

236

2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
"CUAUTITLAN"

**"EMPRESAS INTEGRADORAS, INSTRUMENTO DE  
FOMENTO, COMPETITIVIDAD Y ESPECIALIZACION  
DE LAS EMPRESAS MICRO, PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS"**

**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE**  
**LICENCIADO EN CONTADURIA**  
**P R E S E N T A :**  
**JUAN CARLOS SANCHEZ DUBEY**

**ASESOR:**  
**ING. NICOLAS SALVADOR GALLEGOS MAGDALENO**  
**CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO 1998**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

262594



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA F.E.S.-CUAUTITLAN  
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Jaime de Anda Montañez  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la F.E.S.-C

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"Empresas Integradoras, Instrumento de Fomento, Competitividad  
y Especialización de las Empresas Micro, Pequeñas y Medianas".

que presenta el pasante: Juan Carlos Sánchez Dubey  
con número de cuenta: 8737914-3 para obtener el TITULO de:  
Licenciado en Contaduría.

Considerando que dicho tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E.  
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 28 de Febrero de 1998

PRESIDENTE	L.A. <u>Cecilia Brito Barba</u>	
VOCAL	L.C. <u>Francisco Alcántara Salinas</u>	
SECRETARIO	Ing. <u>Nicolás S. Gallegos Magdaleno</u>	
RIMER SUPLENTE	Act. <u>Delia Cuevas Salgado</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	M.A. <u>Ernesto Gómez López.</u>	

**AL RESPETABLE JURADO:**

**L.A. CECILIA BRITO BARBA  
L.C. FRANCISCO ALCANTARA SALINAS  
ING. NICOLAS S. GALLEGOS MAGDALENO  
ACT. DELIA CUEVAS SALGADO  
M.A. ERNESTOGOMEZ LOPEZ**

## *AGRADEZCO*

*A Dios por haberme dado la oportunidad de  
vivir y superarme.*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México  
por enseñarnos que somos producto del esfuerzo  
de generaciones pasadas y herederos de un gran  
compromiso.*

*A mi padre, porque los errores cometidos en la  
familia no se vuelvan a repetir jamás.*

*Para tí madre, por tu esfuerzo en apoyarnos y por  
la poca ayuda que tuviste.*

*Con cariño a mis abuelitos porque sin tener la obligación  
me brindaron su calor y amor, guiándome y enseñándome a  
conducirme con rectitud y esmero en la vida y porque mis  
aciertos son reflejo de sus enseñanzas y mis errores producto  
de mis caprichos.*

*Con todo mi amor a mis hermanos y familiares, pero muy  
en especial a mi tía Jesús por sus cuidados cuando  
más los necesité.*

*A nuestros profesores por el conocimiento que nos imparten  
y que se vuelven herramientas en nuestra práctica diaria.*

*A los amigos y compañeros, pero con un afecto especial a  
Miguel, Gabriel, Angel, Francisco, Lourdes, Edith, Adriana,  
Laura, Ruth y Alicia, en donde quiera que se encuentren.*

*A Marisol porque sin tu apoyo y tus consejos no  
hubiera podido terminar esta tesis.*

**DEDICO ESTE TRABAJO DE TESIS:**

*A Lorena por haber barrido con mis falsas estructuras que me ayudaron a sortear malos temporales y mostrarme que la verdadera fortaleza emerge de la sencilla expresión del ser y enseñarme a confiar, admirar, comunicar y respetar.*

*Al Ing. Nicolás S. Gallegos Magdaleno por su tiempo y consejos, siendo un ejemplo de fortaleza, valor, rectitud y fuente de inspiración para emprender constantes sobreesfuerzos.*

*A la C.P. Norma Lapa por toda su sabiduría y amor que ha derramado en mí y porque ninguna palabra expresa el profundo agradecimiento por su cariño, consejos y ayuda.*

# INDICE

	Pág.
<b>METODOLOGIA</b>	1
<b>INTRODUCCION</b>	4
<b>CAPITULO 1. ANTECEDENTES.</b>	
1.1. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994	7
1.2. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994	10
1.3. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Mi-Cro, Pequeña y Mediana 1991-1994	13
1.4. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000	16
1.5. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000	18
1.6. Estructura de la Industria Manufacturera Mexicana	25
1.7. Globalización Económica y Competitividad	31
<b>CAPITULO 2. MARCO TEORICO</b>	
2.1. Actividades y Sectores Económicos	34
2.1.1. Actividad Económica	34
2.1.2. Sector Económico	35
2.2. Integración Vertical y Horizontal	37
2.3. Concepto de Empresas	39
2.4. Clasificación de las Empresas	41
2.4.1. Actividad	41
2.4.2. Capital	42
2.4.3. Origen	43
2.4.4. Magnitud	43
2.5. Objetivos de las Empresas	44
2.5.1. Económicos	45
2.5.2. Sociales	45
2.5.3. Técnicos	46
2.6. Eficiencia y Productividad	46
2.7. Empresas Motrices	48
2.8. Análisis teórico conceptual de las áreas de mercado	50
2.9. Campos de Fuerzas y Espacios Económicos	52
2.9.1. Campos de Fuerzas	52
2.9.2. Espacios Económicos	53

### **CAPITULO 3. MARCO FISCAL DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS**

3.1 Régimen Fiscal	57
3.2 Impuesto Sobre la Renta	57
3.2.1 Resultado Fiscal	58
3.2.1.1 Entradas	58
3.2.1.2 Salidas	61
3.2.1.3 Disminución de la base del impuesto por reducción o pérdida de capital	68
3.2.2 Obligaciones	70
3.2.3 Cálculo del Impuesto Anual	76
3.2.4 Participación de Utilidades	76
3.3 Impuesto al Activo	77
3.3.1 Cálculo de la Base	77
3.3.2 Pagos Provisionales	80
3.3.3 Cálculo del Impuesto Anual	82
3.4 Impuesto al Valor Agregado	83
3.4.1 Base del Impuesto	83
3.4.2 Procedimiento y requisitos para el acreditamiento del Impuesto	83
3.4.3 Pagos Provisionales	86
3.4.4 Cálculo del Impuesto Anual	87

### **CAPITULO 4. INSTRUMENTACION DE LA OPERACION DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS**

4.1 Marco Legal	88
4.2 Personalidad Jurídica Propia	89
4.3 Constitución	94
4.4 Proyecto de Viabilidad Económico-Financiero	105
4.5 Apoyos de Nacional Financiera	108
4.6 Inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras	113
<b>CONCLUSIONES</b>	117
<b>ANEXOS</b>	121
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	140



## METODOLOGIA

### JUSTIFICACION

Las empresas micro, pequeñas y medianas, comprenden el 98% de los establecimientos en México y generan el mayor número de empleos en el mismo.

Fortalecer el mencionado sector, implica devolverle capacidad a un grueso de la población en cuanto a su calidad de vida.

En base a lo anterior, surge la necesidad de comprender a las Empresas Integradoras como opción de asociación interempresarial para fomentar una cultura empresarial de solidaridad y respeto para hacer frente en forma conjunta a los retos de la globalización.

### PROBLEMATICA

Las empresas mexicanas que constituían las diferentes cadenas productivas, han sido sometidas a una competencia desleal de productos del exterior, debido a la inversión especulativa y sufren un implacable golpe con la devaluación de diciembre de 1994.

También muestran una total desvinculación los sectores primario y secundario reflejado en su aportación al Producto Interno Bruto.

Derivado de lo anterior, la necesidad de reconstruir la economía encuentra como respuesta los esquemas de organización interempresarial para fortalecer el mercado interno e incrementar la participación en el de exportación.

## HIPOTESIS

Las Empresas Integradoras son el instrumento que permite la coordinación e integración de las actividades primarias y secundarias en forma horizontal y vertical de la micro, pequeña y mediana empresa, elevando su eficiencia y productividad.

## OBJETIVOS

### Objetivo General:

- Explicar la importancia de las Empresas Integradoras como instrumento de fomento, competitividad y especialización de las empresas micro, pequeñas y medianas.

### Objetivos Específicos:

- Analizar la viabilidad de las Empresas Integradoras como instrumento de integración horizontal y vertical de las actividades primarias y secundarias.
- Analizar las ventajas y desventajas del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras del día 7 de mayo de 1993 y su modificación del 30 de mayo de 1995.
- Conocer el marco fiscal al que pueden acogerse las Empresas Integradoras.
- Explicar la importancia de las Empresas Integradoras como instrumento de apoyo al sector que ofrece esperanzas para los grupos menos favorecidos.

## METODO

Se partirá de un análisis de los Planes Nacionales de Desarrollo, hasta llegar al Decreto del 7 de mayo de 1993 y su modificación del 30 de mayo de 1995 junto con su operatividad en México. Es decir, iremos de lo general a lo particular, conocido como método deductivo.

## INTRODUCCION

Somos testigos de una serie de cambios estructurales que se han venido introduciendo a lo largo de los últimos años en nuestra economía. Dicho cambio ha significado un doloroso choque con nuestra realidad debido a la creciente competencia por la globalización de los mercados en el proceso de internacionalización de la economía.

Al iniciarse estos cambios se hablaban de retos y oportunidades, pero hasta el momento los resultados reflejan un saldo desfavorable para las mayorías, por los altos costos sociales.

Así al finalizar 1994, sobreviene una crisis financiera por el histórico déficit en la balanza comercial y la salida exagerada de divisas del país que termina por destruir las endeble cadenas productivas de las empresas mexicanas. Las cuales estaban siendo sometidas a un proceso de erosión por la competencia desleal de productos del exterior que debido a la inversión especulativa entraban subsidiados y se ofrecían a precios más baratos que los nacionales.

Con las nuevas necesidades de reconstrucción de nuestra economía, los esquemas de organización interempresarial que se venían promocionando antes de la crisis, siguen siendo respuesta como medio para fortalecer el mercado interno e incrementar la participación en el de exportación.

En la economía nacional no podemos dejar de tomar en cuenta, que dentro de nuestro país predominan las empresas micro, pequeñas y medianas, que por su naturaleza requieren de un trato especializado, rama por rama y región por región, pues en ellos va de por medio su actividades competitiva.

A nivel mundial, la moderna organización productiva señala una nueva tendencia a promover y preservar empresas de menor tamaño por sus características de flexibilidad, adaptabilidad y movilidad, lo cual las hace singularmente aptas para asimilar e innovar adelantos técnicos, responder con rapidez a las variaciones del mercado y socialmente parecen la alternativa que ofrece perspectivas válidas para los grupos menos favorecidos, sobre todo en un futuro inmediato.

Atendiendo a las formas de organización interempresarial se da especial énfasis a promover y organizar Empresas Integradoras como un medio para elevar la eficiencia y productividad de la micro, pequeña y mediana empresa, a través de generar actividades de coordinación interempresarial surgidas del programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 11 de abril de 1991; del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de mayo de 1993 y del Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 30 de mayo de 1995.

En el primer capítulo, hablaremos sobre los Planes Nacionales de Desarrollo y programas de política industrial que le dieron origen a las Empresas Integradoras. También el comportamiento de la Industria Manufacturera Mexicana, en relación a la Inversión Extranjera efectuada desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio y un breve panorama de lo que se denomina globalización.

En el segundo capítulo, se proporcionan algunos conceptos de actividad y sector económico, integración vertical y horizontal, eficiencia y productividad y empresa; así como su clasificación y objetivos. También la teoría locacional y de costo de transporte, para ubicar a las unidades económicas de acuerdo al grado de desarrollo de las diferentes regiones.

En el tercer capítulo, comentaremos la necesidad de adoptar alguna figura de la Ley General de Sociedades Mercantiles, para ser sujeto de derechos y obligaciones del programa de asociación interempresarial, del proyecto de viabilidad económico-financiero y de los apoyos de Nacional Financiera.

Y por último, estableceremos el marco fiscal en el que se podrán desenvolver las Empresas Integradoras, como contribuyentes del régimen simplificado y los beneficios que esto implica.

## CAPITULO 1. ANTECEDENTES

### 1.1. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

El marco de análisis de las Empresas Integradoras está definido en las propias definiciones contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, y a partir del cual, se plantea el proceso de estudio y análisis realizado en el presente trabajo, cuyos propósitos fundamentales no están relacionados con la realización de una investigación detallada y exhaustiva de las empresas arriba aludidas. El presente trabajo se ha enfocado con fines académicos, referidos a la realización de la tesis profesional para obtener el título de Contador Público por la Facultad de Estudios Profesionales de Cuautitlán (FESC) de la Universidad Nacional Autónoma de México, razón por la cual el tiempo es el que nos impone las mayores limitaciones para profundizar en los pormenores de las funciones de las Empresas Integradoras y esto obliga a que aquellos aspectos que requieran una investigación más detallada los señalásemos como líneas de investigación que podrían abordarse en el futuro.

Por ahora, nos referiremos como punto de arranque los objetivos generales definidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 que a su vez ofrecen un marco normativo para los objetivos y metas determinados en el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994 que a su vez define las funciones de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En el Programa Nacional de Modernización de la micro, pequeña y mediana industria están contenidos los objetivos y funciones que deben cumplir las Empresas Integradoras y que para los fines del presente trabajo representa el marco de análisis específico sobre el que se elabora aquel y se proponen algunas ideas complementarias que podrían ser útiles en cuanto a tener un mayor y mejor nivel de definición de tales empresas.

Los objetivos específicos definidos en este Programa Nacional de Modernización de la micro, pequeña y mediana industria tienen un contenido esencial que constituye el marco de referencia sobre el que se orienta el presente estudio como lo es: "Elevar el nivel tecnológico y de calidad", "Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa" y "Fomentar su establecimiento en todo el territorio. coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la perseveración del medio ambiente" y los otros objetivos definidos en dicho programa. Asimismo, en los ocho puntos de la estrategia definida en el programa de referencia, están contenidos otros aspectos particulares que son relevantes al análisis realizado aquí.

Desde 1930, el gobierno ha producido diversos planes económicos, que nunca pudieron ser aplicados, hasta llegar al Plan Global de Desarrollo 1980-1982, cuya instrumentación fue corta y desafortunada, porque se basaba en ideas demasiado optimistas sobre el papel que debía jugar el petróleo en las proyecciones de la economía mexicana. Le siguió el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, el de 1989-1994 y el actual Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 consta de siete capítulos y se contiene en un volumen de ciento cuarenta y tres páginas impresas.

Los objetivos generales son:

- I. "La defensa de la soberanía y la promoción de los intereses de México en el mundo.
- II. La ampliación de la vida democrática.
- III. La recuperación económica con estabilidad de precios.



#### IV. El mejoramiento productivo del nivel de vida de la población.”<sup>1</sup>

Estos objetivos serían alcanzados mediante la modernización de la economía nacional, lo cual nace del conocimiento de la oportunidad y riesgo que significa el nuevo orden mundial y el entendimiento de la velocidad del cambio en la sociedad y sus organizaciones.

La modernización es transformación, cambiar para mejorar, adaptación de las instituciones y la innovación en prácticas y actitudes. En la economía “es ampliar y mejorar la infraestructura, aceptar y enfrentar con eficacia la apertura comercial; eliminar obstáculos y regulaciones que reducen la competitividad de los sectores productivos; abandonar con orden lo que en un tiempo pudo ser eficiente, pero hoy es gravoso; es aprovechar las mejores opciones de producción; financiamiento, comercio y tecnología de que dispone el país; es reconocimiento de que el desarrollo en el mundo moderno no puede ser resultado sólo de las acciones del Estado, sino también precisa la participación, amplia de los particulares.”<sup>2</sup>

Hacia afuera modernización es una política activa, lo cual es no esperar sino anticipar decisiones que ayuden a aprovechar oportunidades para solidificar nuestro proyecto como Nación.

Se reconoce dentro del Plan que la estrategia de la modernización no tiene sentido sino eleva la calidad de vida de los ciudadanos.

“La modernización busca reactivar nuestra economía para elevar el bienestar productivo de cada familia mexicana. El crecimiento no serviría si no responde a las demandas de empleo, ingreso, alimentación, salud, vivienda, servicios y desde luego, educación de calidad.”<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Secretaría de Programación y Presupuesto, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, México, Talleres Gráficos de la Nación. 1989. Pág. 16.

<sup>2</sup> Idem cita 1; pág. 18

En el objetivo de la recuperación económica con estabilidad de precios se establecen dos metas prioritarias: “alcanzar una tasa de crecimiento cercana al seis por ciento anual y consolidar la estabilidad, hasta reducir el ritmo anual de aumento de los precios a un nivel comparable con el de nuestros socios comerciales.”<sup>4</sup>

En base a las dos metas anteriores se establecen tres líneas básicas para crecer.

1. “La estabilización continua de la economía.
2. La ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva.
3. La modernización económica.”<sup>5</sup>

Es dentro de la tercera línea de acción donde las empresas integradoras empiezan a encontrar su justificación, pues es aquí donde se entiende como un proceso donde se impone adaptar las estructuras económicas mejorándolas y modernizándolas debido a las cambiantes condiciones por las que atraviesa el país y a las tendencias de la economía mundial, es decir, contar con un aparato productivo más competitivo en el exterior; es innovación y adaptación tecnológica, nuevas experiencias en la organización del trabajo y en formas de asociación para la producción; para adaptarse a las nuevas formas de integración y competencia internacional.

## **1.2. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.**

En congruencia con los objetivos nacionales del Plan Nacional de Desarrollo de reiniciar el crecimiento económico con estabilidad de precios y mejorar productivamente el nivel de vida de los mexicanos. Se establecieron los objetivos del Programa Nacional de

---

<sup>3</sup> Idem cita 1; pág. 20

<sup>4</sup> Idem cita, pág. XVI

<sup>5</sup> Idem cita, pág. 57

Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994: "Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad; lograr un desarrollo industrial, más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos; promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior; crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores."<sup>6</sup>

La estrategia más adecuada para alcanzar los cuatro objetivos según el programa, se definió como: "la modernización de la industria y del comercio exterior, la cual obliga a renovar y actualizar las estructuras y los mecanismos de participación social, a lograr mayor eficiencia y dinamismo económico."<sup>7</sup>

Esta estrategia, se sustenta en cinco ejes rectores: "la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; desregulación de las actividades económicas; la promoción de las exportaciones y el fortalecimiento del mercado interno."<sup>8</sup>

Para poder establecer los objetivos de todo plan, se parte de un diagnóstico, es decir, un análisis de la realidad. Así pues, dentro de la problemática nacional nos enfocamos hacia los identificados en la micro, pequeña y mediana empresa, dentro del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.

1. "Problemática particular, derivada de su reducida escala productiva:
  - a) Limitada capacidad de negociación.
  - b) Bajos niveles de organización y gestión.
  - c) No cuentan con un nivel tecnológico apropiado.
  - d) No cuentan con mano de obra calificada.
  - e) Da lugar a improvisaciones que se traducen en baja productividad.

---

<sup>6</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. México, Talleres Gráficos de SECOFI, 1990, págs. 23 y 24.

<sup>7</sup> Idem cita 6, pág. 25

2. Dificultad para concurrir a mercados amplios y diversificados y la limita a mercados de tipo regional y local debido a la concentración de la oferta en determinadas ramas industriales y en un número reducido de empresas grandes.
3. Dificultades para acceder a los mercados de exportación por la falta de volúmenes y calidad necesarios para competir en el mercado internacional, limitándose al abasto de bienes intermedios, partes y componentes a compañías exportadoras de mayor tamaño.
4. Nulo acceso al crédito financiero.
5. No obedecen a un patrón de localización industrial basado en una planeación de largo plazo.
6. Exceso de regulaciones impone costos fijos incapaces de cubrir.”<sup>9</sup>

Es así que una vez realizado el diagnóstico, se establecen los objetivos, pero estos sólo son alcanzados mediante instrumentos, políticas o líneas de acción acordes a ellos. Entonces para contribuir a la solución de la problemática y a la modernización de la industria y el comercio exterior, en materia de la micro, pequeña y mediana empresa, se establece su fomento, mediante los siguientes puntos:

1. “Facilitar a las empresas el acceso al crédito mediante la formación y fortalecimiento de uniones de crédito; unificando criterios operativos de los fondos de fomento y procedimientos administrativos simplificados y ágiles.
2. Promover el esquema de “ventanilla única de gestión” a fin de facilitar el acceso a los incentivos y apoyos.

---

<sup>9</sup> Idem cita 6, pág. 26

3. Promover la vinculación de la micro, pequeña y mediana industria con empresas grandes y centros de desarrollo tecnológico.
4. Formulación de programas específicos de desregulación para abatir costos fijos y ampliar sus oportunidades de acceso al mercado.
5. Reforzar la infraestructura en parques y corredores industriales, con objeto de facilitar su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos para maximizar los efectos multiplicadores de la actividad exportadora e incrementar el contenido nacional de los insumos utilizados por la industria maquiladora.
6. Lograr una mayor integración de la micro, pequeña y mediana industria que se encuentra dispersa a lo largo del territorio nacional, intensificando acciones de coordinación con los diferentes niveles de gobierno.
7. Se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción 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.”<sup>10</sup>

Es en este punto, donde las empresas integradoras hayan su origen de acción, como una medida que busca fomentar la micro, pequeña y mediana industria.

### **1.3 Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994**

Establecido dentro del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, como una línea de acción, el fomento de la Industria Micro, Pequeña

---

<sup>10</sup> Idem cita 6, pág. 18

y Mediana. Se convierte en objetivo general dentro del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

También se establecen los objetivos específicos que ayudarán a obtener el objetivo general, siendo éstos los siguientes:

1. “Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.
2. Elevar su nivel tecnológico y de calidad.
3. Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.
4. Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
5. Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
6. Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.”<sup>11</sup>

La estrategia que se establece esta contenida en ocho puntos que se describen a continuación:

1. “Debido a la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial;

---

<sup>10</sup> Idem cita 6, págs. 37 y 38

<sup>11</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994. México. Talleres Gráficos de SECOFI, 1991, pág. 13

lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional.

2. El fomento de las empresas del subsector debe concretarse en un incremento sustancial de su eficiencia productiva, que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio (TLC).
3. Elevarla calidad e impulsar programas de capacitación gerencial y de la mano de obra.
4. Impulsar la participación del subsector en el mercado de exportación, mediante la organización de Empresas de Comercio Exterior, la subcontratación, la proveeduría a exportadores y a la industria maquiladora. Apoyar a las empresas de Comercio Exterior que promuevan la comercialización de los productos de la industria micro, pequeña y mediana.
5. Fomentar la especialización del subsector en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.
6. Continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa, incluyendo los trámites para los apoyos previstos en este programa.
7. Convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones de este programa y aprovechen las iniciativas de los particulares.<sup>12</sup>

Dentro de los instrumentos y líneas de acción que se establecen para obtener los objetivos en base a la estrategia, se da especial atención a los programas de organización interempresarial y es en esta línea de acción donde se establece impulsar “la formación de Empresas Integradoras de Industrias Micro, Pequeñas y Medianas en ramas y regiones

---

<sup>12</sup> Idem cita 11, pág. 14

con potencial exportador.”<sup>13</sup> El objetivo es fomentar la especialización de las entidades económicas en alguna de las etapas del ciclo de producción de un bien determinado (diseño, ensamble, compra de insumos, comercialización, investigación y desarrollo y servicios especializados) de lo cual pueda obtenerse un producto alto en calidad, precio y oportunidad de entrega.

#### **1.4. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.**

A partir de la actual administración, se formula el nuevo Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, el cual establece cinco objetivos fundamentales, nacionales o generales.

1. “Fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía nacional, como valor supremo de nuestra nacionalidad y como responsabilidad primera del Estado Mexicano.
2. Consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, donde la ley sea aplicada a todos por igual y la justicia sea la vía para la solución de conflictos.
3. Construir un pleno desarrollo democrático con el que se identifiquen todos los mexicanos y sea base de certidumbre y confianza para una vida política pacífica y una intensa participación ciudadana.
4. Avanzar a un desarrollo social que propicie y extienda en todo el país, las oportunidades de superación individual y comunitaria, bajo los principios de equidad y justicia.
5. Promover un crecimiento económico vigoroso, sostenido y sustentable en beneficio de los mexicanos.”<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Idem cita 11, pág. 17

<sup>14</sup> Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Talleres Gráficos de México, 1995, pág. X



El objetivo estratégico fundamental es impulsar un crecimiento económico, vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional y desemboque en el bienestar social de todos los mexicanos y en una convivencia basada en la democracia y la justicia. Estableciendo que este crecimiento económico depende del esfuerzo de inversión, ahorro, eficiencia y productividad de los medios de producción y la mano de obra.

Las metas son:

1. Alcanzar tasas sostenidas de crecimiento económico superiores al cinco por ciento anual.
2. La inversión total debe exceder anualmente el 24% del PIB.
3. Elevar el ahorro interno para que a finales de siglo equivalga a por lo menos 22% del PIB.
4. Aumento en la productividad y eficiencia de los medios de producción y la mano de obra.
5. Asegurar el abatimiento sano y permanente de la inflación.

El Plan Nacional de Desarrollo establece cinco grandes líneas de estrategia para promover el crecimiento económico sostenido y sustentable.

1. "Hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo nacional y asignar un papel complementario al ahorro externo, con el objeto de fomentar la inversión productiva.
2. Establecer condiciones que propicien y mantengan la estabilidad y certidumbre para la actividad económica.

3. Promover el uso eficiente de los recursos para el crecimiento.
4. Desplegar una política ambiental y de recursos naturales, que haga sustentable el crecimiento económico.
5. Aplicar políticas sectoriales pertinentes.<sup>15</sup>

Dentro de las políticas sectoriales, se ubica la política industrial, la cual buscará ofrecer el marco para el desarrollo industrial del país en los próximos años, con énfasis en la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas. Asimismo, se propondrá fortalecer el desarrollo de los subsectores y ramas que han resentido un mayor rezago en años pasados y promover el desarrollo e integración eficiente de las regiones que presentan mayores rezagos, mediante la identificación e impulso de ventajas comparativas.

#### **1.5. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000.**

El país requiere impulsar el crecimiento económico sostenido y sustentable, a fin de generar más y mejores empleos y alcanzar los niveles de bienestar que demanda la sociedad.

Para hacer frente a este desafío, se debe avanzar en la construcción de una planta productiva moderna y eficiente, capaz de satisfacer el mercado interno y de participar con éxito en los mercados internacionales.

Es así pues, que el programa establece dos frentes para actuar en los mercados; por un lado, un mercado internacional de productos intensivos en mano de obra poco capacitada, que en los próximos años será altamente competido y, un mercado interno en el cual se

---

<sup>15</sup> Idem cita 14, pág. 139

ha generado la simiente de una planta productiva de competitividad mundial, como resultado del proceso de modernización en los últimos años. Sin embargo, será necesario superar el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas; rearticular cadenas productivas; fomentar el desarrollo regional y hacer frente a los retos derivados de la apertura.

Es así que el objetivo central de la política industrial es:

- “Fomentar la competitividad de la planta industrial, asegurando que un número creciente de regiones, sectores, cadenas productivas y empresas aprovechen todas las ventajas competitivas de nuestra economía.”<sup>16</sup>

De esta manera se establecen para su logro, tres grandes líneas estratégicas:

1. “Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.
2. Crear mecanismos que aceleren el desarrollo de aglomeraciones industriales, lo mismo complejos industriales que concentraciones económicas, de alta competitividad internacional, y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas.

“Concentraciones económicas (economías de localización) generan:

- a) Mejoran la organización social del trabajo.
- b) Impulsan un proceso de especialización de la fuerza de trabajo.
- c) Promueve la creación de un mercado local de materias primas.
- d) Propicia la creación de infraestructura altamente especializada)”

3. Fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional.”<sup>17</sup>

Serán implantadas las líneas estratégicas a través de ocho políticas:

1. “Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.
2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional.
3. Fomento a la integración de cadenas productivas.
4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria.
5. Desregulación económica.
6. Promoción de exportaciones.
7. Negociaciones comerciales internacionales.
8. Promoción de la competencia.”<sup>18</sup>

En el fomento a la integración o reintegración de las cadenas productivas bajo condiciones de apertura a la competencia internacional, se establece como meta especial, la integración de las empresas pequeñas y medianas de las diferentes regiones del país a

---

<sup>16</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000, México, Diario Oficial de la Federación del 31 de mayo de 1996, Segunda Sección, pág. 4

<sup>17</sup> Idem cita 15, pág. 4

<sup>18</sup> Idem cita 15, págs. 5 y 6

nuevos agrupamientos industriales de elevada competitividad internacional, con el objeto de fortalecer las cadenas productivas.

El afán de integrar a la micro, pequeña y mediana empresa proviene de que constituyen la mayoría de los establecimientos de la industria manufacturera y generan la mayor parte de los empleos, y son muy ineficientes por su baja productividad, de donde, si atendemos a las necesidades de la apertura comercial, la flexibilidad y velocidad de respuesta, puede traducirse en ventaja comparativa del sector, en el proceso de integración.

La experiencia de los países del Sudeste Asiático (Taiwán y República de Corea) en los cuales la participación en las exportaciones es cerca del 60% y es una base amplia de su desarrollo industrial, son mencionados como ejemplo de las posibilidades potenciales de la micro, pequeña y mediana empresa.

Se argumenta que el nivel de integración de la industria mexicana disminuyó en la medida que fueron incorporándose al proceso de globalización, derivado de la apertura comercial, sobre todo en las ramas en las que predominan las micro, pequeñas y medianas empresas, por que estas eran ineficientes y alentadas por el proteccionismo, el cual generó baja competitividad derivada del acceso limitado a los insumos de importación, por lo cual muchos productores se veían forzados a estructurar sus procesos productivos en forma integrada, obstaculizando las posibilidades de especialización de las empresas nacionales en ciertas etapas o componentes de la producción.

La exportación directa se encuentra concentrada en un número reducido de empresas (10% de ellas llevan a cabo más del 90% de las exportaciones) y una producción elevada de los insumos de alto valor agregado son importados (de cada dólar exportado 90 centavos son insumos importados), lo cual revela una grave desvinculación entre las empresas exportadoras y el resto de la estructura económica mexicana.

Por lo cual, la integración nacional de la producción debe ser con el fin de alentar líneas de producción que representan el aprovechamiento de las ventajas comparativas

regionales, para que sea viable impulsar el surgimiento de polos de desarrollo regional, de modo que numerosos insumos, componentes o subensambles que actualmente se importan puedan producirse en el país para competir en el mercado internacional. Así, sí es posible aprovechar de manera especial la flexibilidad de la micro, pequeña y mediana empresa para integrar cadenas productivas de elevada competitividad internacional.

Para propiciar una pronta integración deben tomarse en cuenta:

1. Las necesidades tecnológicas en los procesos productivos, pero en particular las necesidades que estas características generan en las empresas micro, pequeñas y medianas para insertarse en las cadenas productivas.
2. La integración de cadenas debe tener una sólida orientación de economías de escala a nivel regional, debido a las posibilidades de generar nuevos polos de desarrollo en diversas zonas del país aprovechando las "economías de aglomeración" generadas por los agrupamientos industriales regionales. De esta manera, pueden aprovecharse al máximo las ventajas locacionales en el ámbito regional, para que efectivamente induzcan al proceso de descentralización y la disminución de los desequilibrios regionales en todo el país.

Las medidas establecidas para fomentar la integración de cadenas productivas son de carácter general y específicas con orientación sectorial y regional.

Dentro de las de carácter general están las establecidas en las siete políticas generales que se interrelacionan todas entre sí, de lo que podemos mencionar: "la creación de infraestructura física altamente eficiente, la capacitación laboral y empresarial, la promoción de la modernización tecnológica, el fomento de la calidad, la ampliación del acceso al financiamiento"<sup>19</sup>, la desregulación y la promoción de exportaciones.

---

<sup>19</sup> Ídem cita 15, pág. 35

Las medidas directas de orientación sectorial y regional que tendrán un papel de importancia para implementar las líneas estratégicas de la política industrial serán:

1. Programas de coordinación regional.
2. Esquemas de apoyo a la integración de cadenas productivas sectoriales.
3. Ampliación de la infraestructura de información industrial.

Respecto a los programas de coordinación regional se refiere a las acciones tendientes a facilitar el surgimiento de agrupamientos industriales regionales, partiendo de la identificación de las zonas del país más adecuadas para el desenvolvimiento de actividades industriales específicas conforme a sus capacidades productivas, procurando que los efectos de la producción de bienes de exportación se interiorice hacia regiones no exportadoras mediante la sustitución eficiente de importaciones. Con ello las regiones no exportadoras podrán ser abastecedoras de materias primas y medios de consumo local y regional.

De lo que se trata es de poder generar a "nivel regional la presencia de un núcleo de empresas exitosas tendiendo a atraer factores productivos en condiciones competitivas de calidad y precio --fuerza de trabajo capacitada, institutos de educación especializada, proveedores eficientes, clientes dinámicos, etc.—que a su vez refuerzan la competitividad de todo el agrupamiento industrial. Asimismo, a nivel regional las autoridades e industrias cuenten con mayor información acerca de las fortalezas de las cadenas industriales, y de las necesidades que deben satisfacerse para consolidar su funcionamiento."<sup>20</sup>

En la ampliación de la infraestructura de información industrial, su orientación será facilitar la detección exacta y oportuna de las oportunidades de aprovisionamiento y proveeduría para los distintos integrantes de las cadenas productivas, por medio de la

---

<sup>20</sup> Idem cita 15, pág. 35

promoción de encuentros empresariales de proveedores y la creación y fortalecimiento de las redes nacionales de información de proveedores.

Dentro de las medidas de orientación sectorial y regional, los esquemas de apoyo a la integración de cadenas productivas sectoriales, se aplicará en esquemas de apoyo a ocho tipos de cadenas productivas.

1. Industrias manufactureras de contenido tecnológico mayor.
2. Industria automotriz.
3. Industrias de manufactura ligera.
4. Industria petroquímica y derivados.
5. Minería.
6. Desarrollo de cadenas agroindustriales.
7. Desarrollo de la cadena forestal-industrial.
8. Programa de desarrollo de proveedores del sector público.”<sup>21</sup>

Dentro de la cadena productiva de industrias de manufactura ligera, su distinción es la de un menor uso de capital y de mano de obra altamente capacitada en relación con aquellas de mayor contenido tecnológico. En las manufacturas ligeras, la competitividad depende primordialmente de la flexibilidad y bajo costo de los proveedores. Siendo la flexibilidad y velocidad de respuesta, características de la micro, pequeña y mediana empresa, es alentando la adopción de nuevas formas de organización como se puede estrechar la coordinación interempresarial combinando las ventajas de obtener economías de escala con la flexibilidad y velocidad de respuesta de las menores.

El Programa de Empresas Integradoras busca incrementar la eficiencia y especialización de las micro, pequeñas y medianas empresas mediante la localización eficiente de sus unidades operativas de tal suerte que se minimicen costos y se maximicen beneficios, comercializando la producción mediante el apoyo de personal calificado efectuando de manera integrada diversas operaciones: “comercialización, compras en común,

---

<sup>21</sup> Idem cita 15, págs. 37 a 43



adquisición de tecnología, renovación e innovación de equipo, diseño, gestión de calidad, capacitación continua y gestión de financiamientos.<sup>22</sup>

Los obstáculos que esta figura halla son de orden cultural y regulatorio. Los pequeños empresarios aún son renuentes a organizarse de acuerdo a nuevas fórmulas y a generar proyectos conjuntos de negocios, y es poco frecuente el liderazgo necesario para asegurar la cohesión requerida y los ámbitos autorizados para la acción de las empresas integradoras son demasiado reducidos.

A pesar de las modificaciones realizadas a la figura de empresas integradoras, es necesario complementarlas con medidas que promuevan la vinculación entre micro y pequeñas con las de tamaño mediano y grande, debido a que son el apoyo para solventar las inversiones necesarias para la competencia a nivel internacional.

Debido a que la mano de obra constituye la fortaleza competitiva del sector micro y pequeño y siendo el costo laboral el más significativo, también resulta necesario considerar los factores que inhiben el empleo de mano de obra en los procesos productivos.

Es así pues, que en el fomento de industrias de manufactura ligera se dé promoción a las nuevas formas de organización de la actividad productiva, tales como la formación de empresas integradoras o la subcontratación.

#### **1.6. Estructura de la Industria Manufacturera Mexicana.**

Por industria debemos comprender el conjunto de actividades que se realizan para extraer y transformar recursos naturales y materias primas en bienes de consumo final, intermedio o de capital.

---

<sup>22</sup> Idem cita 15. pág. 39

La industria puede ser ligera o pesada, caracterizándose la primera por producir artículos de amplio consumo y la segunda por producir medios de producción (metalúrgica, construcción, energética, etc.).

“Se entiende por estructura económica la distribución espacial de productores y consumidores de varios bienes y servicios, en ciudades y pueblos de varios tamaños y también la organización espacial de estos centros.”<sup>23</sup>

Por industria manufacturera nos referimos a la transformación mecánica o química de materias primas en otros productos, mediante la ayuda de máquinas o trabajo manual y su importancia de entender cómo se encuentra clasificada, organizada y distribuida, es que constituye la mayoría de los establecimientos micro, pequeños y medianos que generan la mayor parte de los empleos y al cual se enfoca el Programa de Empresas Integradoras, como esquema de apoyo dirigido a la cadena productiva de industrias de manufactura ligera, contenido en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000.

De acuerdo con datos obtenidos a octubre de 1996 de la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial con datos de Instituto Mexicano del Seguro Social, la industria manufacturera tenía 117,521 establecimientos de los cuales el 79.92% son micro; 14.92% pequeñas; 2.90% medianas y 2.26% grandes. El personal ocupado de 3'479,798 personas concentra el 55% en las grandes, 15.29% medianas, 18.89% pequeñas y 10.82% micro.

Con lo antes mencionado se observa que el sector micro, pequeño y mediano representan el 97.74% del total de establecimientos, generando tan sólo el 45% de empleo de la industria manufacturera, mientras que en 1990 era del 49.97%. Por lo que su capacidad de generación de empleos parece tener un límite y sobre todo si son empresas modernas con uso de recursos tecnológicos y menor uso de recursos humanos, lo cual tiende a limitar la capacidad de generación de empleos del sector y concentrar el ingreso. Sin

---

<sup>23</sup> Ortega Blake, Arturo. Diccionario de Planificación Económica, México, Trillas, Segunda Edición, 1989, pág. 130.

embargo, esta sería una línea de investigación que se abriría por no ser motivo de la tesis demostrarlo y la forma empírica y limitada con que se trata y posee la información estadística.

Los datos estadísticos demostraron que la distribución regional del sector micro, pequeño y mediano se concentra en once áreas:

Distrito Federal	16.38%
Jalisco	10.55%
Estado de México	9.26%
Nuevo León	7.44%
Guanajuato	7.32%
Veracruz	3.64%
Puebla	3.58%
Chihuahua	3.55%
Baja California	3.32%
Coahuila	3.31&%
Tamaulipas	3.04%

Las cinco primeras entidades federativas concentran el 50.95% de las industrias de menor escala en nuestro país.

También con los datos estadísticos se puede observar que en el sector micro, pequeño y mediano, de los 114,868 establecimientos, el 23.65% se concentra en la rama de alimentos, 16.40% en productos metálicos, 9.50% a prendas de vestir, 8.76 editorial e imprenta, 5.33% muebles y accesorios de madera y 4.78% calzado y cuero. Mientras que en las empresas grandes el 16.09% está en maquinaria y equipo eléctrico. 12.28% prendas de vestir, 11.19% alimentos, 6.90% productos metálicos y 6.86% en química y equipo de transporte.

A lo anterior, tendríamos que agregar una nota periodística de la sección de negocios publicada en el periódico El Financiero, el martes 23 de septiembre de 1997, por el periodista Mario Cappi, que a texto dice: "De acuerdo con cifras del CEESP, Canacintra y Concamin de los 31 mil 600 millones de dólares de inversión extranjera directa (IED) que entró al país con el TLCAN 61.7%, es decir, 18 mil millones de dólares tuvieron como destino preferentemente el sector manufacturas. Sin embargo, cifras del INEGI revelan que tres divisiones de las ocho que conforman la industria manufacturera son las más dinámicas y concentran el grueso de la IED; además realizan 84.4% de la exportación manufacturera: Productos metálicos, maquinaria y equipo (68.6%); química, petroquímica, hule, plástico (7.9%) y textil, vestido y calzado (7.9%)."

También en el mencionado artículo se informa que los principales polos de inversión extranjera y nacional que concentran el 70% de la inversión son: automotriz, autopartes, químico-petroquímica, electrónica, textil, financiero, comercio y telecomunicaciones y por contrapartida sectores como el de alimentos, bebidas y tabaco; papel, imprenta y editoriales; industrias de la madera y otras industrias aún no despegan, por depender del mercado interno.

Podemos observar que el mayor número de establecimientos en las empresas grandes de la industria manufacturera se concentran en las ramas donde ha llegado la IED y que mayor participación tienen en el Producto Interno Bruto de la Industria Manufacturera (26.18% productos alimenticios, bebidas y tabaco; 26.11% productos metálicos, maquinaria y equipo; 15.75% sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico y 8.95% en textiles, prendas de vestir e industria del cuero durante 1996). Mientras que en el sector micro, pequeño y mediano están enfocados a las ramas que atienden el mercado interno, el cual depende del poder adquisitivo de la sociedad y sólo podrá mejorarse por medio de mayores salarios. Aunado a lo anterior, cabe mencionar el grave desequilibrio que existe entre los sectores de la economía. En el cual podemos observar que durante 1996 la participación en el Producto Interno Bruto del país, el 6% lo aporta el sector primario, 27% el sector secundario y 67% el terciario. Por lo que se puede observar que las actividades comerciales y de servicio se encuentran con

una participación diez veces mayor que el sector agropecuario, silvicultura y pesca y dos veces y medio más que el sector industrial. Mientras que el sector industrial esta con una participación de cuatro veces y medio más sobre el sector primario.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES  
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)**

	<b>ANO 1996</b>	<b>%</b>
Agropecuaria, silvicultura y pesca	74,959.10	5.79
Minería	17,575.30	1.36
Industria Manufacturera	241,487.30	18.67
Construcción	51,196.90	3.96
Electricidad, gas y agua	20,492.10	1.58
Comercio, restaurantes y hoteles	236,186.90	18.26
Transporte, almacenaje y comunicaciones	120,768.10	9.34
Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	195,310.40	15.10
Servicios anuales, sociales y personales	263,675.30	20.39
Cargos por los servicios bancarios imputados	<32,114.10>	2.48
Valor agregado bruto en valores básicos	1'189,537.30	
Impuestos a los productos netos de subsidio	104,080.30	8.05
Producto Interno Bruto a precio de mercado	1'293,617.50	100.00

Fuente: Estadísticas Económicas INEGI Agosto 1997

**PRODUCTO INTERNO BRUTO POR DIVISION DE  
ACTIVIDAD ECONOMICA  
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)**

	AÑO 1996	%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	63,244.50	26.18
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	21,610.80	8.95
Industria de la madera y productos de la madera	7,052.20	2.92
Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	10,769.10	4.46
Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	38,032.90	15.75
Productos de minerales no metálicos	18,069.70	7.48
Industrias metálicas básicas	12,825.90	5.31
Productos metálicos, maquinaria y equipo	63,061.20	26.11
Otras industrias manufactureras	6,821.10	2.82

Fuente: Estadísticas Económicas INEGI      Agosto 1997

### **1.7. Globalización económica y competitividad.**

La globalización es el proceso en el que los habitantes del planeta hemos adquirido una mayor conciencia de los vínculos de relación que poseemos en todos los aspectos culturales, económicos, políticos, tecnológicos y del entorno, que trasciende fronteras. Sin embargo, dicho proceso está siendo aprovechado por los siempre ganadores, que están estableciendo un nuevo orden mundial, mediante la incorporación de economías de escala a nivel regional que se convierten en verdaderos sistemas organizados de esclavitud.

La globalización se ha instrumentado por medio del comercio y la inversión, cuyos conductos han sido las empresas transnacionales hacia el interior de los países. Estas corporaciones se han enfocado a las que generan mayores ganancias (petróleo, automotores y camiones, computadoras, alimentos, eléctrico, electrónica, telecomunicaciones, química, medicinas, etc.), industrias intensivas en capital y se alejan de la manufactura intensiva en mano de obra, muchas de las cuales sólo pueden existir en una escala de producción local y que requieren de apoyos generales.

Las empresas integradoras como forma de organización interempresarial, busca vincular a la micro, pequeña y mediana empresa en forma horizontal, para elevar su eficiencia y productividad. Pero en algún momento se tiene que dar un vínculo vertical y es entonces cuando se utiliza para cubrir las necesidades de la gran empresa, que no cabe la menor duda son de origen transnacional y en caso de ser nacionales, con una alta dependencia tecnológica del extranjero. Por lo cual, se controlaría su tasa de expansión o estancamiento en función de las necesidades de las grandes corporaciones y los mercados exteriores; se le repercutiría al sector micro, pequeño y mediano el resolver el problema de desempleo y la distribución del ingreso por destinarse a actividades intensivas en mano de obra, de las que se aleja el gran capital.

La competitividad de una nación es la que va a determinar su autonomía política y económica. Esta competitividad nacional se debe entender como la capacidad de un país de elevar el nivel de vida de sus habitantes por medio de la generación de bienes y servicios de calidad que satisfagan los mercados internacionales. Sin embargo, esta producción de bienes y servicios debe tener un alto contenido tecnológico y de insumos nacionales, para que los beneficios se queden en la nación y puedan atraerse más beneficios. Si, no, ¿cómo entender? La recuperación de Japón y Alemania después de la Segunda Guerra Mundial, a lo cual George C. Lodge dice:

1. "Estas naciones comprenden el concepto de estrategia económica nacional.
2. Saben lo que es necesario para ganar.
3. Cuentan con las estructuras políticas, económicas y sociales que se requieren para proporcionar el consenso necesario para que funcione tal estrategia."<sup>24</sup>

La estrategia económica nacional es enfocar los esfuerzos de empresas y gobierno hacia actividades productivas, que realmente generan riqueza, es decir, industria y campo, en una forma armoniosa y de modo que se beneficien las instituciones de la nación y sus habitantes; saber lo que es necesario para ganar, implica enfocarse hacia la autonomía tecnológica y actividades que dejen altos rendimientos; contar con estructuras políticas, económicas y sociales para que funcione la estrategia nacional, es tener instituciones que posean una verdadera división de poderes, que representen los intereses de sus habitantes, que las actividades primarias, secundarias y terciarias tejan una red común, que la sociedad desde su base tenga una sólida formación familiar, que fomente el respeto y la protección mutua y una cultura similar con todos sus símbolos, tradiciones y costumbres.

En suma, es que todos adquieran un concepto elevado de su función y la conciencia de que son parte de un todo mayor, de modo que se vea hacia un mismo objetivo en un sentido común.



Sin embargo, la realidad es que la globalización se está utilizando como una ideología dominante, tan aberrante como el nazismo, facismo y comunismo y cuyos líderes supieron establecer dictaduras individuales e hirientes para la sociedad mundial. Ahora la tendencia es hacia una dictadura colectiva, donde sociedades más organizadas se imponen a las más desorganizadas, de modo que la desaparición de los países de lugar al surgimiento de un super-estado donde la organización de las Naciones Unidas; el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio sean los nuevos órganos que regulen la economía mundial.

Lo alarmante es que las instituciones mundiales mencionadas anteriormente, junto con las empresas transnacionales, al tener por encima de los países el poder de decisión para determinar la producción, el desarrollo tecnológico, el empleo, las balanzas comerciales, los flujos de capital y hasta los niveles de vida de la población, ha hecho acrecentar los problemas en términos de desigualdad y concentración de la riqueza, tanto entre las naciones como al interior de las sociedades nacionales (sin desresponsabilizar a los gobiernos de los países su ineficiencia en algunos casos), de modo que sus objetivos declarados son disminuir tales desigualdades y sus prácticas discriminatorias hacia los sectores más débiles desde una percepción darwiniana de selección natural la forma en que no toman en cuenta al grueso de las sociedades subdesarrolladas.

---

<sup>24</sup> Lodge, George C. Administrando la Globalización en la Era de la Interdependencia, México, Panorama Editorial, Primera Edición, 1996, pág. 92.

## CAPITULO 2. MARCO TEORICO

### 2.1 Actividades y Sectores Económicos.

Querer explicar a la empresa integradora como instrumento de coordinación e integración de las actividades primarias y secundarias, nos obliga a entender cuál es el concepto de actividad económica, para lo cual podemos citar diferentes autores.

#### 2.1.1 Actividad Económica.

José Silvestre Méndez.<sup>25</sup>

“Son actos conscientes que realiza el hombre para satisfacer sus necesidades (actos económicos); se llevan a cabo en forma organizada y sistemática; cuando hablamos de actividad económica, nos referimos a la suma de diferentes actos económicos.”

Maurice Allais<sup>26</sup>

“La actividad económica tiene esencialmente por objeto la satisfacción de las necesidades casi ilimitadas de los hombres con los recursos limitados de que disponen en materia de mano de obra, riquezas naturales y equipos, teniendo en cuenta los conocimientos técnicos limitados que poseen.”

Elmar Altvater<sup>27</sup>

- a) Suministro de condiciones materiales generales de producción, “infraestructura”.

---

<sup>25</sup> Méndez Morales, José Silvestre. Fundamentos de Economía. México, McGrawHill, Tercera edición, 1996, pág. 8.

<sup>26</sup> Allais, Maurice. “La Economía como Ciencia”, en Metodología y Crítica Económica. FCE, Primera edición, México, 1978, pág. 23.

<sup>27</sup> Altvater, Elmar, citado en Evers, Tilman. El Estado en la Periferia Capitalista, siglo XXI, Primera edición, México, 1979, pág. 64.

- b) Establecimiento y garantía de un ordenamiento jurídico general dentro del cual se mueven las relaciones de los sujetos jurídicos en la sociedad capitalista.
- c) Regulamiento del conflicto entre trabajo asalariado y capital.
- d) Garantía de la existencia y de la expansión del capital nacional en su conjunto en el mercado mundial capitalista.

En suma, podemos decir que es el conjunto de acciones tendientes a proporcionar satisfactores a las necesidades humanas.

### **2.1.2 Sector Económico.**

La agrupación de las actividades económicas en ramas productivas, forma en su conjunto lo que se denominan sectores productivos o económicos; constituyendo éstos las categorías del análisis económico.

Las actividades, se pueden dividir en tres grandes sectores: sector agropecuario, industrial y de servicios.

En el sector agropecuario podemos encontrar las ramas de la agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca. Tiempo atrás se le denominó sector primario y abarcaba la minería y la extracción de petróleo, por relacionarse con el aprovechamiento directo de los recursos naturales.

El sector industrial o secundario de la economía, se encuentra caracterizado por las actividades relacionadas con la transformación de todo tipo de bienes o productos en otros nuevos o diferenciados. Se divide en dos subsectores: industria extractiva e industria de transformación, hallándose dentro del primer

subsector la minería y extracción de petróleo, el cual anteriormente se ubicaba en el sector primario. La industria de transformación incluye todas las demás ramas industriales como: fabricación de aceites y grasas, enlatado de alimentos, confección de prendas de vestir, maquinaria, aparatos electrónicos, automotores, etc.

El sector servicios o terciario, corresponde a las actividades que complementan a los dos sectores anteriores y son el comercio y los diferentes servicios como transporte, comunicaciones, hoteles, restaurantes, financieros, administrativos, etc.

En la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), el cual es un clasificador de actividades económicas, podemos observar que contiene nueve sectores, los cuales son divididos en subsectores, ramas y clases, que se van estableciendo de acuerdo a un criterio que va de lo general hacia niveles de mayor especificación. Los nueve sectores son:

- Sector 1. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.
- Sector 2. Minería y extracción de petróleo.
- Sector 3. Industrias manufactureras.
- Sector 4. Electricidad y agua.
- Sector 5. Construcción.
- Sector 6. Comercio.
- Sector 7. Transportes y comunicaciones.
- Sector 8. Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.
- Sector 9. Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales.

De este modo podemos ver que el Sector 1 corresponde al sector agropecuario, los Sectores 2, 3, 4 y 5, se ubican en el sector industrial y el sector servicios se ubica en las clasificaciones 6, 7, 8 y 9.

## **2.2 Integración Vertical y Horizontal.**

La integración consiste en llevar a cabo, en la misma empresa o entre diferentes empresas, las fases sucesivas del proceso de fabricación (método específico de alcanzar una producción dada). El bien que se elabora en un proceso constituye el material para el siguiente.

Estos vínculos pueden clasificarse en horizontales o verticales.

### **Integración Vertical.**

El vínculo vertical se obtiene cuando una actividad proporciona algunos de los insumos requeridos por otra, esto es los materiales o productos semiterminados hacia la elaboración de productos más acabados y las formas de comercialización, buscando asegurar salidas de mercado o en sentido inverso, de las salidas de mercado o artículos terminados a las materias primas, buscando seguridad en el abastecimiento de insumos. Por lo que, en la primera forma de vincularse se le denomina integración hacia adelante y en la segunda integración hacia atrás.

Los motivos de una integración vertical pueden ser: reducir los costos de fabricación o distribución; mejorar la posición competitiva general y reducir los riesgos de la empresa; en algunos casos puede ser difícil y hasta imposible que la empresa o empresas lleguen a desarrollarse a menos que lo hagan como unidad integrada.

Cuando una unidad productiva decide adoptar una mayor integración vertical, está diciendo que emprenderá actividades que en otro caso habrían sido cubiertas mediante una operación de mercado en la cual la empresa hubiese actuado como cliente o como proveedor.

Una empresa en forma individual no se integra normalmente en un mercado cuando puede comprar cantidades ilimitadas a un precio racional y cuando los productores están recibiendo un rendimiento normal. Se integra en un mercado de expansión cuyo servicio es escaso y costoso.

No se puede encontrar una alternativa realista de integración por la falta de una estructura bien establecida, sobre todo si se quiere iniciar una industria integrando un gran número de empresas pequeñas a través del mercado; si sólo unas cuantas personas poseen el conocimiento técnico, la capacidad de organización y el espíritu de empresa necesarios sin dejar de ver los problemas técnicos de la fabricación y los problemas y riesgos de carácter comercial.

No es aconsejable la integración en una empresa en forma individual si existen economías de escala en la fabricación de los insumos y no es posible si existen barreras absolutas de costo para ingresar a la industria que proporciona los insumos, tales como patentes específicas o conocimientos técnicos que sólo poseen los proveedores.

### **Integración Horizontal.**

Se dice que las actividades se relacionan horizontalmente cuando suceden en una etapa similar del proceso de producción y muchas veces comparten un vínculo vertical común con una tercera actividad.

Los vínculos laterales o diversificación tienen lugar cuando una empresa combina dos o más actividades que no se relacionan verticalmente entre sí, pero utilizan los mismos

insumos (dos productos comparten un insumo común) o se venden a través de los mismos canales de distribución o establecimientos (dos productos se venden a través de los mismos canales de distribución). Las compañías diversificadas ofrecen por consiguiente más de una línea de productos a los clientes potenciales y se les encuentra normalmente operando en dos o más industrias diferentes.

Los motivos de una integración horizontal se pueden dar por la identificación de los activos específicos que se pueden explotar más plenamente o reconocer primero una necesidad más general de mejorar el rendimiento sin identificar el método mediante el cual se va a lograr esa mejora.

La diversificación es la manera más fácil de mejorar los rendimientos, sobre todo si los mercados actuales del producto son limitados o se vuelven cada vez más competitivos.

La estrategia de diversificación no se ocupa sólo de la adición de nuevas actividades, sino que deben considerar también la declinación de las antiguas.

Es recomendable que una empresa acepte algunas restricciones y fije un límite a las áreas en las cuales buscará las oportunidades para diversificarse, lo cual les permite explotar los conocimientos organizativos como defensa contra la incertidumbre.

### **2.3 Concepto de Empresas.**

Se atenderán dos visiones en cuanto al concepto de empresa, por un lado veremos lo que dicen los administradores y en otra percepción lo que mencionan los economistas.

Visión de administradores en cuanto al concepto de empresa.

“Es la unidad productiva o de servicio, que constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos.”<sup>28</sup>

“Grupo social en el que a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.”<sup>29</sup>

“Es la unidad económico-social en la que el capital, el 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.”<sup>30</sup>

### Percepción de economistas sobre el concepto 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.”<sup>31</sup>

“Una unidad conceptual de análisis a la que se supone capaz de transformar un conjunto de insumos, consistentes en materia prima, mano de obra, capital e información sobre mercados y tecnología en un conjunto de productos que toman forma de bienes y servicios determinados al consumo, ya sea de otras empresas o individuos, dentro de la sociedad de la que existen.”<sup>32</sup>

“Desde la economía positiva entendemos por empresa la institución que realiza la combinación de factores con el fin de obtener productos y

---

<sup>28</sup> Fernández Arena, José Antonio, *El Proceso Administrativo*, México, Editorial Diana, 1994, pág. 127.

<sup>29</sup> Munch Galindo, Lourdes, *Fundamentos de Administración*, México, Trillas, 1992, pág. 42.

<sup>30</sup> Guzmán Valdivia, Isaac, *La Sociología de la Empresa*, México, Editorial Jus, 1963.

<sup>31</sup> Méndez Morales, José Silvestre y otros, *Dinámica Social de las Organizaciones*, México, Interamericana, 1986, pág. 169.

<sup>32</sup> Naylor, Thomas, *Economía de la Empresa*, Buenos Aires, Amorrortu, 1973, pág. 14.



servicios en las mejores condiciones de racionalidad económica de forma que satisfaga las necesidades de los clientes de forma eficiente. Y desde la economía normativa se entiende, como la institución que integra los entornos competitivos de la empresa a través de su filosofía, cultura y estrategia empresarial, a través de su capacidad directiva, buscando la mayor eficiencia económico-social, tanto interna como externamente."<sup>33</sup>

Observando los conceptos anteriores, podemos identificar, en términos técnicos de economistas y administradores, similitudes en cuanto a ser una entidad que combina los recursos o factores necesarios para la obtención de algún bien o servicio que satisfaga necesidades. Sin embargo, los administradores especifican la función de dirección, por ser materia de su estudio; los economistas tal vez no lo mencionen porque algunos autores lo consideran dentro del factor trabajo, aunque otros no lo hacen.

## **2.4 Clasificación de las empresas.**

Las diferentes clases de empresas que existen pueden ordenarse de acuerdo a algunos criterios, para lo cual pueden dividirse dependiendo de su actividad, capital, origen y magnitud.

### **2.4.1 Actividad.**

Agrupándolas en este sentido establecen tres formas: agropecuarias, industriales, comerciales y de servicio.

Las industriales se dedican a la transformación o extracción de los insumos y pueden subdividirse en:

---

<sup>33</sup> García Echeverría, Santiago, Introducción a la Economía de la Empresa, España, Díaz de Santos, 1994, pág. 101.

- a) Extractivas.- Cuando obtienen el aprovechamiento directo de los recursos naturales.
- b) Manufactureras.- Son las que convierten las materias primas en productos semiterminados o los dos bienes anteriores en productos más acabados.
- c) Agropecuarias.- Su función es la explotación de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, es decir, del sector primario de la economía.

Comerciales.- Establecen el vínculo entre productores y consumidores, compran y venden los bienes.

De Servicio.- Se dedican a proporcionar un beneficio intangible a la sociedad y en ellas podemos ubicar a las actividades tales como el turismo, banca, comunicaciones, transporte, etc.

#### **2.4.2 Capital**

Por la inversión se habla de privadas, públicas y mixtas.

Las empresas privadas son porque sus aportaciones son de personas que invierten un patrimonio propio para llevarlas a cabo.

Públicas, cuando en su organización económica tiene participación del estado en su totalidad, por ser actividades en las que los particulares no participan por no obtener ganancias.

Las empresas mixtas poseen capital público y privado, no importando la proporción de uno u otro.

### **2.4.3 Origen.**

Aquí encontramos las nacionales, extranjeras y mixtas.

Las empresas nacionales provienen de la iniciativa de personas residentes en el país, es decir, de gente cuyo origen es de la nación.

Las empresas extranjeras o transnacionales son de personas que provienen de fuera de las fronteras existentes en una determinada región, es decir, de otras nacionalidades.

Cuando se asocian nacionales y extranjeras, se establecen las empresas mixtas o de coparticipación o coinversión.

### **2.4.4 Magnitud.**

De acuerdo a su tamaño se clasifican las empresas en: micro empresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas.

Los elementos o criterios que permiten esta clasificación pueden ser varios, pero los más usuales son el monto de su capital, número de personas ocupadas, volumen de producción o capacidad instalada, volumen de ventas en un periodo y área del mercado.

En México, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), estableció de acuerdo a la publicación del día 3 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, los criterios para clasificar a las empresas de acuerdo a su magnitud:

Micro industria: Empresa que ocupa hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan el equivalente a \$900,000.00.

Industria pequeña: Empresa que ocupa hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasa el equivalente a \$9'000,000.00.

Industrias mediana: Empresa que ocupa hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasa el equivalente a \$20'000,000.00

Estos son los conceptos legales que se deben entender, para ser objeto de programas preferenciales de modernización y desarrollo. Las cifras establecidas de personal y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio, tratándose de empresas de nueva creación, las ventas anuales se estimarán en razón al número de trabajadores y de la capacidad de producción.

## **2.5 Objetivos de las empresas.**

La empresa, en su actuación social, necesita un patrón o sistema de valores deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en el que actúa y operar con ética.

Las organizaciones progresistas deben perseguir objetivos hacia el bien común; valores institucionales que al conseguirlos inciden directamente en su progreso.

Los valores institucionales de la empresa u objetivos organizacionales son: económicos, sociales y técnicos.

### **2.5.1 Económicos.**

Tendientes a lograr beneficios monetarios, tiene que ser fuente creadora de riqueza en el ambiente en que se desarrolla, para algunos es el objetivo exclusivo de la empresa con énfasis egoísta.

Tiene que cubrir la demanda de los inversionistas, acreedores y de la institución misma.

**Inversionistas:** Debe retribuirlos con dividendos cíclicos y justos sobre la aportación. Sin la acumulación de capitales no es posible crear empresas y buscar un mayor bienestar social.

**Acreedores:** Quienes ayudan a la realización de las operaciones de la empresa por préstamos concedidos, esperan el pago puntual de los intereses y la liquidación del capital.

La institución para su sobrevivencia y crecimiento, exige la reinversión de utilidades.

### **2.5.2 Sociales.**

Su objeto es contribuir al bienestar de la sociedad en la localidad, región o país donde se ubican. Esto se alcanzará satisfaciendo las necesidades de los consumidores o usuarios con bienes y servicios de calidad y precio justo; agregar valor a la calidad de vida de la localidad, respetando el adecuado uso de terrenos, no contaminando el aire y el agua, control de los ruidos para la búsqueda de un ambiente armonioso, creación de fuentes de empleo y consumo de bienes y servicios; cumplir sus obligaciones con sus empleados, trabajadores y ejecutivos,

con adecuados niveles de salario y posibilidades de potencializar sus aptitudes; cumplir sus obligaciones tributarias para el sostenimiento de los servicios públicos y del gobierno, cuyo objetivo debe ser la búsqueda del bien común.

### **2.5.3 Técnicos.**

Motivar el incremento del nivel tecnológico en el país, propiciando la investigación y el mejoramiento de técnicas actuales y utilizando los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.

En el actual sistema económico que vivimos, la empresa como institución juega un papel clave que reorganiza a la sociedad por reasignar recursos, dirigir y motivar hombres, por definir la capacidad de una sociedad para elevar su nivel de vida; es por ello que los hombres de negocios deben adquirir un concepto elevado de su función, considerando a su institución como parte de un conjunto mayor, por lo cual deben de invertir y arriesgar en el país, deben impulsar la creatividad y el deseo de generar más capacidades.

En una sociedad abierta y pluralista que busca el país, la legitimación de la empresa ante esta sociedad se encuentra en la aportación que haga para obtener soluciones eficientes, por lo cual es necesario que se reestructuren los objetivos de modo que los fines sociales sean puestos a la par de los fines económicos.

## **2.6 Eficiencia y productividad.**

“Eficiencia. Se refiere a hacer las cosas bien. Es lograr los objetivos garantizando los recursos disponibles al mínimo costo y con la máxima calidad.”<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Munch Galindo, Lourdes, Fundamentos de Administración, México, Trillas, 1992, pág. 24.

“Eficiencia. La habilidad para que se hagan las cosas de manera correcta, es un concepto matemático. Es la razón del producto al insumo. Un gerente eficiente es aquel que logra mayor producción (resultados, productividad, desempeño) con relación a los insumos (trabajo, materiales, dinero, máquinas y tiempo) necesarios para lograrla. Dicho de otra manera, los gerentes que pueden minimizar el costo de los recursos utilizados para lograr un producto dado, se consideran eficientes o a la inversa, el gerente que puede elevar al máximo la producción por una cantidad de insumos dada es considerado eficiente.”<sup>35</sup>

“Productividad. Es la relación entre la cantidad de insumos necesarios para producir un determinado bien o servicios. Es la obtención de los máximos resultados con el mínimo de recursos, en términos de eficiencia y eficacia.”

“Productividad. La productividad o eficiencia es la razón de los insumos a los productos de una organización ¿Qué insumos de trabajo, equipo y de índole financieros son necesarios para producir los productos de la empresa? Por ejemplo, cuando una empresa rebaja su rotación laboral, disminuyen los costos de contratación y entrenamiento de nuevos empleados, resultando una productividad incrementada. Los objetivos de productividad pueden fijarse en varias áreas, incluyendo métodos de trabajo, maquinaria y adelantos en equipo y eficiencia incrementada del trabajador.”

“Eficacia. Consiste en lograr los objetivos satisfaciendo los requerimientos del producto o servicio en términos de cantidad y tiempo.”

“La efectividad es la habilidad para ‘hacer las cosas correctas o hacer que las cosas se logren’. Esto incluye la elección de los objetivos más apropiados y los métodos adecuados para alcanzar los objetivos. Esto es, los gerentes efectivos seleccionan las cosas correctas que hacer y el método correcto para lograr que se hagan.”

---

<sup>35</sup> Megginson C. Leon, Administración, Conceptos y Aplicaciones. México, Continental, Primera Edición, 1988, pág. 37.

“La efectividad es el secreto del éxito para toda organización. Para los gerentes, ‘lo pertinente no es cómo hacer las cosas correctas, sino encontrar las cosas correctas que hacer y concentrar en ellas los recursos y esfuerzos’.”

Como podemos ver, los conceptos de productividad y eficiencia están ligados, puesto que la productividad es una forma de medir la eficiencia de la empresa debido a que la productividad muestra la forma en que son aprovechados los recursos. Esto es, al incrementar la productividad se está dando un mejor uso de los recursos, por lo que es más eficiente.

## **2.7 Empresas motrices.**

El concepto de empresa motriz surge de trabajos de investigación de Perroux (1955), cuando buscaba una explicación al proceso de crecimiento económico, para lo cual tras observar los hechos reales a su alrededor explicó: “El crecimiento no se presenta en todas partes al mismo tiempo, al contrario, se manifiesta en ciertos puntos o polos de crecimiento con intensidades variables y se propaga por diversos canales y con efectos finales variables dentro del conjunto de la economía.”

Los dos pilares que sostienen la teoría de Perroux se soportan en la teoría del desarrollo de Schumpeter, quien sostiene que es generado por oleadas de innovaciones y la teoría de la interdependencia y los enlaces interindustriales.

La teoría de Perroux conduce al concepto de “empresas motrices”<sup>36</sup>, las cuales tienen las siguientes características.

- a) Empresas de tamaño relativamente grande o denominadas de gran escala.
- b) Operan a un nivel técnicamente avanzado.

---

<sup>36</sup> Francois Perroux, Consideraciones en Torno a la Noción de Polos de Crecimiento, México, Naciones Unidas, 1973.



- c) Gran capacidad para innovar y dominar.
- d) Con una capacidad marcada para la inducción del crecimiento en industrias conectadas.
- e) Ejercen influencia considerable sobre su ambiente mediante enlaces interindustriales.
- f) Son capaces de generar un crecimiento sostenido durante un período de tiempo prolongado.

El predominio económico se explica con los efectos de los enlaces hacia atrás y hacia adelante. La empresa que se integra hacia atrás tiende a dominar a las empresas que le entregan insumos, debido a que induce en ellas la aparición de fuerzas de expansión o estancamiento. Por contra, una empresa que se enlace hacia adelante dependerá de otras empresas para la determinación de su tasa de expansión a menos de que transmita innovaciones o efectos de innovaciones, siendo productor de bienes intermedios importantes para otras empresas.

Desde un punto de vista innovador, la fuerza dinámica detrás del proceso de desarrollo económico puede identificarse como la introducción de oleadas sucesivas de innovación tecnológica que generan un incremento rápido de la productividad general y estimulan mayor especialización y división del trabajo.

La empresa motriz tiene la cualidad de aumentar la demanda de bienes y servicios de una o varias empresas cuando aumentan sus gastos y servicios. Presentan durante determinados periodos tasas de crecimiento de su propio producto, más elevadas que la tasa media de crecimiento del producto de todo el sector industrial y, aún que el producto de la economía nacional en su conjunto.

Cuando una empresa o industria es capaz de impulsar a todo un conjunto de la economía nacional, se le denomina empresa clave, que no es sino una empresa motriz, pero con capacidad mayor de inducción y que se encuentra en un espacio físico donde hay un conjunto aglomerado de industrias, donde se presentan efectos de intensificación de las actividades económicas por la proximidad y los contactos humanos, así se forman los complejos industriales, los cuales modifican su medio geográfico inmediato y si es poderoso, la estructura entera de la economía nacional en la que está situado.

La interrelación de la industria o industrias motrices, con las actividades inducidas por ellas, aglomeradas todas en una misma localización, conforman la noción de "polo de desarrollo".

## **2.8 Análisis teórico conceptual de las áreas de mercado.**

Considerar al mercado como un área, implica tener en cuenta la competencia y los costos de transporte como factores que influyen en su forma y dimensión.

"El precio total de un bien dentro de una área de mercado fuera del centro de producción, está dado por el precio vigente en el lugar de producción más el costo por el desplazamiento."<sup>37</sup>

Históricamente, la expansión de los mercados se ha debido principalmente a las mejoras en el transporte, el que ha ampliado las regiones geográficas en las que pueden venderse con provecho los artículos de una unidad productora.

Considerando el transporte como un elemento importante en la determinación del precio de un bien, se puede llegar a la siguiente ecuación:

---

<sup>37</sup> August Loesch, La Naturaleza de las Regiones Económicas.

$$Pd = P + F \cdot d$$

$Pd$  = Precio total del bien.

$P$  = Precio vigente en el lugar de producción.

$F$  = Tasa de transporte (por ton-km.)

$d$  = Distancia.

Suponiendo que los consumidores están ubicados en forma uniforme sobre una área geográfica dada y todos los transportes se llevan a cabo por el camino más corto del centro de producción al lugar de venta, podemos suponer que todos los lugares de venta con igual precio total, conforman la circunferencia que tiene como centro el lugar de producción y como radio la distancia entre el centro de producción y dichos lugares de venta.

Sin embargo, la extensión o dimensión de un mercado no sólo se mide por la zona geográfica que abarca o por la población que habita en dicha zona; se mide también por su volumen potencial de ventas, el cual está condicionado al ingreso total real o poder adquisitivo de una región. Por lo cual, el precio llegaría a una distancia en la que el precio total del bien deja de ser atractivo para los consumidores, de tal modo que la demanda se anula. Al conjunto de puntos en los que se cumple esta condición, conforman el límite del área de mercado del productor. Así el área de mercado de un productor individual depende del precio en el lugar de producción y de la tasa de transporte. Pero otro factor que influye es la competencia, la cual existe cuando las áreas de mercado se intersectan, es decir, cuando tienen áreas comunes, por lo cual las diferencias en el precio en el lugar de producción y las tasas de transporte determinarán la absorción de una u otra área de mercado o por lo menos su forma y alcance.

## **2.9 Campos de fuerzas y espacios económicos.**

### **2.9.1 Campos de fuerzas.**

Los campos de fuerzas económicas se entienden como las redes espaciales de relaciones de interdependencia económica que surgen en un sistema económico, entendiendo éste como la red de las actividades interdependientes de las unidades que lo componen.

Los campos de fuerzas pueden ser microdimensionales y macrodimensionales dependiendo del espacio del que se trate. Las fuerzas económicas pueden ser centripetas, si favorecen la concentración y en ellas se pueden mencionar las ventajas de la especialización y producción en escala. Otra fuerza económica es la centrífuga, la cual favorece la dispersión tales como las ventajas de la diversificación y gastos de transporte.

Los espacios homogéneos (mercados, rama de industria) son aquellos de naturaleza idéntica de la actividad de un conjunto de polos, que generan campos de fuerzas microdimensionales, los cuales establecen relaciones de interdependencia que vinculan polos o centros de decisión homogéneos.

Espacios heterógenos hacen mención a la diversidad de actividades de un conjunto de polos, por lo cual estamos ante campos de fuerzas macrodimensionales, estableciendo relaciones de interdependencia que ligan polos o centros de decisión heterogéneos (regiones, naciones, circuitos internacionales). Aquí se investiga cómo se articulan entre sí los espacios microdimensionales para conformar realidades espaciales que llevan al concepto de las regiones como campos de fuerzas heterogéneas elementales.

Las unidades que componen el sistema pueden ser vistos como polos económicos, los cuales tienen un centro de decisión y un espacio que le sirve de apoyo. Estos polos ubicados en mercados diferentes no se localizan independientemente unos de otros y se movilizan por la acción de fuerzas centrípetas y centrifugas.

### **2.9.2 Espacios económicos.**

Las relaciones económicas que existen entre los elementos económicos son la forma en que Perroux entiende los espacios económicos, clasificándolos en región homogénea, región polarizada y región plan.

La región homogénea se define como aquella cuyas partes componentes presentan entre sí características lo más parecidas posibles respecto a cierto conjunto de atributos. Dado que la homogeneidad absoluta se da muy raramente en la realidad, y en tal caso en espacios sumamente pequeños, la región homogénea queda definida por la dispersión mínima de las características de cada unidad elemental, en relación con la característica media del conjunto; la homogeneidad adquiere así, un carácter relativo, su interés es solamente descriptivo.

Ningún espacio económico es perfectamente homogéneo, todo espacio está compuesto de partes diversas que presentan diferentes características económicas, sociales y políticas, etc.

Región polarizada corresponde a la noción de foco o polo de desarrollo y a los vínculos que lo unen con su zona de influencia, constituye un espacio heterogéneo.

Los efectos ejercidos por un polo de desarrollo son diferentes en alguna medida, a los que ejerce una aglomeración económica cualquiera. En efecto, un polo de desarrollo tiene, además de las características propias de toda aglomeración, la

capacidad de ejercer efectos de arrastre: efectos de polarización, efectos de multiplicación, efectos de capacidad y efectos de ingreso.

La noción de arrastre según F. Perroux son las acciones por las cuales el aumento de la tasa de crecimiento del producto o de la productividad de una unidad de producción, simple o compleja, provoca el aumento de la tasa de crecimiento del producto o de la productividad de otra unidad de producción, simple o compleja.

Se destacan cuatro clases de efectos que ejerce la industria motriz.

**Efectos de polarización:** Comprenden los crecimientos inducidos en industrias que insumen el bien producido por la industria motriz, como consecuencia de un aumento en la dimensión de esta última o por una reducción de sus costos; también comprenden la aglomeración de actividades alrededor de la industria motriz, favorecida por la utilización común de depósitos de factores, fuentes de energía, infraestructura de transportes, servicios públicos, cuya existencia a bajo costo es posible debido al gran tamaño de la industria motriz.

**Efectos de multiplicación:** Comprenden los crecimientos inducidos en industrias que abastecen los requerimientos directos e indirectos de insumos del complejo formado por la industria motriz y las actividades complementarias inducidas por el efecto de polarización.

**Efectos de capacidad:** Los efectos combinados de polarización y multiplicación plantean el requerimiento de nuevas inversiones para las actividades ligadas a la industria motriz, lo que se traduce en una ampliación de la capacidad instalada de las mismas.

**Efecto de ingreso:** La aparición de nuevas actividades, unida al crecimiento de las ya existentes, provocará un impacto positivo sobre el ingreso disponible de la población.

En términos geográficos, la región polarizada, supone una red de intercambios localizados e interdependientes; resulta necesario, entonces definir exactamente el origen y la dirección de dichos flujos, a partir de polos mayores y menores, cuya jerarquía está determinada por la naturaleza de su actividad o actividades dominantes; esto lleva a clasificar los bienes en productos locales, regionales, nacionales o multinacionales, según la dimensión o alcance de sus mercados.

Dentro de este nuevo esquema, la noción de polos de desarrollo se asimila a la idea de centros privilegiados a través de los cuales se introducen los dinamismos del progreso económico, dentro de un espacio sobre el cual se ejercen importantes efectos de transformación o reestructuración.

Región plan es el espacio económico susceptible de una estructuración voluntaria que depende de decisiones humanas. Así podemos hablar del espacio plan de un centro de decisión, como el estado, una empresa, etc.

Se trata del espacio económico de una unidad, que está estructurado por las finalidades que dicha unidad se asigna y por las restricciones que se le imponen. Se invierte la lógica expuesta en la región polarizada, lo que se busca es la localización que deberá darse al polo o a los polos que se desea implantar y la dimensión de las nuevas actividades. Es decir, se intenta la estructuración y delimitación de una región polarizada futura.

El concepto de región plan adquiere una mayor significación y, a la vez, una mayor complejidad, cuando el problema trasciende los límites de los espacios nacionales.

Los instrumentos teóricos presentados en este capítulo, representan el herramental teórico que debe aplicarse para definir las funciones y localización específica de las empresas integradas, según se localice o no, en una región atrasada; en una

región que este en la etapa intermedia de desarrollo o en regiones de gran avance en el desarrollo económico y social.

Las empresas integradoras deben localizarse en los puntos óptimos, donde maximicen los beneficios y minimicen los costos. Dado que el costo de transporte es el factor determinante de la localización bajo esas condiciones, las empresas integradoras deberán definir y determinar su localización mediante la aplicación de las teorías locacionales.



## **CAPITULO 3. MARCO FISCAL DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS**

### **3.1. Régimen Fiscal.**

La obligación de contribuir a los gastos públicos en forma equitativa y proporcional a la Federación, Distrito Federal, Estados y Municipios, se encuentra fundamentado en el artículo 31 fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Las leyes específicas se encargan de establecer los hechos generadores del impuesto. Las Empresas Integradoras tienen que tributar básicamente en tres leyes: La Ley del Impuesto Sobre la Renta que grava los ingresos; la Ley de Impuesto al Activo que se enfoca a los bienes y derechos y la Ley del Impuesto al Valor Agregado que se encarga de los actos o actividades económicas.

### **3.2 Impuesto Sobre la Renta.**

De acuerdo al artículo 5° del Decreto que modifica al Diverso que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de mayo de 1995, se puede tributar mediante el Régimen Simplificado de las Personas Morales que establece la Ley del Impuesto Sobre la Renta y a la resolución que otorga facilidades administrativas en el Régimen Simplificado, por un período de diez años a partir del inicio de sus operaciones sin alguna limitante por el monto de sus ingresos. En el anterior decreto se establecía un tope de diez millones de pesos y un periodo de cinco años.

No existen grandes diferencias entre el régimen normal de ley y el de facilidades administrativas, siendo benéfico acogerse a la resolución del 14 de marzo de 1997, debido a que permite realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas.

La Resolución que otorga facilidades administrativas del Régimen Simplificado para 1997, regula a las Empresas Integradoras en el capítulo 23, cuyo tratamiento sería el siguiente:

### **3.2.1 Resultado Fiscal.**

El resultado fiscal, como lo denomina la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) o base del impuesto, se obtiene restándole al total de las entradas el total de las salidas.

#### **3.2.1.1 Entradas.**

Los conceptos que se manejan como entradas atienden a cualquier cantidad obtenida en efectivo, en bienes o en servicios; los cuales al provenir de operaciones en crédito se considerarán como tales hasta que sean efectivamente cobrados.

##### **A. Ingresos propios de la actividad.**

En este concepto de entradas se consideran los exclusivamente percibidos por la prestación de servicios, comisiones y cuotas cobradas a las empresas integradas. Adicionalmente se podrán considerar ingresos por servicios a terceros u otros conceptos, mientras se limiten a ser un 10% de sus ingresos totales. Los anticipos a cuenta o para garantizar un servicio, también se consideran entrada.

**B. Préstamos obtenidos.**

Independientemente de si son otorgados por instituciones de crédito, de particulares o bien de los mismos socios, se consideran entrada.

**C. Intereses cobrados (nominales).**

Las entradas que provienen del cobro de intereses a sus asociados o clientes por la prestación de servicios, por inversiones en instituciones bancarias o por otorgar préstamos a terceros, se consideran a valor nominal, es decir, no se le resta el componente inflacionario.

No son recomendables los préstamos a terceros debido a que no se considera salida y automáticamente, resulta base del impuesto.

**D. Venta de títulos de crédito distintos de las acciones.**

En una operación realizada a crédito, el pagaré, factura u otro documento que ampare la venta, pueden ser vendidos a terceros y se obtiene anticipadamente el ingreso.

**E. Retiros de cuentas bancarias.**

Aquí se encuentra el secreto del régimen simplificado, ya que al considerarse los retiros como entradas y los depósitos como salidas, no habrá ingreso acumulable mientras no se retiren las utilidades de la cuenta bancaria del negocio.

Es por medio de este mecanismo que la micro, pequeña y mediana empresa tienen la oportunidad de crecer sin descapitalizarse, ya que manteniendo sus utilidades en cuentas bancarias o reinvirtiéndolas en la adquisición de activos fijos o insumos, no se genera ingreso acumulable y no se paga ISR.

En este régimen se paga ISR por los retiros en efectivo que se hagan o por las erogaciones no deducibles.

En la regla 23.1.6 se establece que se podrá optar por anotar únicamente como salida el aumento o como entrada la disminución que muestre el saldo del mes en relación con el mes anterior, conforme al estado de cuenta de la institución financiera.

Los intereses que se abonen se anotarán como entrada.

**F. Ingresos por la venta de bienes para el desarrollo de su actividad.**

La enajenación de bienes del activo fijo del contribuyente adquiridos para la actividad empresarial del negocio e inclusive bienes inmuebles se consideran entradas.

**G. Contribuciones devueltas.**

Los importes que las Empresas Integradoras reciban por las solicitudes de devoluciones de impuestos, se consideran entradas.

## **H. Aportaciones de capital.**

Cuando las empresas integradas inviertan recursos propios a la Integradora y no provengan de ésta se consideran una entrada.

## **I. Impuestos trasladados por el contribuyente.**

El Impuesto al Valor Agregado y el impuesto especial sobre producción y servicios que se traslade a las empresas integradas o clientes se considera entrada.

Las entradas señaladas en la regla 23.1.3 no son limitativas, en virtud de que la misma regla señala que se consideran entradas "entre otras". Presentándose en la práctica otras entradas como:

- Retención de contribuciones a terceros.
- Compensación del crédito al salario pagado contra otros impuestos.
- Actualización de impuestos a favor.
- El pago de la prima de seguros por un siniestro.

### **3.2.1.2 Salidas.**

Los conceptos que se establecen como salidas, se consideran como tales hasta que sean efectivamente pagadas en efectivo, en bienes o en servicios y deben reunir los requisitos establecidos en la Ley del ISR para ser deducibles las erogaciones realizadas.

**A. Las devoluciones que se reciban y los descuentos y bonificaciones que se otorguen.**

Cuando la Empresa Integradora después de prestar un servicio, otorgue posteriormente una bonificación o descuento, producirá una salida de efectivo. Lo mismo que en caso de recibir la devolución de mercancía que se vendió, teniendo que devolver el efectivo del importe cobrado.

**B. Préstamos a trabajadores.**

Es necesario que sean concedidos tanto a trabajadores de confianza como empleados bajo condiciones establecidas de manera general.

**C. Anticipos a proveedores.**

Los importes que se paguen efectivamente para asegurar algún servicio o mercancía, antes de ser efectuada la operación.

**D. Adquisiciones de mercancías o insumos.**

Las compras netas de materia prima, productos semiterminados o terminados.

**E. Los gastos.**

Se deben considerar únicamente los que sean estrictamente indispensables para la realización de la actividad de la Empresa Integradora y reuniendo

los requisitos de deducibilidad señalados en el artículo 24 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Se convierte en base del impuesto los gastos erogados que no reúnan los requisitos del artículo 24 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta o que sean de los no deducibles que establece el artículo 25 de la misma ley.

Las erogaciones por salarios deben cumplir además las condiciones establecidas en la regla 23.1.5, inciso b.

1. Efectuar la retención y el entero por concepto del ISR de sus trabajadores, conforme a las disposiciones previstas en la ley del ISR y su Reglamento, y entregar en efectivo, cuando corresponda, las diferencias a favor de los trabajadores con motivo del crédito al salario previsto en la citada ley.
2. Llevar y conservar nómina en forma individualizada por cada trabajador en la que se registren los pagos de sueldos y salarios, el impuesto que en su caso se haya retenido, y las diferencias que resulten a favor del trabajador con motivo del crédito al salario.
3. Calcular el impuesto anual de las personas que les hayan prestado servicios subordinados.
4. Presentar a través del buzón fiscal en el mes de febrero de cada año, la declaración informativa de las personas a quienes hayan entregado cantidades en efectivo, por concepto de diferencias a su favor derivadas del crédito al salario en el año de calendario anterior, utilizando el formato 26.
5. Inscribir a sus trabajadores para efectos del SAR.

Sólo procederá la entrega a los trabajadores de las diferencias a su favor derivadas del crédito al salario, en los casos en que se dé cumplimiento a los requisitos previstos en este rubro.

#### **F. Adquisiciones de bienes.**

Se consideran salidas las compras de bienes muebles e inmuebles destinados a la actividad de las Empresas Integradoras. De modo que al considerar salida del importe total de la compra, se entiende que la deducción por depreciación es al 100% en el momento que se adquiere.

En los requisitos de salidas de la regla 23.1.5 inciso A, se establece que las inversiones en automóviles destinados a la actividad deberán reunir los siguientes requisitos:

Se considerará salida siempre que tengan todas las unidades el mismo color distintivo y se ostente en ambas puertas delanteras el emblema o logotipo del contribuyente, o en su caso la leyenda automóvil utilitario, en un espacio mínimo de 40 por 40 centímetros; y abajo deberá ir la leyenda "propiedad de", seguido del nombre, denominación o razón social del contribuyente, con letras de 10 centímetros de altura.

El emblema, logotipo o leyenda, así como los demás datos señalados, deberán ser de color contrastante y distinto del color del automóvil o podrá optar por llevar una propaganda de dimensiones similares. Los automóviles de nueva adquisición deberán tener el mismo color distintivo.

El límite máximo para considerar como salida la inversión en automóviles en ningún caso podrá exceder a un monto equivalente a 191 mil 646 pesos.



Los vehículos de más de diez pasajeros y aquellas cuya capacidad de carga sea superior a los 3,100 kilogramos, no estarán sujetos al cumplimiento de los requisitos que se señalan en este rubro.

**G. Adquisición de títulos de crédito distintos de las acciones.**

Cuando las Empresas Integradoras compren pagarés, facturas u otro documento que ampare una venta, se considerará salida y al vender estos mismos documentos se considerará entrada.

**H. Depósitos e inversiones en cuentas bancarias.**

Si se obtiene una entrada por concepto de la prestación de algún servicio y el importe se deposita en la cuenta bancaria de la Empresa Integradora, el depósito genera una salida y no existirá ingreso acumulable por el servicio prestado.

**I. Préstamos concedidos al contribuyente.**

Se considera salida el pago del capital recibido en préstamo de instituciones bancarias, particulares o que los mismos asociados hubiesen efectuado a la Empresa Integradora.

De conformidad con la regla 23.1.5, inciso c, tratándose de pagos de préstamos otorgados por residentes en el extranjero, que el contribuyente presente en los meses de enero y julio de cada año ante las oficinas autorizadas, declaración informativa contenida en el formato 29

(Informativa semestral por pago de préstamos a extranjeros).con los siguientes datos:

1. El saldo insoluto al 31 de diciembre del año anterior o al 30 de junio del año de que se trate, según sea el caso, de los préstamos que le hayan sido otorgados o garantizados por residentes en el extranjero; y
2. El tipo de financiamiento, nombre del beneficiario efectivo de los intereses, tipo de moneda, la tasa de interés aplicable y las fechas de exigibilidad del principal y accesorios, de cada una de las operaciones de financiamiento a que se refiere el numeral anterior.

**J. Intereses pagados (nominales).**

Los intereses pagados por préstamos adquiridos o por operaciones a crédito, se considerarán a su valor nominal, es decir, sin disminuir el componente inflacionario de las deudas.

**K. Pago de contribuciones, excepto el Impuesto Sobre la Renta.**

El pago del Impuesto Sobre la Renta no se considera salida, por lo que se convierte en retiro personal o base del impuesto.

Los pagos del 5% Infonavit, 2% SAR y la cuota patronal IMSS y la cuota obrera de los trabajadores de salario mínimo, se consideran salidas.

**L. Los impuestos que se trasladan a las Empresas Integradoras.**

El pago del Impuesto al Valor Agregado y del IEPS que se hagan a los proveedores.

**M. Entero de contribuciones a cargo de terceros.**

Los pagos efectuados a las dependencias del gobierno por el impuesto sobre el producto del trabajo retenido a trabajadores, las cuotas obreras del IMSS retenidas a los trabajadores y el Impuesto al Valor Agregado trasladado a los clientes.

**N. Pagos del crédito al salario.**

Se considera salida el importe del crédito al salario que se debe pagar a los trabajadores, conforme a los artículos 80-B y 81 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

**O. El reembolso de las aportaciones de capital.**

Los reembolsos de aportaciones que integren la cuenta de capital social no se consideran para los efectos de lo que se dispone en este inciso. Tan sólo se consideran los siguientes casos:

1. Cuando sea una cantidad igual o inferior al capital aportado en el mismo ejercicio fiscal.

2. Cuando se dejen de realizar las actividades para las cuales fue creada la Empresa Integradora.

**P. Participación de los trabajadores en las utilidades.**

El pago de la P.T.U. no es deducible. Sin embargo, se podrá considerar salida cuando reúna los requisitos que señala la fracción III del artículo 25 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Las salidas que se mencionan en la Resolución de Régimen Simplificado son limitativas, por lo que cualquier otro concepto no mencionado, no será salida para efectos fiscales.

**3.2.1.3 Disminución de la base del impuesto por reducción o pérdida de capital.**

Se puede efectuar una reducción adicional a la base del impuesto por disminución o pérdida de capital conforme a lo siguiente:

	Caso 1	Caso 2	Caso 3
<b>Entradas</b>	\$ 92,000	\$ 92,000	\$ 92,000
(-) Salidas	<u>90,200</u>	<u>90,200</u>	<u>90,200</u>
(=) Base del impuesto	1,800	1,800	1,800
<b>Activo</b>	12,500	12,500	12,500
(-) Pasivo	<u>2,600</u>	<u>2,600</u>	<u>2,600</u>
(=) Capital final del ejercicio	9,900	9,900	9,900
(-) Saldo de la cuenta de capital de aportación al inicio del ejercicio	<u>9,900</u>	<u>10,200</u>	<u>11,800</u>
(=) Disminución de capital	0	300	1,900
<b>Base del Impuesto</b>	1,800	1,800	1,800
(-) Disminución de capital	<u>0</u>	<u>300</u>	<u>1,900</u>
(=) Base del impuesto con reducción adicional	1,800	1,500	0

En el primer caso, el capital final es igual (y pudiera ser mayor) que el saldo de capital de aportación al inicio del ejercicio fiscal, por lo cual no se tiene cantidad a disminuir.

En el segundo caso, es menor el capital final del ejercicio y la diferencia se le resta a la base del impuesto, para obtener la base final.

En el tercer caso, la disminución de capital es mayor que la base del impuesto, por lo que no hay impuesto a pagar.

En los dos últimos casos se debe disminuir de la cuenta de capital de aportación el monto correspondiente por el que no se haya pagado el impuesto.

Se puede actualizar por inflación tanto el capital final del ejercicio fiscal, como el de aportación.

Este procedimiento puede efectuarse en periodos de declaración provisional.

### **3.2.2 Obligaciones.**

De conformidad con la regla 23.1.11, las empresas integradoras tienen las siguientes obligaciones.

#### **A. Inscripción.**

Utilizando el Formato R-1 con la clave 998, se deben inscribir en el R.F.C., anexando un estado de posición financiera.

#### **B. Relación de bienes y deudas.**

Elaborar estados de posición financiera, al 31 de diciembre de cada año, anexando esta información en el formato de su declaración anual, lo que implica que se debe llevar contabilidad en términos de principios de contabilidad generalmente aceptados, además de determinar las entradas y salidas.

#### **C. Contabilidad.**

En un cuaderno empastado y numerado, registrar sus operaciones de entradas y salidas. El cual no necesita presentarse para su sellado.

De conformidad con el artículo 28 del Código Fiscal de la Federación y el artículo 32 de su reglamento, los requisitos mínimos son de identificar cada operación, acto o actividad y sus características, relacionándolas con la documentación

comprobatoria, de tal forma que se puedan identificar con las distintas contribuciones y tasas. También identificar las inversiones realizadas con la documentación comprobatoria, de tal forma que pueda precisarse la fecha de adquisición del bien o de efectuada la inversión, su descripción, el monto original de la inversión y el importe de la deducción anual.

**D. Registro de aportaciones de capital.**

Las Empresas Integradoras deberán llevar un registro de la cuenta de aportaciones de capital, que se incrementará con las aportaciones que se realicen y, se disminuirá con los reembolsos que se efectúen; el saldo de esta cuenta se podrá actualizar con la inflación.

Se debe actualizar previamente el saldo antes de cada aportación y reembolso.

**E. Comprobantes de sus ingresos.**

Expedir y conservar comprobantes con todos los requisitos que marca el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento. Incluyendo la leyenda "Contribuyente de Régimen Simplificado".

**F. Comprobantes de las erogaciones.**

Solicitar y conservar los comprobantes con los requisitos que marca el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, respecto de las salidas.

El artículo 29-A del Código Fiscal de la Federación es el que establece los datos que deben contener los comprobantes que se expidan y se soliciten:

1. Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyentes de quien los expida. Tratándose de contribuyentes que tenga más de un local o establecimiento, deberán señalar en los mismos el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan los comprobantes.
2. Conténer impreso el número de folio.
3. Lugar y Fecha de expedición.
4. Clave del registro federal de contribuyentes de la persona a favor de quien se expide.
5. Cantidad y clase de mercancías o descripción del servicio que amparen.
6. Valor unitario consignado en número e importe total consignado en número o letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deben trasladarse, en su caso.
7. Número y fecha del documento aduanero, así como la aduana, por la cual se realizó la importación, tratándose de ventas de primera mano de mercancías de importación.

Estos comprobantes de acuerdo al artículo 38 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación deberán llevarlos en talonario o expedirlos en original y copia.

Además de los datos señalados en el artículo 29-A del Código, dichos comprobantes deberán contener impreso lo siguiente, de conformidad con la regla 2.4.1 de la Resolución Miscelánea publicada el 21 de marzo de 1997.



1. La cédula de identificación fiscal reproducida en 2.75 cm. Por 5 cm. Sobre la impresión de la cédula, no podrá efectuarse anotación alguna que impida su lectura.
2. La leyenda: “La reproducción no autorizada de este comprobante constituye un delito en los términos de las disposiciones fiscales”, con letra no menor de 3 puntos.
3. Los datos de identificación del impresor y la fecha de publicación en el Diario Oficial de la Federación de la autorización, con letra no menor de 3 puntos.

**G. Declaración informativa de clientes y proveedores.**

Durante el mes de febrero del siguiente año, las empresas integradoras deberán presentar su declaración anual informativa de operaciones con los 50 principales clientes y proveedores.

**H. Declaración informativa de operaciones a través de fideicomisos y asociaciones en participación.**

Durante el mes de febrero del siguiente ejercicio fiscal se deberá presentar la declaración anual informativa de operaciones efectuadas a través de fideicomisos y de asociaciones en participación en los que intervengan.

## I. Pagos provisionales.

Las Empresas Integradoras deben realizar pagos provisionales acumulativos a cuenta del impuesto anual, aplicando a la base del pago provisional la tasa del 34% y disminuyendo los pagos provisionales anteriores; la base del pago provisional se obtiene de restar al total de entradas el total de salidas desde que inicie el ejercicio y hasta el último día del período que abarca el pago provisional y, en su caso, el importe de reducción por disminución del saldo inicial del capital de aportación que arroje el cálculo por el período del pago provisional (artículo 67 H LISR).

	Enero	Febrero	Marzo	Ene-Mar	Abril	Mayo	Junio	Abr-Jun	Ene-Jun
Entradas	700000	1500000	950000	3150000	980000	730000	1650000	3360000	6510000
(-) Salidas	680000	978000	800002	2458002	779000	569000	960000	2308000	4766002
(=) Base de ISR	20000	522000	149998	691998	201000	161000	690000	1052000	1743998
(x) Tasa de ISR				34%					34%
(=) ISR del periodo				235279	0				592959
(-) Pagos anteriores				235279					235279
(=) ISR a cargo									357680

## J. Declaración anual.

Durante los meses de enero a marzo del siguiente ejercicio, las Empresas Integradoras presentarán su declaración anual en el formulario 3 (Declaración del ejercicio-personas morales régimen simplificado) por duplicado.

De acuerdo a la mecánica acumulativa de los pagos provisionales no debe existir impuesto a cargo.

**K. Constancias a extranjeros.**

Expedir constancia en el Formato 28 por los pagos efectuados a extranjeros, así como por las retenciones.

**L. Participación accionaria.**

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

**M. Composición de los ingresos.**

Limitativamente sus ingresos serán por las actividades propias de la Empresa Integradora como son: cuotas, comisiones y cobro de servicios a las empresas que integran y como máximo un 10% de ingresos por otros conceptos.

**N. Operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas.**

La limitación del 10% de otros conceptos y de la exclusividad de percibir ingresos por comisiones, cuotas y cobro de servicios no impide que puedan realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

1. Que celebren convenio con sus integradas asentando que será la Empresa Integrada quien facture las operaciones que realicen a través de la misma.

2. Que la Empresa Integradora emita a cada empresa integrada una relación de las operaciones que por su cuenta facture, conservando copia de ésta y de los comprobantes con requisitos fiscales que expidan. los que deben coincidir con dicha relación, dentro de los siete días siguientes al mes al que correspondan dichas operaciones.
3. A más tardar el día 17 de febrero de 1998 presente el disco flexible informativo de las operaciones realizadas por cuenta de sus asociadas durante 1997.
4. Las compras de materia prima podrán deducirlas las empresas integradas, en el porcentaje que les corresponda, aún y cuando no estén a nombre de ellas, siempre que la Integradora emita a cada integrada relación de las erogaciones que por su cuenta realice y conserve copia de las relaciones y comprobantes que reúnan requisitos fiscales.

### **3.2.3 Cálculo del impuesto anual.**

A la base del impuesto se le aplicará la tasa del 34% y el resultado será el ISR del ejercicio fiscal a su cargo (regla 23.1.8).

### **3.2.4 Participación de utilidades.**

Las Empresas Integradoras calcularán la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, aplicando a la base del impuesto del 10%.

Cabe mencionar que de acuerdo a Resolución por la que se da cumplimiento a la Fracción VI del artículo 126 de la Ley Federal del Trabajo publicada en el Diario Oficial de la Federación del 19 de diciembre de 1996, las empresas con ingresos

anuales no superiores a trescientos mil pesos no están obligadas a repartir utilidades.

### **3.3 Impuesto al Activo.**

En la Ley del Impuesto al Activo en su artículo 1º, se establece el concepto de sujeto, en el cual quedan incluidos los contribuyentes de régimen simplificado.

Artículo 1º. Las personas físicas que realicen actividades empresariales y las personas morales, residentes en México, están obligadas al pago del impuesto al activo, por el activo que tengan, cualquiera que sea su ubicación. Las residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país, están obligadas al pago del impuesto por el activo atribuible a dicho establecimiento. Las personas distintas a las señaladas en este párrafo que otorguen el uso o goce temporal de bienes, incluso de aquellos bienes a que se refieren el capítulo III del artículo IV y los artículos 133, fracción XIII, 148, 148-A y 149 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, que se utilicen en la actividad de otro contribuyente de los mencionados en este párrafo, están obligadas al pago del impuesto únicamente por esos bienes.

El objeto del impuesto al activo, como su nombre lo dice, es gravar el activo que tengan los contribuyentes que se dediquen a actividades empresariales.

#### **3.3.1 Cálculo de la base.**

De acuerdo con la regla 23.2.1 de la Resolución del Régimen Simplificado, las Empresas Integradoras sumarán los promedios de sus activos financieros, de sus activos fijos, gastos y cargos diferidos y terrenos, y de los inventarios. Aplicándose la tasa del 1.8 por ciento al valor del activo en el ejercicio fiscal.

La forma en que se calculan los promedios para el Régimen Simplificado se encuentran explicados en el artículo 12 de la Ley del Impuesto al Activo como sigue:

- I. El saldo promedio de los activos financieros, se calculará sumando los saldos de éstos al último día de cada mes del ejercicio y dividiendo el resultado entre doce.

Se deben considerar activos financieros los establecidos en el artículo 4º de la Ley del Impuesto al Activo.

1. Inversiones en títulos de crédito distintos de las acciones a excepción de las acciones de sociedades de inversión de renta fija.
2. Cuentas y documentos por cobrar, excepto las que son a cargo de socios o accionistas residentes en el extranjero y pagos provisionales y contribuciones a favor.
3. Intereses devengados a favor, no cobrados.

Los activos financieros denominados en moneda extranjera se valúan al tipo de cambio del primer día de cada mes.

El artículo 4º es enunciativo mas no limitativo debido a que menciona que se consideran activos financieros, "entre otros", los siguientes.

- II. Tratándose de los activos fijos, gastos y cargos diferidos y de terrenos, el saldo promedio se calculará multiplicando el monto original de la

inversión de cada uno de los activos y terrenos por el factor de la tabla, que dé a conocer la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y sumando el resultado obtenido por cada uno.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público da a conocer anualmente la tabla de factores de activos fijos, gastos y cargos diferidos, mediante reglas en la Resolución Miscelánea y sus anexos, los cuales fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación el 21 de marzo de 1997 en la regla 4.10 con el anexo 9.

- III. Tratándose de inventarios, se sumará el valor de éste al inicio y al final del ejercicio, valuados conforme al artículo 3º de esta Ley. El resultado se dividirá entre dos.

Para la determinación de la base para el Impuesto al Activo, en el régimen general de ley se puede reducir el promedio de las deudas y dentro del régimen simplificado como no se consideran las operaciones a crédito, no se tiene derecho a restar el promedio de las deudas. Sin embargo, a las Empresas Integradoras a pesar de tributar en el régimen simplificado sí se les permite deducir las deudas contratadas con empresas residentes en el país o con establecimientos permanentes ubicados en México de residentes en el extranjero, siempre que se trate de deudas no negociables, sin que sean deducibles las deudas contratadas con el sistema financiero o su intermediación.

Otra forma de determinar la base de acuerdo a la regla 23.2.1 es optando por considerar el valor de los bienes que manifiesten en la relación de bienes y deudas que se elabora al final del ejercicio fiscal, sin considerar las deudas.

### **3.3.2 Pagos Provisionales.**

Dentro de las obligaciones que se imponen a las Empresas Integradoras de acuerdo a la regla 23.2.2 es la de presentar declaraciones provisionales trimestrales conjuntamente con las del ISR, en los mismos plazos y formatos.

La forma en que deben efectuarse los pagos provisionales esta fundamentada en el artículo 7º de la Ley del Impuesto al Activo, el cual establece que el importe del pago provisional se calculará dividiendo entre doce el impuesto al activo correspondiente al ejercicio inmediato anterior, actualizado por el período comprendido desde el mes de diciembre del penúltimo ejercicio inmediato anterior, hasta el mes de diciembre del ejercicio inmediato anterior a aquél por el cual se calcule el impuesto.

En el primer ejercicio en que las Empresas Integradoras deban presentar pagos provisionales del Impuesto al Activo, como en el ejercicio anterior no causaron este impuesto, determinarán los pagos provisionales, considerando el impuesto anual que les correspondería si hubieran estado obligados al pago.

Durante los primeros meses del ejercicio, cuando todavía no se presenta la declaración anual del ejercicio anterior, se efectúan los pagos provisionales con las mismas cantidades que se venían realizando.

“Artículo 7º. Los contribuyentes efectuarán pagos provisionales mensuales, a cuenta del impuesto del ejercicio.

Las personas morales y las personas físicas enterarán el impuesto a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquel al que corresponda el pago, respectivamente.



El pago provisional mensual se determinará dividiendo entre doce el impuesto actualizado que correspondió al ejercicio inmediato anterior, multiplicando el resultado por el número de meses comprendidos desde el inicio del ejercicio hasta el mes al que se refiere el pago, pudiendo acreditarse contra el impuesto a pagar los pagos provisionales del ejercicio por el que se paga el impuesto, efectuados con anterioridad.

El impuesto del ejercicio inmediato anterior se actualizará por el período comprendido desde el último mes del penúltimo ejercicio inmediato anterior, hasta el último mes del ejercicio inmediato anterior a aquel por el cual se calcule el impuesto.

Los contribuyentes que de conformidad con la Ley del Impuesto Sobre la Renta deban efectuar los pagos de dicho impuesto en forma trimestral, podrán efectuar los pagos provisionales del Impuesto al Activo por el mismo período y en las mismas fechas de pago que las establecidas para el Impuesto Sobre la Renta.

Por los meses comprendidos entre la fecha de terminación del ejercicio y el mes en que se presente la declaración del mismo ejercicio, el contribuyente deberá efectuar sus pagos provisionales en la misma cantidad que se hubiera determinado para los pagos provisionales del ejercicio inmediato anterior.

En el primer ejercicio en el que los contribuyentes deban efectuar pagos provisionales, los calcularán considerando el impuesto que les correspondería, si hubieran estado obligados al pago.

Los contribuyentes menores pagarán este impuesto como parte de la determinación estimativa para efecto del Impuesto Sobre la Renta, a que se refiere la Ley respectiva.

El contribuyente podrá disminuir el monto de los pagos provisionales, cumpliendo los requisitos que señale el Reglamento de esta Ley.

Las personas físicas que realicen actividades agrícolas o ganaderas, estarán relevadas de efectuar pagos provisionales en los términos de este artículo.”

### **3.3.3 Cálculo del Impuesto Anual.**

A la base del Impuesto al Activo, se le aplica la tasa establecida en la regla 23.2.1 de 1.8 por ciento, que es la misma que se establece en el artículo 20 de la Ley del Impuesto al Activo.

Tienen derecho a acreditarse contra el impuesto del ejercicio fiscal, una cantidad equivalente al Impuesto Sobre la Renta que les hubiere correspondido en ese mismo ejercicio fiscal de acuerdo con la regla 23.2.1.

El Impuesto al Activo es un impuesto complementario del Impuesto Sobre la Renta y en ningún caso se deberá pagar por separado ambos impuestos. Al acreditar el Impuesto Sobre la Renta contra el Impuesto al Activo se busca pagar de los dos impuestos el mayor y con el acreditamiento se logra.

Se debe presentar declaración anual, junto con la del Impuesto Sobre la Renta, en el mismo plazo y formato.

De conformidad con la regla 23.2.3, las Empresas Integradoras que durante el ejercicio fiscal de 1996 hubieran obtenido ingresos de hasta 8 millones 900 mil pesos, estarán exentos del pago del IMPAC que causen en el ejercicio fiscal de 1997. Esto en concordancia con el Decreto de Exenciones y Estímulos Fiscales publicado en el Diario Oficial de la Federación del 24 de diciembre de 1996.

### **3.4 Impuesto al Valor Agregado.**

Los sujetos del Impuesto al Valor Agregado son las personas físicas y morales que, en territorio nacional, efectúen los actos o actividades de enajenar bienes, presten servicios independientes, otorguen el uso o goce temporal de bienes e importen bienes o servicios, esto de conformidad con el artículo 1° de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

También en el mencionado artículo se establece que se debe trasladar en forma expresa y por separado, entendiéndose por traslado el cobro o cargo que el contribuyente debe hacer a dichas personas de un monto equivalente al impuesto establecido en esta ley.

#### **3.4.1. Base del Impuesto.**

De acuerdo a la regla 23.3.1, las Empresas Integradoras calcularán el Impuesto al Valor Agregado aplicando la tasa del 15 por ciento, o la que corresponda a los actos o actividades que realice por cuenta propia o sus integradas.

Siendo la actividad preponderante de las Empresas Integradoras el de prestar servicios altamente calificados, es sobre el precio o monto pactado de comisiones, cuotas o ingresos por servicio sobre la que se calculará la tasa del 15% establecida en el artículo 1° de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

#### **3.4.2 Procedimiento y requisitos para el acreditamiento del impuesto.**

Para los contribuyentes del régimen simplificado el Impuesto al Valor Agregado trasladado y acreditable será el que corresponda a los actos que haya considerado como entradas o como salidas, es decir, se considerará Impuesto al Valor

Agregado trasladado el de los servicios al contado e Impuesto al Valor Agregado acreditable el de las adquisiciones al contado.

Las facturas se deben expedir hasta que se cobren los servicios prestados.

Todo lo anterior de acuerdo al artículo 4° A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

“Artículo 4°. A Los contribuyentes sujetos al régimen establecido en el Título II-A o en la sección II del capítulo IV del Título II-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, determinarán el Impuesto al Valor Agregado a su cargo considerando como impuesto trasladado y acreditable, el que corresponda a los actos o actividades que hayan considerado como entradas o salidas en la citada ley. Dichos contribuyentes deberán expedir la documentación comprobatoria de sus actividades en la fecha en que efectivamente se cobren los bienes enajenados o los servicios prestados.

Los contribuyentes que en los términos de los artículos 67-G y 119-J de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, dejen de tributar conforme al régimen simplificado o al régimen simplificado a las actividades empresariales, para hacerlo de conformidad con el Título II o Título IV, capítulo VI, Sección I de la citada Ley, acreditarán o, en su caso, trasladarán el impuesto derivado de las operaciones a crédito efectuadas con anterioridad a la fecha en que dejaren de tributar en los citados regímenes que no se hayan considerado como entradas o salidas en los mismos en la fecha en que efectivamente se efectúe su pago o cobro, según corresponda.”

Para poder ser acreditable el Impuesto al Valor Agregado se deben cubrir los siguientes requisitos, de conformidad con el artículo 4° de la citada Ley.

“I. Que corresponda a bienes o servicios estrictamente indispensables para la realización de actos distintos de la importación, por los que se deba pagar el impuesto establecido en esta Ley o a los que se les aplique la tasa del 0%. Para los efectos de esta ley se consideran estrictamente indispensable las erogaciones efectuadas por el contribuyente que sean deducibles para los fines del Impuesto Sobre la Renta, aún cuando no se esté obligado al pago de este último impuesto. Tratándose de erogaciones parcialmente deducibles para fines del Impuesto Sobre la Renta, únicamente será acreditable el impuesto trasladado en la proporción en que dichas erogaciones sean deducibles para fines del citado Impuesto Sobre la Renta, excepto cuando se trate de la adquisición de bienes por los que se efectúe la deducción inmediata a que se refiere el artículo 51 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, supuesto en el que será acreditable la totalidad del impuesto trasladado en la adquisición de dichos bienes.

El impuesto trasladado al contribuyente correspondiente a los gastos efectuados con motivo de la importación, se podrá acreditar en la proporción en que sea acreditable el impuesto pagado en esa importación.

Tratándose de inversiones o gastos en periodos preoperativos, se podrá estimar el destino de los mismos y acreditar el impuesto que corresponda a las actividades por las que se vaya a estar obligado al pago del impuesto. Si de dicha estimación resulta diferencia de impuesto por error en el cálculo de gastos o inversiones, que no exceda del 10% del impuesto pagado, no se cobrarán recargos, siempre que el pago se efectúe espontáneamente.

Cuando se esté obligado al pago del Impuesto al Valor Agregado o cuando sea aplicable la tasa del 0% sólo por una parte de las actividades, únicamente se acreditará el impuesto correspondiente a dicha parte. Si ésta no fuese identificable, el acreditamiento procederá únicamente en el porcentaje que el valor de los actos por los que sí deba pagarse el impuesto o se aplique la tasa del 0%, represente en el valor total de los que el contribuyente realice en su ejercicio.

**II.** Que haya sido trasladado expresamente al contribuyente y que conste por separado en los comprobantes a que se refiere la fracción III del artículo 32 de esta Ley.

**III.** Que hayan sido efectivamente erogados los pagos por la adquisición de bienes o servicios de que se trate, en los términos de los artículos 24, fracción IX y 136, fracción X de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, cuando el impuesto haya sido trasladado por contribuyentes sujetos al régimen establecidos en el Título II-A o en la Sección II del capítulo VI del Título IV de la citada Ley.

El derecho al acreditamiento es personal para los contribuyentes de este impuesto y no podrá ser transmitido por acto entre vivos, excepto tratándose de fusión. En el caso de escisión de sociedades el acreditamiento del impuesto pendiente de acreditar a la fecha de la escisión sólo lo podrá efectuar la sociedad escidente. Cuando esta última desaparezca, se estará a lo dispuesto en el penúltimo párrafo del artículo 14-A del Código Fiscal de la Federación.

Para acreditar el Impuesto al Valor Agregado en la importación de bienes tangibles, cuando se hubiera pagado la tasa del 10%, el contribuyente deberá poder comprobar que los bienes fueron utilizados o enajenados en la región fronteriza.”

### **3.4.3 Pagos Provisionales.**

La obligación de realizar los pagos provisionales trimestrales junto con los del Impuesto Sobre la Renta e IMPAC, en los mismos plazos y formatos esta

contenida en la regla 23.3.2 inciso A de la Resolución de Régimen Simplificado y en el artículo 5° de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Se denominan pagos provisionales aquellos que se llevan a cuenta del impuesto del ejercicio que son resultado de restar al impuesto de la prestación de servicios u otras actividades o actos gravados en el período por concepto de entradas, el impuesto acreditable por concepto de salidas.

#### **3.4.4 Cálculo del Impuesto Anual.**

El artículo 5° de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, establece que el impuesto se calcula por ejercicios fiscales y consiste básicamente en concentrar las operaciones declaradas en los pagos provisionales.

En el mismo plazo y formato en el que se presentan la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta e IMPAC, se debe presentar la del Impuesto al Valor Agregado, según regla 23.3.2 inciso B, de la Resolución del Régimen Simplificado.

## **CAPITULO 4. INSTRUMENTACION DE LA OPERACION DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS**

### **4.1 Marco Legal.**

La necesidad de planear el desarrollo del país de acuerdo a sus intereses y bajo el nuevo contexto de la economía internacional, enmarcan el fundamento legal de este proyecto en el Plan nacional de Desarrollo 1989-1994; Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994; Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994; Decreto que promueve la Organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de mayo de 1993 y el Decreto que modifica al diverso que promueve la Organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 30 de mayo de 1995.

Los Programas Nacionales y Sectoriales están regidos por el artículo 26 constitucional y dentro de la ley de planeación, el artículo 5º y 22.

Los decretos al igual que las leyes para su creación, están regidos por los artículos 71 y 72 constitucionales. El artículo 71 menciona quienes pueden lanzar una iniciativa de leyes o decretos; Presidente de la República, Diputados y Senadores del Congreso de la Unión y las legislaturas de los estados.

El proceso legislativo se divide en seis etapas y lo regula el artículo 72 de nuestra carta magna.

1.     **Iniciativa.** Presidente de la República, Congreso de la Unión y legislaturas de los estados únicamente.
  
2.     **Discusión.** Es la deliberación en el Congreso de la Unión de la iniciativa.



3. **Aprobación.** Es la aceptación del Congreso de la Unión de la iniciativa en forma total o parcial.
4. **Sanción.** Es la aprobación del Ejecutivo Federal del Proyecto, en caso de negación, ejercería su derecho de voto.
5. **Publicación.** Una vez aprobada y sancionada la iniciativa, se publica en el Diario Oficial de la Federación o en los diarios o gacetas oficiales de los estados de la República, para el caso de decretos locales.
6. **Iniciativa de Vigencia.** El momento en que el decreto o ley entre en vigor.

#### **4.2 Personalidad Jurídica Propia.**

La personalidad en derecho, es la capacidad de ejercer derechos y asumir obligaciones, extendiéndose a las sociedades para el cumplimiento de sus objetivos.

Se dice que las sociedades son personas morales, por tener personalidad diferente a la de sus socios e indicar su diferencia con los seres humanos que se conocen como personas físicas.

Para unir recursos y esfuerzos, se pueden adoptar las diferentes formas de organización, contempladas en la Ley Agraria, Código Civil, Ley General de Sociedades Cooperativas, Ley de Sociedades de Solidaridad Social, Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal, Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público y Ley General de Sociedades Mercantiles.

Dentro de la Ley Agraria, las formas que pueden tomar las sociedades rurales son las siguientes:

1. Uniones de ejidos o comunidades.
2. Asociaciones Rurales de Interés Colectivo.
3. Sociedades de Producción Rural.
4. Uniones de Sociedades de Producción Rural.

La Ley Agraria otorga personalidad jurídica a las sociedades rurales que otorguen su acta constitutiva ante Fedatario Público e inscriban en el Registro Agrario Nacional. Pero en el caso de las Sociedades de Producción Rural, Uniones de Sociedades de Producción Rural y las Asociaciones Rurales de Interés Colectivo, cuando alguna de los tipos de sociedad anteriormente mencionados, formen parte de ésta, deberán inscribirse también en el Registro Público de Crédito Rural o en el Registro Público de Comercio.

En el Código Civil se reconocen las figuras de asociación y sociedad civil; ambas deben ser constituidas por un contrato de sociedad e inscribirse en el Registro de Sociedades Civiles, para el caso de la Sociedad Civil y en el Registro Público para las asociaciones civiles, para que produzcan efectos contra terceros.

Para constituir Sociedades Cooperativas, se debe ratificar el acta constitutiva, ante Notario Público, Corredor Público, Juez de Distrito, Juez de Primera Instancia en la misma materia del fuero común, Presidente Municipal, Secretario o Delegado Municipal del lugar en donde la Sociedad Cooperativa tenga su domicilio. Adquiriendo personalidad jurídica a partir de que se firma el acta constitutiva, debiéndose inscribir en el Registro Público de Comercio que corresponda a su domicilio. La cual expedirá y remitirá en forma gratuita a la Secretaría de Desarrollo Social, copia certificada de todos los documentos que sean objeto de inscripción, así como la información que solicite la propia dependencia, a fin de integrar y mantener actualizada la estadística nacional de Sociedades Cooperativas.

Las Sociedades de Solidaridad Social se establecen por acta constitutiva, la que se certifica ante Notario Público, por la primera autoridad municipal o por un funcionario

local o federal con jurisdicción en el domicilio social. Debiendo obtener para su funcionamiento autorización previa del Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de la Reforma Agraria, cuando se trate de las industrias rurales y de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social en los demás casos. Una vez que son inscritas en los registros que para tal efecto lleven las dos secretarías mencionadas, adquieren personalidad jurídica propia.

La Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal ofrece facilidades al sector, cuando desean asociarse para formar una persona moral; adoptando la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada que regula la Ley General de Sociedades Mercantiles, pero con las modalidades que prevé la Ley de Fomento a la Microindustria y la Actividad Artesanal (L.F.F.M.I y ART.), las cuales mencionaremos a continuación:

- Existirán las mencionadas sociedades bajo una denominación o razón social inmediatamente seguidas de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial" o de su abreviatura "S. de R.L. M.I." (art. 13 L.F.F. M.I. y ART.).
- Sólo puede constituirse con socios de nacionalidad mexicana y no podrán admitir socios extranjeros (art. 14 L.F.F. M.I. y ART.).
- El contrato por el cual se constituyen al igual que sus modificaciones debe constar por escrito y recibir el visto bueno de la SECOFI, pudiendo esta misma Secretaría proporcionar a quien lo solicite modelos de contrato social o formularios para ser llenados con los datos particulares de los socios (art. 15 L.F.F. M.I. y ART.).
- Una vez firmado el contrato social por los socios, la SECOFI dará su visto bueno, el cual una vez obtenido les permitirá inscribirse en el Registro Público de Comercio del domicilio que les corresponda, ratificando su voluntad de constituir la sociedad y ser suyas las firmas asentadas en el contrato social, sin requerir para

su constitución y registro de la autorización previa de otras autoridades judiciales o administrativas (art. 16 L.F.F. M.I y ART.).

- Una vez constituidas e inscritas en el Registro Público de Comercio, pueden obtener de la SECOFI su inscripción en el Padrón Nacional de la Microindustria y la cédula que las acredite como empresas microindustriales y alcanzar los beneficios que se otorguen (art. 17 L.F.F. M.I. y ART.).
- No pueden participar en otras sociedades microindustriales las sociedades y sus socios que ya hayan sido reconocidas por la ley mencionada, sin perjuicio de que puedan agruparse para obtener financiamiento, establecer sistemas de ventas y compras en común de materias primas y productos y prestación de servicios de subcontratación y maquila (art. 18 L.F.F. M.I. y ART.).

Publicado en el Diario Oficial de 31 de agosto de 1934, se creó dentro de las sociedades de capital variable, una categoría especial: la de responsabilidad limitada de interés público, que es aquella que se constituye para llevar a cabo actividades de interés público y particular, conjuntamente.

Tiene las características de las sociedades de responsabilidad limitada, pero sólo podrá constituirse como capital variable, con más de veinticinco socios y mediante autorización del Ejecutivo Federal de la escritura social; la cual una vez concedida se inscribirá en el Registro Público de Comercio.

En la práctica las Sociedades Agrarias, Sociedades Cooperativas y Sociedades de Solidaridad Social encuentran limitaciones para funcionar como empresas integradoras, debido a que se encuentran reguladas por la Secretaría Agraria y la Secretaría de Trabajo y Previsión Social. Mientras que el Registro Nacional de Empresas Integradoras se encuentra regido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la cual regula figuras con reconocimiento mercantil, es decir, las sociedades mercantiles a excepción de la Sociedad Cooperativa. Lo anteriormente mencionado, de acuerdo a la entrevista que

se llevó a cabo al licenciado Alfredo Valdés Gaxiola, Director General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, publicada el 23 de junio de 1993 en la revista Información Dinámica de Consulta (IDC), número 178, Sección Jurídico-Corporativo.

Debido a que la autoridad tenía la preocupación de que la figura de Empresas Integradoras tuviera un reconocimiento mercantil, es decir que fuera sujeta a la Ley General de Sociedades Mercantiles, es necesario que se adopte algún tipo de sociedad que reconozca la mencionada ley a excepción de la Sociedad Cooperativa, para poder ser sujetos a los apoyos y beneficios que otorga el decreto.

La Ley General de Sociedades Mercantiles clasifica a las sociedades mercantiles de la siguiente forma:

- a) Sociedad en Nombre Colectivo.
- b) Sociedad en Comandita Simple.
- c) Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- d) Sociedad Anónima.
- e) Sociedad en Comandita por Acciones.
- f) Sociedad Cooperativa.

La Ley General de Sociedades Mercantiles reconoce la personalidad jurídica a las sociedades mercantiles que se inscriben en el Registro Público de Comercio y aquellas que sin haber cumplido ese requisito, se exterioricen como tales frente a terceros (art. 2 L.G.S.M.).

La sociedad mercantil es una persona jurídica distinta de la de sus socios. Tiene un patrimonio, un nombre, un domicilio y una nacionalidad distintos a los de sus socios. El reconocimiento de la personalidad jurídica determina una completa autonomía entre la sociedad y la persona de los socios.

Frente a terceros la personalidad jurídica de las sociedades mercantiles produce importantes efectos. En primer lugar, los acreedores particulares de un socio no podrán mientras dure la sociedad, hacer efectivos sus derechos sobre el patrimonio social, sino sólo sobre las utilidades que correspondan al socio, y a la disolución de la sociedad, sobre la cuota o porción que a dicho socio correspondan en la liquidación (art. 23 L.G.S.M.).

Por otra parte, la sentencia que se pronuncie contra la sociedad condenándola al cumplimiento de obligaciones respecto a terceros, sólo tendrá fuerza de cosa juzgada contra los socios cuando éstos hayan sido demandados conjuntamente con la sociedad, con la salvedad de que cuando la obligación de los socios se limite al pago de sus respectivas aportaciones, la ejecución de la sentencia se limitará al monto insoluto exigible de tales aportaciones (art. 24 L.G.S.M.).

En materia de quiebra, la personalidad jurídica de las sociedades mercantiles, se manifiesta claramente en el principio que establece la autonomía entre los patrimonios de la sociedad y de los socios. En efecto, como regla general, la quiebra de la sociedad no produce la de sus socios, ni la de éstos la quiebra de aquella.

### **4.3 Constitución.**

La Ley General de Sociedades Mercantiles exige que las sociedades se deben constituir ante Notario Público, es decir, en escritura pública, al igual que sus modificaciones (art. 5º L.G.S.M.). Dicha escritura de fundación se debe inscribir en el Registro Público de Comercio dentro de los quince días siguientes; pues en caso contrario, cualquier socio puede demandar, en procedimiento sumario, dicho registro. Es la escritura pública la norma y base para los acreedores y cuantos de una manera directa o indirecta hayan de entenderse con la sociedad, ya que cualquier persona puede informarse en dicho registro sobre las condiciones y duración de la sociedad.

La escritura pública no sólo es indispensable para que el contrario exista, también que con su contenido los socios no podrán negar pacto ni cosa alguna que se oponga o vaya más allá de lo estipulado en dicho documento y no contravenga lo regulado en la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Los requisitos que debe contener la escritura constitutiva son: (art. 6º L.G.S.M.)

1. Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
2. Objeto de la sociedad.
3. Su razón social o denominación.
4. Su duración.
5. Importe del capital social.
6. La expresión de los que los socios aporten en dinero o en otros bienes, los valores de éstos y el criterio seguido para su valorización, e indicándose cuando el capital es variable, cuál es el capital mínimo.
7. El domicilio de la sociedad.
8. La manera como haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores.
9. El nombramiento de los administradores y la indicación de los que han de llevar, de entre éstos, la firma social.
10. La manera de hacer la distribución de utilidades y pérdidas entre los socios.

11. El importe del fondo de reserva.
12. Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente.
13. Las bases para practicar la liquidación de la sociedad, y cómo deben elegirse los liquidadores cuando no se designen anticipadamente.

Los requisitos señalados del inciso 2) al 5), 7) y 8), son esenciales, sin ellos la sociedad no podrá existir, a falta de estos la autoridad judicial quedará facultada para negar la orden de inscripción en el Registro Público de Comercio.

Los requisitos antes mencionados y las demás reglas establecidas para la organización y funcionamiento de la sociedad, constituyen lo que se denomina estatutos.

Ahora comentaremos cada uno de los puntos de la escritura constitutiva, aplicable a las Empresas Integradoras.

1. Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad: Es un requisito indispensable, porque sin ellos ningún Notario puede otorgar la escritura, ni el registrador puede hacer la inscripción que exige la ley. Estos requisitos son parte de los atributos de la personalidad jurídica de los sujetos.
2. Objeto de la sociedad: Debe declararse y establecerse en la escritura constitutiva la clase de actividades que la sociedad se propone realizar, que en el caso de las Empresas Integradoras debe ser preponderantemente ofrecer servicios altamente calificados o especializados a sus asociados, específicamente algunos de los siguientes:



- a) **Tecnológicos:** Ayudándoles en la adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica; modernización de la maquinaria y equipo; planeación del proceso productivo; instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo, los que podrán realizar desarrollo de 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 tecnologías especializadas y adopción de programas continuos de calidad para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.
  
- b) **Promoción y comercialización:** Promoviendo la apertura de nuevos mercados en el país y el exterior, con la participación en ferias y exposiciones, elaborando catálogos promocionales, aplicando técnicas de publicidad y mercadotecnia para la venta de sus productos, tratando de abatir costos al hacerlo en forma conjunta.
  
- c) **Diseño:** Tener acceso a servicios especializados, incorporándolo a su proceso productivo para el desarrollo de mejores diseños, novedosos, útiles y con calidad que den como resultado productos altamente competitivos, logrando mayor penetración en los mercados; al igual que contar con servicios de información sobre las tendencias de la moda, tanto en el país como en el exterior.
  
- d) **Subcontratación:** Buscar oportunidades para producir partes, piezas o componentes en conjunto con las asociadas, vinculándolas con las de mayor escala, para evitar integraciones verticales excesivas, logrando la integración y complementación de cadenas productivas, buscando la especialización en una determinada parte o conjunto de la elaboración de un producto final. Así como contar con servicios de ingeniería especializada, para orientar las demandas actuales y futuras, desarrollando

los perfiles de subcontratación requeridos por otras empresas, para promover la venta de procesos industriales.

- e) **Financiamiento:** Asesorar sobre las diferentes opciones para mejorar su posición financiera, promover y formar coinversiones y alianzas estratégicas; diseñar alternativas novedosas de financiamiento y gestionar por cuenta de los socios la obtención de créditos ante los diversos intermediarios financieros.
  
- f) **Actividades en común:** Evitar el intermediarismo y permitir a los asociados la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común y la venta o colocación de la producción de los socios, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega; brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos; implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad, etc.
  
- g) **Aprovechamiento de residuos industriales:** Asesorar sobre el modo de obtener una mayor utilización de los materiales que se puedan reciclar y contribuir a la preservación del medio ambiente.
  
- h) **Otros servicios (gestiones administrativas):** Asesorar y gestionar en los trámites administrativos, informáticos, contables, jurídicos, fiscales, formación empresarial y capacitación.

Es así que la existencia de un objeto o finalidad es requisito indispensable en toda sociedad mercantil, sin el, la sociedad no tiene razón de ser. Es por ello que el artículo 229, fracción II, de la Ley General de Sociedades Mercantiles, establece la disolución de las sociedades por imposibilidad de seguir realizando su objeto principal o por quedar éste consumado.

3. Su razón social o denominación: Como personas jurídicas, las sociedades mercantiles necesitan un nombre que las distinga de otras y de sus socios. La razón social debe formarse con los nombres de uno, algunos o todos los socios. La denominación, por el contrario, no los debe contener y se forma libremente sin que origine confusiones con la empleada por otras entidades.
4. Su duración: Se puede pactar libremente el término del tiempo por el cual existirá la sociedad, sin que la ley imponga un plazo. Sin embargo, es contrario al espíritu de la Ley General de Sociedades Mercantiles, pactar un tiempo indefinido, debido a ser una de las causales de disolución de la sociedad. (art. 229 fracción I, L.G.S.M.).
5. y 6. Aportaciones: Por medio de la modificación que se llevó a cabo al decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 30 de mayo de 1995, su capital social no puede ser inferior a cincuenta mil nuevos pesos, sin que la participación de cada una de las empresas integradas exceda del 30 por ciento del capital social de la empresa integradora. También deben ser usuarias de los servicios que preste la integradora.

Pueden participar en el capital de las empresas integradoras la banca de desarrollo, el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad y cualquier otro socio, sin que excedan de un 25 por ciento del capital social en conjunto con relación a las empresas integradas.

No pueden las empresas integradoras poseer un forma directa o indirecta alguna acción o parte social de las empresas integradas.

Las aportaciones pueden ser de dinero (en numerario), de bienes de otra naturaleza (aportaciones en especie) de trabajo (aportaciones de industria o de crédito).

De acuerdo a los artículos 11 y 12 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, todas las aportaciones de bienes se entienden transmisivas de propiedad, salvo pacto en contrario. En la aportación de créditos, quien los aporte responde a la sociedad de la existencia y legitimidad de ellos, y de la solvencia del deudor; al ser títulos de crédito que estos no hayan sido objeto de la publicación que previene la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito para el caso de pérdida de dichos valores.

5. El domicilio: Puede fijarse libremente, pero en todo caso, se ubicará en el lugar donde se encuentre establecida su administración (art. 33 Código Civil). Cuando la sociedad tenga establecidas sucursales que operen en lugares distintos de aquél en que radique la matriz, tendrá su domicilio donde se ubiquen las sucursales para el cumplimiento de las obligaciones contraídas por éstas (art. 33 Código Civil).

En caso de quiebra, cuando exista irrealidad del domicilio social, esto es diferencia entre el domicilio efectivo o administrativo y el domicilio declarado en el contrato social, se considerará como domicilio de la sociedad en el lugar en que ésta tenga el principal asiento de sus negocios (art. 13 L.Q.S.P.).

8. y 9. Administración y Representación: La representación de las sociedades corresponde al administrador o administradores (art. 10 L.G.S.M.), quienes la organizan al llevar a cabo todos los actos inherentes al objeto de la sociedad, conforme a los estatutos de la misma.

El nombramiento y la revocación de los administradores debe inscribirse en el Registro Público de Comercio.

Las personas que celebren operaciones a nombre de una sociedad constituida, pero antes de que se inscriba en el Registro Público, contraen frente a terceros, responsabilidad ilimitada y solidaria por dichas operaciones (art. 7º L.G.S.M.).

En caso de quiebra, las sociedades serán representadas por quienes determine el contrato social y, en su defecto, por sus administradores, los que estarán sujetos a todas las obligaciones que la materia impone a los fallidos.

Cuando la quiebra fuere calificada de culpable o fraudulenta, la responsabilidad penal recaerá sobre los directores o administradores de la sociedad a quienes sean imputables los actos que califican la quiebra.

10. Distribución de utilidades y pérdidas: El reparto de las ganancias o pérdidas, se distribuirá entre los socios, según lo establecido en el acta constitutiva o por el acuerdo de los socios. Pero en caso de no establecerse un pacto, se estaría sujeto a las siguientes reglas (art. 16 L.G.S.M.):

- a) La distribución de las ganancias o pérdidas entre los socios capitalistas se hará proporcionalmente a sus aportaciones;
- b) Al socio industrial corresponderá la mitad de las ganancias, y si fueren varios, esta mitad se dividirá entre ellos, por igual; y
- c) El socio o socios industriales no reportarán las pérdidas.

Son socios industriales los que aportan su trabajo y socios capitalistas los que aportan dinero, otros bienes o créditos.

Los acuerdos que excluyan a uno o varios socios de participar en las ganancias, no tiene efecto legal (art. 17 L.G.S.M.).

No se pueden repartir utilidades en caso de pérdida de capital social, a menos que sea reducido o reintegrado previamente (art. 18 L.G.S.M.).

Solamente una vez aprobados los estados financieros por la asamblea de socios o accionistas, se podrá llevar a cabo el reparto de utilidades, siempre y cuando hayan sido absorbidas las pérdidas sufridas en ejercicios anteriores o haya sido restituida la reducción del capital social. El pacto en contrario no produce efecto legal, y tanto la sociedad como sus acreedores podrán exigir el reembolso a las personas que las hayan recibido o a los administradores que las hayan pagado, siendo ambos solidariamente responsables (art. 19 L.G.S.M.).

11. Fondo de reserva: De las utilidades netas de la sociedad debe separarse anualmente el cinco por ciento, mínimo, para constituir el fondo de reserva, hasta que sea igual a la quinta parte del capital social, y deberá volver a constituirse del mismo modo, cuando disminuya por alguna causa. Al no hacerse esta separación de utilidades, los administradores quedan ilimitada y solidariamente obligados a dar una cantidad igual a la que debió separarse y cualquier socio o acreedor puede demandar el cumplimiento de esta obligación. Todos los acuerdos de los socios, administración o asambleas contrarios a las bases descritas son nulas de pleno derecho (arts. 20 y 21 L.G.S.M.).

Independientemente de la reserva legal, el acta constitutiva puede disponer la creación de otros fondos de reserva y también podrán los socios acordar eventualmente su constitución por medio de resoluciones adoptadas legalmente.

12. Disolución de la sociedad: Las personas morales pueden desaparecer o extinguirse por alguna de las disposiciones establecidas en la ley o por la voluntad de los socios.

Las causas voluntarias de los socios son las que se determinen en el acta constitutiva o acordadas en las asambleas.

Las causas legales generales de disolución son las que establece la ley, enumerándolas de la siguiente manera (art. 229 L.G.S.M.):

- a) Por expiración del término fijado en el contrato social;
- b) Por imposibilidad de seguir realizando el objeto principal de la sociedad o por quedar éste consumado;
- c) Por acuerdo de los socios tomado de conformidad con el contrato social y con la ley;
- d) Porque el número de accionistas llegue a ser inferior al mínimo que esta ley establece, o porque las partes de interés se reúnan en una sola persona;
- e) Por la pérdida de las dos terceras partes del capital social.

Salvo el caso señalado en el inciso a), la existencia de una causa de disolución se inscribirá en el Registro Público de Comercio, pudiéndolo hacer cualquier interesado, pidiéndolo ante la autoridad judicial en la vía sumaria.

Los administradores se responsabilizan solidariamente, si inician nuevas operaciones con posterioridad al vencimiento del plazo de la sociedad, a la causa de disolución o al acuerdo sobre la misma.

El fin de la vida de la sociedad no es absoluta, debido a que después de la disolución viene un período de liquidación.

13. Bases de la liquidación: La liquidación es todas las operaciones que tienen como finalidad terminar los vínculos legales con terceros y entre los socios.

El Lic. Rodríguez Rodríguez en su tratado sobre las Sociedades Mercantiles dice que por la liquidación debemos entender: “Las operaciones necesarias para concluir los negocios pendientes a cargo de la sociedad, para cubrir lo que a la

misma se le adeude, para pagar lo que ella deba, para vender todo el activo y transformarlo en dinero constante y dividir entre los socios el patrimonio que así resulte.

En la Ley General de Sociedades Mercantiles, en sus artículos 235 al 249, establece las reglas generales para liquidar una sociedad.

- a) Los representantes legales de la sociedad serán uno o varios liquidadores, quienes se harán cargo de la liquidación.
- b) Su nombramiento se hará conforme se disponga en el contrato social y a falta de ello, se hará por acuerdo de los socios en el momento de darse alguna causa legal o voluntaria de disolución. En caso contrario, el nombramiento lo determinará la autoridad judicial, en procedimiento sumario a instancias de cualquier socio.
- c) Los administradores continuarán en su cargo hasta que sea inscrito en el Registro Público de Comercio el nombramiento de los liquidadores, a partir de entonces entrarán en funciones.
- d) De existir alguna causa grave para la revocación de los nombramiento de los liquidadores, ésta se llevará a cabo por acuerdo de los socios o resolución judicial en la vía sumaria.
- e) Los administradores entregarán los bienes, libros y documentos de la sociedad, bajo inventario.
- f) Las facultades siguientes se otorgan a los liquidadores:
  - I. Concluir las operaciones sociales que hubieren quedado pendientes al tiempo de la disolución.



- II. Cobrar lo que se deba a la sociedad y pagar lo que ella deba.
- III. Vender los bienes de la sociedad.
- IV. Liquidar a cada socio su haber social.
- V. Practicar el balance final de la liquidación que deberá someterse a la aprobación de los socios en la forma que corresponda, según la especie de sociedad de que se trate, debiendo este balance depositarse en el Registro Público de Comercio.
- VI. Obtener el Registro Público de Comercio la cancelación de la inscripción del contrato social, una vez que quede concluida la liquidación.

#### **4.4 Proyecto de Viabilidad Económico-Financiero.**

El Proyecto de Viabilidad Económico-Financiero es un requisito que deben cubrir las Empresas Integradoras para obtener su inscripción en el Registro Nacional de las anteriormente mencionadas.

Su objetivo es especificar el programa a desarrollar y sus etapas.

Actualmente las inversiones deben hacerse en forma inteligente, partiendo de una base, la cual es el proyecto que marcará los pasos a seguir.

“El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio útil al ser humano o a la sociedad en general.”<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos, México, Mc Graw Hill, Tercera Edición, 1995, Pág. 2

Lo que se pretende es recabar antecedentes económicos, con el propósito de juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas en algún plan de satisfacción de necesidades humanas.

De acuerdo a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, los requisitos que debe contener un proyecto de viabilidad económico-financiero son:

1. "Detección de necesidades de las empresas asociadas.
2. Identificación de las debilidades y fortalezas.
3. Perfil de los directivos y de los mandos medios.
4. Análisis de mercado.
5. Principales servicios especializados que demandan.
6. Estrategia de mercado.
7. Producción.
8. Financiamiento.
9. Conclusiones.
10. Recomendaciones (objetivos, metas y plazos).
11. Resumen ejecutivo."<sup>39</sup>

Dentro de los requisitos que pide la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se puede observar la metodología tradicional para preparar y evaluar proyectos de inversión, pero enfocados a las funciones de las Empresas Integradoras y tomando en consideración las necesidades de las integradas.

En la metodología tradicional la formulación y evaluación de proyectos parte de objetivos definidos, con lo cual se llevan a cabo sus análisis de mercado, técnico-operativo, económico-financiero y socio-económico, obteniéndose un resumen y conclusiones para derivar en alguna decisión sobre el proyecto.

---

<sup>39</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Lo que Usted desea saber sobre las Empresas Integradoras, agosto de 1996, págs. 11 y 12.

La idea de un proyecto representa generalmente la realización de un diagnóstico que detecta la necesidad que llenaría dicho proyecto e identifica las vías de solución.

El análisis de la viabilidad comercial determinará si el mercado es o no sensible al bien o servicio producido por el proyecto y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo de esta forma decidir la continuación, postergación o rechazo de un proyecto, sin tener que asumir los costos que implican un estudio económico completo.

Estudiar la viabilidad técnica es la que se encarga de las posibilidades materiales, físicas y químicas, condiciones y alternativas de producir el bien o servicio que se desea generar con el proyecto. Muchos proyectos nuevos requieren ser aprobados técnicamente para garantizar la capacidad de su producción, incluso antes de determinar si son o no convenientes desde el punto de vista de su rentabilidad económica.

La viabilidad económica es normalmente el punto en el que se centra el estudio de una inversión. Su objetivo es obtener indicadores que sirvan de base para la evaluación de los costos totales (producción, administración, venta y financieros); la inversión inicial fija y diferida, con sus respectivas depreciaciones y amortizaciones; el capital de trabajo (activo circulante menos pasivo circulante); el punto de equilibrio (técnica por medio de la cual se determinan las ventas necesarias para cubrir los costos fijos y variables). Con lo cual se pueden llegar a determinar estados financieros proyectados.

Cabe mencionar que en la práctica para llevar a cabo un proyecto de viabilidad, implica la participación de varios especialistas en las áreas de estadística, investigación de mercados, investigación de operaciones, ingeniería de proyectos, contabilidad, finanzas, ingeniería económica, etc., con lo cual el resultado es un estudio completo de su factibilidad técnica, económica y de mercado, que será guía para su realización.

#### **4.5 Apoyos de Nacional Financiera.**

Nacional Financiera como parte de la banca de desarrollo, contribuye a la reactivación económica del país, canalizando apoyos financieros y técnicos para el desarrollo del sector industrial.

Los objetivos en los que se basa Nacional Financiera son:

- Concentrar la atención en las empresas micro, pequeñas y medianas, facilitando su acceso al financiamiento.
- Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera.
- Apoyar los proyectos de las Grandes Empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores.
- Crear mecanismos alternos de financiamiento en apoyo a la planta productiva.
- Promover el desarrollo de la cultura empresarial mediante acciones de asesoría, capacitación y asistencia técnica.
- Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional.
- Fomentar alianzas estratégicas.

De conformidad con el artículo 6° del Decreto que modifica al diverso que promueve la Organización de Empresas Integradoras, se debe otorgar crédito y/o capital riesgo a las Empresas Integradoras y a los asociados, así como desarrollar esquemas de garantía. Es de esta manera que Nacional Financiera ofrece:

- Operaciones de crédito de segundo piso.
- Créditos a tasa fija.
- Programa de garantías.
- Programa de aportación accionaria.
- Alianzas estratégicas.
- Capacitación y asistencia técnica.

### **Operaciones de Crédito de Segundo Piso.**

Tienen por objetivo financiar los proyectos de inversión destinados a la ampliación o modernización de sus instalaciones; incrementar o mantener sus niveles de operación; el fortalecimiento de las estructuras financieras de las empresas; la innovación, adaptación o actualización de sus tecnologías; prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente, el reciclado de sustancias contaminantes, o bien la racionalización del consumo de agua y energía.

Los recursos pueden ser utilizados para la compra e instalación de maquinaria y equipo; y mobiliario y equipo de oficina; materias primas; sueldos y salarios; adquisición, construcción y remodelación de naves industriales, gastos de fabricación y operación; reubicación de instalaciones; escalamiento de tecnologías a nivel comercial; instalación de sistemas de control de calidad y estudios y asesorías.

El plazo máximo para la amortización de créditos descontados podrá ser hasta de 20 años, incluyendo el período de gracia, de acuerdo a la capacidad de pago de la empresa y a los requerimientos del proyecto.

El financiamiento se puede otorgar en moneda nacional y extranjera, siendo necesario para esta última que las empresas sean generadoras de divisas, coticen a precios internacionales o cuenten con mecanismos de cobertura cambiaria.

Las tasas de interés en moneda nacional es la Tasa TIIE más el margen del intermediario financiero y en moneda extranjera, se establece en función del plazo, tomando como base la Tasa Libor a 3 meses.

### **Créditos a Tasa Fija.**

El instrumento de Tasa Fija es a través de subastas periódicas de recursos a los intermediarios financieros bancarios.

La asignación de recursos a los bancos esta en función de los menores márgenes de intermediación que éstos presenten, lo cual repercute en beneficio directo para las empresas. Nafin determina en cada subasta la tasa máxima aplicable al usuario final, que en ningún caso será superior.

El destino de los recursos se puede dirigir a capital de trabajo, activos fijos e inversiones para desarrollo tecnológico o para mejoramiento del medio ambiente.

El monto máximo es de hasta 100 millones de pesos, con plazos de 3 años para capital de trabajo y 3 ó 5 años para activo fijo con un período de gracia hasta de 6 meses en ambos casos.

### **Programa de Garantías.**

Este instrumento se crea para acceder a recursos de largo plazo, a través de la banca comercial.

Tiene las modalidades de garantía sobre créditos (inmediata-automática y selectiva) y garantía sobre títulos de crédito bursátiles.

El objetivo de este programa es complementar el nivel de garantías que requieren los bancos para financiar nuevos proyectos que tengan como destino realizar inversiones en activos fijos y capital de trabajo de empresas productoras de bienes y servicios, preferentemente de las actividades industriales consideradas prioritarias, así como proyectos de Desarrollo Tecnológico y Mejoramiento del Medio Ambiente.

En la garantía sobre créditos automática o selectiva, el riesgo que asume Nafin es de hasta el 50% del crédito que otorgue el banco y el monto máximo en la garantía inmediata-automática es de 4.5 millones de pesos y en la garantía selectiva es para montos mayores de 4.5 millones de pesos.

#### **Programa de Aportación Accionaria.**

Con este programa, Nacional Financiera, apoya con capital de riesgo (capital semilla de nuevos negocios, que permite se desarrollen y expandan. Su objetivo es generar mayores ganancias de capital) en forma selectiva, minoritaria y temporal, proyectos de empresas pequeñas y medianas, principalmente del sector manufacturero con alto potencial de exportación.

La participación de Nafin se puede dar mediante la suscripción de acciones o en forma indirecta a través de las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS) y Fondos Multinacionales.

Al complementar los recursos de capital requeridos por los promotores privados, para financiar sus proyectos de inversión, la suscripción de acciones es hasta por el 25% del capital social de la empresa y su permanencia es como máximo de 5 años.

### **Alianzas Estratégicas.**

Se pretende incrementar la competitividad capacitando al empresario en las alternativas de alianzas estratégicas con empresas extranjeras, hasta la identificación de posibles socios y la formalización de los convenios correspondientes.

El objetivo es facilitar a las empresas mexicanas el acceso a nuevos mercados, líneas de productos y procesos, sistemas de producción, materias primas y recursos financieros mediante la coinversión, subcontratación, licencias de fabricación, alianza comercial entre productores, fusiones y adquisiciones, servicios de asesoría e información, recursos financieros, servicios de ingeniería financiera, servicios de tesorería y servicios fiduciarios.

### **Capacitación y Asistencia Técnica.**

Para fomentar una nueva cultura empresarial, se establece la capacitación y asistencia técnica dirigida a elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Algunos cursos y programas son:

- Temas de Administración para Microindustrias (Colección Promicro). Se busca proporcionar a empresarios de microindustrias el conocimiento básico sobre la operación, mecanismos e instrumentos de control que permitan elevar el nivel directivo de la gestión empresarial.
- Temas Gerenciales para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (NAFIN-ITAM). A través de este programa se busca difundir los conceptos y herramientas básicas para mejorar las áreas funcionales en los aspectos de administración, contabilidad, finanzas, mercadotecnia, producción y recursos humanos.



- Proceso de Mejoramiento Continuo-Calidad Total (NAFIN-ITESM). Se da a conocer la tecnología de calidad total para elevar la competitividad de las empresas, mediante la implantación de un proceso de mejoramiento continuo.
- Diagnóstico Empresarial. Su objetivo es evaluar las áreas funcionales de la empresa, identificar sus problemas y deficiencias, proponiendo alternativas de solución que permitan mejorar su competitividad.
- Asistencia Técnica Especializada (NAFIN-PNUD). Busca contribuir a mejorar la competitividad mediante la incorporación de nuevas tecnologías de producción, comercialización y administración, así como identificar y proponer alternativas de solución a los problemas de contaminación ambiental, mediante la adopción de tecnologías limpias.

#### **4.6 Inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.**

De acuerdo con el artículo 3º del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, las empresas que quieran gozar de los beneficios que se otorgan, deben solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, teniendo que prestar la siguiente documentación:

##### **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 4º 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.

Una vez aceptadas, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial les expedirá una Cédula de Registro.

**REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS INTEGRADORAS  
POR ACTIVIDAD ECONOMICA**

GIRO	Nº SOCIOS	INVERSION (MILES DE \$)	EMPRESAS REGISTRADAS
1. Servicios.	301	7948.8	28
2. Comercio.	677	11803.3	26
3. Alimentos.	3,665	12846.0	21
4. Construcción.	179	11353.0	16
5. Agropecuario y piscícola.	440	2873.0	18
6. Artesanías.	222	236.3	11
7. Confección.	180	967.8	11
8. Metalmecánica.	271	4400.0	10
9. Agroindustria.	1,009	5369.0	8
10. Muebles de Madera.	95	403.0	8
11. Artes Gráficas.	73	327.0	6
12. Diversas Actividades (uniones de crédito y asoc. Industriales)	1,169	33528.0	6
13. Cuero y Calzado.	120	280.4	5
14. Eléctrica y Electrónica.	81	5012.0	5
15. Textil.	88	753.4	4
16. Autotransporte.	560	41200.0	2
17. Industria Llantera.	44	78.0	2
18. Fab. de Plásticos.	17	73.0	2
19. Química.	45	204.0	4
20. Minería.	13	65.0	2
21. Joyería.	17	102.0	1
22. Ind. Forestal.	9	100.0	1
23. Editorial.	9	180.0	1
24. Ind. del Vidrio.	363	5000.0	1
<b>TOTAL</b>	<b>9,647</b>	<b>145153.0</b>	<b>199</b>

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, con datos a septiembre de 1996.

**REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS INTEGRADORAS  
POR ENTIDAD FEDERATIVA**

ENTIDAD	TOTAL
1. Aguascalientes	2
2. Baja California	14
3. Baja California Sur	1
4. Coahuila	1
5. Colima	3
6. Chihuahua	37
7. Distrito Federal	25
8. Durango	4
9. Guanajuato	4
10. Guerrero	2
11. Hidalgo	2
12. Jalisco	14
13. México	5
14. Morelos	3
15. Nayarit	2
16. Nuevo León	8
17. Oaxaca	8
18. Puebla	11
19. Querétaro	17
20. Quintana Roo	1
21. San Luis Potosí	4
22. Sinaloa	6
23. Sonora	5
24. Tabasco	1
25. Tamaulipas	5
26. Tlaxcala	4
27. Veracruz	6
28. Yucatán	1
29. Zacatecas	3
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>

## CONCLUSIONES

En un contexto de globalización, surgen las Empresas Integradoras como un instrumento de modernización económica; un programa de organización interempresarial que provoque la especialización de los asociados en alguna etapa de la producción para obtener artículos competitivos en precio, calidad y tiempo.

Aunque en un principio el programa era muy genérico, cuando se empieza a establecer su marco jurídico (1990), para el sexenio 1995-2000, se le ubica en la cadena productiva de las industrias de manufactura ligera, con el objeto de que el programa sea un medio para incrementar la eficiencia y especialización del sector micro, pequeño y mediano, efectuando operaciones en común de manera integrada. Sin embargo, la cadena productiva referente a la industria manufacturera ligera, no interesa a las grandes inversiones nacionales y extranjeras, por tener bajas tasas de ganancia y tener como destino el mercado interno, el cual se encuentra contraído por el bajo poder adquisitivo de la población.

Ratificando lo anteriormente mencionado, las futuras necesidades de este programa de organización interempresarial, se encuentran dimensionadas hacia el cambio regulatorio para poder establecer medidas que vinculen a la micro y pequeña con las de tamaño mediano y grande, para poder allegarse de los recursos que solventen las inversiones para la competencia internacional y que la mano de obra que constituye un porcentaje muy elevado sobre el costo de producción, no tenga los factores que inhiben su empleo en los procesos productivos.

Para poder ser sujetos de los beneficios del programa de Empresas Integradoras, se tiene que atender a los criterios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), publicados el 3 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación.

Micro industria: Empresa que ocupa hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a \$900,000.00.

Industria pequeña: Empresa que ocupa hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebase el equivalente a \$9'000,000.00

Industria mediana: Empresa que ocupa hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebase el equivalente a \$20'000,000.00

La finalidad de las Empresas Integradoras como entidad económica que aglutina a otras que combinan sus recursos necesarios para la obtención de algún bien o servicio, es la especialización en alguna etapa de la producción, por medio de la integración. Sin embargo, no hay una alternativa real de integración por la falta de una distribución en la región de productores y consumidores bien consolidada. Aun más cuando se requieren iniciar un conjunto de actividades vinculando un gran número de empresas pequeñas a través del mercado, cuando unos cuantos poseen el conocimiento técnico, la capacidad de organización y el espíritu de empresa necesarios y sumando a lo anterior los riesgos de carácter comercial y los problemas técnicos de fabricación.

Busca la eficiencia enfocándose al logro de los objetivos con los recursos disponibles al mínimo costo y la máxima utilidad.

Lo que podemos observar en las Empresas Integradoras, es que sus objetivos son meramente económicos, reduciendo los de tipo social a la simple generación de fuentes de trabajo, sin poner énfasis en un adecuado nivel de salarios y posibilidades de potencializar las aptitudes de los recursos humanos, mientras que los objetivos técnicos no se enfocan al incremento del nivel tecnológico, propiciando la investigación y el mejoramiento de técnicas actuales. Tan sólo como simples asimiladoras de tecnologías. Asimismo, debido a su baja escala, quedan en condiciones de predominio económico con los enlaces hacia atrás y hacia adelante, que en el concepto de las empresas motrices que son de tamaño relativamente grande o de gran escala, técnicamente avanzadas y tienen

una gran capacidad de innovar y dominar, se ven influenciadas por fuerzas de expansión o estancamiento, ya sea en la entrega de insumos o en la generación de innovaciones.

Las empresas integradoras deben localizarse en los puntos óptimos, donde maximicen los beneficios y minimicen los costos. Dado que el costo de transporte es el factor determinante de la localización bajo esas condiciones, las Empresas Integradoras deberán definir y determinar su localización mediante la aplicación de las teorías locacionales, para saber sus funciones y ubicación, ya sea una región atrasada, de etapa intermedia de desarrollo o de gran avance en el desarrollo económico y social.

Las Empresas Integradoras para poder recibir los beneficios del programa se deben inscribir en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, presentando para tal efecto solicitud de inscripción, proyecto de escritura constitutiva, proyecto de viabilidad económico-financiero y plan de negocios.

Lo anterior, obliga a tener una personalidad jurídica propia, es decir que adopte alguna forma de sociedad reconocida por la Ley General de Sociedades Mercantiles a excepción de la Sociedad Cooperativa, por que es regulada por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social y las autoridades tienen la preocupación de que la figura de Empresas Integradoras tenga reconocimiento mercantil.

Los socios deben ser las empresas integradas y su participación no podrá exceder del 30 por ciento del capital social de la Empresa Integradora. Asimismo, deberán ser usuarias de alguno de los siguientes servicios que conforman el objeto de la sociedad: tecnológicos, promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, actividades en común, aprovechamiento de residuos industriales y otros servicios.

Los ingresos totales deben ser en un noventa por ciento exclusivamente por cuotas, comisiones y prestación de servicios a sus integradas.

Durante diez años las Empresas Integradoras pueden optar por el régimen simplificado de las personas morales de la Ley del Impuesto Sobre la Renta o la resolución que otorga facilidades administrativas de régimen simplificado, entre los cuales no existen grandes diferencias. Pero de acogerse a las facilidades administrativas, podrá realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas. Sin embargo, hasta la fecha no se han regulado.

En el régimen simplificado, sólo se paga ISR hasta que se distribuyan utilidades y sólo es base para el impuesto el retiro de recursos a fines distintos de la actividad, los no deducibles y el ISR propio pagado.

El ingreso tiene que estar efectivamente cobrado para que exista entrada y por lo tanto el IVA se difiere hasta la fecha de su cobro.

No se contemplan efectos inflacionarios, por medio del componente inflacionario, por lo que la integradora se puede endeudar sin generar ganancia inflacionaria.

Se permite comprar y vender por cuenta de las asociadas mayores volúmenes que implican menores costos.

La Empresa Integradora no tiene límite de ingresos para tributar como tal y puede absorber grandes operaciones industriales o comerciales para sus miembros.



## **ANEXO 1**

## SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

### DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACION DE EMPRESAS INTEGRADORAS

DOF - 7 de mayo de 1993

**Artículo 1°.** 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.

**Artículo 2°.** 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.

**Artículo 3°.** 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.

**Artículo 4°.** 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 y que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas;

### DECRETO QUE MODIFICA AL DIVERSO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACION DE EMPRESAS INTEGRADORAS

DOF - 30 de mayo de 1995

- I. Tener personalidad jurídica propia, que su objeto social preponderante consista en la prestación 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 partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora;

II. Constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por parte de éstas, de acciones o partes sociales. La participación de cada una de las empresas integradas no podrá exceder de 30 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. Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios;

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 por ciento de sus ingresos totales;

VI. Que la administración y prestación de sus servicios lo realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas;

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

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

- a) Tecnológicos, cuyo objetivo será facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de personal calificado, entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas;
- b) Promoción y comercialización, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados interno y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones;
- b) Promoción y comercialización de los productos y servicios de las empresas integradas, con el propósito de incrementar y diversificar su participación en los mercados internos y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones;
- c) Diseño, que 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 asociadas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega, y
  - g) Otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de la mano de obra.
- f) Actividades en común, que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas integradas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega;
  - g) Fomentar el aprovechamiento de residuos industriales, con el propósito de utilizar los materiales susceptibles de reciclaje y contribuir a la preservación del medio ambiente, y

En el caso de Uniones de Crédito, prestar por lo menos dos de los servicios señalados en la fracción anterior.

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

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

**Artículo 5º.** 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 sus operaciones.

De acogerse a las facilidades fiscales antes citadas, podrán realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas cumpliendo con los requisitos que,

mediante reglas de carácter general, emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

**Artículo 6°.** La banca de desarrollo diseñará programas especiales de apoyo para las empresas integradoras.

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

**Artículo 7°.** Con el objeto de facilitar la creación de empresas integradoras, se adoptarán medidas que eliminen obstáculos administrativos, para lo cual:

- I. Las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberán adoptar mecanismos de apoyo en la esfera de sus competencias, y
- II. El Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial promoverá convenios y acuerdos con los gobiernos de las entidades federativas en los que se establezcan apoyos y facilidades administrativas que fomenten y agilicen su establecimiento y desarrollo.

**Artículo 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 obstáculos administrativos, para lo cual:

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

**Artículo 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.

#### **TRANSITORIOS**

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

#### **TRANSITORIOS**

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

**SEGUNDO.-** Las Empresas Integradoras que se hayan constituido de conformidad con las disposiciones establecidas en el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de mayo de 1993, y deseen acogerse a los beneficios que otorga el presente Decreto, deberán cumplir con lo previsto en el artículo 4° del presente Decreto, a más tardar el 31 de diciembre de 1995; en tanto deberán continuar cumpliendo con lo previsto por el decreto de 7 de mayo de 1993.

## ANEXO 2



**ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA Y RAMAS DE ACTIVIDAD  
PERSONAL OCUPADO**

OCTUBRE 1976

ENTIDAD	RAMAS DE ACTIVIDADES																			
	ALMA.	SECT.	TAB.	INDUST.	MINER.	CONSTR.	COMERC.	INDUST. QUIM.	INDUST. METAL.	INDUST. TEXTIL.	INDUST. ALIMENT.	INDUST. QUIM.	INDUST. METAL.	INDUST. TEXTIL.	INDUST. ALIMENT.	OTRAS.				
<b>NACIONAL</b>	433906	143138	7177	155445	398918	55296	67319	117956	207742	6916	185495	130029	75373	304698	84884	553780	222776	120215	347898	
<b>FEDERATIVA</b>	5866	2233	0	7970	17983	564	803	72	776	280	26	590	1664	542	4549	876	1742	8928	2179	57711
Baja California	20923	5122	9	798	18601	1611	15493	3662	5269	3039	402	11316	8341	2091	23681	6518	78446	6982	35590	254808
Baja California	2257	924	3	0	1728	1105	24	141	446	29	0	25	308	7	260	22	137	118	65	7615
Campeche	2191	1123	0	0	74	8	392	0	558	1	0	26	479	0	736	220	3	165	104	61394
Cochula	12603	4965	0	3548	32759	2083	3149	1095	2957	3373	157	5182	8950	18373	15812	3315	31018	24852	2376	177689
Colima	2682	1393	0	18	89	22	137	186	294	579	0	49	343	50	712	35	44	58	47	6754
Chiapas	4627	2332	2	3	311	34	263	206	722	243	18	130	565	1	406	231	63	67	71	10649
Chihuahua	15356	4082	0	765	41646	1830	7204	4229	3091	2187	118	5556	5182	1049	8866	3858	197526	21899	14886	341129
Distrito Federal	70768	19475	1933	20497	54967	6108	2089	7836	47412	71177	1885	35714	8397	2828	58020	10411	24266	11330	14580	479937
Durango	7161	1386	0	252	27150	83	14625	1782	1633	919	1057	1	471	947	34023	1764	154	1646	161	66317
Guajuato	18128	5685	0	5445	13136	62385	365	1009	3656	3178	7600	365	9951	3773	1690	2572	5435	7643	809	160023
Guerrero	2770	4154	0	0	2604	71	664	136	41	738	71	10	69	626	324	115	31	40	869	13343
Hidalgo	3804	957	0	11216	144460	885	390	786	598	542	1170	69	2046	2167	2595	1057	843	2567	544	50525
Jalisco	47365	14113	522	8746	15331	22391	2207	10355	3475	6958	16996	942	22123	8596	4165	28061	6999	17382	4019	250190
México	43708	11181	453	43292	34306	80200	3502	8490	17106	10092	40910	1174	41062	20622	12259	47909	14029	30668	36055	9538
Michoacán	10396	4247	314	874	1119	1103	1190	1330	1250	3196	17	2201	961	5356	2107	1136	629	176	474	41394
Morelos	3867	1364	0	3341	2234	445	167	149	632	547	4387	0	2677	25	1983	563	1502	2135	1554	30009
Nayarit	3055	1269	945	0	160	22	208	216	30	321	82	0	64	307	3	413	34	15	68	7270
Nuevo León	33372	10240	1716	3277	16899	4132	3526	5293	8059	7935	20621	836	15327	8213	48506	14822	36809	25201	7448	299368
Oaxaca	3044	5136	0	80	695	29	1999	427	500	715	170	28	779	889	0	510	268	316	167	13604
Puebla	14576	5928	0	23012	37742	596	1074	3021	1426	2389	3869	198	3951	3575	1204	6935	2329	2444	18146	11113
Querétaro	5887	3591	0	5594	10142	145	317	795	2761	2509	4768	89	2554	2220	1558	7925	3698	10873	7876	1152
Quintana Roo	2011	1081	0	0	302	6	54	369	12	1087	7	5	56	398	8	242	58	36	181	6407
San Luis Potosí	12182	7354	238	4325	4988	219	100	1994	1509	2254	2472	12	3512	1796	2800	8133	1149	6370	4378	61841
Sinaloa	17108	4220	0	126	530	83	520	642	595	2419	644	81	781	1226	42	3123	1112	174	1814	391
Sonora	16225	4143	0	43	9712	5749	550	1117	1591	2438	2014	53	5098	1979	283	3929	979	45935	7029	111398
Tabasco	5174	1117	0	0	102	28	30	85	107	1166	72	48	151	555	29	510	1777	50	4	81
Tamaulipas	10590	5988	0	425	15750	94657	912	843	3191	3726	6058	217	7837	5184	3489	9930	1563	56297	23645	10286
Tlaxcala	2280	693	0	7750	9160	1032	106	38	1131	194	2640	1	2090	2804	355	1060	2047	2473	1711	377
Veracruz	23808	7538	1042	850	3685	621	681	652	2838	2677	7237	164	1878	2683	4472	4332	1981	368	1413	459
Yucatán	8398	3237	0	3138	9326	710	527	703	179	2095	467	0	1997	2060	533	1296	816	949	114	1973
Zacatecas	3284	1287	0	50	2267	1590	114	421	0	348	106	0	32	627	63	1050	110	678	2345	72
<b>Total</b>	<b>433906</b>	<b>143138</b>	<b>7177</b>	<b>155445</b>	<b>398918</b>	<b>55296</b>	<b>67319</b>	<b>117956</b>	<b>207742</b>	<b>6916</b>	<b>185495</b>	<b>130029</b>	<b>75373</b>	<b>304698</b>	<b>84884</b>	<b>553780</b>	<b>222776</b>	<b>120215</b>	<b>347898</b>	

Fuente: D.G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.





ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA Y RAMAS DE ACTIVIDAD  
ESTABLECIMIENTOS  
OCTUBRE 1988

ENTIDAD	RAMAS DE ACTIVIDADES																				
	ALUM.	DEB.	TAB.	TEXTIL.	PRENSA VESTIR.	INDIA. CUERO	INDIA. MADER.	MINER. NO MET.	PAPEL. IMPR.	TEXTIL. MAQU.	INDIA. QUIM.	INDIA. PLAST.	INDIA. MET.	INDIA. MET. BASICAS.	INDIA. MET. NUCLEO.	INDIA. ELEC.	MO. TO. ELEC.	MO. TO. TRANS.	OTROS MAQU.	TOT.	
Aguaascalientes	369	16	0	40	223	26	52	74	1	94	19	0	22	57	11	272	59	25	17	30	1407
Baja California	818	141	1	12	234	44	71	207	14	289	36	3	39	178	28	385	88	51	56	154	2849
Baja California	219	25	1	0	41	5	6	45	1	51	6	0	2	62	1	73	12	3	10	24	587
Campeche	247	29	0	0	19	4	22	26	0	29	1	0	1	30	0	74	13	1	14	12	522
Coahuila	858	32	0	11	189	26	97	253	9	267	44	2	49	202	40	776	136	30	25	77	3123
Colima	270	16	0	0	28	9	38	55	0	49	16	0	3	36	2	96	11	4	1	23	657
Chiapas	592	40	1	2	49	14	14	56	1	139	20	0	9	57	1	97	42	11	14	31	1190
Chihuahua	1156	52	0	3	210	85	145	288	4	327	40	6	40	151	25	575	145	42	10	120	3424
Distrito Federal	1823	62	3	349	1961	401	234	663	125	2466	590	17	745	315	96	2468	724	488	168	985	14683
Durango	496	20	0	4	71	17	239	120	1	129	17	1	16	65	15	259	60	14	14	25	1583
Guajuato	1290	50	0	250	590	1903	72	222	69	344	123	7	237	405	33	794	231	38	27	141	6826
Guerrero	615	74	0	0	77	30	32	49	4	123	16	2	6	70	7	154	24	9	7	260	1559
Hidalgo	422	34	0	56	253	17	39	70	4	78	27	5	38	95	20	216	48	28	26	23	1499
Jalisco	2159	170	1	155	928	777	274	729	42	685	257	9	384	472	88	1724	312	169	120	448	9903
México	1487	81	0	200	933	268	144	355	110	541	315	21	391	367	153	1530	530	147	126	218	7917
Michoacán	1098	70	0	33	209	108	294	239	13	210	49	4	55	123	5	336	81	20	36	93	3076
Morelos	338	28	0	9	91	22	34	23	2	83	30	0	26	249	4	154	45	16	7	36	1197
Nayarit	516	45	1	0	38	12	28	62	0	71	5	0	8	68	1	110	15	6	17	27	1030
Nuevo León	1116	49	0	13	591	99	258	369	52	694	274	21	172	288	67	1689	485	117	107	237	6698
Oaxaca	469	40	0	12	58	14	31	72	0	99	12	3	16	70	0	146	34	8	15	49	1148
Puebla	619	68	0	166	376	46	72	204	16	287	73	7	77	227	26	577	142	34	46	85	3148
Querétaro	327	6	0	9	96	14	31	89	6	137	32	1	24	77	8	368	99	20	26	72	1442
Quintana Roo	221	13	0	0	58	3	40	56	1	72	4	1	7	29	2	51	12	1	6	27	604
San Luis Potosí	542	36	0	18	126	25	23	156	4	166	55	1	47	123	27	393	72	29	27	46	1916
Sinaloa	1083	92	0	6	116	29	68	167	9	190	38	2	17	110	7	564	104	8	31	143	2784
Sonora	998	68	0	10	134	26	57	191	5	267	28	1	19	103	14	534	44	38	36	137	2710
Tabasco	316	37	0	0	33	11	11	33	0	94	7	0	8	32	6	74	25	7	3	29	726
Tamaulipas	1168	145	0	6	140	22	83	126	5	287	41	6	34	149	16	536	108	34	28	106	3040
Tlaxcala	84	2	0	84	106	6	12	16	2	34	5	1	6	22	5	79	13	8	3	11	489
Veracruz	1400	181	12	11	202	38	74	193	3	395	57	2	50	154	27	519	164	57	34	127	3700
Yucatán	444	41	0	22	171	104	29	104	20	177	36	0	34	56	8	180	68	12	12	72	1590
Zacatecas	329	25	0	9	44	17	27	43	0	57	10	0	7	70	3	175	30	3	5	29	883
Total	23889	1788	20	1490	8395	4222	2651	5355	523	8931	2283	123	2589	4512	746	15978	3976	1478	1074	3897	93920

Fuente: D.G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.



**ESTRUCTURA INDUSTRIAL, PRESENTIDAD FEDERATIVA Y RAMAS DE ACTIVIDAD  
PERSONAL OCUPADO  
OCTUBRE 1956**

ENTIDAD	RAMAS DE ACTIVIDADES																				
	ALAM.	DEB.	TAB.	TEXTIL	PAPEL	INDT.	QUIM.	REINA	TEXTIL	PLAST.	MIN.	MET.	PROB.	NO. CO.	NO. CO.	NO. CO.	ROQU.	OTRAS	TOT.		
FEDERATIVA	IND. ALAM.	IND. DEB.	IND. TAB.	IND. TEXTIL	IND. PAPEL	IND. IND.	IND. QUIM.	IND. REINA	IND. TEXTIL	IND. PLAST.	IND. MIN.	IND. MET.	IND. PROB.	IND. NO. CO.	IND. NO. CO.	IND. NO. CO.	IND. ROQU.	IND. OTRAS	IND. TOT.		
Aguascalientes	1179	318	0	945	2885	132	109	397	68	424	189	26	462	285	341	881	139	422	127	9616	
Baja California	3475	868	0	175	4854	419	1186	1662	463	854	762	91	2220	2136	714	3595	187	3498	727	2159	30045
Baja California	887	82	0	0	51	0	0	18	0	245	0	0	20	74	0	27	0	71	0	1492	0
Campeche	828	167	0	0	25	0	272	0	0	253	0	23	330	330	0	229	178	96	72	2473	0
Coahuila	2977	245	0	261	2546	346	250	1252	197	651	921	152	538	1290	704	5017	1273	382	344	383	19729
Colima	1161	306	0	18	0	0	34	0	16	140	118	0	35	73	32	342	0	31	55	0	2361
Chiapas	1212	273	0	0	174	0	78	213	33	245	167	18	62	186	0	158	17	19	20	0	2875
Chihuahua	3517	196	0	71	1823	583	2178	1866	195	373	386	57	799	662	232	2266	673	1344	182	787	18190
Distrito Federal	17773	627	37	6573	20298	2635	1165	4447	2573	16961	9596	167	13214	2421	700	18339	4041	5272	1260	5123	133222
Durango	1170	135	0	73	1843	33	3647	728	0	199	183	0	159	545	276	1372	490	101	124	83	11161
Guajuato	4624	425	0	1777	4029	23760	131	292	1586	612	2045	180	5313	1253	419	2695	1067	133	253	196	50790
Guerrero	627	585	0	0	379	0	264	17	20	216	0	43	127	0	18	59	0	0	0	310	2665
Hidalgo	1124	175	0	925	3143	421	215	213	0	167	628	37	464	791	602	1096	494	555	291	312	11653
Jalisco	10633	2011	36	1748	5708	8331	780	3857	932	2473	3935	292	7474	3297	1144	9934	1399	1388	1940	68711	0
México	9175	966	0	6554	7420	1153	817	2959	2128	2923	9694	589	9615	3153	2598	14242	3533	3103	2716	2874	86212
Michoacán	2851	472	0	118	308	461	913	256	174	439	685	0	1006	481	239	602	278	282	20	62	9647
Morelos	1431	194	0	161	372	143	75	42	40	311	1107	0	761	720	0	506	207	188	142	312	6712
Nayarit	557	188	118	0	18	0	97	40	30	84	58	0	35	72	0	144	0	0	0	0	1441
Nuevo León	6143	442	0	202	6086	1144	1291	1613	1351	2219	4044	267	5067	3337	1715	14353	3632	1777	2303	1419	58405
Oaxaca	991	352	0	44	130	0	317	108	16	382	114	0	213	171	0	127	24	0	93	58	3140
Puebla	3104	537	0	6891	8888	230	487	1116	328	502	1141	30	1343	1428	296	2262	781	546	399	516	31025
Queretaro	1902	98	0	69	1713	0	206	202	229	412	1078	84	914	536	219	2452	1195	183	1026	371	12889
Quintana Roo	561	92	0	134	0	0	35	169	0	354	0	0	18	251	0	82	0	0	0	104	1800
San Luis Potosí	2850	539	0	383	663	127	37	755	193	260	473	0	524	605	479	2443	491	460	109	213	11604
Sinaloa	4895	657	0	92	61	0	253	176	205	574	459	72	213	464	20	593	381	18	311	38	9682
Sonora	3708	579	0	0	388	91	313	323	81	520	673	52	656	724	216	618	199	996	606	450	11193
Tabasco	1140	192	0	0	0	0	0	0	0	284	48	48	107	89	0	258	89	20	0	0	2275
Tamaulipas	3289	1003	0	169	1082	287	281	145	173	935	805	70	646	562	133	1628	314	843	747	365	13477
Tlaxcala	727	46	0	2110	1825	162	66	0	0	92	438	0	328	278	40	474	179	32	176	0	6973
Veracruz	4512	976	66	191	1080	499	303	179	217	562	944	137	935	894	543	1611	634	190	257	162	14892
Yucatán	2538	498	0	647	1374	25	66	204	37	624	294	0	730	799	0	433	271	311	36	326	9213
Zacatecas	844	370	0	0	131	0	18	37	0	148	73	0	0	68	57	113	0	0	0	0	1859
<b>Total</b>	<b>102805</b>	<b>14619</b>	<b>257</b>	<b>30197</b>	<b>79431</b>	<b>40882</b>	<b>15850</b>	<b>23220</b>	<b>11285</b>	<b>35438</b>	<b>41058</b>	<b>2969</b>	<b>53937</b>	<b>28102</b>	<b>11719</b>	<b>88910</b>	<b>22573</b>	<b>21839</b>	<b>14174</b>	<b>18762</b>	<b>657422</b>

Fuente: D.G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

**ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA Y RAMAS DE ACTIVIDAD  
PERSONAL OCUPADO**

DICIEMBRE 1974

**RAMAS DE ACTIVIDADES**

ENTIDAD FEDERATIVA	ALMA	BIBL	LAB	TEXTIL	MINO TEXTIL	CALZ CUBIEND	PROD MAQ	METS METAL	PAPER	EDIT	QUIM	PETRO QUIM	HULE PLAST	BEN QUIM	BIBL BIBL	MOL MOL	MOL MOL	MEL MEL	EQUIP TRANS	OTRAS MANIF	TOT
Aguascalientes	1219	877	0	630	3440	332	0	116	0	0	0	0	0	162	150	953	344	235	503	0	8961
Baja California	3500	1589	0	237	6009	368	1093	3034	1072	554	331	0	2752	1144	342	3575	628	8470	1403	2841	38942
Baja California	498	144	0	0	102	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	103	0	0	847
Campeche	707	0	0	0	0	0	0	0	0	174	0	0	0	0	0	202	0	0	0	0	1143
Coahuila	2547	503	0	336	4440	0	198	471	133	132	464	0	1347	854	220	2984	420	1517	2049	1096	19711
Colima	708	303	0	0	0	0	0	0	163	0	0	0	0	129	0	0	0	0	0	0	1520
Chiapas	726	436	0	0	0	0	129	0	0	0	0	0	0	122	0	0	112	0	0	0	1688
Chihuahua	2320	1166	0	443	3309	110	2840	1284	290	515	889	0	1168	482	449	2270	1078	3888	859	986	23903
Distrito Federal	7892	876	0	4443	10802	1045	0	2309	2168	8874	10115	796	6553	530	307	9415	2385	4843	1773	2784	77910
Durango	1119	306	0	164	6110	0	3438	570	112	299	292	0	205	114	646	103	552	0	535	0	14565
Guanajuato	2887	325	0	1127	1298	13941	0	0	651	558	1108	148	2522	0	102	1247	591	367	781	211	27594
Guerrero	291	708	0	0	347	0	0	0	0	153	0	0	0	269	0	0	0	0	0	0	1768
Hidalgo	608	253	0	1511	2260	412	0	343	308	126	382	0	682	1139	0	629	112	141	0	154	9060
Jalisco	8352	1563	0	3479	2271	4470	353	2257	711	1204	3258	597	1470	936	5434	1297	679	689	534	43945	
México	7703	570	0	9476	9408	1114	444	2336	4723	2313	11345	464	10097	2532	1589	10807	3396	4009	5310	1976	89632
Michoacán	1629	732	0	350	111	244	387	146	0	122	532	0	906	0	150	501	597	247	0	138	6792
Morcles	553	142	0	695	272	222	0	0	227	0	925	0	753	628	0	187	209	728	0	615	6156
Nayarit	351	0	214	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	565
Nuevo León	4811	449	0	594	2995	377	259	851	2032	1031	3684	471	2760	3671	1998	9875	2278	3218	2110	598	44062
Oaxaca	217	0	0	115	0	122	145	0	0	0	0	0	163	0	0	165	0	171	0	1098	0
Puebla	2791	1457	0	6956	7503	130	0	292	537	407	918	114	1342	927	228	858	307	272	509	0	25548
Querétaro	654	342	0	653	3999	116	0	345	620	995	955	0	770	0	107	1207	486	1031	2390	183	14853
Quintana Roo	325	337	0	0	0	0	348	0	0	416	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1426
San Luis Potosí	1292	711	238	1029	373	0	0	683	260	662	946	0	1016	741	575	797	363	0	293	331	10310
Sinaloa	3497	228	0	0	177	0	0	0	326	211	0	0	0	261	0	158	167	117	121	0	5263
Sonora	3457	474	0	0	1690	136	0	168	0	643	0	0	291	824	0	382	0	2088	115	651	10919
Tabasco	652	0	0	0	0	0	0	0	107	547	0	0	0	340	0	0	0	0	0	0	1646
Tamaulipas	1589	776	0	227	2677	115	322	338	289	1038	1148	120	353	510	380	665	281	1877	767	813	14283
Thaxcala	626	0	0	2358	1704	0	0	0	334	0	1129	0	598	216	0	0	0	230	110	335	7640
Veracruz	4482	815	333	113	1122	0	133	0	255	766	1055	0	869	262	231	350	460	0	138	0	11194
Yucalán	2187	224	0	342	1087	313	342	122	0	405	0	0	493	438	0	195	314	0	0	361	6823
Zacatecas	1122	188	0	0	545	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	187	0	0	175	0	2217
<b>Total</b>	<b>71322</b>	<b>16494</b>	<b>785</b>	<b>34720</b>	<b>74084</b>	<b>23547</b>	<b>10408</b>	<b>15830</b>	<b>15318</b>	<b>22145</b>	<b>39856</b>	<b>2710</b>	<b>39561</b>	<b>17765</b>	<b>8410</b>	<b>53041</b>	<b>16542</b>	<b>34060</b>	<b>20801</b>	<b>14607</b>	<b>531986</b>

Fuente: D.G. de Promoción de las





ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA Y RAMAS DE ACTIVIDAD  
PERSONAL OCUPADO

OCTUBRE 1964

RAMAS DE ACTIVIDADES

ENTIDAD	ALIDA	HEB.	TAB.	TEXTIL	PIERO Y SUELO	CALZA CUERO	PROD. ALAD.	MUEB. NO MET.	PAPEL	EDIT. IMP.	QUIM.	QUIM.	PIAST.	REPL. PLAST.	MEN. Y MET.	MET. BASICA	PROD. MET.	NO EQ. N. MET.	NO EQ. ELCT.	EQUIP. TRACT.	OTRAS MANIF.	TOT.
Aguascalientes	1934	981	0	6198	10641	0	0	0	0	0	0	0	0	0	998	0	1720	0	1252	7926	1960	33610
Baja California	10302	2040	0	348	6871	637	4121	9937	2279	2656	1773	285	6064	0	4255	903	14902	5348	66596	4537	30100	173954
Baja California	0	608	0	0	1553	988	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3149
Campeche	0	844	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	844
Coahuila	4048	4060	0	2902	25030	1638	344	472	714	1176	1778	0	3010	6002	17247	4451	1081	28975	23227	650	125905	
Colima	0	685	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	685
Chiapas	856	1475	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2331
Chihuahua	5849	2491	0	686	35743	756	1534	0	1302	1088	718	0	3344	3496	253	2098	1545	192068	20822	0	12771	286564
Distrito Federal	37381	17670	1876	7654	14294	737	701	300	2367	11288	48217	854	11710	3920	1336	18710	726	11713	7511	2949	201914	
Durango	3345	1053	0	0	18905	0	6375	0	1514	0	492	0	0	0	516	955	454	0	923	0	0	34532
Guajuato	6516	4701	0	1415	5399	14500	0	0	1002	901	3718	0	1067	1029	1017	442	0	4736	6477	0	0	52920
Guerrero	379	2349	0	0	1685	0	290	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4903
Hidalgo	673	379	0	8490	7941	0	0	0	238	0	0	0	652	1564	1447	0	252	0	2118	0	0	23774
Jalisco	20310	9664	481	2733	3071	5391	0	879	1585	688	8455	0	8070	1772	1677	5344	2976	14474	1381	5138	94089	
México	20897	9236	453	13804	4852	0	1652	1777	9641	2795	18008	0	19326	13418	7212	16190	4802	22853	27378	3784	224331	
Michoacán	2421	2719	314	277	0	0	0	0	1101	0	1731	0	0	0	0	5129	0	0	0	0	0	14612
Morelos	840	905	0	2428	1260	0	920	0	359	0	2384	0	996	0	0	699	0	0	509	1963	478	12821
Nayarit	696	862	603	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2161
Nuevo León	17230	9105	1716	2419	5127	2155	0	1299	4348	1804	11424	0	6634	19223	4058	16208	6632	31240	20221	4436	166454	
Oaxaca	460	4637	0	0	261	0	875	0	484	0	0	0	336	487	0	0	0	0	0	0	0	8127
Puebla	6363	3619	0	8182	19557	0	1462	725	484	594	1402	0	800	351	537	1638	700	1427	17065	333	64092	
Queretaro	2280	3102	0	4822	3975	0	315	0	878	636	2541	0	728	1340	1205	2757	1599	9573	4361	304	41101	
Quintana Roo	410	583	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	993
San Luis Potosí	6161	1343	0	2834	3506	0	0	0	1034	774	804	0	1795	0	1611	3453	0	5791	3874	0	32980	
Sinaloa	5060	2940	0	0	0	0	0	0	0	869	0	0	472	0	720	0	0	0	1230	0	0	11291
Sonora	527	2749	0	0	7131	5430	0	0	1478	320	1211	0	4087	0	986	635	42696	6175	1080	79505		
Tabasco	2542	774	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3316
Tamaulipas	2005	3325	0	11533	8992	0	0	0	2709	774	3915	0	6658	3605	2936	5714	594	53426	21969	8801	137156	
Tlaxcala	650	637	0	2751	5132	823	0	0	779	0	1040	0	1127	2208	294	299	1801	2172	1415	0	0	21129
Veracruz	10448	5012	569	498	824	0	0	0	2357	0	5001	0	0	977	3573	572	260	0	905	0	0	30896
Yucatán	2013	2326	0	2019	6061	0	0	0	0	318	0	0	590	529	481	0	0	562	0	0	1015	15933
Zacatecas	320	623	0	0	1465	1538	0	273	0	0	0	0	0	311	0	270	0	672	2144	0	0	7616
Total	177916	103497	6012	82909	210769	48437	16589	15662	37673	26681	114612	1139	77466	65785	51432	98128	29405	460755	182723	73789	1913788	

Fuente: D.G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA Y RAMAS DE ACTIVIDAD  
ESTABLECIMIENTOS  
OCTUBRE 1954

ENTIDAD FEDERATIVA	RAMAS DE ACTIVIDADES																				
	ALUM. BIBL.	LAB.	TEXTIL	PIRO- METAL.	CAJES. CUBIERT.	PROD. MAD.	ALUM. BIBL.	PAPEL.	EDIT. IMP.	QUIM.	PETRO- QUIM.	BIBL. PLAST.	MIN. METAL.	MET. SABINA	FRID. MET.	MAQU. ELECT.	MOLINO ELECT.	EQUIP. INDUS.	OTRAS RAMAS	TOT.	
Agascalientes	4	2	0	9	18	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	0	2	8	1	47
Baja California	9	4	0	1	14	1	9	16	5	4	3	1	14	7	2	18	7	85	7	42	249
Baja California	0	2	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
Campeche	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Coahuila	6	5	0	6	33	3	1	1	1	4	3	0	3	8	8	6	3	18	17	1	127
Colima	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Chiapas	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
Chihuahua	11	4	0	2	26	1	4	0	2	3	1	0	7	5	1	5	2	115	19	15	223
Distrito Federal	39	10	1	19	30	2	2	1	4	26	69	2	26	6	3	32	2	20	10	8	312
Durango	6	3	0	0	26	0	13	0	2	0	1	0	0	0	2	3	1	0	2	0	59
Guanajuato	13	6	0	3	12	33	0	0	3	3	6	0	3	2	2	1	0	7	8	0	102
Guerrero	1	4	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9
Hidalgo	2	1	0	9	14	0	0	0	1	0	0	0	2	3	1	0	1	0	3	0	37
Jalisco	38	14	1	6	6	7	0	3	3	2	13	0	14	4	3	12	5	14	3	5	153
México	34	17	1	50	29	9	2	5	19	8	36	0	37	17	11	34	11	26	34	10	390
Michoacán	8	6	1	1	0	0	2	0	2	0	2	0	0	0	4	0	0	0	0	0	26
Morelos	2	2	0	4	1	0	0	0	1	0	4	0	2	0	0	2	0	1	1	1	21
Nayarit	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Nuevo León	27	6	1	5	12	6	2	4	10	3	16	0	10	24	3	33	9	32	22	5	230
Oaxaca	1	6	0	0	1	0	4	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	15
Puebla	11	5	0	18	30	0	1	1	1	2	4	0	2	1	1	4	2	3	7	1	94
Queretaro	5	6	0	4	10	0	0	0	3	2	3	0	2	2	3	6	3	9	8	1	67
Quintana Roo	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
San Luis Potosi	11	3	0	4	4	0	0	0	2	1	3	0	4	0	4	6	0	7	8	0	57
Sinaloa	11	5	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	1	0	0	2	0	0	1	0	23
Sonora	9	6	0	0	13	3	0	0	2	1	1	0	4	0	0	2	2	39	4	2	88
Tabasco	6	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Tamaulipas	6	7	0	0	16	7	0	0	5	1	8	0	9	6	5	12	1	43	15	12	153
Tlaxcala	2	1	0	7	9	2	0	0	1	0	1	0	3	5	1	2	4	3	0	0	42
Veracruz	24	7	1	1	3	0	0	0	2	0	8	0	0	2	3	1	1	0	1	0	54
Yucatán	5	4	0	4	11	0	0	0	1	0	0	0	2	2	1	0	0	1	0	2	33
Zacatecas	1	2	0	0	3	2	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	13
Total	297	149	8	153	326	77	41	32	70	64	182	3	146	97	58	183	52	427	182	106	2653

Fuente: D.G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

## RESUMEN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR RAMAS DE ACTIVIDAD

OCTUBRE 1996

RAMAS DE ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS										PERSONAL OCUPADO				
	Micr.	Eq.	Med.	IMPI	Eq.	Total	Micr.	Eq.	Med.	IMPI	Total	Eq.	Med.	IMPI	Total
Alimentos	23889	2814	460	27163	297	27460	82063	102605	71322	255990	433906	177916			
Bebidas	1788	407	102	2297	149	2446	8133	14614	16494	39241	143138	103897			
Tabaco	20	6	5	31	8	39	123	257	785	1165	6012				7177
Textil	1490	751	220	2461	153	2614	7619	30197	34720	72536	82909				155445
Prendas de Vestir	8395	2046	471	10912	326	11238	35654	79431	74064	189149	399918				210769
Calzado y Cuero	4222	1115	155	5492	77	5569	10439	40982	23547	84740	133177				48437
Productos de Madera	2651	470	63	3184	41	3225	10439	15850	10408	36697	18589				55286
Mueb. Y Accs. Madera	5355	669	104	6128	32	6160	19756	23320	15830	58906	74568				55286
Papel	523	278	98	899	70	969	3043	11285	15318	29646	67319				37673
Edit. e Imprenta	8931	984	148	10063	64	10127	33692	35438	22145	91275	117956				26681
Química	2283	998	258	3539	182	3721	12216	41058	39856	93130	207742				207742
Petroquímica	123	61	17	201	3	204	698	2369	2710	5777	6916				1139
Hule y Plástico	2589	1361	251	4701	146	4347	14531	53937	39561	108029	185495				77466
Min. no Metálicos	4512	781	116	5409	97	5506	18377	28102	17765	64244	130029				65785
Metálica Básica	746	310	52	1108	58	1166	3812	11719	8410	23941	75373				51432
Prod. Metálicos	15978	2518	345	18841	183	19024	64619	88910	53041	206570	304698				98128
Maq. y Eq. No Elect.	3976	614	108	4698	52	4750	16364	22573	16542	55479	84884				29405
Maq. y Apts. Elect.	1478	554	214	2246	427	2673	7126	21839	34060	63025	53780				490755
Eq. de Transp.	1074	330	128	1532	182	1714	5079	14174	20801	40054	182772				182772
Otras Manufacturas	3897	477	89	4463	106	4569	13047	18762	14607	46416	120215				73799
<b>Total</b>	<b>93920</b>	<b>17544</b>	<b>3404</b>	<b>114868</b>	<b>2653</b>	<b>117521</b>	<b>376502</b>	<b>657472</b>	<b>531986</b>	<b>1656010</b>	<b>3479788</b>	<b>1913768</b>			<b>3479788</b>

Fuente: D.G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional.- SECOFI con datos del IMSS.

## BIBLIOGRAFIA

1. Anda García, Cuauhtémoc. *Administración y Calidad*. México, Limusa, 1995.
2. Baca Urbina, Gabriel. *Evaluación de Proyectos*. México, Mcgraw-Hill, 1995.
3. Domínguez Orozco, Jaime. *Pagos Provisionales del I.S.R. y el I.A.* México, Ediciones Fiscales ISEF, 1996.
4. Fernández Arena, José Antonio. *El proceso Administrativo*. México, Diana, 1994.
5. Fuentes López, Arcide. *Estudio Práctico del Régimen Simplificado de I.S.R. para personas físicas y morales*. México, Ediciones Fiscales ISEF, 1996.
6. Lodge, George C. *Administrando la Globalización en la Era de la Interdependencia*. México, Panorama Editorial, 1996.
7. Méndez Morales, José Silvestre. *Fundamentos de Economía*. México, Mcgraw-Hill, 1996.
8. Méndez Morales, José Silvestre. *Economía y la Empresa*. México, Mcgraw-Hill, 1995.
9. Munch Galindo, Lourdes. *Fundamentos de Administración*. México, Trillas, 1992.
10. Oficina Internacional del Trabajo Ginebra. *Desarrollo de Pequeñas Empresas: Políticas y Programas*. México, Limusa, 1995.

11. Ortega Blake, Arturo. *Diccionario de Planificación Económica*. México, Trillas, 1989.
12. Pérez Chavero, Campero Fol. *Taller de Prácticas Fiscales*. México, Tax Editores, 1996.
13. Prieto Sierra, Carlos. *Introducción a los Negocios*. México, Editorial Banca y Comercio, 1994.
14. Rueda Peiro, Isabel. *Las Empresas Integradoras en México*. México, Siglo XXI Editores, 1997.
15. Santiago García, Echevarría. *Introducción a la Economía de la Empresa*. España, Díaz de Santos, 1994.
16. Santiago Zorrilla, A. y X Torres, Miguel. *Guía para elaborar la Tesis*. México, Mcgraw-Hill, 1993.
17. Sutton, C.J. *Economía y Estrategias de la Empresa*. México, Limusa, 1983.
18. Zaid, Gabriel. *Hacen falta empresarios creadores de empresarios*. México, Océano, 1995.
19. Diario Oficial de la Federación, jueves 11 de abril de 1991. Tomo. CDLI, Núm. 9.
20. Diario Oficial de la Federación, viernes 7 de mayo de 1993. Tomo CDLXXVI, Núm. 4.
21. Diario Oficial de la Federación, martes 30 de mayo de 1995. Tomo D, Núm. 20.