenden a operar de manera eficaz en un régimen de flotación.

La consolidación de la estabilidad en los mercados financieros se ha visto reflejada en una importante mejoría en las expectativas de crecimiento de la economía. En particular, algunos sectores mostraron durante del primer semestre del año un fuerte dinamismo. Este es el caso de las manufacturas, en donde algunas ramas, como las de textiles, de maquinaria y equipo presentaron niveles de producción similares a los que precedieron a la crisis de finales de 1994.

Por otro lado, cabe anotar que la recuperación en los sectores caracterizados por ser productores de bienes no comerciables internacionalmente, es más lenta. Tal es el caso de la industria de la construcción y de algunos servicios. Una de las razones de lo anterior, es que en dichos sectores es precisamente donde se concentra el problema de sobreendeudamiento de la economía.

Lo anterior ha dado lugar a procurar la consecución del tercer objetivo mencionado. A raíz de la crisis de finales de 1994, las familias y las empresas deudoras enfrentaron un aumento importante en el servicio de sus deudas. La presión sobre los flujos de liquidez de los deudores que esto ocasionó, se tradujo en un aumento de la cartera morosa de las instituciones financieras. Así la crisis puso en una situación difícil al sistema financiero al reflejar el problema de las familias y las empresas endeudadas.

El problema de los deudores, a su vez, se complica en la medida en que el incumplimiento de sus obligaciones, al reducir la liquidez de los intermediarios, provoca presiones sobre las tasas de interés y una menor capacidad de dichos intermediarios para otorgar financiamiento fresco a las actividades productivas. Así el incumplimiento original termina por agravar la situación de los mismos deudores.

Por ello, como parte de la estrategia para superar la crisis y sentar las bases de una recuperación sólida y sostenible de la economía, se han puesto en marcha diversos programas de saneamiento financiero para romper este círculo vicioso, y con ello apoyar a los deudores e inducir la capitalización

de la banca.

En términos generales, el apoyo a las instituciones financieras se orienta a reactivar la oferta de crédito, mientras que los programas de apoyo a familias y empresas deudoras buscan hacer a éstas sujetas nuevamente de crédito. Esto último a través de una reducción en sus flujos de pago, merced a la renegociación de sus adeudos. Así en la medida en que se reducen las tasas de interés y continúa el proceso de recuperación de la economía, se establecen condiciones para reactivar la demanda por crédito.

En cuanto a la consecución del cuarto objetivo, la reorientación del gasto público permitió elevar la cobertura de los programas sociales de educación y salud, beneficiando a la población de menores recursos.

Durante el primer semestre de 1996 las acciones en materia de finanzas públicas se enfocaron a coadyuvar a la estabilidad de los mercados financieros, incentivar la recuperación de la actividad económica y mejorar las condiciones de vida de la población. Para contribuir al logro de estos objetivos, el nivel de gasto público se adecuó a fuentes permanentes y sanas de financiamiento, lo que contribuyó a consolidar la estabilidad en los mercados financieros. A su vez, la evolución favorable del precio de exportación del crudo mexicano permitió que el superávit público se ubicara por arriba de lo esperado.

En el transcurso de 1996 se ha consolidado la trayectoria de recuperación de la actividad productiva con base en el impulso de las exportaciones y una moderada recuperación de la demanda interna. La rápida corrección de los principales desequilibrios que enfrentaba la economía mexicana se ha traducido en un ambiente macroeconómico más estable y, por lo tanto, propicio para incentivar la inversión y la producción.

En general, las manufacturas presentaron una trayectoria creciente, propiciada tanto por el dinamismo de sus exportaciones como por la moderada recuperación del mercado interno.

Por lo que respecta al empleo, los indicadores sobre la ocupación en el sector formal de la economía muestran una mejoría en el mercado laboral. Al cierre de junio del presente año, el número de trabajadores

asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) ascendió a 9 millones 653 mil 897, lo que representó un incremento de 331 mil 680 empleos con relación a diciembre de 1995. Esto fue resultado del aumento acumulado en el periodo de referencia de 280 mil 504 plazas de trabajadores asegurados permanentes y de 51 mil 176 trabajadores asegurados eventuales.

Cabe señalar que a partir de octubre de 1995 se revirtió la caída en el empleo, medido por este indicador, de tal forma que al cierre del sexto mes del presente año el número de trabajadores asegurados en el IMSS ha aumentado en 430 mil 769 plazas con relación al cierre del tercer trimestre de 1995.

En junio de 1996, la información preliminar del INEGI indica que la Tasa de Desempleo Abierto fue de 5.6% de la Población Económicamente Activa, lo que representó una disminución de 0.8 puntos porcentuales con respecto al nivel observado en enero del presente año, y de 2.0 puntos porcentuales con relación a agosto de 1995, mes en que este indicador alcanzó su nivel máximo para dicho año.

En lo que respecta a los precios, los principales indicadores sobre la inflación presentaron una tendencia decreciente en los primeros seis meses del presente año, comportamiento observado tanto en los bienes y servicios que consumen las familias como en los insumos que utilizan las empresas.

Con respecto a los salarios mínimos, cabe destacar que el 22 de marzo de 1996 los sectores participantes en la Alianza para la Recuperación Económica (ARE) acordaron otorgar un aumento de 12% a dichos salarios a partir de abril del presente año, incremento superior a la tasa de 10% originalmente planteada. Por lo que respecta a los salarios contractuales, en el periodo enero-mayo del presente año el incremento promedio de este indicador, excluyendo el bono de productividad, fue de 18.8 %.

Durante el segundo trimestre de 1996, el menor ritmo de crecimiento de los precios y la recuperación económica propiciaron un ambiente de mayor estabilidad en los mercados financieros. En un entorno macroeconómico más favorable, los principales indicadores financieros y crediticios consolidaron su tendencia hacia la recuperación. El manejo prudente

de las políticas fiscal, cambiaria y monetaria, creó expectativas de menores tasas de inflación para el segundo semestre del año, contribuyendo a un descenso de las tasas de interés, así como a una mayor estabilidad del tipo de cambio y una mayor afluencia de recursos del exterior.

En el periodo abril-junio se amplió la capacidad de la banca y del gobierno federal para reestructurar sus pasivos externos y contratar nuevos créditos en el exterior a plazos más largos y con tasas de interés más favorables.

En materia de deuda interna, se logró colocar la primera emisión de Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal denominados un Unidades de Inversión (Udibonos). Con este instrumento de largo plazo, el Gobierno Federal ampliará el perfil de vencimientos de su deuda y disminuirá su costo financiero, al tiempo que acrecenta el número de instrumentos disponibles para los inversionistas y promueve el ahorro de largo plazo.

La estrategia económica reconoce que la viabilidad de una recuperación sostenida depende de un sector financiero sano y eficiente, que esté en condiciones de apoyar al aparato productivo a través del otorgamiento de recursos en condiciones competitivas. Por ello, una de las principales preocupaciones ha sido el fortalecimiento del sistema bancario, restaurando gradualmente su solidez a través de la instrumentación de diversas medidas para apoyar la solvencia del sector, aliviar la situación financiera de empresas y particulares, y mejorar la competitividad del sistema financiero.

En cuanto al sector externo, en el primer semestre de 1996, la balanza comercial mostró un comportamiento favorable apoyada por el dinamismo de las exportaciones, destacando las de manufacturas. Ello, no obstante que se observó un repunte en las importaciones, en particular de bienes intermedios. El crecimiento sostenido de las exportaciones fue resultado de la mayor competitividad e integración de la economía mexicana a los mercados internacionales, así como de los avances alcanzados en términos de ampliación y diversificación de los accesos para los productos nacionales en el exterior. Por su parte, el incremento de las importaciones respondió a los mayores niveles de la actividad económica interna y al aumento de las exportaciones de manufacturas.

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

**CAPITULO II :
CLASIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE
LAS EMPRESAS POR SU TAMAÑO EN
MÉXICO**

A. Definición de empresa

La empresa es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción, representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos.

La empresa es la unidad económico-social en la que el capital de trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa.

B. Clasificación por tamaño

Existen varios elementos que permiten clasificar a las empresas de acuerdo a su tamaño entre las que destacan:

- Magnitud de sus recursos económicos principalmente capital y mano de obra.**
- Volumen de ventas anuales.**
- Área de operaciones de la empresa que puede ser local, regional, nacional e internacional.**

En el Diario Oficial de la Federación del viernes 3 de diciembre de 1993 se publicó el acuerdo por el que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) establece la modificación a las definiciones de la micro, pequeña y mediana empresa. Dicho acuerdo establece los siguientes puntos:

TAMANO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES
MICRO EMPRESA	1 a 15 personas	Hasta 900 mil pesos
PEQUEÑA EMPRESA	15 a 100 personas	De 900 mil pesos hasta 9 millones de pesos
MEDIANA EMPRESA	101 a 250 personas	De 9 millones de pesos hasta 20 millones de pesos
EMPRESA GRANDE	más de 251 personas	Más de 20 millones de pesos

En este sentido, las cifras del personal y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa de que se trate. En el caso de empresas de nueva creación, las ventas anuales se estimarán en razón con el número de trabajadores y de la capacidad de producción

C. Características de las empresas

Microempresas

Son organizaciones de tipo familiar, la mayoría está formada por capital de una sola persona, quien realiza las funciones de administración de forma empírica. El nicho de negocios donde se desenvuelven es pequeño, ya sea en una localidad o en alguna región, la producción que se realiza emplea tecnología obsoleta, siendo la mayoría de las veces nula. Los trabajadores se componen por familiares del dueño y otras personas, realizando trabajos poco especializados.

Pequeñas y medianas empresas

El capital es proporcionado por una o más personas, formando sociedades, a administración tiende a ser formal cuando aumentan sus operaciones y personal ocupado. En algunos casos utilizan tecnología moderna en comparación con la microempresa; abastecen un mercado más amplio, además producen incluso para el mercado internacional. Tienen a la especialización del trabajo y a la innovación de nuevas tecnologías para su beneficio.

Empresas grandes

Las aportaciones del capital son proporcionadas por varias personas, creando sociedades con un número considerable de aportaciones. Monopolizan o participan mayoritariamente en la producción y comercialización de determinados productos, la mayoría de las empresas grandes son transnacionales, cuentan con capital para invertir en tecnología de punta. Su administración es científica y acceden a formas de financiamiento tanto nacional como internacional. En épocas de crisis tienden a crecer.

D. Ventajas y desventajas de las empresas

Ventajas de las microempresas

Las necesidades de capital son mínimas, para iniciar y desarrollar un negocio. Un solo empresario -en la mayoría de los casos- posee totalmente el capital de la empresa, por lo tanto se centraliza el mando, estableciendo procedimientos administrativos mínimos y cambiantes ante las circunstancias. Se adaptan con facilidad a los cambios estructurales y tecnológicos, asimilando los cambios con rapidez, además de que la organización de la empresa puede cambiar con facilidad cuando se observan cambios en el mercado.

La atención al cliente es personalizada, por lo que no se requiere de papeleo, evitando la burocracia y la duplicidad de funciones. Se establecen en cualquier región del país ya que no requieren de recursos especializados para llevar a cabo su producción.

Desventajas de las microempresas

Sus ganancias son bajas debido al volumen de sus operaciones debido a la falta de iniciativa y audacia en las actividades que realizan, en relación con sus ganancias bajas su competitividad es muy baja dentro del mercado, además de tener rezagos en tecnología y en funciones administrativas. La administración se lleva a cabo en forma empírica, lo que acarrea falias en el proceso productivo.

No pueden absorber a otras empresas para aumentar su productividad, por el contrario son absorbidas o eliminadas por empresas mayores debido a que no diversifican sus actividades, centrándose en sus propias actividades cotidianas, desvinculándose de los centros de investigación y desarrollo.

Por su tamaño tienen problemas de diversa índole, tanto en financiamiento como de recursos humanos e incluso de construcción de las plantas y transportes. No cuentan con programas integrales por parte de gobierno para alentar su desarrollo.

Ventajas de las pequeñas empresas

Capacidad para generar empleos, absorben una parte considerable de la población económicamente activa. Adoptan con facilidad tecnologías de diversos tipos para producir artículos destinados a surtir mercados locales y de consumo básico. Se adaptan con facilidad al tamaño del mercado, aumentan o reducen la oferta cuando sea necesario.

Existe interrelación entre el dueño y los empleados. La planeación y organización del negocio no requiere de grandes erogaciones de capital. Se mantiene una unidad de mando lo que permite la vinculación de las actividades administrativas con las operativas. Existe contacto con los consumidores de una manera personalizada. El dueño aporta su experiencia e ingenio para la adecuada marcha del negocio.

Desventajas de las pequeñas empresas

Las afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación. No pueden soportar periodos prolongados de crisis. La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen acceso fácil a las fuentes de financiamiento. Es muy difícil que cambien al rango de mediana empresa. La libre competencia se limita o elimina por la presión de la grandes empresas.

Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo sus propios dueños. Se dedica un gran número de horas al trabajo, aunque su rendimiento no sea alto.

Ventajas de las medianas empresas

Cuentan con una buena organización, lo cual permite emplearse y adaptarse a las condiciones de mercado. Pueden ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos necesarios según las circunstancias. Tienen posibilidad de crecimiento y de convertirse en una empresa grande. Generan una gran cantidad de empleos absorbiendo una cantidad importante de la población económicamente activa. Cuentan con una administración que tiende a la formalidad, se adaptan a nuevas tecnologías con facilidad y se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional.

Desventajas de las medianas empresas

Mantienen elevados costos de operación. La mayoría de las veces no se revierten utilidades para mejorar el equipo y los procesos de producción; sus ganancias no son muy elevadas, se mantiene un margen de operación muy bajo. No contratan personal especializado por no poder pagar altos salarios por lo que la calidad de la producción no siempre es la mejor, por los deficientes controles de calidad. No pueden absorber costos de capacitación y cuando lo hacen hay fuga de personal capacitado.

Sus posibilidades de fusión o de absorción son muy bajas o nulas. Algunos problemas comunes a los que se enfrentan son: ventas bajas, nichos de mercados sin explotar, debilidad competitiva, mal servicio, deficiente atención al público, activos fijos excesivos, mala ubicación de las plantas, descontrol en los inventarios, falta de adecuado financiamiento.

Ventajas de las grandes empresas

Dominan el mercado, debido al gran volumen de producción y ventas; son empresas monopólicas, lo cual la mayoría de las veces les permite fijar los precios. Obtienen grandes ganancias, permitiéndoles aumentar sus inversiones y fijar las condiciones del mercado

Llevaron a cabo inversiones, por lo cual tienen un gran dominio sobre la economía nacional. Se fusionan y absorben a empresas de menor tamaño. Cuentan con una administración eficiente, lo que les permite aplicar las funciones administrativas sobre el total de la empresa, además de que están vinculadas con los centros de investigación tecnológica y científica, lo cual les permite estar actualizadas tecnológicamente.

Tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento, lo cual les asegura contar con recursos financieros en el momento adecuado. Asumen con relativa facilidad los riesgos.

Manejan procedimientos eficientes de mercadotecnia a través de la promoción y la publicidad, asegurando sus ventas y en consecuencia sus ganancias. Reducen costos haciendo economías de escala. Cuentan con personal capacitado y especializado.

Desventajas de las grandes empresas

Requieren de una gran cantidad de personal especializado. El control que se ejerce solo abarca al personal subordinado descuidando otras áreas. Las actividades se vuelven complejas por lo que se burocratizan requiriendo de demasiado papeleo, obstaculizando las tareas de la empresa.

Se localizan en los principales centros de población del país por lo que sus beneficios no llegan a poblaciones pequeñas de otras regiones del país. Generalmente están dominadas por capital extranjero o en su caso forman alianzas estratégicas con empresas de países desarrollados para no desaparecer del mercado. El tamaño de las plantas de producción dificulta su mantenimiento y su conexión con las necesidades de otros departamentos.

E. Crecimiento o disminución en el número de empresas mexicanas

Principales características del sector industrial nacional por estrato.

Incluye únicamente minería y manufacturas, de 1970 a 1993 (Tomado del censo nacional de 1993 INEGI).

AÑO	MICROS Y PEQUEÑAS		MEDIANAS		GRANDES		TOTAL	%
	US. CENSADAS	%	US. CENSADAS	%	US. CENSADAS	%		
1970	122,477	98	1,799	1	1,134	1	125,407	100
1975	120,779	97	1,875	2	1,280	1	123,934	100
1980	131,606	97	2,481	2	1,943	1	136,037	100
1985	131,929	96	3,031	2	2,256	2	137,216	100
1988	143,620	96	3,133	2	2,439	2	148,192	100
1993	262,685	98	3,271	1	2,340	1	268,296	100

Como se muestra en la tabla anterior México está conformado principalmente - en el caso de empresas manufactureras y mineras - de micro pequeñas empresas, las cuales suman más del 95 % del total de las empresas del país.

AÑO	MICROS Y PEQUEÑAS		MEDIANAS		GRANDES		TOTAL	%
	PERSONAL OCUPADO (# DE PERSONAS)	%	PERSONAL OCUPADO (# DE PERSONAS)	%	PERSONAL OCUPADO (# DE PERSONAS)	%		
1970	732,552	42	283,163	16	733,677	42	1,759,392	100
1975	708,562	37	299,307	18	996,060	47	1695,929	100
1980	901,164	32	389,541	13	1,607,496	55	2,898,201	100
1985	1,016,224	30	476,198	14	1,866,682	56	3,361,304	100
1988	1,079,335	32	491,065	13	1,823,148	55	3,339,572	100
1993	1,375,926	41	509,036	15	1,473,331	44	3,340,293	100

Las empresas micros y pequeñas ocupan dentro del sector industrial casi el mismo número de personal que es ocupado por las empresas grandes.

AÑO	MICROS Y PEQUEÑAS		MEDIANAS		GRANDES		TOTAL	%
	SALARIOS PAGADOS EN MILLONES DE \$	%	SALARIOS PAGADOS EN MILLONES DE \$	%	SALARIOS PAGADOS EN MILLONES DE \$	%		
1970	11	27	6	15	24	58	41	100
1975	23	22	14	14	65	64	102	100
1980	76	20	43	11	260	69	379	100
1985	796	22	459	12	2,394	66	3,648	100
1988	9,072	18	3,372	12	20,016	70	28,461	100
1993	15,481	21	12,224	17	45,531	62	73,235	100

A pesar de que México es un país de micro y pequeñas empresas los sueldos en las empresas del sector industrial son pagados en su mayoría por las empresas grandes.

F. Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en México.

Los puntos desarrollados con anterioridad permiten conocer la importancia de la de las micro, pequeñas y medianas empresas en México.

Según el censo de 1994 algunos datos que nos señalan la importancia de este sector sin incluir a la mediana empresa son:

Personal ocupado en miles

Micro	4,244	47.5%
Pequeña	1,834	20.6%
	6,068	68.1%

Del total, otras fuentes señalan de un 75 a un 82% de este sector en el total de empresas del país. Este es el sector que más empleo genera, 1 de cada 3 mexicanos viven de la micro y pequeña empresa.

Un dato que señala la competitividad de las empresas es la participación de la actividad exportadora.

He aquí algunos datos comparativos:

	México	Japón	USA	Alemania	Italia
Participación	6%	40%	20%	30%	30%

Es un indicador de que falta competitividad de nuestra pequeña y mediana empresa.

Somos un país de microempresas. Pero eso no es un signo de subdesarrollo: aunque el porcentaje fuera de un 99%, pues lo mismo sucede en otros países como Japón, Italia, Alemania, y en Estados Unidos. Lo importante es la competitividad de esas empresas existentes.

He aquí otros datos relevantes para ubicar el sector manufacturero dentro del contexto general de la micro y pequeña empresa.

Número de establecimientos en miles

	TOTAL DE MICROEMPRESAS	%	TOTAL DE PEQUEÑAS EMPRESAS	%
Manufacturera	239	89.9	20	7.6
Comercio	1115	94.7	66	4.7
Servicios	684	96.0	26	3.5

NOTA: % respecto del total de empresas en México.

Respecto total de micros:

Manufacturas	11.5%
Comercios	66.4%
Servicios	33.1%
	100%

Respecto al total de pequeñas:

Manufacturas	19.6%
Comercios	56.0%
Servicios	24.4%
	100%

El sector manufacturas es el de menor tamaño, pero el de problemática más compleja. El más afectado por la competencia internacional.

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

**CAPITULO III :
ASOCIACIONISMO EN MÉXICO**

A. Formas de asociacionismo

El asociacionismo es un proceso por medio del cual varios empresarios se unen con el objeto de aumentar su eficiencia y su competitividad.

Esta unión de esfuerzos comunes crea diversos tipos de asociacionismo:

- Agrupaciones tanto de empresas del mismo tamaño, como de empresas de diferente tamaño. El asociacionismo se puede dar entre empresarios del mismo ramo, de ramos diversos, o bien, reunión de empresarios de una misma región geográfica.
- El asociacionismo se puede dar entre empresarios de diversas ramas, de diversos sectores; por ejemplo: una empresa ganadera con una comercializadora.

El asociacionismo es un proceso que tiende a generalizarse en nuestro país en esta década de los noventa, una vez que los empresarios mexicanos se han dado cuenta de la importancia de este proceso. Los modelos de asociacionismo que han servido de ejemplo en México son el asociacionismo japonés y el italiano.

En el caso japonés existen programas de subcontratación, donde una empresa grande subcontrata con pequeñas empresas de la elaboración de productos finales o parte de ellos.

Las empresas pequeñas reciben de las grandes: financiamiento, asistencia técnica y contratos favorables (de largo plazo), lo cual les permite incrementar su productividad y producción, lo que se traduce en mayores salarios y utilidades.

El caso de asociacionismo italiano (el cual será ampliado en otro punto) es más interesante para nosotros, porque se refiere a la formación de

consorcios en los cuales se agrupan empresarios pequeños de una región, ya sea del mismo ramo o mixtos. Esta asociación de pequeños empresarios italianos, les ha permitido desarrollar economías de escala, en aspectos como financiamiento, asistencia técnica, comercialización y promoción de exportaciones, así como la contratación de expertos externos. Los resultados del proceso han sido muy favorables ya que las pequeñas y medianas empresas han elevado en forma considerable su eficiencia y competitividad, por lo que este fenómeno ya se conoce como el "Milagro Económico Italiano".

Los principales tipos de asociacionismo que se han formado en el país y los que están por formarse, o ya tienen los proyectos muy avanzados son:

- Uniones de Crédito,
- Sociedades de Inversión,
- Fusiones (Empresas Holding),
- Uniones de Compra,
- Cajas de ahorro,
- Consorcios,
- Asociaciones de pequeños productores,
- Empresas mixtas,
- Empresas en Coinversión,
- Empresa solidarias,
- Fideicomisos,
- Centros Comerciales,
- Empresas Integradoras,
- Parques Industriales,

Algunas de las principales ventajas del asociacionismo son:

- **La reducción de costos unitarios.**
- **Incremento de la productividad.**
- **Incorporación de tecnologías avanzadas.**
- **Mejoramiento de procesos administrativos (compras, abastecimientos, producción, financiamiento, comercialización).**
- **Apoyo en negociaciones de precios, condiciones de pago y trámites aduanales.**
- **Desarrollo de mercados no tradicionales (promoción internacional).**
- **Eliminación de riesgos e incertidumbre.**

En suma, un incremento de la competitividad a través de la organización y funcionamiento eficiente de las empresas asociadas.

Algunos de los principales problemas del asociacionismo son :

- **Problemas de participación de todos los asociados (no todos "jalan" parejo).**
- **Los pequeños productores son muy independientes y muchas veces no saben trabajar en equipo.**
- **Falta de una cultura empresarial de muchos productores, en especial de una cultura asociativa**
- **En algunos casos problemas de cartera vencida.**

Otro aspecto importante a considerar, es que existen múltiples formas de asociacionismo, ya que es un proceso muy abierto que sólo requiere la disponibilidad y creatividad de las empresas.

Entre las formas de asociación destacan:

- Asociación de empresas del mismo ramo
- Asociación de empresas de diversos ramos
- Uniones de crédito por rama económica
- Asociación de productores del mismo producto
- Asociación regional de productores
- Asociación estatal de empresarios
- Asociación nacional de empresarios
- Asociación internacional de empresarios o de países

B. Modelo Italiano de asociacionismo

CARACTERÍSTICAS DEL MODELO ITALIANO

- A partir de 1950 la población ocupada en la agricultura disminuyó frente a un incremento en la industria y al sector de servicios; registrándose un incremento en la productividad en todos los sectores de la economía, particularmente en la industria manufacturera.

- La presencia de las empresas pequeñas en la economía cada día es mayor, tanto en la industria de bienes de capital, como en las ramas tradicionales.

- Existe equilibrio en la distribución de la industria, desde el punto de vista regional, y una distribución de la población en un número importante de pequeñas ciudades.

Italia cuenta con una importante capacidad empresarial, propensa a correr riesgos, lo cual ha contribuido a innovar y generar núcleos de especialización derivados de los conocimientos técnicos y culturales de cada área.

Los elementos dinámicos de su modelo de desarrollo han sido el empleo de nuevas tecnologías de producción, modificaciones en la organización y estrategia de la empresa, desarrollo del empresario hacia un mayor profesionalismo, así como la tendencia a la cooperación interempresarial entre empresas industriales y productoras de servicios, que ha permitido una utilización óptima de la mano de obra y gran adaptabilidad a los cambios de la demanda.

Dentro del modelo italiano hay que distinguir dos tipos de situaciones: Aquella en la que un conjunto de empresas se desarrollan bajo el liderazgo de una corporación y otra en la que un conjunto de empresas producen productos similares, o están integradas verticalmente. Cada empresa se ocupa de una etapa de la producción y es proveedora de bienes y servicios, lo cual permite crear economías de escala, al operar como una gran empresa.

EL MODELO DE DESARROLLO INDUSTRIAL

- Las fases de la producción se apoyan en pequeñas empresas.
- Existe relación de cooperación interempresarial entre grandes y pequeñas empresas, y entre empresas del mismo tamaño.
- Una gran especialización regional sectorial.

Las anteriores características han generado una gran competitividad en ciertos nichos del mercado, creando un mecanismo que permite generar enorme flexibilidad en la producción de artículos altamente determinados por cambios en la moda.

Las subcontrataciones son básicamente con pequeños empresarios que han desarrollado su capacidad empresarial al frente de empresas no urbanas. A través de esta estrategia se ha evitado la migración a ciudades, al complementar los ingresos familiares frente a las actividades aleatorias de la agricultura y contribuido a la formación de distritos industriales.

Todo ello se ha traducido en generar hábitos de cooperación interempresarial, logrando hacer frente a las oportunidades del mercado de manera más eficaz.

IMPORTANCIA DEL MODELO ITALIANO PARA MÉXICO

La importancia del modelo italiano para México estriba en el potencial que ofrece la cooperación interempresarial como un medio para reducir la tasa de mortandad de las micro y pequeñas empresas, ya que, a través de esquemas de organización industrial similares, se pueden aprovechar las economías externas y hacer frente a los retos que establece la competencia del exterior. Bajo este esquema, se busca la generación de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante que permitan optimizar la especialización, modernización de los sectores e incorporarse a los mercados internacionales. Por lo tanto la cooperación interempresarial constituye una alternativa viable para hacer frente a la competencia, siempre y cuando se logre la formalización de redes para producir y comercializar.

El modelo descrito sólo es susceptible de aplicarse dentro de los sectores cuya producción pueda desintegrarse. La formación de empresas integradoras en México, en gran medida se inserta en la estrategia de cooperación interempresarial, pero ésta puede explorarse aun más en el campo del financiamiento, a través de la formación de grupos solidarios que avalen los créditos individuales, así como estimular más las compras en común dentro de las uniones de crédito. Un aspecto importante es el que se refiere a la

innovación tecnológica a través de la interacción entre productores y proveedores.

Para que un modelo tenga éxito debe de existir un entorno macro y micro favorable a la cooperación interempresarial, así como un trabajo constante de formación de redes de para producción y la comercialización.

C. Modelo japonés de subcontratación

Las pequeñas y medianas empresas de acuerdo con el tipo de industria de que se trate; en la manufacturera, se consideran las empresas con menos de 300 empleados, con el comercio al menudeo y el sector servicios, clasifican las compañías con menos de 50 empleados, para el comercio al mayoreo la cifra que sirve como parámetro es de hasta 100 empleados. Usando estos parámetros, mas del 99% de las empresas en Japón se consideran como pequeñas y medianas. En términos de empleo, el 73 % de los trabajadores del sector manufacturero trabajan en pequeñas y medianas empresas y este porcentaje es aún en el caso del sector comercio, incluyendo menudeo y mayoristas. Por este motivo la gran mayoría de los empleados japoneses labora en negocios pequeños.

Sistema Japonés de Subcontratación.

Muchas de las pequeñas y medianas empresas de la industria manufacturera forman parte del sistema de subcontratación japonés, y aunque este fenómeno no es privativo de Japón, adquiere características muy particulares. En ese país los subcontratistas tienen una relación de dependencia muy fuerte hacia un número muy reducido de grandes empresas y esta situación no se presenta en Europa y en Estados Unidos. De acuerdo con una encuesta de 1994, el 35% de las pequeñas y medianas empresas vendían más del 70% de su producción a la principal empresa contratante.

En Europa y Estados Unidos la dependencia hacia la empresa subcontratante no llega más allá del 20 %, lo cual demuestra el gran nivel de dependencia de los subcontratistas japoneses.

En general, en Japón las empresas subcontratantes mantienen una relación de negocios estables y duradera con sus contratantes. Los resultados de las encuestas muestran que la mayoría de los subcontratistas han mantenido una relación comercial con la gran empresa compradora por lo menos cinco años. La estabilidad en este tipo de relación hace que la empresa contratante proporcione asistencia técnica al subcontratista que le asegure un nivel de ventas estable. A cambio de este servicio, el subcontratante tiene que satisfacer los estrictos requerimientos que le impone la empresa compradora en términos de reducción de costos. Esta situación explica la característica única del sistema de subcontratación japonés, que consiste en el regateo en las estimaciones y cotizaciones.

En Japón si una gran empresa le solicita la producción de algún artículo en particular a una pequeña o mediana empresa, en lugar de dar sólo el precio del producto la empresa tiene que proporcionar una relación completa y detallada de los costos de producción y distribución del producto. Esta relación deberá contener -entre otros datos- los relativos al tiempo en el que se llevará a cabo la producción y el costo de cada paso del proceso. El informe detallado de costos se entregará a la compañía compradora.

Si el precio es alto, la empresa subcontratante analizará en forma minuciosa los costos de cada paso en el proceso, y le dirá al subcontratista en qué parte del proceso están los costos elevados, si su equipo es ineficiente y cómo podrá optimizar el proceso para tener ahorros. La negociación proseguirá en esa misma forma.

Otra característica única del sistema de subcontratación japonés frente al norteamericano o el europeo es que el sistema es escalonado ya que cuenta con muchos niveles. La gran empresa sólo tiene relación con el primer nivel de la estructura de su "industria".

La expresión de primer nivel significa que los subcontratistas primarios son los negocios que surten de productos a la gran empresa. Existiendo a su vez empresas de segundo nivel que surten al primer nivel y así

sucesivamente un número de niveles, hasta satisfacer la demanda. Lo cierto es que toda la planta industrial de Japón se basa en las pequeñas y medianas empresas subcontratistas.

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

**CAPITULO IV :
EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO**

A. Antecedentes

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 interempresarial 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 interempresarial 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 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;

- Que el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; 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.

De acuerdo a las consideraciones anteriores hemos considerado que los puntos principales que anteceden al modelo de empresas integradoras son los siguientes:

1.- Se reconoce que la micro, pequeña y mediana empresa, presenta una problemática particular, derivada de su reducida escala productiva y que, en general, estas empresas adolecen de una limitada capacidad de negociación así como de bajos niveles de organización y de gestión.

2.- Frente a esta circunstancia y para hacer frente a los retos y oportunidades que impone la internacionalización de la economía, así como la globalización de los mercados, el Gobierno Federal resolvió instrumentar un modelo de cooperación interempresarial que dotara a las empresas de menor tamaño de elementos que contribuyeran a superar sus debilidades estructurales y a potenciar sus ventajas comparativas.

3.- Este proceso de internacionalización de la economía, exige al empresario asimilar una nueva cultura empresarial que le permita enfrentar la competencia y responder a la dinámica de la economía mundial. Lo anterior, ha significado superar su propensión al trabajo individual y motivar su interés por el trabajo en equipo.

4.- Con el objetivo de fortalecer al empresario una fórmula para aprovechar las oportunidades que ofrece la apertura comercial, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, conjuntamente con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, diseñaron e impulsaron el modelo de empresa integradora, el cual se incorporó en los Instrumentos y Líneas de Acción del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. Por separado, se estableció una normativa específica, mediante Decreto Presidencial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993.

5.- Después de dos años de experiencia en la promoción de la figura de empresa integradora, se realizaron modificaciones al Decreto original, y se publicaron en el Diario Oficial de la Federación del 30 de mayo de 1995, con la finalidad de darle mayor operatividad, eliminando algunas disposiciones que eran limitativas para estas sociedades. Asimismo, el 30 de marzo de 1996, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público publicó la Resolución que otorga facilidades administrativas a las empresas integradoras.

6.- En la presente Administración, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000, incorpora el fomento de las empresas integradoras, considerando que el agrupamiento de empresas contribuye a la integración de cadenas productivas. Además, permite combinar las ventajas de las economías de escala de las grandes empresas con la velocidad y flexibilidad de respuesta de las de menor tamaño; elementos esenciales para aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales.

7.- Actualmente, se encuentran inscritas en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 195 sociedades.

B. Definición de empresa integradora

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

Empresa conformada por la aportación de capital hecha por varios socios, los cuales pueden ser personas físicas y morales, generalmente de tamaño micro, pequeño y mediano, que otorga servicios especializados a los asociados. Formada con el fin de promover la competitividad y para que la empresas de menor tamaño no desaparezcan ante las grandes empresas.

C. Objetivos

- Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas.
- Incrementar la eficiencia e inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo, que den como resultado un producto altamente diferenciado por la calidad, precio y oportunidad de entrega.
- Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

D. Funciones

La función básica de la empresa integradora consiste en prestar servicios altamente especializados a las empresas asociadas en los siguientes aspectos:

a) Tecnológicos: les ayudará a seleccionar sus máquinas y a mejorar la calidad de sus productos.

- 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 pruebas de resistencia de materiales y control de calidad.**
- **Subcontratación para mejorar el aprovechamiento de la capacidad instalada y propiciar la asimilación de tecnología.**
- **Adopción de programas continuos de calidad.**

b) Promoción y Comercialización: se promoverá la apertura de nuevos mercados en el país y el exterior.

- **Búsqueda de mercados tanto nacionales como de exportación.**
- **Aplicar las técnicas de mercadotecnia y de publicidad para la venta de sus productos**
- **Elaboración de catálogos promocionales.**
- **Participación en ferias y exposiciones.**

c) Diseño: les ayudará a seleccionar sus modelos, revisará las tendencias de la moda y qué producir con un mayor éxito en el mercado.

- **Tener acceso a servicios especializados de diseño.**
- **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.**
- **Selección de diseños de vanguardia.**

d) Subcontratación: buscará oportunidades para producir partes, piezas o componentes para la integración de un producto final de otras empresas, buscando la especialización en una determinada parte o en conjunto. Así como la oferta de determinados procesos industriales.

- 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.

e) Financiamiento: fungirá como asesora y promotora en la negociación de créditos de los socios ante los diversos intermediarios financieros.

- Gestionar, por cuenta de los socios , la obtención de crédito bancario.
- Asesoría especializada para mejorar su posición financiera.
- Promoción y formación de coinversiones y de alianzas estratégicas.

f) Actividades en Común:

- Podrá vender la producción por cuenta de los socios.
- Promover la colocación de ofertas consolidadas.

- **Adquirir materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega, en función de los mayores volúmenes de compra.**
- **Adquirir tecnología, asistencia técnica.**
 - **Apoyar la renovación e innovación de la maquinaria y el equipo.**
 - **Brindar capacitación a la fuerza laboral y los niveles directivos.**
 - **Implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad.**

g) Aprovechamiento de residuos industriales: les asesorará para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse, a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente.

Asimismo, propiciará el desarrollo de tecnología de reciclaje.

h) Gestiones administrativas: les asesorará y gestionara en los trámites administrativos, informáticas, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieran para la operación de las empresas.

E. Instituciones de apoyo al esquema de empresas integradoras

- **La dependencia encargada de promover este esquema es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).**

A) De conformidad con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y el Reglamento Interior de la Secretaría, así como el Decreto que Promueve la Organización de Empresas Integradoras y sus Modificaciones, tiene la atribución de normar la promoción y la organización de empresas integradoras, entre otras funciones. El Acuerdo Delegatorio de Funciones para las Delegaciones y

Subdelegaciones Federales de esta Secretaría, publicado el 25 de julio de 1996 en el Diario Oficial de la Federación, desconcentra dichas facultades a las representaciones de esta Dependencia.

b) Por lo anterior, corresponde a este Secretaría coordinar los esfuerzos de las instituciones públicas y privadas involucradas en el apoyo del esquema de empresas integradoras, así como autorizar los proyectos en los términos del artículo 4to. del Decreto respectivo.

c) Las empresas integradoras podrán acreditar cualquiera de los programas de fomento a la exportación administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. En primera instancia, podrán suscribir su registro como Empresas de Comercio Exterior (ECEX), toda vez que esta figura es la única que permite a las empresas "que no son productoras de mercancías", obtener el registro como Empresa Altamente Exportadora (ALTEX) y Programa de Importación Temporal (PITEX), de acuerdo con la mecánica operativa instrumentada por las delegaciones y subdelegaciones de la Secretaría, con fecha 16 de julio de 1996.

d) Asimismo, las empresas integradoras podrán obtener el registro como empresas maquiladoras de exportación, en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

e) Próximamente, se pondrá a la disposición de las instituciones promotoras una metodología de aplicación universal, para determinar la factibilidad de los proyectos y la elaboración del plan de negocios, que sustenten su autorización en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

Dicha metodología se instrumentará de diversas formas que sean prácticas y didácticas: un software, guías escritas y videos.

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP):

a) Conforme a las notificaciones de autorización de la SECOFI, dará de alta a las empresas integradoras en el régimen simplificado de tributación.

b) En coordinación con la SECOFI, propondrá nuevas disposiciones fiscales y reglas administrativas para facilitar la operación y la consolidación de las empresas integradoras.

c) Simplificará y dará transparencia a estos mecanismos.

d) Difundirá hacia dentro y fuera de la misma Secretaría, las disposiciones en materia de empresas integradoras.

e) Atenderá las consultas de las dependencias y de los particulares, sobre aspectos fiscales inherentes al régimen de empresas integradoras.

• Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN):

a) De conformidad con el Artículo 6to. del Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de Empresas Integradoras, otorgar crédito y/o capital de riesgo a las empresas integradoras y a los asociados, así como desarrollar esquemas de garantías.

b) Impulsar en todo el país el Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de Empresas Integradoras.

c) Participar activamente en las actividades promocionales.

d) Impartir programas de capacitación a las empresas integradoras y a sus socios.

e) Convalidar la metodología de la factibilidad y de plan de negocios que proponga la SECOFI.

• Banco de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT):

a) De conformidad con lo dispuesto en el Decreto citado, otorgar crédito y/o capital de riesgo a las empresas integradoras y a sus asociadas, para la pre-exportación y exportación, directa e indirecta, así como desarrollar esquemas de garantías.

b) Participar en las actividades promocionales en los mercados del exterior.

• Secretaría del Trabajo y Previsión Social :

a) Apoyar financieramente los esfuerzos de capacitación de las empresas integradoras y de las integradas.

b) A fin de que el grupo de empresarios tenga acceso al apoyo económico que requieran para realizar el estudio de factibilidad de la empresa integradora y la elaboración del plan de negocios, es indispensable que se sometan a un procedimiento de elegibilidad, que implica varias etapas: sensibilización, pre-diagnóstico, y capacitación.

- Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL): Fondo Nacional de Empresas Solidaridad. (FONAES):

De acuerdo con el Convenio suscrito por la SECOFI y FONAES, el 15 de abril de 1996, este fondo realizará las siguientes acciones:

a) Apoyar económicamente, hasta con el 20% del costo total de las horas consultor, que requiera la elaboración de un estudio de factibilidad y la elaboración del plan de negocios de una empresa integradora. Para ello es necesario que se cumpla con la siguiente condición:

⇒ Que en un proyecto de empresa integradora, los socios potenciales pertenezcan a la población objetivo del FONAES, es decir, se trate de empresas de solidaridad, o bien, sean grupos de micro productores o grupos de productores de escasos recursos, previa validación social de FONAES.

b) FONAES emita los dictámenes técnicos de facilidad sobre los proyectos de integración de empresas de solidaridad, a efecto de que SECOFI proceda a otorgar la inscripción de en Registro Nacional de Empresas Integradoras.

c) Dará seguimiento a los proyectos de empresa integradora que haya promovido.

d) Participar con capital de riesgo y crédito a empresas de solidaridad, que por su impacto social resulten prioritarias.

- **Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT):**

a) De conformidad con el convenio SECOFI-SCT, celebrado en marzo de 1996, la SCT emitirá el dictamen técnico de factibilidad sobre los proyectos de empresas integradoras que se generen en el Sector de Autotransporte Público Federal, así como en otras actividades específicamente reguladas por dicha Secretaría. En este caso, la SCT recomendará a la SECOFI su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

b) Dar seguimiento a las empresas integradoras que haya promovido.

- **Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE): Cooperación Técnica Internacional:**

a) Promover el intercambio de experiencias con otros países en materia de asociacionismo, a efecto de optimizar el esquema en operación y desarrollar nuevas modalidades.

b) Promover entre la comunidad internacional, la asistencia técnica a proyectos específicos.

- **Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT):**

Dar asesoría y financiamiento para el desarrollo tecnológico y estudios de pre-inversión que requieran las empresas integradoras.

- **BANCO DE MÉXICO**

a) Apoyar la integración de productores del medio rural, así como a los sectores agrícola, pecuario y piscícola.

b) Financiar los proyectos de factibilidad que se generen en dichos sectores.

c) Otorgar créditos y participar con capital de riesgo en las empresas integradoras.

• **CENTRO PROMOTOR DE DISEÑO MÉXICO:**

Fungir como consultor de proyectos de interés, por tratarse de una institución no lucrativa y disponer de una sólida infraestructura de apoyo.

• **Universidad Autónoma Metropolitana (UAM):**

a) Elabora un diagnóstico sobre las empresas integradoras con base en la encuesta realizada por SECOFI, con la finalidad de confrontar y complementar los resultados obtenidos por esta dependencia.

b) Participe como consultor en el desarrollo de estudios de factibilidad y plan de negocios de empresas integradoras.

• **Gobiernos Estatales:**

a) Con el apoyo de los Comités Estatales del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, se podrán realizar acciones para la rehabilitación, consolidación y promoción de empresas integradoras, mediante la creación de grupos de trabajo específicos, en los que participen las dependencias federales y estatales involucradas en el fomento de este régimen de organización.

b) Canalicen apoyos financieros y facilidades administrativas en favor de las empresas integradoras y de sus asociados, en la esfera de su competencia.

• **INSTITUCIONES PRIVADAS:**

⇒ Consejo Nacional de Empresas Integradoras (CONEI):

a) Funja como órgano de consulta del Gobierno Federal, en materia de empresas integradoras.

b) Represente los intereses de las empresas integradoras ante las diversas instituciones gubernamentales.

c) Promueve el esquema de integración entre los empresarios.

⇒ Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES)

Se trata de una red de centros con vocación regional y sin fines de lucro, que especializados en la realización de diagnósticos empresariales, aproximen a los directivos de los negocios con las herramientas necesarias para elevar sus niveles de competitividad.

⇒ Cámaras y Asociaciones Empresariales:

Participen en la difusión, promoción y capacitación sobre el régimen de integración.

⇒ Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)

a) En coordinación con SECOFI elabora un diagnóstico sobre las empresas integradoras y sus asociados. Formular recomendaciones para mejorar la operación de dicho esquema.

b) Propondrá esquemas alternativos de organización interempresarial que favorezcan a la micro, pequeña y mediana empresa.

⇒ Grupo Serfin

Se ha negociado con este banco un esquema de fianzas para empresas integradoras y sus asociados, que las requieran para participar en licitaciones públicas.

F. Metodología de constitución

Las personas que pueden ser los socios potenciales en una empresa integradora son:

- Personas físicas o morales de tamaño micro, pequeño y mediano.
- Empresas de una misma actividad económica, ya sea ésta de industria, comercio o servicios.
- Empresas de diferentes actividades económicas, que tengan un proyecto de negocios en común.
- Aquellas empresas que desean integrarse para promover a otra de mayor escala.

Ahora bien, la experiencia demuestra que en el ámbito empresarial las condiciones necesarias para la formación de una empresa integradora, son básicamente las siguientes:

- a) Presencia de un líder
- b) Que exista cohesión en el grupo
- c) Compromiso explícito, por parte de los socios, para cumplir con los objetivos del proyecto que se proponen realizar en conjunto
- d) Mantener el objetivo fundamental de mejorar el nivel de competitividad de sus empresas.
- e) Tener claro que la rentabilidad del proyecto de empresa integradora será a mediano y largo plazo.
- f) Que la organización de la empresa integradora esté a cargo de un profesional de la administración, ajeno a los socios.

g) Cuento con una estructura orgánica mínima que garantice una eficiente administración y una adecuada división del trabajo, así como la prestación de servicios de alta calidad a los socios. Y finalmente:

h) Empresas con la maduración suficiente para entender las ventajas de la integración.

G. Requisitos para constituir una Empresa Integradora

En adición a las condiciones que deben reunirse para propiciar la creación de una empresa integradora para su constitución formal, se deben cubrir los siguientes requisitos:

a) Tener personalidad jurídica propia, en cualquiera de las modalidades que fije la legislación correspondiente.

b) Contar con un capital social mínimo de 50 mil pesos.

c) La participación de cada socio no debe exceder del 30% del capital social.

d) Presentar los siguientes documentos:

- Un proyecto de factibilidad económica-financiera, que sustente la integración.
- Un plan de negocios o programa de trabajo.
- Un proyecto de escritura constitutiva.
- Un organigrama funcional.

Es importante conocer que debe contener un proyecto de viabilidad económico-financiero:

Datos generales de la empresa integradora

1. Problemática actual de los socios
2. Objetivo principal de la integración
3. Estudios de pre-inversión (en su caso)
4. Inversión estimada
5. Financiamiento
6. Producción/comercialización/servicios
7. Mercado
8. Posibilidades de exportación
9. Administración, Estructura Organizacional
10. Recursos Humanos
11. Generación de empleos
12. Etapas de realización del proyecto
13. Responsable del proyecto

Para instrumentar un "Proyecto de Empresa Integradora" deben considerarse varios aspectos:

- Asesorarse de una institución promotora de la figura: SECOFI, CRECES, SHCP, NAFIN, BANCOMEXT, FONAES, CIMO, GOBIERNOS ESTATALES Y MUNICIPALES, para conocer las características de la figura, condiciones y requisitos.
- Con el apoyo de la institución promotora se capacite al grupo empresarial para profundizar en cuanto a la esencia de la figura, los alcances de la misma, las obligaciones que

implica el participar en una organización de este tipo y los beneficios esperados.

- Contratar los servicios de un consultor privado, lo cual es optativo
- Los socios potenciales tengan solvencia moral y económica reconocidas, así como patrimonio; acorde con los requerimientos económicos del proyecto.
- Documentar la factibilidad económica-financiera del proyecto.
- Estructurar un plan de negocios o programa de trabajo viable.
- Se constituyan con una personalidad jurídica distinta a los asociados.

Documentación que se requiere para inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras:

Para las empresas de nueva creación:

- Solicitud de inscripción por parte de los socios en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.
- Proyecto de escritura constitutiva.
- Proyecto de factibilidad económica-financiera.
- Plan de negocios.

Para refrendar el registro:

Escritura constitutiva que contenga las modificaciones previstas en el Artículo 4to. del Decreto del 30 de mayo de 1995, publicado en el Diario Oficial de la Federación.

- **Proyecto de factibilidad económica-financiera.**
- **Plan de negocios.**
- **Cédula y oficio mediante el cual, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial autorizó la operación de la empresa integradora.**

Las oficinas donde se pueden realizar los trámites de constitución son:

En el Distrito Federal:

Dirección General de Industrias

**Insurgentes Sur 1940-6to. piso
Col. Florida
Delegación Álvaro Obregón
01030 México, D.F.
Tels: 229 61 00 Exts. 4335 y 4340.**

Oficina de Servicios (Metropolitana)

**Edificio de la Delegación Cuahtémoc
Calles Aldama y Mina
Col. Buenavista
06350 México, D.F.
Tels: 705 40 32, 705 4827 y 705 46 30**

En el interior de la República:

Delegaciones y Subdelegaciones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en los estados.

H. Ventajas de la integración

- Las empresas se asocian para competir con eficacia en los mercados.
- Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- Los empresarios se dedican a producir, mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados.
- Se crean economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.
- Se evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir en forma común de activos fijos, incluso de innovar el parque industrial.
- Obtención de materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.
- Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos terminados, tecnología y financieros.

- **Especialización de determinados procesos y productos.**
- **Disponibilidad de fuerza de trabajo calificada para el proceso productivo.**
- **Oferta de servicios especializados a bajo costo, en virtud de que el asociacionismo les permite la reducción de costos.**
- **Capacidad para adquirir tecnología de alta productividad.**
- **Esta figura asociativa tiene la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.**
- **Las empresas asociadas, podrán comprar desde una acción hasta el 30 % del capital social, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece este esquema de organización.**
- **Las empresas integradoras tienen capacidad legal para comprar y vender por cuenta y orden de sus socios, lo cual les permite obtener mejores condiciones en el mercado, al realizar operaciones consolidadas.**
- **Se logra mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de la empresa integradora y una diversificación de los mercados, al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos.**
- **Las empresas integradoras constituyen un factor que puede contribuir al desarrollo regional, ya que la asociación de empresa incrementa la productividad, propiciando con ello el aprovechamiento de los recursos de las diferentes zonas económicas.**

- Se eficiente el proceso de producción con lo que se obtienen bienes y servicios de calidad a precio competitivo. lo que favorece la concurrencia a mercados más amplios.

I. Apoyos Institucionales

a) Fiscales

Gozan del régimen simplificado de tributación por un periodo de 10 años, sin la imposición de un tope en los ingresos, lo que permitirá la capitalización de la empresa integradora.

El régimen fiscal aplicable a las empresas integradoras para el ejercicio 1995, se explica en la Segunda Resolución que Adiciona a la que Otorga Facilidades Administrativas a los Sectores de Contribuyentes que en la misma se señalan, publicados en el Diario Oficial de la Federación.

b) Financieros

Nacional Financiera, S.N.C., con el objeto de coadyuvar al fortalecimiento y consolidación de las empresas integradoras, ha instrumentado esquemas específicos, que junto con la banca comercial permitirán a estas empresas y sus asociadas un acceso al crédito de manera ágil, oportuno y eficiente.

Dichos esquemas están encaminados a apoyar:

- Capital de trabajo
- Inversiones fijas
- Apoyo a la modernización tecnológica

- **Mejoramiento del medio ambiente**
- **Reestructuración de pasivos**

Se establecen diferentes tipos de amortización:

- **Esquemas de pagos tradicionales**
- **Esquemas de pagos a valor presente**
- **Unidades de inversión (UDIS)**

Apoyos a las importaciones de bienes y servicios del exterior, así como para la pre-exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo a través de :

- **Líneas globales**
- **Líneas a corto plazo**

Apoyos a las empresas que reflejan una viabilidad financiera mediante el mecanismo de :

- **Cuasicapital**

Programa de aportación accionaria, para apoyar proyectos viables y rentables, cuyos recursos se canalizan a la modernización y al capital de trabajo.

Programas de capacitación y asistencia técnica, atendidos por Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

CAPACITACIÓN:

- Temas gerenciales para la micro, pequeña y mediana empresa.
- Administración
- Contabilidad
- Finanzas
- Mercadotecnia
- Producción
- Recursos humanos
- Temas de administración para microindustrias.
- Proceso de mejoramiento continuo. Calidad total.

ASISTENCIA TÉCNICA:

- Programa NAFIN-PNUD, para la modernización tecnológica, procesos de producción, comercialización, administración y contaminación ambiental.
- Esquemas de asociación.

c) Fomento a las exportaciones

Se otorgan facilidades para que las empresas con potencial de exportación accedan a los mecanismos de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), Empresas Maquiladoras de Exportación, Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) o de Empresas de Comercio Exterior.

d) Administrativos

Facilidades para constituir la empresa, a través de las ventanillas únicas de gestión

J. Estrategias de promoción

- Identificar empresas micro, pequeñas y medianas, preferentemente, pertenecientes a una misma rama de actividad económica, a fin de conocer su problemática común, de tal manera que se instrumente una estrategia de soluciones conjuntas, que puede ser el punto de partida para la formación de una empresa integradora.

- Localizar grupos de productores en zonas geográficas determinadas, con especialidad en algún producto o familias de productos, por ejemplo: tejido de punto en Chiconcuac, México; artículos de cuero y piel en Coscomatepec, Veracruz; joyería y platería en Taxco, Guerrero; calzado de piel y gamuza en San Mateo Atenco, México; producción de cítricos en Veracruz; prendas de vestir en Santa Ana Chihuahutempan, Tlaxcala, etc.

- Realizar eventos informativos y de orientación a empresarios en cámaras y asociaciones del país, con la finalidad de reconocer grupos interesados en el esquema.

- Adoptar como criterio de promoción, la exaltación de las ventajas de las empresas integradoras y no de los apoyos financieros y fiscales que establece el Decreto.

- Propalar que el esquema de integración es una fórmula eficaz para realizar cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y vender, que den como resultado que las empresas de menor tamaño, obtengan los beneficios de las escalas de operación de las empresas grandes.

- Difundir entre las micro, pequeñas y medianas empresas los beneficios que se obtienen cuando emplean servicios especializados para atender las áreas más críticas en la operación de una empresa: finanzas, fiscal, contable, informática, mercadotecnia, ingeniería de manufactura, ventas, etc.

- Impulsar el Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de las Empresas Integradoras, implantado por NAFIN y coadyuvar a la resolución de los planteamientos que presenten las empresas integradoras.

- Promover que los gobiernos estatales y municipales instrumenten medidas de apoyo para facilitar la integración de empresas, en el ámbito de su competencia.

K. Régimen fiscal de las empresas integradoras

Presentación

Las micro, pequeñas y medianas empresas cuentan, con el apoyo de una figura denominada Empresa Integradora, la cual se va a encargar de prestar servicios altamente calificados a sus asociados, así como realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de sus integradas en todos los ámbitos de la vida económica nacional.

La empresa integradora debe solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; tendrá personalidad jurídica propia y sus accionistas serán las propias empresas que la integren, con participaciones que no excedan del 30% por cada empresa integrada. Asimismo, no podrá participar en forma directa o indirecta del capital social de las empresas integradas.

Respecto a sus ingresos, los percibirá preponderantemente por cuotas o prestación de servicios, además puede tener ingresos por otros

conceptos son que éstos rebasen el 10% de sus ingresos totales y su cobertura estará determinada siendo nacional, o por circunscripción a una región, entidad federativa, municipio o localidad.

Las empresa micro, pequeñas y medianas deben ser usuarias de los servicios que preste la integradora, independientemente de que los servicios se brinden a terceras personas.

Antecedentes

Con el fin de propiciar un desarrollo industrial más equilibrado promoviendo la utilización regional de los recursos y la creación de empleos productivos, era necesario establecer programas de organización inter-empresarial para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador para fortalecer su crecimiento 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.

Con tal motivo, el 7 de mayo de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el "Decreto que promueve la organización de empresas integradoras", mismo que fue modificado con fecha 30 de mayo de 1995, y en el cual de acuerdo con su artículo 5to., dichas empresas podrán tributar conforme al régimen simplificado de las personas morales del Título II-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta; así como a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En atención a lo anterior y con el fin de facilitar a las personas morales constituidas como empresas integradoras el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, se consideró conveniente incluir dentro de los capítulos que comprende las "Resolución que otorga facilidades administrativas a los sectores contribuyentes que en la misma se señalan"; publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de abril de 1995, el correspondiente a empresas integradoras; el cual se adiciona a la misma, con fecha 16 de junio de 1995, como Capítulo Vigésimo Tercero. Así mismo, para el ejercicio de 1996 se hace conveniente incluir este Capítulo en la Resolución mencionada, publicada en el mismo Organismo Oficial el 30 de marzo de 1996.

Régimen fiscal

A continuación se presenta de manera general el régimen fiscal dentro del que encuadran las Empresas Integradoras:

- **Impuesto sobre la renta:**

De acuerdo con el artículo 5to. del Decreto que promueve la organización e empresas integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de mayo de 1993, reformado en el decreto que modifica al diverso señalado, publicado el 30 de mayo de 1995; las personas morales constituidas como empresas integradoras, podrán cumplir con sus obligaciones fiscales conforme al régimen simplificado establecido en el Título II-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, por un periodo de 10 años contar a partir del inicio de operaciones, sin establecer límite de ingresos para adoptar el régimen; pudiendo optar por aplicar las facilidades administrativas otorgadas a las empresas integradoras a través del Capítulo XXIII, contenido en la Resolución que otorga facilidades administrativas a los sectores de contribuyentes que en la misma se señalan, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1996.

De acogerse a las facilidades del régimen simplificado, podrán realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas, siempre que cumplan con los requisitos establecidos para ello.

La base del impuesto en el régimen simplificado o de "flujo de efectivo", se determina a partir de la diferencia entre el total de las entradas y de las salidas en efectivo, bienes o servicios que tengan los contribuyentes y que se encuentren relacionados con su actividad; en su caso, restarán las reducciones por disminución del capital inicial de aportación que les resulte. Este esquema además de ser sencillo, estimula la re-inversión de utilidades, pues únicamente se está obligado al pago del impuesto en los casos en que el contribuyente efectúe retiros de los fondos afectos a su actividad empresarial o realice erogaciones no deducibles conforme a la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Entradas: Conforme a la regla 3a. del Capítulo XXIII de la referida Resolución, estos contribuyentes considerarán como entradas por ingresos propios de su actividad los percibidos exclusivamente por cuotas cobradas a las empresas integradas, comisiones y por prestación de servicios cobrados a las mismas; así como también serán entradas los demás conceptos que señala dicha regla, siempre que no rebasen el 10% de los ingresos totales.

Salidas: De conformidad con lo establecido por la regla 4a. del precitado Capítulo, estos contribuyentes considerarán las salidas originadas por concepto de préstamos a trabajadores que se otorguen de acuerdo con contratos colectivos de trabajo o sobre condiciones generales y los anticipos a proveedores; así como también serán salidas los demás conceptos que dicha regla señala.

Por otra parte, los contribuyentes podrán efectuar una reducción adicional a la base del impuesto cuando les resulte disminución o pérdida de capital.

Cálculo del impuesto:

Las empresas integradoras calcularán el impuesto sobre la renta del ejercicio aplicando a la base del impuesto la tasa general del 34%.

- **Impuesto al Activo:** De acuerdo por la regla 9a. del Capítulo en comento, para determinar el valor del activo en el ejercicio, las empresas integradoras sumarán los promedios de sus activos financieros, de sus activos fijos, gastos y cargos diferidos y terrenos y de los inventarios.

Al valor del activo en el ejercicio se le aplicará la tasa del 1.8%.

Contra este impuesto, se puede acreditar el impuesto sobre la renta de ejercicio y deberán realizar pagos provisionales y declaración anual en los mismos plazos y formatos que los del impuesto sobre la renta.

Cabe destacar que aquellas empresas integradoras que en 1995 hubieran obtenido ingresos propios de la actividad inferiores a \$7'000,000.00, no pagarán el impuesto al activo causado en 1996.

• **Impuesto al Valor Agregado:** Conforme a lo establecido en la regla 11 del aludido Capítulo XXIII, el impuesto al valor agregado se calculará aplicando la tasa del 15%, o la que corresponda a los actos o actividades que realicen, ya sea por cuenta propia o de sus empresas integradas.

Las empresas integradoras, presentan pagos provisionales y declaración anual en los mismos plazos y formatos que para el impuesto sobre la renta e impuesto al activo.

Principales obligaciones:

- 1.- Inscribirse en el registro federal de contribuyentes, con la clave 998 mediante el formato R-1, anexando a su solicitud de inscripción su relación de bienes y deudas, referida a la fecha de inicio.
- 2.- Elaborar una relación de bienes y deudas al 31 de diciembre de cada año, incluyendo esta información en el formato de su declaración anual.
- 3.- Registrar sus operaciones de entradas y salidas, en un cuaderno empastado y numerado, el cual no requiere presentarse para su sellado.
- 4.- Llevar un registro de la cuenta de aportaciones de capital, el cual podrá anotarse por separado en el cuaderno de entradas y salidas.
- 5.- Expedir y conservar los comprobantes de sus ventas, con los requisitos fiscales correspondientes. Dichos comprobantes deberán contener además, la leyenda "contribuyente de régimen simplificado".
- 6.- Solicitar y conservar los comprobantes con los requisitos formales que señala el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, respecto de las salidas.
- 7.- Presentar durante el mes de febrero de cada año, declaración con la información de los 50 principales clientes y proveedores.
- 8.- Efectuar pagos provisionales del impuesto sobre la renta, en forma trimestral.

9.- Presentar declaración anual ante las Instituciones Bancarias autorizadas, utilizando el formato 3.

10.- Se considerará salida las erogaciones por concepto de salarios, siempre que se cumpla con los requisitos establecidos en la ley de la materia. Para estos efectos, el crédito al salario que entreguen a sus trabajadores podrán disminuirlo de los impuestos federales a su cargo o de los retenidos a terceros.

11.- Para que puedan considerar salida la inversión en automóviles que se destinen a la actividad, éstos deberán reunir los requisitos para poder considerarlos como vehículos utilitarios.

12.- Para poder considerar como salida los pagos por préstamos otorgados por residentes en el extranjero, deberán presentar declaración informativa en los meses de enero y julio; así como expedir constancias en las que asienten el monto de los pagos que le efectúen, y en su caso, el impuesto retenido.

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

14.- Sus ingresos serán por las actividades propias de la empresa integradora por concepto de cuotas de sus miembros, comisiones y prestación de servicios a sus integradas hasta por el 90% de sus ingresos totales y hasta un 10% de ingresos por otros conceptos. Lo anterior, sin perjuicio de que puedan realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas, siempre que cumplan con los requisitos establecidos para ello.

15.- Calcular la participación de los trabajadores en las utilidades, aplicando a la base del impuesto la tasa del 10%.

Facilidades administrativas más importantes:

- No se establece límite de ingresos para acogerse al régimen simplificado.
- Podrán tributar bajo este régimen por un período de 10 años a partir del inicio de operaciones.
- Pueden tener ingresos por otros conceptos sin que estos rebasen el 10% de sus ingresos totales.

- Estos contribuyentes no tienen obligación de llevar contabilidad, únicamente deberán registrar sus operaciones en su libreta de entradas y salidas.
- Podrán realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas, siempre que cumplan con los requisitos establecidos para ello.
- Estos contribuyentes podrán efectuar una reducción adicional a la base del impuesto cuando les resulte disminución o pérdida de capital.

L. Algunos casos exitosos

A continuación se reseñan brevemente algunas experiencias concretas, que muestran los beneficios que se derivan de la integración de empresas:

a) Comercializadora Ocean Life.

Los socios son los distribuidores de pescados y mariscos de "La Nueva Viga", en el Distrito Federal. Sus principales resultados son:

- Agregaron valor a sus productos, mediante su industrialización.
- Adquirieron tecnología alimentaria de proceso y tecnología moderna para el congelamiento de los productos.
- Desarrollo de un centro de investigación tecnológica en la rama alimentaria.

Una planta piloto para la elaboración de alimentos pre-cocinados, aprovechando la oferta de mercancías de la Central de Abastos del D.F.

b) Dee Grand.

Los socios son cinco empresarios de la industria de la confección que operan en el D.F.. Su objetivo principal fue conjuntar sus

capacidades de manufactura para maquilar prendas de vestir provenientes de Estados Unidos. Sus expectativas de desarrollo a corto y largo plazo son favorables, ya que tienen un número creciente de pedidos debido a la alta calidad de sus productos.

c) Grupo Empresarial Atotonilco, S.A. de C.V.

Es un grupo de 10 empresas de la confección que se localiza en los Altos de Jalisco. Los resultados positivos, se han fincado en una capacitación sistemática de la fuerza de trabajo y de los dueños de las empresas, fundamentalmente en las áreas de diseño, manufactura y comercialización. A la fecha, exportan al mercado estadounidense el 60% de la producción y están en franco crecimiento.

Su proyecto actual, es desarrollar un conjunto industrial para colocar en un sólo espacio físico las líneas de producción y tener un centro de servicios comunes. Planean realizarlo con recursos propios.

d) ICT Mexicana, S.A. de C.V.

Tiene sede en el D.F. y opera a nivel nacional; sus socios son un grupo de investigadores en las áreas de biomédica y farmacológica. Su objeto es desarrollar proyectos de investigación, por encargo de la industria, mediante el aprovechamiento de equipos y laboratorios en desuso o con capacidad ociosa.

Iniciaron con 19 proyectos. En 1997, prevén realizar 74 con fuerte crecimiento en años posteriores.

e) Grupos de Servicios, Ingeniería y Proyectos de S.A. de C.V. (SEINPRO).

Se integraron diez firmas de ingeniería; unas especializadas en la generación y comercialización de energía eléctrica y otras en el tratamiento y uso de aguas residuales

El objeto es rehabilitar instalaciones de la C.F.E. en desuso para la generación y comercialización de energía eléctrica, bajo el régimen de autoabasto. Por ahora, se encuentra trabajando en la rehabilitación de una planta hidroeléctrica en una zona de Orizaba, Veracruz, para aprovechar un depósito de agua residual, cuyo caudal moverá las turbinas.

f) Empresa Integradora de Restaurantes de Reynosa, S.A. de C.V.

Comienza sus operaciones con 29 socios. Su primera actividad es la compra consolidada de mercancías diversas y bebidas. En las primeras operaciones han logrado ahorros del 30%.

g) Grupo Arcu, S. de R.L. de I.P. y C.V.

Opera en Cuernavaca, Morelos, tiene 10 socios que son artesanos ceramistas. Su objetivo es la comercialización conjunta de sus productos, tanto en el mercado nacional como en el de exportación. En el corto plazo ha logrado consolidar un mercado en Europa.

h) Importadora de Mercancías Populares, S.A. de C.V.

Se trata de un grupo de comerciantes que operan en Tijuana, B.C. y que una vez integrados, se convirtieron en industriales. Los enseres domésticos (refrigeradores, lavadoras, secadoras, estufas, etc.) que importaban usadas y las comercializaban, actualmente las reparan y otorgan garantía a sus compradores.

Con el apoyo del CONALEP han capacitado a sus técnicos. La empresa integradora construyó una nave industrial con recursos propios. El resultado más importante es que ha generado cultura empresarial.

M. Registro y distribución geográfica de empresas integradoras

REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS INTEGRADORAS POR ENTIDAD FEDERATIVA		
ENTIDAD	TOTAL	%
1. AGUASCALIENTES	2	1.1
2. BAJA CALIFORNIA	13	7.0
3. BAJA CALIFORNIA SUR	1	0.5
4. COAHUILA	1	0.5
5. COLIMA	2	1.1
6. CHIHUAHUA	36	19.0
7. DISTRITO FEDERAL	22	12.0
8. DURANGO	4	2.0
9. GUANAJUATO	4	2.0
10. GUERRERO	2	1.1
11. HIDALGO	1	0.5
12. JALISCO	14	7.0
13. MEXICO	5	3.0
14. MORELOS	3	1.5
15. NAYARIT	2	1.1
16. NUEVO LEÓN	7	4.0
17. OAXACA	8	4.0
18. PUEBLA	11	6.0
19. QUERÉTARO	17	9.0
20. QUINTANA ROO	1	0.5
21. SAN LUIS POTOSÍ	2	1.1
22. SINALOA	6	3.0
23. SONORA	5	3.0
24. TABASCO	1	0.5
25. TAMAULIPAS	4	2.0
26. TLAXCALA	4	2.0
27. VERACRUZ	6	3.0
28. YUCATÁN	1	0.5
29. ZACATECAS	3	1.1
TOTAL	188	100%

Fuente: SECOFI. 2do. Informe trimestral del Registro Nacional de Empresas Integradoras. 1996

El mayor número de empresas integradoras registradas en el país se encuentra en Chihuahua, tal vez por su cercanía con los E.U.A. y por el intercambio comercial que tiene; seguido por el Distrito Federal, en donde se encuentra la mayor actividad económica del país.

REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS INTEGRADORAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

1. SERVICIOS	292	3.08	\$ 7,596.8	5.27	27	14.0
2. COMERCIO	651	6.66	11,593.3	8.04	24	13.0
3. ALIMENTOS	3,568	37.62	12,739.0	8.84	18	10.0
4. CONSTRUCCIÓN	179	1.89	11,353.0	7.87	16	8.0
5. AGROPECUARIO Y PISCICOLA	408	4.28	2,753.0	1.91	16	8.0
6. ARTESANIAS	222	2.34	230.3	0.16	11	6.0
7. CONFECCIÓN	180	1.90	997.8	0.67	11	6.0
8. METALMECANICA	269	2.80	4,350.0	3.02	9	5.0
9. AGROINDUSTRIA	1,009	10.63	5,369.0	3.72	8	4.0
10. MUEBLES DE MADERA	95	1.01	403.0	0.28	8	4.0
11. ARTES GRÁFICAS	73	0.77	327.0	0.23	6	3.0
12. DIVERSAS ACTIVIDADES (UNIONES DE CRÉDITO Y ASOC. INDUSTRIALES)	1,169	12.32	33,528.0	23.2	6	3.0
13. CUERO CALZADO	120	1.26	280.4	0.19	5	2.5
14. ELÉCTRICA ELECTRÓNICA	81	0.85	5,012.0	3.48	5	2.5
15. TEXTIL	68	0.93	753.4	0.52	4	2.0
16. AUTO TRANSPORTE	560	5.90	41,200.0	28.58	2	1.0
17. INDUSTRIA LLANTERA	44	0.46	78.0	0.054	2	1.0
18. FAB. PLÁSTICOS	17	0.17	73.0	0.051	2	1.0
19. QUÍMICA	36	0.38	104.0	0.072	2	1.0
20. MINERÍA	13	0.14	85.0	0.045	2	1.0
21. JOYERÍA	17	0.18	102.0	0.07	1	0.5
22. IND. FORESTAL	9	0.09	100.0	0.07	1	0.5
23. EDITORIAL	9	0.09	180.0	0.125	1	0.5
24. IND. DEL VIDRIO	363	3.85	5,000.0	3.47	1	0.5
TOTAL	17,111	180%	144,100	100%	18	100%

Fuente: SECOFI. 2do. Informe trimestral del Registro Nacional de Empresas Integradoras, 1996

Los giros en donde se ha desarrollado con mayor éxito el concepto de empresa integradora son los del sector comercio y servicios respectivamente, debido a que son los sectores económicos con más dinamismo en el país.

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

**CAPITULO V :
CASO REAL DE UNA EMPRESA
INTEGRADORA**

A. Empresas que la conforman y sus antecedentes

La empresa integradora seleccionada para llevar a cabo el caso práctico fue la:

**UNIÓN DE CRÉDITO PARA EL AUTOTRANSPORTE, S.A.
DE C.V.**

Esta empresa fue creada para satisfacer las necesidades de financiamiento del transporte de carga, integrándolo en un 95% del capital social transportista.

Actualmente cuenta con más de 1,300 socios transportistas registrados a nivel nacional, de los cuales aproximadamente el 60% son micros y pequeños empresarios y el 40% restante medianas y grandes empresas, dedicadas al autotransporte de carga a nivel nacional. Puesto que el transportista, independientemente de su tamaño como empresario, no es sujeto viable de algún tipo de crédito para solventar sus dificultades financieras, unen esfuerzos para ser ellos mismos quienes se proporcionan los créditos necesarios mediante la aportación de capital para un fondo común y así poder determinar menores tasas de interés en al obtención de créditos. Para satisfacer sus necesidades se cuenta con áreas como:

- Operación
- Sistemas
- Contabilidad
- Análisis de crédito.

Las instituciones normativas de la unión son:

- Comisión Nacional Bancaria
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público

- **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.**

B. Motivo de la integración

Establecer dentro de la unión de crédito para el Autotransporte S.A. de C.V. (UCA) una área dedicada exclusivamente a la adquisición de insumos en forma masiva, que requieran los acreditados, ofreciéndole distintos servicios como:

- Desarrollo tecnológico,
- Capacitación,
- Créditos blandos y
- Obtener en forma directa los beneficios que otorga el Gobierno Federal.

Además de convenir con distintos distribuidores los mejores precios y condiciones del mercado, en los insumos que requiere el ramo del Autotransporte de Carga, y así apoyar al de los 1,300 socios registrados a nivel nacional y el poder otorgar precios más bajos en el insumo de los productos comercializados, para los socios y otorgar programas financieros con tasas preferenciales.

El área que se establece dentro de la unión es la siguiente:

Programa de compras en común

Objetivo:

Establecer dentro de la Unión de Crédito, una área dedicada exclusivamente a la comercialización en forma masiva de insumos que

requieran los socios, que les permita adquirir a través del sistema de compras en común (grandes volúmenes), los productos que necesitan en forma cotidiana para su operación.

Departamento especial

Funciones

- 1. Esta área está exclusivamente enfocada a la comercialización de productos que son importantes e indispensables en la operación de los negocios del socio transportista.**
- 2. Convenir los mejores precios y condiciones en el mercado de dichos productos, basándose en el sistema de compras masivas.**

Productos

Seleccionar los diez principales productos que utiliza el transportista, cuya adquisición actualmente es de contado o con créditos a corto plazo, tales como:

- **Llantas**
- **Rines**
- **Acumuladores**
- **Bandas**
- **Aceites y lubricantes**
- **Radiadores, etc**

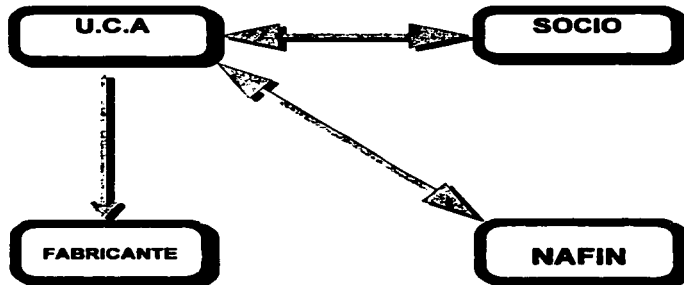
Precio

Todos los productos que se venden por medio de la comercializadora, deberán representar los mejores precios que se encuentren en el mercado.

Proveedores

- Los productos serán los negociados con proveedores que cuenten con una estructura de red de distribuidores, evitando con ello los gastos y costos financieros por mantener inventarios por cuenta de la Unión de Crédito del Autotransporte (U.C.A.).
- La negociación entre el proveedor y la Unión de Crédito, mediante convenios que garanticen el abasto del producto, así como la calidad y precio.

SISTEMA DE OPERACIÓN



Los socios hacen aportaciones para crear un fondo de crédito para proporcionarse prestamos entre ellos en cualquier momento que lo necesiten. U.C.A. para complementar este fondo y hacerlo más grande se fondea con los créditos obtenidos por NAFIN. U.C.A con los fondos de los socios y los fondos de NAFIN obtiene de varios fabricantes diversos artículos necesarios para satisfacer las necesidades de sus socios. Los artículos obtenidos son vendidos a crédito a los socios y con el pago que hacen estos a U.C.A: se pagan los créditos que proporcionó NAFIN.

Mecánica de operación

1. En base a las necesidades del socio y de acuerdo al análisis de crédito, le será calificada una línea de crédito revolving, por el equivalente al consumo de los productos a comercializar.
2. Ejercicio del crédito: En base al programa de consumo establecido, el socio recibe un certificado de canje, que es negociado por los productos a comercializar en las bodegas o depósitos de distribución del proveedor o fabricante, haciendo esta operación las veces de disposición de crédito con cargo a la línea autorizada del socio.
3. Plazo: El plazo para liquidar la línea de crédito, será de 10 meses por cada disposición.
4. Garantía: Prendaria con cobertura de 1.5 a uno en bienes muebles o hipoteca en relación de uno a uno sobre inmueble.
5. Forma de pago: La línea de crédito estará vigente por un plazo de 20 meses, con posibilidades para el socio de realizar disposiciones parciales durante el término del plazo establecido, el pago que debe realizar por cada disposición será el distribuido en cantidades iguales durante 10 meses, hasta su liquidación total.
6. Tasa: La tasa de interés que se aplicará en este "Programa de Compras en Común" será la que se aplique a U.C.A. como intermediario financiero más cuatro puntos al usuario final.
7. Comisión: En este "Programa de Compras en Común" no se aplicará comisión por apertura de crédito a los socios.

8. Línea de Crédito Nafin: Contar con una línea de crédito específica, hasta por \$16,500,000.00 para apoyar a la comercialización de 3,300 llantas mensuales.

9. Por requerimientos de los fabricantes de llantas, se solicita a NAFIN autorización para el establecimiento de cartas de crédito irrevocable hasta por la cantidad de \$3,500,000.00, a favor de Bridgestone / Firestone de México, S.A. de C.V. y Michelin de México Trading, S.A. de C.V., dichas cartas de crédito estarán como garantía de pago para los fabricantes, sin que éstas vayan a utilizarse, por lo que el costo sería únicamente por el establecimiento de las mismas.

Beneficios

Para el socio

- Adquisición de los productos a precios más bajos que el mercado.
- Financiamiento, dependiendo del producto, hasta por ocho meses a tasas preferenciales.
- Programación de pagos acordes al tipo y uso del producto.

Para la Unión de Crédito

- Cobrará por intermediación entre el costo fondeado y la tasa de interés aplicada al socio.
- Comisión por la comercialización de los productos.

C. Ventajas competitivas que se han obtenido

Tasas preferenciales de la Banca de Fomento, Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera y la comercialización de llantas mediante financiamiento a los socios. Además un punto sobresaliente de

los beneficios económicos esperados se pretende que el empresario mexicano cuente con los beneficios que significa trabajar en equipo.

D. Deficiencias detectadas por la integración

La compañía ha detectado una serie de desventajas que provienen principalmente con la reestructuración de pasivos con la Banca de Fomento, especialmente con NAFIN. El problema consiste en no poder reestructurar una serie de pasivos que la unión contrajo con NAFIN para financiar la compra de llantas en favor de los socios, lo cual trae una serie de complicaciones para la unión entre las que destacan el tener una serie de bienes en dación de pago que los socios entregan para el pago de sus deudas con la unión, por lo que se tiene una serie de gastos (avalúo, mantenimiento, etc.) y que afectan el flujo de efectivo destinado para la operación de la empresa.

Los insumos que se comercializan se cotizan en moneda extranjera (dólares), por lo tanto se está expuesto a la fluctuación cambiaria de la moneda. El incremento de las tasas de interés y la devaluación de la moneda.

E. Sugerencias para mejorar la integración

La unión con el fin de llegar reforzar el modelo de integración ha llevado a cabo una serie de proyectos, entre los que destacan:

Compañía Aseguradora

En base a las disposiciones legales que determina la obligatoriedad del transporte de carga respecto a la contratación de un seguro, se procedió a la autorización de la Administración de la Unión, a realizar los estudios necesarios para decidir sobre al posibilidad de crear una Compañía de Seguros que cubra las necesidades de los transportistas, definiendo a ésta

como la "ASEGURADORA DEL TRANSPORTE". Este proyecto se viene realizando con la coordinación de funcionarios de la Unión de Crédito y actualmente se encuentra en operación para satisfacer las necesidades de los socios. La aseguradora es independiente de la Unión, en cuanto a la operación, sin embargo su objetivo es complementaria en los servicios que necesita. Fábrica de remolques

Dentro del esquema de acciones a tomar para la implementación del T.L.C., se promovió por parte de las autoridades de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, la expedición del nuevo Reglamento de Pesos y Dimensiones, mediante el cual será necesaria la adecuación de los equipos que forman el parque vehicular actual del transporte de carga, lo anterior representará en el tiempo, el cambio total o la adaptación de dichos vehículos.

A fin de participar y colaborar en la solución de esta problemática, la Administración de la unión, autorizó se realizarán las investigaciones correspondientes para instrumentar la solución de esta situación, determinando como una solución probable al establecimiento de una fábrica de remolques.

Relación con otras Uniones

Como un aspecto adicional al manejo y diversificación de los riesgos en el manejo de crédito, se han venido realizando con autorización de la Administración General de la compañía, negociaciones con otras Uniones de Crédito, encaminadas a la operación de créditos sindicados o bien a desarrollar otro tipo de esquemas crediticios, que a través de estas asociaciones entre uniones, permita ofrecer a los socios actuales y a los nuevos socios que se desarrollen con actividades distintas al sector del transporte, herramientas financieras que coadyuven con el desarrollo de las actividades. Lo anterior permitirá una diversificación y consolidación de las operaciones de las Uniones de Crédito para el Autotransporte en todos los sectores económicos del país.

Esta en proyecto tener una arrendadora para satisfacer las necesidades del transportista bajo la misma filosofía de apoyo al socio, este proyecto se piensa que se será realizado en 1999.

Poder integrar un Grupo Financiero (según la información comentada en los párrafos anteriores) que aporte apoyo al crecimiento laboral y económico del país, así como poder integrar otros productos básicos para el mantenimiento y repotencialización de unidades

Lograr establecer convenios con la industria terminal (fabricantes, ensambladores) del ramo del Autotransporte.

Evaluación

La unión de crédito tiene amplias expectativas de crecimiento, ha aprovechado de manera exitosa el modelo de empresas integradoras, asociando a transportistas de diversos tamaños, fomentando la cooperación empresarial. Sin embargo su desarrollo se ha detenido por los créditos obtenidos por NAFIN, los cuales le han quitado demasiado tiempo a la unión al tratar de reestructurarlos y han limitado en alguna medida los proyectos de crecimiento que se tenían a futuro.

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

CONCLUSIONES

Conclusiones

1. Los años de 1993, 1994 y 1995 cambiaron la fisonomía actual del país. En el primero se alcanzaron logros económicos nunca antes vistos, sin embargo 1994 y 1995 fueron años en que la economía sufrió su más grave caída, al punto de que la actual crisis se considera como la peor sufrida en el presente siglo.
2. La empresa mexicana se ha visto afectada por la crisis económica por la que atraviesa actualmente el país, por lo que su estudio es importante para determinar los medios más adecuados para coadyuvar a su sobrevivencia y desarrollo. La empresa se clasifica desde diversos puntos de vista, siendo uno de los más importantes el criterio para la clasificación por tamaño, personal ocupado y ventas anuales. De acuerdo con la clasificación anterior tenemos micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Cada una con características particulares, que se muestran en las ventajas y desventajas relacionadas con su tamaño.
3. A partir de la última crisis las empresas mexicanas y principalmente las empresas de menor tamaño han desaparecido, debido a todos los problemas que tienen que enfrentar para los cuales no están preparadas. Una forma de hacerle frente a los problemas que enfrentan los empresarios mexicanos es a través del asociacionismo, con el fin de compartir riesgos que una sola empresa no podría solventar, aumentando su eficiencia y competitividad mediante la cooperación de sus integrantes.
4. Entre los modelos de asociacionismo de los cuales México puede tomar ejemplo son: el modelo de subcontratación japonés y el modelo de asociacionismo italiano; en el primero los subcontratistas tienen una relación de dependencia muy fuerte hacia un número muy reducido de empresa grandes. Este tipo de relaciones de negocios son estables y duraderas en el tiempo con sus contratantes. Las relaciones entre las pequeñas y grandes empresas van más allá de una simple relación comercial, sino que las primeras empresas se vuelven eficientes con la ayuda en la reducción de sus costos y aumento de productividad, mediante la participación y asesoría de la empresa grande en las actividades de la pequeña.

5. El segundo modelo de asociacionismo estudiado es el italiano en el que cada empresa se ocupa de una etapa de la producción y servicios, lo cual permite crear economías de escala al operar como una gran empresa, generando hábitos de cooperación interempresarial. La importancia de este modelo para México es que permite obtener un potencial de cooperación entre los empresarios como medio de reducir la mortandad de las pequeñas empresas. La formación de empresas integradoras en México, en gran medida se inserta en la estrategia de cooperación interempresarial; pero ésta puede explorarse aun más en el campo del financiamiento, a través de la formación de grupos solidarios que avalen los créditos individuales, así como estimular más las compras en común dentro de las uniones de crédito.

6. El Plan Nacional de Desarrollo dentro de su objetivo de mejoramiento productivo y el Programa de la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, proponen como líneas de acción, la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador. Dentro de los objetivos de este último Programa está el 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.

7. La empresa integradora (como modelo de asociacionismo adoptado) es una empresa de servicios que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, con el fin de elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas asociadas, incrementar su eficiencia mediante la especialización en alguna rama del proceso productivo, así como, consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su potencial exportador.

Desde la implantación de este modelo, ha recibido una serie de apoyos institucionales, desde financiamiento para su constitución hasta financiamiento para sus procesos productivos, además de una serie de estímulos fiscales. El número de empresas integradoras registradas en el país abarca a más de 180, con una inversión de \$144,166 millones.

- 8. La experiencia en el caso práctico estudiado muestra que el concepto de empresa integradora ha sido adoptado de manera eficiente en la consecución de sus objetivos, mediante la asociación de empresarios de diferentes tamaños y con diferentes necesidades, todos unidos con la mentalidad del trabajo en equipo.**

- 9. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, encargada de difundir este modelo de asociacionismo entre las empresas, debe fomentarlo con mayor eficiencia para que las pequeñas empresas en general sean base del desarrollo en México, y llegue el beneficio a cada una de ellas, para que no desaparezcan, ya que son la base de la economía.**

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

En libros:

BANCO de México. INFORME anual 1994. Banco de México. México: 1995.

BANCO de México. INFORME anual 1995. Banco de México. México: 1996.

MÉNDEZ Morales José Silvestre. ECONOMÍA y la Empresa. MC. Graw Hill. México: 1989.

MÉNDEZ Morales José Silvestre. FUNDAMENTOS de Economía. Mc. Graw Hill. México: 1993. 2a. Edición. N.p. 321.

RUDIGER Dom Busch., Stanley Fischer. MACROECONOMÍA. Mc. Graw Hill. México: 1991. Cuarta edición. n.p.865.

SAMUELSON Paul A., Nordhaus William D. ECONOMÍA. Mc. Graw Hill. España: 1993. Décimo cuarta edición. N.p. 951.

SECRETARÍA de Educación Pública. LOS Desafíos de la Globalización. SEP. México. 1990. N.p. 229.

VAN Jome Jame C. FUNDAMENTOS de Administración Financiera. Prentice Hall Internacional: Colombia . 1991. N.p. 615.

En folletos:

REGISTRO Nacional de Empresas Integradoras. CUADERNILLO Promocional. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México. 1996. N.p. 38

REGISTRO Nacional de Empresas Integradoras. LO que usted desea saber sobre las Empresas Integradoras. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México. Junio 1995. N.p. 28.

En revistas:

CENTRO de estudios económicos del sector privado, a.c. "PUNTO de vista acerca de la educación reciente de la economía mexicana y de sus perspectivas". Veritas. CCPM. Año XL núm. 1500. Agosto 1996. México. N.p. art. 20-24

FACULTAD de Contaduría y Administración (UNAM) "MÁS sobre asociacionismo Berclain-IBN un ejemplo efectivo en México". Emprendedores. F.C.A.-UNAM. vol. VIII. Núm. 29. Septiembre-octubre 1994. México. N.p. art. 31,32.

KAHAN Ari "LA Globalización". Veritas. CCPM. Año XL núm. 1500 . Agosto 1996. México. N.p. art. 30-33.

NACIONAL Financiera. "INFORME sobre la situación económica, las finanzas y la deuda públicas en el segundo trimestre de 1996". El Mercado de Valores. NAFIN. Año. LVI. Octubre 1996. México. N.p. art. 24-48.

NACIONAL Financiera. "EMPRESAS Integradoras: origen y características". El Mercado de Valores. NAFIN. Núm. 2, febrero de 1995, n.p. art.23-26.

OROZCO Felgueres Carlos Enrique. "EMPRESAS Integradoras". Nuevo Consultorio Fiscal. F.C.A.-UNAM. año 10 núm. 154. 16 de enero de 1996. México, n.p. art. 7-10.

ROMAGUERA José M. "APOYO a la micro, pequeña y mediana empresa". Emprendedores. F.C.A.-UNAM. vol.VIII, núm.29. Sep-oct. 1994. México, n.p. art. 8

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

GLOSARIO DE TÉRMINOS

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Balanza Comercial.- La parte de la balanza de pagos de un país que se refiere a las importaciones o las exportaciones de mercancías (o visibles). Cuando se incluyen los "invisibles" o servicios, la contabilidad total de las importaciones y las exportaciones de bienes y servicios se denomina: Balanza por cuenta corriente.

Bienes de Consumo.- Son aquellos que ya han sufrido una transformación y que satisfacen necesidades finales de los consumidores. También se les llama bienes de demanda final.

Bienes Intermedios.- Son aquellos que ya han sufrido alguna transformación por medio del trabajo humano y que son consumidos en el proceso productivo (no satisfacen necesidades finales) en donde se elaboran bienes de consumo final.

Bienes de Capital.- Son aquellos que sirven para producir otros bienes; también son llamados bienes de producción e incluyen la maquinaria, la herramienta y el equipo. Los bienes de capital constituyen la base del proceso de industrialización de cualquier país.

Déficit.- Es la diferencia entre los gastos totales y los ingresos totales.

Demanda Agregada.- Se refiere a la cantidad total que los diferentes sectores de la economía están dispuestos a gastar en un determinado período. Es la suma del gasto de los consumidores, las empresas y otros agentes y depende del nivel de precios, así como de la política monetaria y la fiscal y de otros factores. En otras palabras la demanda agregada mide el gasto total que realizan las diferentes entidades de la economía.

Devaluación.- Consiste en la depreciación de la moneda en términos de otra moneda extranjera.

Gasto Público.- Representa uno de los principales instrumentos no solo de política financiera, sino de política en general, ya que mediante él, el Estado financia todas sus actividades, tanto del subsector gobierno como del subsector organismos y empresas del Estado.

Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).- Es el indicador que sirve para medir las variaciones en los precios a través del tiempo.

Inflación.- Es un fenómeno típicamente capitalista, es un proceso que consiste en el aumento del nivel general de precios.

Macroeconomía.- Estudia el funcionamiento de la economía en su conjunto. Examina el nivel global de producción, empleo, precios y comercio exterior de un país.

Oferta Agregada.- Es la cantidad total de bienes y servicios que las empresas de un país están dispuestas a producir y vender en un determinado período. La oferta agregada depende del nivel de precios de la capacidad productiva de las empresas y del nivel de costos.

Política financiera.- Parte de la política económica que se encarga de formular los objetivos, señalando los instrumentos adecuados para controlar los ingresos y administrarlos, así como para elaborar el gastos del sector público. Se encarga también del control de sistema bancario, así como la política monetaria y crediticia.

Política fiscal.- Es el conjunto de instrumentos y medidas que toma el Estado con el objeto de recaudar los ingresos necesarios para realizar las funciones que le ayuden a cumplir los objetivos de la política económica general.

Política laboral y salarial.- Es el conjunto de medidas, acciones e instrumentos que realiza el Estado con el fin de proteger el empleo y el salario de los trabajadores.

Política monetaria y crediticia.- Forma parte de la política económica general y financiera en particular, y está constituida por el conjunto de medidas o instrumentos que aplica el Estado con el objeto de regular y controlar el sistema monetario y crediticio de un país.

Producto Interno Bruto (PIB).- Producción total llevada a cabo dentro de un país en un determinado año. Contrasta con el PNB, que es la producción llevada a cabo por los factores propiedad del país.

Producto Nacional Bruto (nominal).- Valor a los precios actuales de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos durante un año por un país. .

Producto Nacional Bruto (real).- PNB nominal corregido para tener en cuenta la inflación, es decir, $PNB\ real = PNB\ nominal / defactor\ del\ PNB$.

Producto Nacional Neto (PNN).- PNB menos una deducción por la depreciación de los bienes de capital.

Producción.- Cantidad total de una mercancía producida en unidades físicas como quintales de trigo, toneladas de acero o número de cortes de pelo.

Productividad.- Término que se refiere al cociente entre la producción y los factores (la producción total dividida por la cantidad de trabajo es la productividad del trabajo).

Sistema Financiero.- Es el conjunto de instituciones que se encargan de proporcionar financiamiento profesional a las personas físicas y morales y a las actividades económicas del país. Está formado por el conjunto de bancos y organizaciones que se dedican al ejercicio de la banca y funciones inherentes a estas últimas.

Recesión.- Período en el que el Producto Nacional Bruto (PNB) real disminuye al menos durante dos trimestres consecutivos. Es un período prolongado caracterizado por un elevado desempleo, un bajo nivel de producción y de

inversión, pérdida de confianza de las empresas, descenso de los precios y quiebras generales de empresas. (depresión).

Superávit.- Es la diferencia entre los ingresos del Estado y el Gasto Público.

Tasa de desempleo.- Porcentaje de la población que está desempleada.

EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

**ANEXO
DECRETO QUE PROMUEVE LA
FORMACIÓN DE EMPRESAS
INTEGRADORAS EN MÉXICO**

ANEXO

DECRETO QUE PROMUEVE LA FORMACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO

ANTECEDENTES

DECRETO QUE PROMUEVE LA FORMACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS EN MÉXICO.

Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993.

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 interempresarial 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 interempresarial 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 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;

- Que el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; 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.

DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN 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 consista en la prestación de servicios especializados de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa integrada., y que su capital social no sea inferior a cincuenta mil nuevos pesos;

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

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

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

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

V.- Percibir ingresos exclusivamente por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios a sus integradas. Podrán obtener ingresos por otros

conceptos, siempre que éstos representen como máximo un 10% de sus ingresos totales;

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

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

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

b) Promoción y comercialización de los productos y servicios de las empresas integradas, con el propósito de incrementar y diversificar su participación en los mercados internos y de exportación, así como para abaratar 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 y de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad;

f) Actividades en común, que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega;

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

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

ARTICULO 5.- Las empresas integradoras podrán acogerse al Régimen simplificado de las personas morales que establece la Ley del Impuesto Sobre la Renta, por un período de diez años, y a la resolución que otorga facilidades administrativas a los contribuyentes que en la misma se señalan, a partir del inicio de operaciones.

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

ARTICULO 6.- La banca de desarrollo promoverá el esquema de integración, para lo cual deberá establecer programas específicos de apoyo para las empresas integradoras así como para sus asociadas mediante créditos, garantías o capital de riesgo. Asimismo, apoyará a los socios otorgándoles créditos a través de los intermediarios financieros para que puedan realizar sus aportaciones al capital social de la empresa integradora.

ARTÍCULO 7.- Con el objeto de facilitar la creación y desarrollo de las empresas integradoras, se adoptarán medidas que eliminen los 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 fomenten y agilicen su establecimiento y desarrollo.

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

ARTICULO 8.- 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.