



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA

✓ CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

✓ LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SEMINARIO DE INVESTIGACION III

"EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO"

MEXICO, D.F. A 22 DE ABRIL DE 1999.

✓ ALUMNA: IVONNE GARZA HERNANDEZ

MATRICULA: 89346683.

ASESOR: LIC. FERNANDO A. MERCADO.

“EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO”

UNA ALTERNATIVA

PARA

EL CAMBIO Y LA PERMANENCIA.

Gracias a **Dios** que día a día me concede la capacidad de soñar, y que siempre me acompaña y protege.

Con gran respeto y admiración a la **Universidad Autónoma Metropolitana**, porque a ella y a sus maestros debo este logro realizado y también nuevos sueños por realizar.

No importa si fueron buenas o no las experiencias que a lo largo de mi carrera viví, lo que importa es saber que trate de tomar de ellas lo mejor y que siempre conté con el apoyo de mis **padres**, mis hermanos, de mis **suegros**, de mis cuñadas. A todos ellos gracias por darme la oportunidad de conocerlos y así crecer juntos.

Hoy día se hace un sueño realidad gracias por su cariño y apoyo, porque ahora que somos una familia soy inmensamente feliz a su lado.

Gracias Alberto y Carlitos los Amo.

Ivonne Garza Hernández.

INDICE

	Pag.
Capítulo 1.- Introducción.	1
Capítulo 2.- Planteamiento del Problema.	3
2.1 Hipótesis del Trabajo.	
2.2 Objetivos.	
2.2.1 Objetivo General.	
2.2.2 Objetivos Específicos.	
2.3 Tipo de Investigación.	
2.3.1 Investigación Documental.	
2.3.2 Investigación de Campo.	
2.3.3 Técnicas de Recopilación de información.	
2.3.4 Diseño de la muestra.	
Capítulo 3.- Antecedentes.	6
3.1 Subcontratación.	
3.1.1 Tipos de Subcontratación.	
3.1.2 Bolsas de Subcontratación.	
3.1.3 Ventajas de Subcontratación.	
Capítulo 4.-La Experiencia de otros Países, al adoptar Diferentes Esquemas de Asociación y Cooperación.	11
4.1 Italia.	11
4.1.1 El Distrito Industrial.	
4.1.2 Consorcios de Pequeñas y Medianas Empresas.	
4.1.3 Tipos de Consorcios.	
4.1.4 Apoyo Gubernamental.	
4.1.5 Instrumentos de Crédito e Inversión.	
4.2 Japón.	18
4.2.1 Empresas Subcontratistas.	

4.2.2	Características del Modelo Japonés.	
4.2.3	Políticas Gubernamentales para La Pequeña y Mediana Empresa.	
4.2.4	Esquema del Banco Puente.	
4.2.5	Diferencias del FOBAPROA.	
4.3	Corea del Sur.	25
4.3.1	Objetivos.	
4.3.2	Subcontratación.	
4.3.3	Ingreso a la (OCDE).	
4.4	Chile.	28
4.4.1	CORFO.	
4.4.2	Desarrollo de Capacidades para Competir.	
4.4.3	Microempresa.	
4.4.4	Fomento Productivo.	
4.4.5	Fondo de Asistencia Técnica (FAT).	
4.4.5.1	Beneficiarios.	
4.4.6	Convenio CORFO – INACAP. Capacitación Empresas (PYME).	
4.4.6.1	Beneficiarios.	
4.4.7	Infraestructura Tecnológica.	
4.4.8	Financiamiento de Inversiones de PYME Industrias.	
4.4.9	Financiamiento de Inversiones de Pequeñas Industria.	
4.4.9.1	Beneficiarios.	
Capítulo 5.- Situación de la Micro y Pequeña Empresa en México.		40
5.1	Los Problemas que Afronta la Micro y Pequeña Empresa en México.	
5.1.1	Factores Externos.	
5.1.1.1	Complejidad Burocrática.	
5.1.1.2	Complejidad Fiscal.	
5.1.2	Factores Internos.	
5.1.3	Clasificación de las Empresas	
5.1.4	Factores que Limitan La Capacidad Expor- tadora de la Micro y Pequeña Empresa.	

Capítulo 6.- Esquemas de Asociacionismo en México.	47
6.1 Formas de Asociacionismo en México.	
6.1.1 Centro de Adquisiciones en Común (CAC).	
6.1.1.1 Beneficios de un (CAC).	
6.1.2 Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público.	
6.1.3 Empresas de Comercio Exterior (ECEX).	
6.1.4 Sociedades Cooperativas.	
6.1.5 Bolsa de Subcontratación.	
6.1.6 Sociedad de Inversión.	
6.1.7 Uniones de Crédito.	
Capítulo 7.- Empresas Integradoras en México.	56
7.1 Objetivos.	
7.2 Contexto Empresarial.	
7.3 Ventajas de la Integración.	
7.4 Requisitos de Constitución y Registro.	
7.5 Apoyos Institucionales.	
7.6 Otros Esquemas de Asociacionismo.	
7.6.1 Alianzas Estratégicas.	
7.7 Las Empresas Integradoras en la Actualidad.	
7.8 Tabla Estadística de Empresas Integradoras.	
Capítulo 8.- Apoyos Institucionales y Gubernamentales a Empresas Integradoras.	70
8.1 Objetivos del "PROMIN"	
8.2 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).	
8.3 Empresas de Comercio Exterior (ECEX).	
8.3.1 Beneficios.	
8.4 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).	
8.4.1 Beneficios.	
8.5 Programa de Importación Temporal (PITEX).	
8.5.1 Beneficios.	
8.6 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).	
8.7 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).	
8.8 Secretaría de Trabajo y Previsión Social. (STPS) (CIMO).	
8.9 Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).	

- 8.10 Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT).
- 8.11 Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. (CONACYT).
- 8.12 Banco de México (FIRA).
- 8.13 Gobiernos Estatales.
- 8.14 Organismos No Gubernamentales que Brindan Apoyo a las Empresas Integradoras.
- 8.15 Consejo Nacional de Empresas Integradoras (CONEI).
 - 8.15.1 Promoción Regional.
 - 8.15.2 Promoción Empresarial Integral.
 - 8.15.3 Firma de Convenios.
- 8.16 Instituto Mexicano de Empresas Integradoras S.C.
 - 8.16.1 Objetivos.
- 8.17 Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES).

- 8.18 Apoyo de Diversas Universidades.

Capítulo 9.- Fundamento Constitucional.

84

- 9.1 Decreto que Promueve la Organización De Empresas Integradoras.
- 9.2 Adecuaciones al Decreto que Promueve La Organización de Empresas Integradoras.
- 9.3 Del Libro “Estudio de las Opciones Fiscales” Editorial PAC.
- 9.4 Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
- 9.5 Requisitos de Constitución.
- 9.6 Inscripción y Registro.
- 9.7

Capítulo 10.- Obligaciones Tributarias de las Empresas Integradoras. 107

- 10.1 Solicitud de Inscripción en el Registro Federal De Contribuyentes.
- 10.2 Registros Contables.
- 10.3 Resolución de Facilidades Administrativas En el Régimen Simplificado para 1998.
- 10.4 Registro en Cuenta de Orden.

- 10.5 Retenciones y Entero del Impuesto.
- 10.6 Presentación de Declaraciones.

Capítulo 11.-	Caso Práctico.	138
11.1	Antecedentes.	
11.2	Objeto Social de la Empresa Integradora.	
11.3	Servicio que Ofrece la Empresa Integradora Ocean Life.	
11.4	Aportaciones de los Afiliados.	
11.5	Beneficios a los Integrantes.	
11.6	Situación Actual de la Empresa.	
11.7	Logros de Ocean Life.	
11.8	Aspectos Generales.	
11.9	Justificación de un CIP – CAM.	
	11.9.1 Objetivos del CIP – CAM.	
	11.9.2 Estrategias del Centro.	
	11.9.3 Principales Proyectos del CIP – CAM.	
11.10	Proyecto del Establecimiento de un Centro De Acopio.	
11.11	Antes de su Integración.	
11.12	Después de su Integración.	
12.-	Análisis Comparativo.	151
13.-	Conclusiones.	157
14.-	Glosario.	161
15.-	Citas.	164
16.-	Bibliografía.	167

1. INTRODUCCION

El mundo en que vivimos se vuelve cada vez más dinámico. Los cambios tecnológicos, económicos y sociales se presentan a una velocidad sin precedentes.

Nuestro desafío consiste en tratar de entender las oportunidades que nos da el contexto mundial, para generar ventajas competitivas que como sociedad somos capaces de adquirir, para enfrentar un mercado que se globaliza.

Como consecuencia de lo anterior, las empresas en México se ven obligadas a modernizarse en cuanto a sus procesos de administración, producción, capacitación, calidad y de manera muy importante en el aspecto de comercialización. Dicha modernización permite a las empresas evitar ser desplazadas por la competencia o por la obsolescencia de sus productos o servicios. En la actualidad, la demanda internacional varía continuamente, no es estable y día con día demandan productos y/o servicios de mayor calidad.

Evidentemente la modernización no es un proceso sencillo ya que requiere de un cambio radical en la manera de hacer negocios en nuestro país. Sin embargo, considero que existen actualmente alternativas que facilitan a la micro y pequeña empresa adaptarse mejor a las siempre nuevas condiciones del mercado.

Una de estas alternativas es el asociacionismo que consiste en la unión de esfuerzos de la micro y pequeñas empresas que tienen intereses similares y que se asocian para obtener beneficios en común.

Mi propuesta específica de asociacionismo es el esquema de “Empresas Integradoras”, el cual considero viable por sus innumerables ventajas.

La idea de Empresa Integradora es una forma innovadora de promover la organización interempresarial para facilitar el trabajo en equipo e incrementar la capacidad de negociación en los mercados, mediante el aumento de la organización y la gestión, así como ampliar la escala productiva, sin afectar la autonomía de las empresas.

Apoyar las empresas de menor tamaño mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, para consolidar su presencia en el mercado interno, donde hay suficientes clientes con diversas necesidades a los cuales no hemos logrado convencer que tenemos un producto que les puede satisfacer, e incrementar las oportunidades de competencia en los mercados externos.

La presente investigación se encuentra dividida en doce capítulos. La primera parte es la Introducción, el segundo de ellos es la metodología, para la realización de la misma. Continúa con el tercer capítulo que nos da un panorama histórico, para comprender los modelos que nacen como una alternativa para el desarrollo empresarial en la actualidad. El cuarto se refiere a la experiencia que han tenido otros países al haber adoptado diferentes esquemas de asociación y cooperación interempresarial similares al modelo de “Empresas Integradoras”. Dentro del quinto capítulo se describe la Situación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa actualmente en nuestro país. En el sexto nos muestra las diferentes formas de asociaciones en México. En el capítulo séptimo se define de manera más amplia el concepto de “Empresas Integradoras”, destacando sus objetivos, características, ventajas, etc. En el octavo capítulo se observan los Apoyos Institucionales y Gubernamentales que se han creado o adaptado como medidas para las “Empresas Integradoras”. En los

siguientes dos capítulos se desglosa la relación Jurídico – Fiscal del modelo, con el fin de mostrar una base sustentable del esquema de “Empresas Integradoras”.

En la parte final de la investigación se presenta un caso práctico, así como también un análisis comparativo y conclusiones.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

¿Es en la actualidad el esquema de “Empresas Integradoras” una opción viable para que la micro y pequeña empresa mexicana, amplíe su participación en el mercado nacional e internacional?.

2.1. HIPOTESIS DE TRABAJO.

1. Al estudiar como estrategia de desarrollo el esquema de “Empresas Integradoras” e implementarla en la micro y pequeña empresa, estas podrán competir positivamente con las ventajas de la organización y del trabajo colectivo en los mercados nacionales e internacionales.
2. Demostrar que sí el Estado no asume el papel de un Estado organizador, promotor, facilitador, en el contexto globalizado, los empresarios que adopten este esquema, carecerán de los elementos necesarios para jugar un papel protagónico en el proceso transformacional del aparato productivo.
3. Resaltar que “La Empresa Integradora” debe incorporar los anhelos, propósitos y objetivos inmediatos, mediatos y de largo plazo, del empresario que está involucrado, de manera que estos se comprometan a participar y prevalecer en este plan de desarrollo estratégico.

-
-
4. Evidenciar como el cambio en la mentalidad individualista de los empresarios, que al adoptar una nueva cultura empresarial les permitirá obtener las ventajas que proporciona el esquema de “Empresas Integradoras”

2.2. OBJETIVOS

2.2.1. Objetivo General

Proponer el esquema de Empresas Integradoras como una alternativa viable para el desarrollo comercial de la micro y pequeña empresa mexicana, en los mercados nacionales y extranjeros.

2.2.2. Objetivos Específicos.

1. Distinguirá que la adecuada implementación del esquema de “Empresas Integradoras”, proporciona mayores ventajas a los asociados para aumentar su competitividad en los mercados.
2. Describirá la situación general de la micro y pequeña empresa en México, para determinar cuáles son los factores que obstaculizan el desarrollo de la misma.
3. Identificará las características del esquema de “Empresas Integradoras” real y acorde a las necesidades de los empresarios mexicanos.

2.3. TIPO DE INVESTIGACION.

2.3.1. Investigación Documental.

La investigación documental se realizó mediante folletos proporcionados por las embajadas, Secofi, libros, conferencias y revistas referentes al tema, e Internet.

2.3.2. Investigación de Campo.

La recolección de información se realizó a través de entrevistas a la empresa Ocean Life, ubicada en la Central de Abastos D.F.

2.3.3. Técnicas de Recopilación de Información.

Se utilizó la entrevista estructurada, auxiliándome de una guía de preguntas.

2.3.4. Diseño de la Muestra.

A partir de las doscientas ochenta y un Empresas Integradoras que aparece en el Registro Nacional de la SECOFI, se selecciono a la Empresa Integradora denominada “Comercialización Integral Ocean Life SA. de CV”, ya que es una empresa que cuenta con 159 afiliados los cuales incluyen a distribuidores de mayoreo, menudeo y detallistas; provenientes principalmente del Distrito Federal, Sonora y Mazatlán.

Esta Empresa mexicana, atrajo principalmente mi interés debido a que desde 1989, intentaba constituirse en alguna forma de asociacionismo, para dar una solución a la crisis que atravesaban las empresas afiliadas en ese momento, hasta que encontraron la respuesta a través de las empresas integradoras en 1993, año en que fue constituida.

3. ANTECEDENTES

En los últimos tiempos el papel de las pequeñas y medianas empresas ha cobrado gran importancia; principalmente por su capacidad para hacer frente a las crisis económicas, las cuales se han presentado en diversas partes del mundo.

La micro, pequeñas y medianas empresas por sus propias características, pueden y deben jugar un papel importante dentro del proceso de la función empresarial en la economía globalizada.

A continuación quiero hacer una breve reseña histórica para arribar al tema de la globalización actual, que sin duda representa un momento de cambio, aunque no el único en la historia de la humanidad.

La humanidad tiene aproximadamente dos millones de años en la tierra; el hombre primitivo vivía de la caza y de la recolección y éste fue un sistema económico que duró cerca de un millón y medio de años. Terminado este ciclo se pasó a la agricultura y los que todavía recolectaban y cazaban se quedaron desafanados en el tiempo. Con la agricultura vino el fin del nomadismo y se formaron los pueblos, la gente se asentó y los más importantes eran quienes sabían cultivar la tierra. Ese período duró aproximadamente 15 mil años y aunque hoy la agricultura sigue siendo una de las principales actividades económicas. Su ciclo tuvo un fin.

Con la invención de la máquina de vapor se marcó otro cambio importantísimo que fue la sustitución del músculo por la máquina, y con esto da inició la era industrial. Toda la mano de obra que trabajo en la agricultura, dejó de hacerlo porque fue reemplazada por máquinas. Más tarde vino la producción en serie, conocido como el Fordismo. Ya en 1980 las cosas

cambiaron nuevamente y así como se reemplazó el músculo por la maquinaria, se empezó a reemplazar en gran medida el cerebro con la informática, con los ordenadores y la computación. Todo esto cambió al mundo y lo globalizó a través de sistemas de información que van a todos lados.

A finales del siglo las estrategias de promover la formación de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales es un mecanismo que ya ha funcionado en varios países, el caso más evidente es el de Italia en donde el gobierno ha promovido la idea del desarrollo regional para abatir diferencias entre regiones mediante el concepto de **Distritos Industriales** este concepto nace con Marshall hace 100 años aproximadamente, este autor señala que el proceso productivo puede realizarse a través de una gran empresa integral o bien puede fragmentarse mediante una red de pequeñas empresas que realicen diferentes procesos localizados en una misma región geográfica cerca de algún centro urbano, Marshall denominó a la agrupación de estas pequeñas empresas en “Economías de Aglomeración”. (1)

En la actualidad la mayor parte de los países del mundo ya han tomado conciencia de la importancia de la pequeña empresa dentro de su economía, por tal motivo han establecido una serie de políticas con el fin de brindar apoyo a estos sectores económicos.

Algunos países del este asiático así como otros, principalmente europeos, han optado por seguir la tendencia que privilegia el desarrollo industrial, seleccionando ramas específicas y sentando las bases de una especialización productiva en donde los pequeños negocios forman parte de una red de producción.

En los países desarrollados de nuestros días, ha quedado atrás el viejo concepto en donde una sola industria realizaba el proceso completo de transformación del producto; en la actualidad las empresas más exitosas, aún cuando se dediquen a realizar algunas etapas del

proceso productivo. Sus principales actividades se encuentran encaminadas hacia la innovación industrial y posicionamiento del producto en los mercados; para poder funcionar de esa manera se han apoyado en las micro y pequeñas empresas que se dedican a la fabricación de los componentes intermedios que serán ensamblados al producto final de la gran empresa.

3.1. SUBCONTRATACION

El sistema de subcontratación funciona como una división de trabajo de los procesos productivos donde la empresa principal (contratista) encarga a otra empresa (subcontratista, la cual es pequeña o mediana generalmente) la fabricación de partes o componentes.

Para lo cual la empresa (subcontratista) deberá acatar las normas y técnicas y especificaciones que fueron definidas por la empresa contratista, ya que ésta realizará el ensamblado final. (2)

Sin embargo, es importante destacar la tarea principal de la empresa que va más allá del simple ensamblado. Dentro de sus funciones principales destacan la investigación y desarrollo tecnológico, la innovación de productos y procesos, la comercialización en mercados externos y el apoyo a subcontratistas.

3.1.1. Tipos de Subcontratación.

Las empresas medianas y grandes acuden a la subcontratación por diversas circunstancias, a saber:

1. Subcontratación de Capacidad: Se origina cuando las empresas grandes tienen una demanda creciente y superior a su capacidad productiva, pero inferior a la que tendría en el caso de comprar maquinaria nueva.

Las grandes empresas recurren a la subcontratación para dar respuesta a dicha demanda. Esta modalidad representa una relación temporal e intermitente entre contratistas y subcontratistas.

2. Subcontratación de Economía. Con el fin de reducir costos, la empresa mediana o grande acude a pequeñas empresas que fabrican a menores costos, lo que les permite cierta competitividad en precios dentro de los mercados extranjeros.

En este caso podemos decir que existe una relación más estable entre contratistas y subcontratistas que la se establece en caso de subcontratación de capacidad. Sin embargo esta relación puede romperse fácilmente en caso de modificación de precios por parte de subcontratista.

3. Subcontratación de Especialidad. Se da cuando el contratista no domina la tecnología necesaria para fabricar la pieza y por lo tanto recurre a una empresa especialista en tal actividad.

En un principio la relación de subcontratación se dio entre empresas nacionales y es hasta los años sesentas cuando se intensifica el comercio internacional de partes y piezas, siendo en Europa el florecimiento de las ferias especializadas en la promoción de la subcontratación internacional.

3.1.2. Bolsas de Subcontratación.

De la misma manera se intensifican los esfuerzos individuales de naciones como Estados Unidos, Japón, México, etc., al establecer Bolsas de Subcontratación, las cuales tienen como objetivo promover el uso de la subcontratación, para lo cual disponen de amplias bases de datos que cubren todos los procesos de los sectores industriales que más se prestan a la subcontratación.

Una vez que se ha analizado la petición del contratista y se ha encontrado a los subcontratistas idóneos, la bolsa funge como contacto entre ambas partes, sin intervenir en las negociaciones.

3.1.3. Ventajas de la Subcontratación.

- ◆ La micro y pequeña empresa se encuentran beneficiadas, pues reciben de la empresa principal tecnología, equipo y en ocasiones asistencia financiera en forma de capital o préstamos; créditos a los cuales no tendría acceso al trabajar de manera aislada.

Asimismo, la empresa contratista se beneficia ampliamente al delegar la producción de partes a cada uno de los subcontratistas, minimizando en esta forma las inversiones en activos fijos, al mismo tiempo que se dispone de recursos financieros y humanos para la innovación de productos y procesos, reduciendo costos y aumentando sus volúmenes de producción, ventajas que le permiten alcanzar la competitividad necesaria en los mercados extranjeros.

Para el posicionamiento y consolidación del producto en el extranjero, la empresa grande ofrece productos de calidad a un precio competitivo para lo cual establece los niveles requeridos de calidad, a un precio competitivo para lo cual establece los niveles requeridos de calidad, precio de entrega y otros servicios a cada uno de sus subcontratistas, por lo tanto su producción estará sujeta a la estandarización u homologación, así como la uniformidad y sincronización.

Y finalmente es importante destacar que los gobiernos han utilizado la subcontratación para:

- ◆ Impulsar las exportaciones de la micro y pequeñas empresas.
- ◆ Obtener divisas necesarias para el pago de su deuda externa.
- ◆ Adquirir materia prima y tecnología.
- ◆ Cubrir los déficits comerciales.

4. LA EXPERIENCIA DE OTROS PAISES AL ADOPTAR DIFERENTES ESQUEMAS DE ASOCIACION Y COOPERACION.

4.1 ITALIA ⁽³⁾

El gobierno Italiano para preparar a su gente para la segunda guerra instituyó un sistema escolar en el que después de los cinco años elementales había tres de preparación para técnicos y obreros y después de eso otros cuatro años para peritos técnicos que conocían la tecnología y la forma de trabajar, conocían la estadística lo que faltaba y lo que sobraba, y con lo que sobraba se pensaba en la exportación y lo que faltaba había que producirlo. Así diez años antes de la guerra se preparó a una serie de peritos que, luego de la guerra que se perdió, no tenían empleo porque no se podía hacer nada en Italia; ya no se hacían coches como antes, la fábrica de Alfa Romeo se puso a construir refrigeradores porque los coches ya no se vendían y así todas las fábricas empezaron a liquidar obreros y aumentó la desocupación.

Algunos pensaron en emigrar y muchos otros en quedarse en Italia y ver qué harían. Uno de los peritos en cierto momento tuvo la idea de hacer una máquina cualquiera de carpintería,

para el fierro o para el acero, pero entonces él se unió con otro excompañero de escuela le platicó el proyecto y vieron cómo desarrollarlo. Buscaron a un excompañero que era buen diseñador, le llamaron para que les diseñara la máquina y luego contactaron a otro que era experto en fundición para que les ayudara en su proyecto, y así se unieron muchos ex alumnos de una escuela y se pusieron a fabricar esas máquinas. Se dieron cuenta de que les faltaba capital e invitaron al señor Rossi quien tenía muchos recursos para que participara en la empresa y este accedió y así se formó una pequeña industria en Italia. Como ésta nacieron miles de industrias en esa misma forma porque en Italia, después de la guerra, tenían capacitación industrial, la cual les permitió desarrollar ideas acerca de qué hacer observando las carencias en los diferentes productos y pensando “yo puedo hacer algo mejor que eso”. (4)

Después de la Segunda Guerra Mundial, Italia inició un proceso de industrialización con una producción que crecía a un ritmo de un 6% anual.

En la actualidad la industria italiana está compuesta por casi un millón de establecimientos, que ocupan el 36% de la población económicamente activa del país.

El 98% de las empresas industriales ocupa menos de 100 personas y genera el 31% del valor agregado del sector manufacturero; los establecimientos con ocupación de 101 a 500 trabajadores aportan el 30% y las industrias con más de 500 empleos generan el restante 39% del valor agregado industrial.

La pequeña industria italiana constituye el soporte fundamental del empleo, del desarrollo, la innovación tecnológica y la competitividad externa.

Los factores que han hecho posible el desarrollo de la pequeña industria italiana, se describe de la siguiente manera:

-
1. Mantenimiento y desarrollo de las actividades artesanales y técnicas de cada localidad.
 2. Cohesión social y homogeneidad en el contexto local.
 3. Mercado interno y descentralización de productos y proceso, por parte de las grandes empresas del país.
 4. Legislación nacional “ad hoc”, para impulsar y proteger la actividad artesanal y de la pequeña industria.
 5. Formación y capacitación empresarial, auspiciada por los propios organismos empresariales locales, regionales y nacionales, con el apoyo económico de las autoridades y las instituciones financieras.
 6. Creación y apoyo de una banca especializada en el financiamiento a las empresas artesanal y pequeña industria.
 7. Apoyo de las autoridades locales y regionales en la planeación y disponibilidad de espacio para uso industrial.
 8. Propiedad familiar de la empresa, lo que se manifiesta en una organización funcional simple, que permite la toma rápida y ágil de decisiones y un elevado nivel de utilización de recursos propios para la capitalización de la empresa.
 9. Descentralización y fragmentación de la industria terminal y diseminación creciente de fases completas de producción hacia las pequeñas industrias.
 10. Asociación y cooperación interempresarial a nivel local para desarrollar:
 - Sistemas comunes de información de mercados y tecnología.
 - Programas de capacitación gerencial y técnica.
 - Infraestructura física y servicios, con dotación y tarifas competitivas.
 - Esquemas financieros accesibles, para apoyar inversiones de mediano y largo plazo.
 - Consorcios de exportación.
 - Laboratorios y centros de certificación de calidad.
 - Centros de diseño.
 - Comités de gestión ante autoridades locales o nacionales.
-

11. La fragmentación de procesos productivos ha favorecido la subcontratación que se ha convertido en la actividad habitual y permanente de las pequeñas empresas. Ello ha permitido el arraigo de su actividad en las localidades en que se encuentran establecidas desde su origen, generando la permanencia de la mano de obra y evitando la migración a las mayores concentraciones urbanas. Asimismo, este fenómeno ha propiciado la formación de 99 distritos industriales en todo el país.

Las ramas de exportación en las que domina la pequeña industria son: textil, producción de cuero, calzado, alimentos procesados, producción de máquinas y herramientas y de mobiliario.

A nivel producto destaca la exportación de azulejos, lentes, calzado y ropa deportiva.

4.1.1. El Distrito Industrial.

Los distritos industriales surgen en Italia como resultado de un proceso gradual de evolución de la producción artesanal. La apertura económica, la competencia y la globalización internacional han dado lugar a la orientación predominante de la actividad productiva de los distritos industriales hacia la exportación, situación que prevalece hasta la fecha.

Estos se caracterizan por ser un sistema productivo monosectorial, compuesto por un número importante de empresas individualmente especializadas en una o varias fases del proceso productivo, interrelacionadas entre sí y, al mismo tiempo, en competencia.

Han demostrado ser, un esquema óptimo para aprovechar eficientemente los recursos regionales, lograr niveles elevados de productividad por empresa; propiciar la integración y complementariedad con el respeto de las actividades locales y regionales, así como impedir flujos migratorios que distorsionen el mercado laboral.

Son esquemas flexibles que favorece la incorporación de nuevas empresas en el conjunto y fortalece la creación y mantenimiento de un ambiente empresarial dinámico en la localidad y en la región.

La intervención de los diferentes niveles de gobierno en el desarrollo de los distritos industriales italianos, ha consistido en:

1. Legislación específica para favorecer el desarrollo de la actividad artesanal y de la pequeña industria en sus respectivas localidades y regiones.
2. Creación de estructuras intermedias con el propósito de apoyar local y regionalmente a las empresas.
 - Incentivos fiscales para capacitación y formación empresarial y técnica.
 - Promoción de nuevos mercados y análisis de estrategias para el desarrollo tecnológico y las innovaciones.
 - La formación de consorcios para exportación.
 - Apoyos crediticios por parte de la banca comercial de medio y largo plazo.
3. Dotación de infraestructura permanente de servicios de prevención, seguridad y asistencia social.

4.1.2. Consorcios de Pequeñas y Medianas Empresas.

Un factor importante para el éxito del modelo italiano lo constituyen los consorcios de pequeñas y medianas empresas, que son entidades que proporcionan servicios comunes que van desde la información sobre mercados y desarrollo tecnológico, hasta el aseguramiento de los créditos que obtienen los afiliados de la banca comercial.

El funcionamiento de un consorcio implica que las empresas pequeñas y medianas tienen acceso a toda una serie de servicios a través de una sola entidad, la cual conjunta los esfuerzos del sector privado y del gobierno para el desarrollo de este tipo de empresas.

4.1.3. Tipos de Consorcios.

Existen tres tipos de consorcios:

- a) Consorcios para la difusión tecnológica, cuya función principal es otorgar servicios de investigación y desarrollo tecnológico ya sea en forma directa o a través de la canalización de servicios ofrecidos por institutos superiores o universidades especializadas en la materia.
- b) Consorcios para la exportación, que dirige sus esfuerzos para reducir los altos costos que implica la comercialización de los productos en el exterior, detectando en una primera instancia los nichos de mercado; asimismo, otorgan asistencia técnica para la estandarización y adaptación del producto para, en un paso posterior, consolidar la oferta exportable para su venta.
- c) Consorcios para asegurar créditos, los cuales en realidad funcionan como uniones de crédito que se constituyen como garantes, ante la banca comercial, de los financiamientos que son otorgados a las empresas asociadas.

4.1.4. Apoyo Gubernamental.

La política industrial en Italia está basada en el impulso de las pequeñas y medianas empresas como factor detonador de empleo y valor agregado teniendo como marco normativo los siguientes instrumentos:

-
-
- a) Subsidios y transferencias, particularmente importantes en los años 70 y 80, a través de fondos con participación estatal destinados a consorcios y empresas productivas.
 - b) Política del Sur, es decir una serie de transferencias e inversiones en infraestructura destinadas al desarrollo y consolidación del sur del país.
 - c) Reconversión y reestructuración industrial, por medio de una serie de medidas tendientes a apoyar a las empresas con problemas para hacer frente a las nuevas condiciones del mercado.

Asimismo, existen, como marco legal que da origen a todos los apoyos destinados al impulso de la pequeña industria, las siguientes leyes:

- Ley para la Promoción de la Innovación de las Pequeñas Empresas, cuyo objetivo es impulsar su modernización tecnológica a través de una serie de instrumentos fiscales y financieros.
- Ley de Fomento Tecnológico, cuyo objetivo es el que el Gobierno aporte hasta el 40% de los gastos en que una empresa incurra con el objeto de mejorar el proceso de producción, el diseño y el desarrollo de nuevos productos o maquinaria.
- Ley para Promover la Demanda en Tecnología de Punta, en este caso el gobierno aporta hasta el 40% del costo de la maquinaria que opera con base en equipos de alta tecnología electrónica adquiridos por las pequeñas empresas.
- Ley para la Innovación y Desarrollo de las Pequeñas Industrias, cuyo objetivo fundamental es agilizar el sistema de incentivos y simplificar los procedimientos para su otorgamiento.

4.1.5. Instrumentos de Crédito e Inversiones.

La normatividad italiana que existe en materia de crédito y financiamiento para apoyo a la pequeña industria, contempla financiamientos para la adquisición y reestructuración de

inmuebles, maquinaria y equipo destinado a la producción, equipo para el transporte de productos, fondos destinados a proyectos de investigación industrial para la realización de nuevos productos y/o procesos industriales, así como fondos destinados a estudios, investigaciones e instrumentación de proyectos que realicen los sectores de la construcción, industrial y agrícola destinados a la reducción del consumo energético, producción de energía térmica, eléctrica y mecánica y sistemas de distribución de calor, entre otros.

4.2. JAPON. (5)

Al acabar la guerra, Japón vio mermado su territorio nacional en un 44%. Muchas de las ciudades y fábricas estaban destruidas por los bombarderos; a consecuencia de la derrota seis millones de soldados y paisanos fueron repatriados, la escasez de alimentos se hizo muy aguda.

El período 1945 –1949 fue para Japón un momento de duras luchas por conseguir la reconstrucción, la estabilidad y el autovalimiento. Los cambios en la situación internacional hicieron que Estados Unidos diera prioridad a la reconstrucción de la economía de Japón. En 1950 hubo un gran crecimiento económico inducido por compras para el abastecimiento de las tropas que luchaban en el conflicto de Corea. Para 1955 la economía de Japón había alcanzado los niveles de antes de la guerra, y continuaba expandiéndose gracias a una oleada de inversiones en nuevas tecnologías y equipos.

En el año de 1955, ya se había conseguido un crecimiento notable en cuanto a gastos de consumo e inversiones de capital en los sectores de acero, petroquímicos y otros. “Desde mediados de la década de 1950 hasta la crisis del petróleo de 1973, el PNB creció alrededor de un 10% anual”. (6). Desde ese año hasta 1964 la economía japonesa dio un enorme salto adelante. Por consiguiente la economía japonesa dio un enorme salto adelante.

Con una elevación espectacular de demanda de bienes de consumo, como televisores en blanco y negro, lavadoras eléctricas y frigoríficos, fue un período de grandes inversiones privadas en plantas y equipos, y se empezaron a utilizar muchas nuevas tecnologías, una buena parte de las cuales se importaba del extranjero.

Este veloz progreso económico estaba alentado por una buena combinación de producción en masa, mejoras en la productividad laboral, lazos íntimos entre las grandes firmas y las pequeñas. Otros factores de importancia era un crecimiento demográfico adecuado para mantener una mano de obra suficiente sin que llegara a ser una carga económica, y unos gastos en defensa nacional extremadamente bajos. Las políticas de gobierno buscaban la meta del desarrollo económico, y las condiciones de comercio en los mercados internacionales seguían siendo favorables.

Este rápido crecimiento colocó a Japón en un nuevo papel en los mercados del mundo y en la escena internacional, Japón accedió al Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1952 y al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) en 1955, para ocupar así su lugar como miembro de la comunidad internacional. Desde 1960 Japón comenzó a liberalizar gradualmente sus importaciones y a suprimir, también gradualmente, las restricciones sobre cambio de divisas, de acuerdo con sus obligaciones como miembro de FMI y del GATT. Japón en 1964 comenzó a liberalizar las inversiones de capital, cosa que produjo una buena cantidad de amalgamaciones entre firmas japonesas, que trataban de robustecer su potencia competitiva internacionalmente. Desde la segunda mitad de los setenta, el balance de pagos internacionales de Japón empezó a ser positivo.

Para principios de los setenta Japón se había convertido en el mayor constructor de buques del mundo, y el mayor productor de aparatos de radio y televisión. En automóviles y acero, ocupaba el segundo lugar, y en cuanto al PNB, era el tercer país del mundo.

Por supuesto que este milagro económico no ocurrió sin percances. La modernización de la agricultura y del sistema de distribución aún no había avanzado mucho. Cuando los precios de consumo de muchos artículos y servicios se levaron muchísimo; y escaseaba el capital para inversiones en la infraestructura de la sociedad, como viviendas, carreteras y sistemas de alcantarillado. La contaminación medioambiental era muy grave, y la concentración de la población en las ciudades con la consiguiente despoblación del campo era otro serio problema.

La elevada tasa general de crecimiento elevó la demanda de mano de obra industrial, de forma que los trabajadores consiguieron salarios notablemente más elevados.

En la primera mitad de los años setentas la economía de Japón tropezó con dificultades a consecuencia de la crisis monetaria internacional, desencadenada por el cambio de política de Estados Unidos que se hizo público en agosto de 1971. Este cambio de política trataba de contener la inflación en Estados Unidos y poner coto a las importaciones, especialmente de Japón. Esto obligó a ajustar la paridad de cambio de divisas.

Sumado a lo anterior, la primera crisis del petróleo, que vino a zarandear la economía japonesa hasta sus cimientos.

Si bien el gobierno consiguió controlar el alza de precios por medio de medidas que tendían a apaciguar la demanda, el crecimiento de la economía Japonesa, especialmente durante los cinco años siguientes, fue mucho menor, debido a factores internos y externos, y muy especialmente a la recesión mundial. Para 1976 se había estabilizado los precios al por mayor y menor, si bien a costas de una notable reducción en el crecimiento económico.

Sin embargo, actualmente el Gobierno se ve bajo un grave peso financiero causado por las emisiones de bonos del estado (incluyendo bonos para cubrir el déficit), que viene

haciendo desde 1975. La situación actual requiere que la economía cambie de curso, abandonando la tendencia prevalente de gran crecimiento, para adoptar otros patrones de crecimiento más bajo pero más estable. Es por esto, que el gobierno constantemente está implementando medidas para estimular la economía desde sus productos de alta tecnología, como en productos de consumo fabricados con las tecnologías más avanzadas hasta el apoyo a las pequeñas y medianas empresas para hacerle frente a los retos del siglo XXI.

4.2.1. Empresas Subcontratistas.

Japón es quizá el ejemplo fehaciente del éxito de la división de trabajo a nivel no sólo de empresas, sino en diversas regiones, es decir, la subcontratación. A diferencia de países como Estados Unidos, donde la división del trabajo se da dentro de la fábrica, en Japón dicha división se da en diversas empresas que se llaman subcontratistas, empresas que han de promover las partes susceptibles de ensamblado por parte de la empresa contratante. Esta división del trabajo se traduce en la especialización y por lo tanto en el nacimiento de un mayor número de pequeñas y medianas empresas.

“En Japón más del 99% de las empresas son consideradas como pequeñas y medianas y ocupan el 73% de los trabajadores del sector manufacturero”.

4.2.2. Características del Modelo Japonés:

- En Japón el grado de dependencia del subcontratista a la empresa grande es aproximadamente el 70% de su producción a la empresa subcontratante.
- La relación entre la empresa grande y sus subcontratistas es estable y duradera lo que conlleva a que la primera proporcione asistencia técnica e incluso financiera a la subcontratista.
- Característica única de regateo en las estimaciones y cotizaciones; a cambio de la asistencia antes citada, el subcontratista ha de sujetarse a:
 1. Requerimientos de la empresa grande, y precisamente uno de estos requerimientos es el que la pequeña fabricante presente una hoja de costos en la que ha de incluir detalladamente cada uno de los procesos, tiempos y costos de estos, de tal manera que de tratarse de un proceso muy alto y tras un análisis de cada proceso, el subcontratante informa a éste como optimizarlo; esta característica es sumamente benéfica no sólo para el subcontratante que obtiene un mejor precio, sino también para el subcontratista quien mantiene sus procesos en mejora continua.
 2. En Japón la empresa grande produce en promedio el 30% de componentes y el 70% restante lo adquiere de sus subcontratistas.

4.2.3. Políticas Gubernamentales para la Pequeña y Mediana Empresa.

Paralelo a la política sectorial de promoción industrial, el gobierno japonés instrumentó una política de apoyo a pequeños y medianos negocios, cuya ayuda puede resumirse en levantamiento de obstáculos a las transacciones para mejorar la productividad, accesibilidad de recursos financieros a tasas preferenciales y la provisión de incentivos fiscales junto con el desarrollo tecnológico. Dentro de éste último rubro destacan el desarrollo de recursos

humanos, difusión y orientación; desarrollo de tecnología básica; e incentivos para el desarrollo tecnológico.

1. En 1949, el gobierno aprobó una ley que permitió a la pequeña y mediana empresa conformarse como cooperativas y fortalecer su actividad económica a través de compras conjuntas de materiales, comercialización de productos en conjunto y financiamiento entre sus asociados.
2. En 1956 se introdujo la ley para la protección de productos atrasados en la subcontratación, protegiendo, de esta manera, a las pequeñas y medianas empresas contra el atraso en los pagos que recibían de las grandes empresas.
3. En 1963 entró en vigor la Ley Básica para la Pequeña y Mediana Empresa, promoviendo el crecimiento y desarrollo de éstas, acorde con el desarrollo nacional y de esta forma contribuir al mejoramiento de las condiciones económicas y sociales de las personas que elaboran en ellas.
4. Durante 1970 surge la Ley que promueve la subcontratación de pequeñas y medianas empresas, (reforzando una organización conocida como Asociación Promotora de Subcontratistas a la que le dio el papel de niveladora y vínculo entre las grandes empresas que requerían de ciertos productos intermedios).
5. El 2 de julio el Gobierno del Japón anunció la creación del Banco Puente.

Su Objetivo.

Dar financiamiento a aquellas empresas que anteriormente tenían deudas con los bancos en quiebra, pero que su situación financiera es sana. El Banco Puente ayudará durante dos años aproximadamente a estas empresas hasta que puedan encontrar otro banco que les dé financiamiento. De esta manera se previenen los problemas financieros y el peligro de que las empresas deudoras cierren debido a la quiebra de las instituciones financieras, esto se llevará a cabo siempre y cuando la administración de la empresa deudora sea sana y su cartera de buena calidad.

Medidas para estimular la economía japonesa.

- Seguir promoviendo la desregulación.

-
- Apoyar las pequeñas y medianas empresas.
 - Fomentar la creación de empleos.

4.2.4. Esquema del Banco Puente. (7)

1. Si un banco quiebra, las carteras (o activo) de ese banco se separa entre las carteras vencidas (que pueden crear pérdidas) y carteras sanas, de acuerdo con el criterio establecido por el Gobierno.
2. Las carteras vencidas van a venderse al valor real a una institución especializada para la compra de estas carteras, pero no se vende al valor nominal de la cartera.
3. Las carteras sanas pasarán a mano del Banco Puente. El fondo para la creación de este Banco Puente se conseguirá con la emisión de bonos del gobierno.
4. De esta manera el banco en quiebra desaparecerá totalmente.
5. Si los ahorradores llegaran a tener pérdidas por esta maniobra, la “corporación para el seguro de depósito” dará una gran garantía por este ahorro (esta institución es del gobierno).
6. Las carteras que se pasaron al Banco Puente tendrán que encontrar otra institución bancaria privada dentro de 2 años aproximadamente (es para que el Banco Puente no perjudique el negocio de otros bancos privados).

4.25. Diferencias con el “FOBAPROA”.

El FOBAPROA compra carteras vencidas a su valor nominal y absorbe las pérdidas que tienen los bancos. Así pretende salvar a los bancos y al sistema financiero.

En el caso de Japón, el esquema del Banco Puente no pretende salvar al banco que quebrará, ya que la responsabilidad administrativa de los bancos es muy clara. El Banco Puente pretende salvar a las empresas y a los otros deudores que pueden tener problemas para conseguir financiamiento a raíz de la quiebra del banco.

4.3. COREA DEL SUR. (8)

Corea del Sur considera que la ventaja competitiva de la “Pequeña Empresa” es su capacidad para responder de manera rápida y flexible a los cambios del mercado y al desarrollo tecnológico aún cuando la perspectiva de la producción de estas pequeñas empresas tienen desventajas estructurales tales como: menores oportunidades de obtener financiamiento y el bajo nivel de productividad el cual es causado por los salarios comparativamente más bajos, y por otro lado la producción poco intensiva en capital; por lo tanto y dadas las circunstancias enumeradas anteriormente, resultó crucial incrementar la productividad a través de la innovación de la tecnología productiva y el mejoramiento de la capacidad de comercialización, tan es así que la política gubernamental a partir del “Cuarto Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social”, puso especial énfasis en el desarrollo de la “Pequeña y Mediana Empresa”. A partir de los 80’s el apoyo que se brindaba a la industria dejó de ser selectivo convirtiéndose en un apoyo más amplio y funcional con el fin de mejorar el mecanismo de asignación de recursos e incrementar las inversiones en investigación y desarrollo. Al llevarse a cabo esos cambios se dieron como consecuencia grandes reformas tales como:

- a) Liberación de importaciones, para lo cual se llevo a cabo el ajuste de los mercados el cual incluye: reducción de los diferenciales de las tasas de interés entre los préstamos para exportación y los préstamos ordinarios.

-
-
- b) Disponibilidad de financiamiento, mediante la ampliación del sistema de préstamos obligatorios.

Durante los 80's un factor importante que contribuyó al crecimiento de las pequeñas y medianas empresas fue la reorganización productiva entre las empresas grandes y pequeñas, con el objetivo de crear una estructura industrial consolidada así como también de incrementar los efectos de integración nacional del crecimiento económico, para lo cual el gobierno puso especial interés en la sustitución de las importaciones y en la producción interna de partes y componentes.

- c) Impulso al sistema de subcontratación entre empresas matrices que fabrican productos de ensamblaje y filiales que producen partes y componentes.

4.3.1. Objetivos

Dentro de los objetivos de la política industrial de Corea se encuentra, el transformar la estructura industrial en una con mayor intensidad tecnológica o con mayor valor agregado.

Por lo tanto si las pequeñas y medianas empresas desean tener éxito ante el continuo entorno cambiante deberán:

1. Adquirir capacidad tecnológica con un enfoque más amplio.
2. Perfeccionar una red constituida legalmente para alcanzar la eficiencia colectiva mediante encadenamientos verticales y colaboración horizontal
3. Aprovechar los nichos de mercado en las industrias intensivas de tecnología
4. Conquistar nuevos mercados de exportación incluyendo países socialistas.

Es importante aclarar que anteriormente la política de las pequeñas y medianas empresas era de dos tipos:

-
- La exclusiva y discriminatorias entre las grandes y pequeñas.
 - La de acciones de cooperación entre ambas.

4.3.2. Subcontratación.

La primera comprendía medidas tales como: sistema obligatorio de préstamos, sistema de la industria reservada para la pequeña empresa, la segunda comprende el fomento a la subcontratación; anteriormente el tipo de subcontratación era similar al de Japón es decir, era vertical y exclusivo, los subcontratistas suministraban sus productos sólo a una empresa matriz; actualmente esta surgiendo un nuevo tipo de subcontratación, un tipo horizontal en la que los productos de partes y componentes especializados abastecen a múltiples empresas matrices.

Por otro lado el éxito de las exportaciones de este país se deben en gran parte a los instrumentos de la política económica y al tipo de incentivos otorgados; el impulso a las exportaciones comenzó en 1962 y dentro de sus principales medidas destacan.

1. Acceso irrestricto y libre de aranceles a las importaciones de bienes intermedios necesarios para la producción destinada a las exportaciones.
2. Acceso automático a los préstamos bancarios para el capital de trabajo indispensable en las actividades de la exportación.

Durante la administración de Kim Young- Sam (1994), la economía registró un incremento de 8.2% en el Producto Nacional Bruto, y en la actualidad ese crecimiento continúa en expansión.

Asimismo, las finanzas públicas y el sistema de pago de impuestos en Corea han sido modernizados. En particular, el régimen simplificado para el pago de impuestos y el sistema computarizado de tarifas han tenido gran aceptación entre los contribuyentes.

El gobierno coreano derogó un total de 1,238 regulaciones que constituyen el 51% del total, como medida de simplificación administrativa.

4.3.3 Ingreso a la (OCDE).

Por otro lado y en vías de un crecimiento sostenido, la economía de Corea del Sur se prepara para entrar a un nuevo sistema mundial de comercio mediante el World Trade Center, así como su entrada a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). De la misma manera y con el fin de incentivar el desarrollo tecnológico en la pequeña y mediana empresa, el gobierno proporcionó 11.2 trillones de dólares para investigación y desarrollo. ⁽⁹⁾

Es importante señalar que gran parte del éxito de este país ha sido gracias a la continuidad que el gobierno ha dado a tales medidas y el énfasis que ha puesto al considerar que las ventajas de las exportaciones son viables y palpables a largo plazo.

4.4. CHILE. ⁽¹⁰⁾

Las reformas que se implementaron en Chile desde mediados de los años setenta y que se prolongan hasta casi finales de los años ochenta con una reducción de las tasas impositivas también exhiben resultados dispares. En efecto, el periodo 1974 – 1984, que concentra el grueso de las reformas estructurales, presenta un balance económico mediocre –2% de crecimiento anual del PIB, 100% inflación promedio anual, tasa de inversión de 16.5% anual y un desastroso balance social, particularmente en términos de desempleo y niveles de pobreza.

Es sólo a partir de 1985, cuando se pone en marcha un nuevo programa de ajuste, que se asentaron las bases del proceso de crecimiento chileno cuando se reafirma el modelo exportador, mediante un severo proceso de ajuste fiscal y una acentuada devaluación que apunta a mejorar el deteriorado tipo de cambio real.

Algunas de las reformas que se implementaron en la primera etapa incluyeron la drástica liberalización de los precios, la desregulación de los mercados de bienes y del trabajo, la privatización de la gran mayoría de las empresas públicas, la reducción del Estado y el traspaso de algunas funciones sociales a los gobiernos municipales, (particularmente la educación básica y media y el sistema de la salud primaria) y la gradual apertura de la economía al comercio internacional. Es conveniente recordar, sin embargo, que en una primera fase esta apertura se tradujo en un notable incremento de las importaciones, producto de mantener el dólar fijo durante un prolongado período de tiempo y un descenso de las tasas arancelarias.

Posteriormente, en el período 1985-1989, se implementaron nuevas reformas entre las que se destacan la privatización de un conjunto de empresas que hasta ese momento se consideraban estratégicas, en las áreas de energía, telecomunicaciones, acero y minería. Paralelamente se implementaron una nueva reducción gradual de los aranceles los cuales se reducen al 30% en marzo de 1985, al 20% en junio del mismo año y al 15% en enero de 1988.

En el marco de un programa SAL del Banco Mundial, y buscando promover la estabilidad macroeconómica y un nivel elevado del tipo del cambio real, se crea el Fondo de Estabilización del Cobre, con el propósito de atenuar el impacto de las oscilaciones en el precio internacional del cobre sobre el ciclo macroeconómico y fiscal.

Finalmente se agregan las reformas tributarias de fines de los ochenta, que reducen el impuesto al valor agregado (IVA) del 20 al 16% y la tasa base del impuesto a la renta, y la reducción de la deuda externa mediante la utilización de mecanismos de conversión de deuda externa por deuda interna y activos domésticos. El resultado de estas operaciones implica una disminución de la deuda externa en US \$9,000 millones entre 1985 y 1989, esto es, en 45% respecto de la deuda promedio del período.

Las reformas descritas, que hoy se conocen como reformas de primera generación, representaron cambios considerables en la propiedad de los recursos productivos del país. Eran por lo tanto, reformas muy notorias, en especial para sus principales beneficiarios directos. Por lo demás, no hay que olvidar que éstas se hicieron en el contexto de un gobierno autoritario, sin contrapesos institucionales, sin Parlamento, con las libertades políticas absolutamente restringidas, y por lo tanto, correspondían a la teoría de los tiempos.

Esto es, primero esta el tiempo de lo económico, luego vendrá el tiempo de lo social y finalmente tendrá sentido el tiempo de lo político.

En resumen, el periodo 1990-1996 se distingue claramente del anterior en lo menos tres indicadores macroeconómicos: una neta ampliación de la capacidad productiva, un mejoramiento en la eficiencia productiva y una marcada reducción de las holguras que exhibían el mercado del trabajo, por lo que el crecimiento del empleo sigue más de cerca los incrementos en la fuerza de trabajo.

A fines de 1996, la economía chilena completó trece años de un sostenido crecimiento, con un promedio anual de crecimiento del Producto Interno Bruto del 6.6%. Esto significa que entre 1984 y 1996 el tamaño de la economía chilena se multiplicó por 2,3 veces, cifra que representa el mejor período en la historia del siglo XX.

El Estado de fines de siglo XX tiene una amplia gama de tareas que le son propias e ineludibles; requiere un estado atento, que interviene con prontitud y eficiencia para lo cual requiere contar con recursos e instrumentos efectivos.

Su estrategia de desarrollo se ordena en torno al logro de tres objetivos principales: crecimiento económico, equidad y sustentabilidad.

Un elemento relevante para cumplir con los objetivos planteados es la ampliación y modernización de la base productiva del país, elevando los niveles de productividad y calidad de los bienes y servicios que en él se elaboran con el fin de ser competitivos internacionalmente.

4.4.1. CORFO.

En este marco, le corresponde a la Corporación de Fomento de la Producción la misión de generar las condiciones, instrumentos y acciones que permita desarrollar y fortalecer las capacidades competitivas de las empresas de bienes y servicios del país.

Así, se aporta al desarrollo del país cubriendo la dimensión económica, de equidad y territorial.

Económica porque disponer de mayores capacidades competitivas aporta al crecimiento económico del país.

De equidad porque nuestro accionar debería reflejarse en el aumento del empleo productivo remunerado adecuadamente.

Territorial porque nos interesa que las regiones del país cuenten con una capacidad productiva altamente integrada al territorio en el cual se desenvuelve, de manera de ir expandiendo las posibilidades de desarrollo económico en todo el país.

4.4.2. Desarrollo de Capacidades para Competir.

Para sustentar el futuro crecimiento económico de Chile sobre sus ventajas competitivas, integrando en forma cada vez más intensa inteligencia, cambio tecnológico y calidad, CORFO ha reorientado su acción hacia el impulso de capacidades competitivas permanentes en las empresas y hacia el fortalecimiento de una oferta de servicios que permita a éstas participar con éxito en el nuevo escenario mundial.

Para ello, ha desarrollado instrumentos de fomento que persiguen estimular en las empresas capacidades de innovación y de absorción tecnológica, de establecer alianzas estratégicas y operar en redes, de incorporar técnicas de gestión moderna y de sumarse el esfuerzo que realiza el país en investigación y desarrollo, beneficiándose oportunamente de los avances que se logren en tal sentido.

Por definición, sus instrumentos y programas de apoyo son de carácter temporal, con una duración que queda fijada de antemano, exigiendo siempre un aporte de la empresa como contraparte (de allí que se hable de “cofinanciamiento” de la institución, más que de subvenciones).

Esta participación empresarial, creciente en el tiempo además, tiene por objeto comprometer a los beneficiarios en las distintas iniciativas, asegurando que los recursos involucrados en ellas efectivamente se utilicen en la solución de problemas reales.

El proceso de transformar a CORFO en una agencia especializada en el fomento productivo a las empresas privadas se ha sustentado en la convicción de que hoy en Chile el Estado tiene nuevas funciones que cumplir en su rol de agente de desarrollo.

No obstante la notable capacidad adquirida por el sector privado para dinamizar el crecimiento económico del país, existe una serie de desafíos nacionales que ameritan una activa dedicación de los organismos públicos encargados de estimular el desarrollo productivo, dada la ausencia de ciertas capacidades en los sectores productivos, imprescindibles para enfrentar procesos innovativos, de alta incertidumbre o de rentabilidad a largo plazo.

Desde la perspectiva de CORFO, lo anterior implica una labor dirigida a las siguientes áreas.

- Potenciar la investigación y el desarrollo tecnológico con impacto económico y de ampliar repercusión en los diversos sectores productivos.
- Promover la asociatividad empresarial, especialmente de las empresas medianas y pequeñas, de manera que colaboren para competir mejor.
- Facilitar la modernización de la gestión de las empresas para aumentar su competitividad en los diferentes mercados.
- Promover el acceso al financiamiento y a nuevos instrumentos financieros de las empresas nuevas, exportadoras y de menor escala.
- Estimular los procesos de inversión privada en zonas declinantes, mediante programas especialmente diseñados de acuerdo a las condiciones locales.

4.4.3. Microempresa.

Apoya a los microempresarios con asistencia técnica, capacitación y créditos para que desarrollen sus actividades y aumenten los ingresos de su trabajadores y sus familias.

Permiten a los interesados:

- Contar con créditos en bancos, financieras y ONG, los que son subvencionados por el Fosis (Programa de Intermediación Financiera, IFIS).
- Participar en cursos de capacitación, recibir asistencia técnica y en gestión (Programa de Apoyo a la Microempresa).

Clasificación del tamaño de las empresas de acuerdo al número de trabajadores:

Clasificación	No. De Empleados.
Microempresa	De 1 a 4 empleados.
Pequeña Empresa	De 5 a 49 empleados.
Mediana Empresa	De 50 a 199 empleados.
Gran Empresa	Más de 200 empleados.

4.4.4. Fomento Productivo.

Programa de Fomento (PROFO).

Se entenderá por Proyecto de Fomento (PROFO), el conjunto de acciones sistemáticas desarrolladas por un grupo integrado inicialmente por al menos cinco empresas productoras de bienes o servicios, cuyo objetivo sea incorporar a su operación técnicas modernas de gestión empresarial o nuevas tecnologías a sus procesos productivos y de comercialización,

propendiendo a la asociatividad empresarial, con el objeto de lograr metas comunes al grupo y de cada empresa en forma individual.

Beneficiarios.

Empresas pequeñas y medianas que demuestren cada una de ellas, ventas netas anuales superiores a 2,400 Unidades de Fomento y que no excedan de 100,000 Unidades de Fomento en el último año.

En casos calificados se podrán incorporar empresas de menor nivel de venta las que en conjunto no deberá exceder el 30 por ciento del número total de empresas participantes en cada PROFO.

4.4.5. Fondo de Asistencia Técnica (FAT).

El Fondo de Asistencia Técnica (FAT) está diseñado para apoyar la modernización empresarial. Financia parte del costo de la contratación de servicios de consultoría, en forma individual o colectiva, facilitando el acceso de las empresas a servicios externos especializados de asistencia técnica, que atienda en forma oportuna y adecuada, necesidades específicas vinculadas al desarrollo de la empresa, para impulsar su modernización y mayor competitividad.

4.4.5.1. Beneficiarios.

Empresas con ventas individuales anuales netas de entre 2 400 Unidades de Fomento y 100,000 Unidades de Fomento. Cada empresario puede participar al año en un FAT colectivo, con un tope de 75 Unidades de Fomento de cofinanciamiento de CORFO por

cada empresa y también acceder a un máximo de seis FAT individuales con objetivos diferentes, que pueden alcanzar un cofinanciamiento total máximo de 450 unidades de Fomento. Dicho monto es el complemento del aporte empresarial, que debe ser creciente en el tiempo. CORFO dispone de un registro nacional de Consultores, de entre los cuales los empresarios pueden elegir aquel que posea las capacidades y la experiencia adecuadas para resolver sus necesidades.

4.4.6. Convenio CORFO – INACAP: capacitación empresas PYME.

Otorgar becas para que los beneficiarios cursen estudios en programas regulares de carreras técnicas o en cursos de capacitación y desarrollo profesional, que sean impartidos por las diferentes sedes de INACAP a lo largo de Chile.

4.4.6.1. Beneficiarios.

Tendrán derecho a postular a la beca los trabajadores con Contrato indefinido que cumplan con los requisitos académicos de ingreso que el Instituto exige para la generalidad de sus usuarios, según la carrera o curso respectivo.

4.4.7. Infraestructura Tecnológica.

Apoyar proyectos de Infraestructura, que comprenden aquellas inversiones destinadas a funciones de apoyo a los procesos productivos y el desarrollo tecnológico de las empresas productivas de bienes o servicios. Comprende infraestructura física, instalaciones equipamiento científico y tecnológico, así como entrenamiento técnico de los recursos humanos asociados al proyecto de infraestructura. Completa la implementación de Laboratorios Industriales, Unidades de Certificación y Control de Calidad, Centros de Información Técnica y otros servicios científicos y tecnológicos.

Pueden postular empresas en forma individual (una o dos empresas), o en forma asociativa (tres o más empresas asociadas no relacionadas, o entidades privadas constituidas por lo menos de tres empresas privadas), en ambos casos, el cofinanciamiento empresarial podrá incluir aportes de dinero, recursos profesionales y servicios valorizados según sea el caso el costo real para la empresa, o bienes valorados a precios de mercado, que las empresas destinen para la ejecución del proyecto.

4.4.8. Financiamiento de Inversiones de Pequeñas y Medianas Empresas.

Financiar inversiones en maquinarias, instalaciones, construcciones, obras civiles, plantaciones (excepto cultivos). Ganado (excepto engorda) y servicios de ingeniería y montaje que se requieran para el desarrollo de actividades productivas, incluyendo capital de trabajo asociado a esas inversiones requeridas para descontaminación y mejoramiento del medio ambiente.

Empresas que desarrollen actividades productivas en los siguientes sectores: industria, agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, minería, turismo, educación, salud, servicios de ingeniería y otros servicios. Ventas anuales no superiores a los US \$30,000,000. El tope puede ser mayor en casos de préstamos destinados exclusivamente a la compra de bienes de capital y servicios de ingeniería nacional, con una integración nacional de 50%. Empresas nuevas un tope de ventas estimadas para los tres primeros años de US \$30,000,000.

4.4.9. Financiamiento de Inversiones de Pequeñas Industrias.

Financiar la adquisición de activos fijos (maquinaria, equipos, bienes raíces dedicados a la producción, construcción, servicios de ingeniería) y capital de trabajo asociado sin restricción de país origen.

4.4.9.1. Beneficiarios.

Pueden Postular pequeñas y medianas industrias privadas y empresas de servicios de mantención y reparación complementarios de la industria con ventas anuales hasta UF 100,000 (equivalente aproximadamente a US\$3,000,000).

Para Pequeñas Empresas.

Sustituir total o parcialmente las garantías reales exigidas por las Instituciones Financieras, por un seguro o una garantía que dichas entidades contratan con una Compañía de Seguro o un Fondo de Garantía privado y que cubre determinado porcentaje de no pago de sus deudores.

Las instituciones financieras adquieren lo CUBOS en la CORFO, en un precio que corresponderá a una determinada fracción del valor del CUBO. Las instituciones participantes deben disponer de una póliza de seguro de crédito con una Compañía de Seguro o un convenio de fianza con un Fondo de Garantía, a la cual van incorporando pequeñas empresas a medida que se vayan aprobando operaciones. La compañía de Seguros o el Fondo de Garantía cobrará directamente a CORFO el valor de las primas de seguro o comisiones respectivas y la Corporación las pagará mediante los CUBOS que le han vendido a la institución asegurada. El subsidio equivale al 72 por ciento de la prima.

4.4.9.2. Beneficiados.

Operaciones de viviendas, vehículos de uso personal y vehículos de transporte urbano de pasajeros.

5. SITUACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO. (11)

Hacia fines de los 80's, gran parte de los países del Continente Americano se incorporan a un acelerado proceso de modernización, con el cual se pretende atenuar el retraso en el desarrollo industrial.

Los Programas de ajuste del Banco Mundial y del FMI han puesto en duda su estrategia de sustitución de importaciones orientas al mercado interno, ya que en estos años las fuerzas que estaban a favor de una modernización del viejo modelo y que promovían la apertura externa terminaron por ceder al estancamiento.

La estrategia de sustitución de importaciones orientadas al mercado interno significó entre otras consecuencias, excesivos impuestos aduaneros que limitó la participación en el comercio mundial, provocando un aislamiento de las industrias, éstas se desvincularon también de los procesos de aprendizaje organizativo, mantuvieron poco potencial tecnológico, disminuyeron la competencia y la dinámica innovadora, que no era necesaria en mercados poco desarrollados.

La canasta de exportación de Latinoamérica se compone en un 80% de productos agropecuarios, materias primas y muy pocos productos manufacturados, con muy bajo valor agregado, lo que significa que las pequeñas empresas no están, presentes en el crecimiento de la economía mundial.

Las empresas pequeñas y medianas, disponen de un potencial de desarrollo y de exportación muy reducido, lo que implica que la inversión para investigación es casi nula.

Latinoamérica se caracteriza por una marcada desigualdad en la distribución del ingreso, aunada a las diferentes crisis que no han favorecido a la clase media, por consiguiente casi nada a los pobres; por otra parte la integración a la economía mundial no debe financiarse a costa de las clases más desprotegidas, es por esto que los países deben actuar para mejorar su capacidad económica.

Teóricamente la micro y pequeña empresa representan un motor importante en la economía de cualquier país por su flexibilidad operativa, por la facilidad que tienen de adaptarse a las condiciones del mercado, y porque al emplear sistemas de producción con ciertas tendencias hacia la especialización, disponen de las bases para actuar como proveedores competitivos de la gran empresa a través de esquemas de subcontratación y finalmente por la capacidad generativa de empleos lo cual contribuye a la distribución del ingreso a nivel nacional.

Sin embargo, en los países en vías de desarrollo, como es el caso de nuestro país, el principal problema es que estas empresas realizan actividades que generan poco valor agregado.

El bajo ingreso que generan este tipo de actividades deriva de que la mayoría de ellas se puede catalogar como de subsistencia, de expansión demográfica o de tecnología industrial; no existe en ninguna de estas ramas actividades de alta tecnología, que pudieran indicar que la expansión industrial en este tipo de empresas haya permitido una reestructuración modernizadora.

5.1. Los Problemas que Afronta la Micro y Pequeña Empresa en México.

5.1.1. Factores Externos:

Marginación de los apoyos institucionales, aún cuando el gobierno reconoce la importancia que tiene este sector, como eje motor de nuestra economía, se han implementado una serie de programas institucionales, que no han logrado más que beneficiar a un número muy reducido de empresas, por ejemplo: “Los apoyos crediticios que otorga NAFIN benefician únicamente a un 10% de las empresas”.

Por otro lado, no deja de ser cuestionable que el otorgamiento de financiamientos se haga únicamente con base en garantías sin tomar en cuenta la viabilidad del proyecto,

5.1.1.1. Complejidad Burocrática.

Las personas que desean crear una empresa se enfrentan a una serie de trámites y reglamentaciones muy complejas, lo cual, lejos de alentarlos los ahuyenta ó provoca en ocasiones a infringir la ley.

5.1.1.2. Complejidad Fiscal.

Los empresarios en numerosas ocasiones se ven en la necesidad de evadir una serie de impuestos, algunas veces por desconocimiento o ignorancia y en otras por incapacidad administrativa y financiera.

Entre muchas otras consecuencias, lo anterior provoca el incremento de mercados informales o paralelos como alternativa a aquellos consumidores de bajo poder adquisitivo.

5.1.2. Factores Internos.

Obsolescencia en la maquinaria y equipo; debido a que existen escasez de bienes de capital, lo cual trae como consecuencia que la maquinaria con que cuentan este tipo de empresas sea importada y demás obsoleta en los países de primer mundo.

Atraso tecnológico; debido a que existe una carencia cultural tecnológica, derivada por muchos, entre ellos la desvinculación que tienen estas empresas con los centros de investigación y con universidades que pudieran brindar asesoría en materia de tecnología.

Falta de capacitación en la mano de obra; por lo general es estas empresas no se cuenta con programas de capacitación ni adiestramiento. Los trabajadores aprenden por sí mismos y desconocen de técnicas de tiempos y movimientos.

Desorganización e improvisación en sus procesos productivos y sistemas ineficiente de compra; no realiza una planeación ni en los procesos ni en sus compras lo cual origina que en ocasiones tenga altos niveles de inventarios.

Escasa capacidad financiera; derivado entre otras razones de un inadecuado control financiero. Los empresarios no saben separar los gastos de la empresa de los gastos personales, por tal motivo siempre se ven afectados por problema de liquidez y en consecuencia la adquisición de su materia prima se realiza al menudeo, aumentando así sus costos.

Falta de control de calidad y productividad; esto representa un gran obstáculo para aquellas empresas que desean convertirse en proveedores de la industria grande o para ingresar a los mercados de exportación.

Las condiciones en que opera el aparato productivo de la micro y pequeña empresa ocasiona una baja productividad que redundando en reducidos márgenes de ganancias, lo cual limita su capacidad generadora de ahorro e inversión.

Carencia de conocimientos mercadológicos; en cuanto a mercadotecnia se refiere, la micro y pequeña empresa afronta una serie de problemas relacionados con:

- Planeación.
- Investigación de mercados.
- Ventas.
- Competitividad de costos.
- Distribución y almacenaje.
- Servicio al cliente.

Lo antes mencionado limita la visión del empresario para su mercado, pues desconocen que es lo que exactamente demanda al cliente, y además considera a la investigación de mercados y a la publicidad como gastos y no como inversiones a largo plazo.

Estos factores dan como resultado una baja participación en los mercados locales y más aún en los internacionales, lo cual resulta muy peligroso sobre todo ahora que estamos viviendo en un mundo de “Globalización Económica” y “Apertura Comercial”.

Carencia de cultura organizacional; este factor es de vital importancia dado que la cultura organizacional que se presenta en estas empresas es un reflejo de la incipiente preparación técnica de los dirigentes de éstas, lo cual técnicamente les impide calcular sus costos, fijar precios, determinar punto de equilibrio, nichos de mercado, estrategias mercadológicas, objetivos, políticas, etc.

5.1.3. Clasificación de las Empresas.

Existen dos criterios de clasificación uno que es por medio del número de trabajadores y el segundo de acuerdo al volumen de ventas.

El criterio que se utiliza en nuestro país es el siguiente:

De acuerdo al número de trabajadores. (12)

<u>Clasificación</u>	<u>Numero de empleados</u>
Microempresa	1 - 15
Pequeña	16 - 100
Mediana	101 - 250

El segundo criterio de acuerdo al volumen de ventas, es para algunas empresas con alta inversión de capital y sistemas automatizados que sustituyen la mano de obra y por lo tanto no podrían clasificarse como pequeñas, sólo por no contar con determinado número de trabajadores.

Ventas anuales (en pesos). (13)

<u>Clasificación</u>	<u>Monto</u>
Microempresa.	Hasta \$ 900,000
Pequeña	Hasta \$ 9,000,000
Mediana	Hasta \$20,000,000

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan 98% de los establecimientos de transformación, absorben más de la mitad de la mano de obra y aportan 43% del producto que genera la actividad manufacturera, proporción equivalente al 11% del PIB. Estas industrias operan en todas las ramas manufactureras pero en más de 60% de los casos se trata de alimentos, artículos metálicos. Por otro lado, el 61% de los establecimientos se ubican en unas cuantas entidades; D.F, Jalisco, Nuevo León, Guanajuato, Puebla, Queretaro y Veracruz.

5.1.4. Factores que limitan la capacidad exportadora de la micro y pequeña empresa.

Cuando una empresa decide exportar se enfrenta a una serie de obstáculos como son:

- Volúmenes reducidos de producción y por lo tanto, capacidad de oferta limitada.
- Altos costos unitarios de fletes.
- Gastos de promoción de exportaciones muy elevados en relación con el valor exportado; sobre todo si se cubren de manera individual.
- Carencia de mentalidad y experiencia exportadora.
- Insuficiencia de capital de trabajo para exportar y falta de garantías.
- Inaccesibilidad para la obtención de crédito destinado a aquella producción orientada hacia la exportación.
- Dificultad para identificar las fuentes de asistencia para el desarrollo del producto y mejoramiento del mismo para la exportación.
- Carencia de información y guía o asesoría acerca de las oportunidades de negocio en el extranjero.
- Débil estructura de comercialización externa y falta de información de mercado (tendencias de la moda, precios, demandas, oportunidades de venta, trámites).
- Problemas de diseño y calidad.

6. ESQUEMAS DE ASOCIACIONISMO EN MEXICO. (14)

En este fin de siglo la cooperación y asociación entre las naciones se ha convertido en una forma vital de subsistencia, los países en la actualidad se encuentra cada vez más preocupados por establecer alianzas y convenios de índole económica puesto que solo mediante la cooperación de manera conjunta y mediante un mayor desarrollo económico; elevando así los niveles de vida de sus habitantes.

Por otro lado la célula básica de toda red industrial es la micro empresa, y ésta debe ser competitiva, lo cual significa satisfacer las necesidades de sus mercados, a través de la innovación de productos y servicios, para lograr lo anterior las micro y pequeñas empresas deberán esforzarse por mejorar procesos, calidad, tecnología, capacitación del personal así como el mejoramiento de la gestión empresarial.

Dentro de la comunidad empresarial debe destacarse y difundirse la importancia del asociacionismo como medio para disminuir costos y elevar el nivel de negociación de los empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas, ante los clientes y proveedores, ya que de esa manera podrán alcanzar mayores niveles de competitividad.

En la actualidad los mercados se encuentran cada vez más segmentados, razón por la cual las pequeñas empresas deben buscar una estrategia orientada hacia la especialización y la flexibilidad; dentro de algunos de los elementos clave para lograr una especialización flexible podemos encontrar mano de obra calificada con una mentalidad innovadora, realizar intercambio de ideas, interacción con la creación de redes.

A continuación se presentan algunas formas de asociación interempresarial, las cuales en su mayoría han sido creadas para apoyar las actividades de las empresas micro, pequeñas y medianas.

6.1. Formas de Asociacionismo en México.

6.1.1. Centro de Adquisiciones en Común (CAC).

Es un grupo de empresas micro, pequeñas y medianas que forman parte de una misma rama de actividad económica, y que se asocian para realizar compras en común de insumos y materias primas requeridas para los asociados.

Funciones:

Gestión de Compras: Se encarga de hacer la selección y contacto con aquellos proveedores que ofrezcan precios, condiciones de entrega, de pago así como de un servicio posventa.

Finanzas: Es responsable de captar los recursos financieros provenientes de los socios, así como de la elaboración de un programa financiero y la tramitación de créditos ante instituciones financieras.

Transporte y Organización: Se encarga de la administración del equipo de transporte y de los alimentos.

Dirección y Supervisión: Supervisa el funcionamiento del centro en cuanto a la real utilización de la calidad de los insumos y el adecuado manejo de los recursos financieros.

Existen dos formas de Operación de los CAC.

-
1. Adquisición de la materia prima por cuenta y orden de los socios.
 2. Adquisición de la materia prima por cuenta del Centro de Adquisición en común.

En el primer caso el CAC funciona únicamente como asesor; investiga cotizaciones y las analiza, para finalmente elegir e informar a los socios de la decisión tomada.

En el segundo caso, el CAC con recursos propios es quien adquiere los insumos que demandan sus socios, con recursos propios del centro, con el fin de venderles posteriormente a estos pero a un menor precio y con mayores plazos de financiamiento.

El procedimiento es el siguiente:

Investiga cuáles son los insumos que mayor demandan los socios.

- Elige al mejor proveedor.
- Adquiere la mercancía y la almacena en bodegas.
- Elabora remisiones a los socios de acuerdo a los requerimientos.
- Liquidada al proveedor.

El CAC elabora factura a cada uno de los socios fijándoles fecha de pago para realizar esta última operación, el CAC debe contar con un talonario de facturas autorizadas y trasladar el IVA.

6.1.1.1. Beneficios de un Centro de Adquisiciones en Común.

El principal beneficio de este esquema es que facilita el nivel de negociación con los proveedores a fin de:

-
- Disminuir el costo de operación y por la compra de grandes volúmenes.
 - Obtención de mejores condiciones de pago, entrega y servicio entre otros de esta manera las empresas asociadas aseguran el oportuno y adecuado suministro de insumos y materia prima para la producción.
 - Otra ventaja es la disminución de los problemas de transporte y almacenaje ya que el equipo necesario es utilizado de manera común por los asociados abatiendo así los costos de transporte.

6.1.2. Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público.

Es una forma de asociación empresarial que agrupa empresarios de escasos recursos a fin de obtener beneficios en común: compra de materia prima, maquinaria, comercialización de productos, créditos, asistencia técnica y capacitación.

Estas sociedades sólo se constituirán cuando tengan por objeto actividades de interés público y conjuntamente a criterio de la SECOFI.

Los socios quedan obligados al pago de sus aportaciones sin que las partes sociales puedan ser representadas por títulos negociables a la orden o al portador, pueden tener más de 25 socios y no menos de 4, el importe de una parte social no puede exceder del 25% del capital de la sociedad.

El fondo de reserva legal debe constituirse con el 20% de las utilidades netas obtenidos hasta que alcance un importe igual al capital social.

Por otro lado es importante destacar que la SECOFI puede intervenir en el funcionamiento de estas sociedades en cuanto a:

-
- Obtener del Consejo de Administración o Vigilancia informes sobre la marcha de los negocios y convocar a la celebración de Asambleas.
 - Promover ante la autoridad judicial la disolución y liquidación de la sociedad.
 - Denunciar ante el Ministerio Público las irregularidades cometidas por los administradores de la sociedad.

6.1.3. Empresas de Comercio Exterior (ECEX).

Son empresas que se dedican a promover y comercializar productos para exportación e importación, su principal objetivo es desarrollar canales de comercialización internacional. Estas empresas deben constituirse como Sociedad Anónima de Capital variable y deben contar con un capital social mínimo de \$100,000 dólares americanos.

Y asimismo a los dos años, contados a partir de su operación deberán:

1. Realizar exportaciones anuales por un mínimo de tres millones de dólares.
2. Mantener un saldo positivo en la balanza comercial.

6.1.4. Sociedades Cooperativas. (15)

Las Sociedades Cooperativas son aquéllas que se encuentran integradas por individuos de la clase trabajadora que aportan a la sociedad su trabajo personal o que se provisionen a través de la sociedad o utilicen los servicios que ésta distribuye.

- Funciona con un número mínimo de 10 socios.
- Tienen capital variable y duración indefinida.
- No persiguen fines de lucro.
- Procuran el mejoramiento social y económico de sus asociados mediante la acción conjunta de éstos en una obra colectiva.

-
- Reparten sus rendimientos a prorrata entre los socios en razón del tiempo trabajado por cada uno.
 - Las sociedades cooperativas no pueden desarrollar actividades distintas a aquéllas para las que estén legalmente constituidas.
 - Estas sociedades pueden establecer secciones de ahorro que concedan préstamos a sus miembros.
 - El capital se integrará con las aportaciones de los socios, con los donativos que reciban y con el porcentaje de los rendimientos que se destinen para incrementarlo.
 - Además, deberán constituir por lo menos el fondo: de Reserva y de Previsión Social. Tanto los fondos como los donativos que la sociedad recibe serán irrepartibles, y en caso de liquidación estos formarán parte del Fondo Nacional de Crédito Cooperativo.

Tipos de Cooperativas.

1. Las cooperativas de consumidores: Son aquéllas cuyos miembros se asocian con el objeto de obtener en común bienes y servicios para ellos, sus hogares, o sus actividades individuales de producción.
2. Las cooperativas de los productores en general: Se constituyen por aquellos miembros que se asocian con el objeto de trabajar en común en la producción de mercancías o en la prestación de servicios al público.

Por otro lado en estas cooperativas habrá una comisión de control técnico la cual tendrá como funciones:

- Asesorar a la dirección de la producción.

-
- Obtener, por medio de los delegados, absoluta coordinación entre los departamentos que deba desarrollar las distintas fases del proceso productivo.
 - Promover ante la asamblea general las iniciativas necesarias para perfeccionar los sistemas de producción, trabajo, distribución y ventas, (dicha comisión será de consulta).

6.1.5. Bolsa de Subcontratación.

La subcontratación es una forma de organización interempresarial en donde las empresas en su mayoría micro, pequeñas y medianas suministran partes y componentes con determinadas especificaciones para que la gran empresa (contratista) los integre a productos finales.

Dentro de las principales ventajas del subcontratista se encuentran:

División del Trabajo, que da como consecuencia la especialización de la mano de obra; mayor utilización de la capacidad instalada en el momento en que estas empresas realizan un mayor número de pedidos, y finalmente asesoría técnica por parte del contratista.

Ahora bien la función de las Bolsas de Subcontratación es la del enlace entre empresas contratistas y subcontratistas a través de un banco de datos que contiene información sobre cada una de las empresas que se encuentra dentro de la bolsa.

La información que se incluye en la base de datos es: nombre, giro de la empresa, características del producto así como de la maquinaria y equipo con el que cuenta.

La Bolsa Tiene las siguientes funciones:

-
- Orientar a los subcontratistas en cuanto a demandas actuales y futuras de los contratistas potenciales.
 - Presentar a sus afiliados los perfiles de subcontratación que las grandes empresas requieren.
 - Asesora a sus asociados sobre la posibilidad de fabricar determinados productos que demandan los contratistas.
 - Con el fin de poner en contacto a los subcontratistas con los contratistas, publica catálogos, folletos, boletines de demanda y organiza ferias.

6.1.6. Sociedades de Inversión.

Las Sociedades de Inversión forman parte del Sistema Mexicano Financiero y tienen por objeto que pequeños y medianos inversionistas participen en el mercado de valores, adquiriendo valores y documentos seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos.

El principal objetivo de estas sociedades es proveer de recursos tanto nuevas empresas como aquellas ya existentes que así lo requieran, para cimentar o consolidar la operación y funcionamiento de negocios que en su mayoría son pequeños y medianos.

Por otra parte el proceso de operación de las Sociedades de Inversión de Capitales es el siguiente:

1. Captar recursos de los inversionistas que en conjunto sean suficientes para emprender proyectos o realizar inversiones.
2. Diversificar la inversión, esto es distribuir y canalizar los recursos en instrumentos de renta fija o renta variable.
3. Administrar y valorar la cartera.

6.1.7. Uniones de Crédito.

Las Uniones de Crédito son Organizaciones Auxiliares de Crédito, constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, que agrupan a personas físicas y morales (micro, pequeñas y medianas empresas), dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales; o bien a la combinación de dos de ellas (mixtas), y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma más directa y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por los socios.

Tales actividades en común se refieren a la adquisición de materias primas, insumos, maquinaria así como la realización de acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de sus productos.

La principal ventaja de constituir una Unión de Crédito es la obtención de créditos de mayor volumen y en mejores condiciones por gestión conjunta.

La Comisión Nacional Bancaria ha establecido que el monto mínimo para operar una Unión de Crédito es de \$750,000.00 pesos y asimismo debe constituir por un número de 10 socios.

Dentro de algunas funciones de las Uniones destacan:

- Facilitar el uso de crédito a sus socios.
- Prestar su garantía o aval.
- Promover la organización y administración de empresas asociadas, para la transformación y venta de los productos obtenidos por los socios.
- Adquirir por cuenta propia bienes de capital para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros.

7. EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO. (16)

Son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana.

Su organización formal constituye una plataforma para el desarrollo y la modernización de los pequeños productores.

7.1. Objetivos.

- Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, insumos, tecnología, productos terminados y financieros.
- Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.
- Fomentar la especialización de las empresas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.
- Generar economías de escala.

Entre los servicios especializados para las pequeñas y medianas empresas, a bajo costo encontramos:

1. Tecnológicos.

- Adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica.
- Modernización de la maquinaria y equipo.

-
- Planeación del proceso productivo.
 - Instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo tecnológico, los que podrán elaborar prototipos; diversificación y desarrollo de nuevos productos, así como pruebas de resistencia de materiales y control de calidad.
 - Implantación de programas continuos de calidad.

2. Promoción y Comercialización.

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

3. Diseño.

- Acceso a servicios especializados de diseño.
- Desarrollo de mejores diseños, novedosos, útiles y de calidad, que satisfagan las necesidades del consumidor, para lograr mayor penetración en los mercados.
- Contar con servicios de información sobre las tendencias de la moda, tanto en el país como en el exterior.
- Selección de diseños de vanguardia.

4. Subcontratación.

- Lograr la articulación y complementación de cadenas productivas.
- Articular empresas de menor tamaño con las de mayor escala, para evitar integraciones verticales excesivas.

-
- Contar con servicios de ingeniería especializada, para promover la venta de procesos industriales.
 - Homologar la productividad de los subcontratistas.
 - Consolidar ofertas para la fabricación de partes piezas y componentes.
 - Desarrollar los perfiles de subcontratación requeridos por otras empresas.
 -

5. Financiamiento.

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

6. Actividades en común.

- Vender la producción por cuenta de los socios.
- Promover la colocación de ofertas consolidadas.
- Comprar materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio y calidad, en función de los mayores volúmenes de compra.
- Adquirir tecnología y asistencia técnica.
- Promover la renovación e innovación de la maquinaria y el equipo.
- Brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos.
- Implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad.

7. Aprovechamiento de residuos industriales.

- Asesoría para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse, a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente.
 - Propiciar el desarrollo de tecnologías de reciclaje.
-

8. Gestiones Administrativas.

- Asesoría y gestión en los trámites administrativos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieran para la operación de las empresas.

7.2. Contexto Empresarial.

Socios Potenciales.

- Personas físicas y/o morales.
- Empresas de nueva creación o en operación.
- Empresas con un proyecto conjunto de negocios.
- Empresas que deseen proveer a otra de mayor escala.

Condiciones del Ambito Empresarial.

- Que el proyecto de asociación surja de la base empresarial.
- Presencia de un líder.
- Cohesión de grupo.
- Contar con un Plan de Negocios que sustente la integración.
- Compromiso explícito de los socios para cumplir con los objetivos del Plan.
- Las expectativas de la rentabilidad del Plan, no sólo sean de corto plazo.
- Empresas con una estructura orgánica y operativa mínima.

Factores de Exito.

- Delimitar con claridad los compromisos y las expectativas de beneficio de los socios.
- Aportar capital suficiente, para respaldar los proyectos de la agrupación.
- Proporcionar efectivamente los servicios especializados que requieren los socios, para incrementar su competitividad.
- Establecer una política que favorezca la reinversión de utilidades.
- Aplicar adecuadamente el régimen fiscal.
- Establecer políticas de incentivos a los socios.
- Que todos los socios participen en la toma de decisiones.
- La administración de la empresa pudiera estar a cargo de un profesional.
- Mantener la autonomía de las empresas asociadas.
- Realizar acciones en común, para fortalecer la presencia de sus productos en los mercados; ejemplo una marca e imagen común.
- Implantar indicadores que permitan evaluaciones oportunas sobre el desempeño de la empresa integradora.

7.3. Ventajas de la Integración.

- Incrementar la competitividad de las empresas asociadas.
- Mantiene la autonomía de los empresarios en las decisiones internas de sus negocios.
- Los empresarios se dedicaron a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados.
- Posibilita la adquisición en común de activos fijos, para modernizar los medios de producción.
- Las empresas asociadas podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, de acuerdo con su capacidad económica, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece este esquema de organización.

-
- Contribuye al desarrollo regional, ya que la asociación hace posible la instrumentación de proyectos de alto impacto en una zona económica.
 - Eficiente el proceso de producción con lo que se obtienen bienes y servicios de calidad a precio competitivo, lo que favorece la concurrencia a mercados más amplios y complejos.

7.4. Requisitos de Constitución y Registro.

Requisitos de Inscripción.

- Tener personalidad jurídica propia.
- Contar con un capital mínimo de \$50,000.00
- Participación accionaria de cada socio, no puede exceder del 30% del capital social.
- Presentar la siguiente documentación:
 1. Plan de negocios que sustente la integración.
 2. Proyecto de acta constitutiva.
 3. Organigrama funcional.

Guía para la Elaboración de un Plan de Negocios.

1. Detección de necesidades de las empresas asociadas.
2. Identificación de las debilidades y fortalezas de las empresas asociadas.
3. Perfil de los directivos y de los mandos medios.
4. Análisis de mercado con lo siguiente:
 1. Principales bienes y/o servicios que producen.
 2. Clientes.

3. Competidores.

4. Riesgos:

- Nivel de precios vs. Competencia.
- Expectativas de demanda.

1. Proveedores.

5. Principales servicios especializados que demandan por área.

a) Tecnología.

b) Mercadotecnia.

c) Administración.

d) Ingeniería de manufactura.

e) Calidad.

f) Diseño.

1. Estrategia de Mercado.

a) Diversificación o especialización de productos.

b) Ampliación y diversificación de mercados.

c) Identificación de nuevos canales de distribución.

d) Publicidad.

e) Relaciones públicas / fuerza de ventas.

2. Producción.

-
-
- a) Evaluación del nivel tecnológico relativo.
 - b) Maquinaria principal (grado de obsolescencia o modernidad).
 - c) Controles de calidad (materiales primas, procesos y productos terminados).
 - d) Revisión de las técnicas de costeo de la producción.

3. Financiamiento:

- a) Nuevas inversiones (monto).
- b) Análisis de fuente y destino de los recursos.
- c) Flujo de caja.
 - Proforma de balance.
 - Análisis de punto de equilibrio.
- d) Proyecciones a tres años.

4. Conclusiones.

5. Resumen ejecutivo.

7.5. Apoyos Institucionales.

Fiscales.

Régimen Simplificado de Tributación por 10 años, sin límite de ingresos.

Financieros.

Asesoría y orientación para habilitar a las empresas integradoras y/o asociadas como sujetas de crédito de los programas normales.

Fomento a las Exportaciones.

Facilidades administrativas para acceder a los programas de Ecex, Altex y Maquila de Exportación.

7.6. Otros Esquemas de Asociacionismo.

7.6.1. Alianzas Estratégicas.

Son acuerdos cooperativos de tipo horizontal, en los que las empresas del mismo ramo se unen con objeto de lograr ventajas competitivas, que no alcanzarían a corto plazo y sin gran esfuerzo por sí mismas.

El objetivo principal de las alianzas es el alcanzar un mismo fin.

Las alianzas estratégicas son necesarias cuando las empresas por razones internas o externas, deciden abarcar mayores mercados o porque quieren asegurar su situación competitiva.

Dentro de los factores que conlleva a una empresa a formar una alianza estratégica se encuentran:

- Crecimiento dentro del sector.
- Diversificación de riesgos.
- Obtención con tecnología de punta.
- Aprovechamiento de la capacidad ociosa de producción.
- Especialización de ciertos procesos y productos.

-
- Obtención de economías de escala.
 - Acceso a mercados nacionales o internacionales.

Ante la globalización de la economía es difícil para una micro, pequeña y mediana empresa mantenerse y ampliar la participación en el mercado; frente a esto, una alianza estratégica puede permitir salvar los obstáculos antes de que la competencia sustituya a esa compañía.

Principales ventajas de las alianzas estratégicas:

Mejorar las propias fuerzas de la empresa asociada, aumentar la competitividad de sus bienes y servicios.

Penetrar en nuevos mercados, obteniendo economías de escala y aumentando su potencial tecnológico.

Obtener un resultado sinérgico de la alianza, incrementando sus conocimientos para desarrollos futuros, introducir nuevos productos.

Compartir gastos, y así fortalecer la estructura financiera de las empresas.

Reforzar la administración y generar nuevas opciones de negocios.

Algunas sugerencias para lograr las ventajas anteriores son: crear un ambiente de confianza con el socio elegido, buscar preferentemente la homogeneidad de tamaños con la empresa susceptible de aliarse, balancear el control de la operación en función de un espíritu de complementariedad y no de subordinación.

Además contar con personal capacitado para zanjar las diferencias culturales, elaborar una carta de intención clara, ejecutar la revisión de auditoría, diseñar el contrato con especial atención en la Ley Federal de Competencia Económica: incluir una cláusula de salida en

caso de que el proyecto no prospere, y evaluar constantemente la operación a través de indicadores financieros y no financieros.

Existen varios tipos de Alianzas Estratégicas entre las cuales destacan:

Coinversiones: Los participantes en la alianza crean una nueva empresa, subsistiendo las empresas creadoras.

Consortios de exportación: Varias empresas de tamaño pequeño o mediano aportan capital para crear una nueva entidad, la cual se dedica a la canalización de su producción al exterior.

Formalización de las Alianzas Estratégicas.

Esta puede ser llevar a cabo mediante:

- La simple expresión de la voluntad de los representantes legales de las empresas involucradas en la alianza.
- Firma de contratos con la posible intervención de las autoridades civiles o mercantiles.
- La creación de asociacionismo atestiguadas por autoridades u organismos gubernamentales.
- Contratos, a través de éstos se da un mayor grado de formalización a las alianzas, ya que el mismo se encuentra protegido por las leyes locales y del exterior, y con reglamentaciones internacionales según sea el caso.

A nivel internacional los contratos más comunes son:

Licencias simples: una empresa acuerda con otra la fabricación y/o distribución de productos con su marca.

Licencias cruzadas: El acuerdo es recíproco, ambas producen y/o distribuyen productos de las otras.

Franquicias de montaje de negocios: En ésta tecnología, experiencia así como la marca de una de las partes es transferida a otra, además de que se les brinda asesoría en cuanto a montaje de las instalaciones, compras, capacitación de personal etc.

Contratos de manufactura: Implica la subcontratación de fabricación de productos, partes o componentes de una de las partes a la otra.

Contratos de administración: Una de las partes acuerda ceder a la otra sus instalaciones para ser administrados por la última, la cual tiene los conocimientos y experiencias necesarios.

Es importante mencionar que las empresas que desean conformar una alianza deberán llevar a cabo un autodiagnóstico de su situación actual y una proyección de su futuro, así como un estudio del medio ambiente y por otra parte deberán establecer planes estratégicos y tácticos a fin de conocer las posibles ventajas que obtendrán al conformar la alianza.

7.7. Las Empresas Integradoras en la Actualidad.

El esquema de Empresas Integradoras fue creado con el fin de propiciar un desarrollo industrial más equilibrado, promoviendo la utilización regional de los recursos y la creación

de empleos productivos, así como para el fortalecimiento de la micro y pequeña empresa mediante la introducción de cambios en la forma de comprar, producir y comercializar, ya que de esa manera éstas empresas podrán consolidar su presencia tanto en el mercado interno como en el extranjero.

En la actualidad la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial tiene registradas un total de doscientas ochenta y una empresas integradoras de diversos giros, distribuidas en todo el territorio nacional; cifras que en 1995, solo eran de 101 empresas que se encontraban en funcionamiento.

En la siguiente tabla se presenta el número de empresas integradoras registradas en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de acuerdo a su Entidad Federativa.

7.8. ESTADÍSTICA DE EMPRESAS INTEGRADORAS ⁽¹⁷⁾

Estado	No. Empresas Inscritas	No. de Socios	Capital Social Miles de Pesos
AGUASCALIENTES	2	41	1,845.00
BAJA CALIFORNIA	27	1,433	1,345,004.00
BAJA CALIFORNIA SUR	2	23	50,200.00
CAMPECHE	1	6	60.00
COAHUILA	2	10	110.00
COLIMA	1	28	70.00
CHIAPAS	2	18	550.00
CHIHUAHUA	35	653	5,584.00
DISTRITO FEDERAL	38	1,660	182,393.00
DURANGO	3	1,065	110.00
GUANAJUATO	6	41	1,031.00
GUERRERO	4	74	200.00
HIDALGO	3	20	1,000.00
JALISCO	21	568	12,251.00
ESTADO DE MEXICO	6	298	4,762.00
MICHOACAN	6	146	50,445.00
MORELOS	5	155	53,360.00
NAYARIT	2	26	110.00
NUEVO LEON	10	615	13,689.00
OAXACA	5	322	30,242.00
PUEBLA	10	168	13,906.00
QUERETARO	8	56	230,253.00
QUINTANA ROO	2	51	250.00
SAN LUIS POTOSI	12	1,025	10656.00
SINALOA	18	402	2,526,003.00
SONORA	9	213	5,364.00
TAMAULIPAS	16	3,274	51,194.00
TLAXCALA	4	132	1,276.00
VERACRUZ	12	307	4,638.00
YUCATAN	4	35	201.00
ZACATECAS	5	109	1,574.00
TOTAL	281	12,974	4,498,331.00

8. APOYOS INSTITUCIONALES Y GUBERNAMENTALES A EMPRESAS INTEGRADORAS. (18)

Nacional Financiera ofrece el Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN) tanto a las empresas integradoras como a las empresas que se asocien a ellas; en él, las empresas integradoras con proyectos adecuados, podrán encontrar una amplia gama de instrumentos financieros y de capacitación, acorde con sus necesidades específicas.

El Gobierno Federal conoce la creciente necesidad de un cambio en la mentalidad empresarial de nuestro país, y sabe que para lograrlo necesita instrumentar una amplia gama de apoyos que abarquen: capacitación laboral y general, simplificación y, desregulación de aspectos administrativos, contables, fiscales y apoyos financieros.

Por tal motivo el Gobierno Federal instrumentó el Programa de Apoyo a Empresas Integradoras, con la participación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, La

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, La Banca de Desarrollo, la Banca Comercial y de un importante conjunto de intermediarios financieros no bancarios, dirigiéndose los anteriores, a los sectores industriales prioritarios, cadenas productivas de cuero y calzado, textil y confección e industria mueblera y del juguete.

8.1. Objetivos Fundamentales del “PROMIN”.

Apoyar a los proyectos de ampliación o modernización de grandes empresas industriales que favorezcan el desarrollo de proveedores a través de la creación e integración de cadenas productivas en las que participen activamente micro, pequeñas y medianas industrias.

Impulsar el desarrollo de esquema de financiamiento de capital de trabajo y reestructuraciones financieras que favorezcan a aquellas cadenas productivas constituidas también por micro, pequeñas y medianas industrias.

A través del PROMIN, Nacional Financiera se propone apoyar la creación y progreso de Empresas Integradoras que tengan por objetivo, el desarrollo de proveedores industriales articulados a grandes empresas industriales.

En este sentido, podrán ser apoyadas por medio de la Red de Intermediarios con que opera Nacional Financiera todas aquellas micro, pequeñas y medianas industrias, cuyos proyectos se identifiquen con los objetivos de este programa, así como las empresas industriales grandes, cuyos proyectos favorezcan la integración de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

Por medio de PROMIN, las empresas integradoras y las empresas asociadas a ellas, podrán tener acceso a los recursos financieros de Nafin, siempre que éstos tengan un destino en la adquisición de bienes y servicios o bien, la realización de inversiones dirigidas a los siguientes objetivos.

La modernización y desarrollo tecnológico: que contempla la adquisición de maquinaria y equipo, la construcción y remodelación de naves industriales (sin tomar en cuenta la adquisición de terrenos), el pago de sueldos y salarios, gastos preoperativos en general, pago por servicios de consultores, y el escalamiento de tecnologías a nivel comercial, entre otros.

La creación y desarrollo de infraestructura industrial y tecnológica: como pueden ser los pagos destinados a la elaboración de estudios, la instalación de laboratorios y pisos de

prueba para el control de calidad, o bien, el desarrollo de empresas incubadoras de empresas base tecnológica.

Coadyuvar a la preservación o mejoramiento del medio ambiente mediante la realización de estudios de viabilidad y la contratación de asesorías para abatir y controlar la contaminación ambiental.

La reestructuración de pasivos: de acuerdo con la capacidad de generación de flujo de efectivo de la empresa.

El financiamiento de aportaciones accionarias o cuasicapital: Nacional Financiera a través de sus intermediarios, otorgará financiamiento a los socios de las empresas integradoras, para que estos lo aporten al capital social de las mismas.

Este esquema permite hacer líquidos los bienes muebles (maquinaria y equipo), o inmuebles, que fungen como garantía y fuente de pago del crédito al accionista, para que éstos recursos sean inyectados al capital de las empresas, como aportaciones del empresario o inversionista actual o futuro, persona física o moral.

Para las operaciones realizadas en moneda nacional, la tasa imputable a las empresas micro, pequeñas y medianas será la Tasa Nafin que prevalezca en el momento de suscribir, más cuatro puntos por intermediación, mientras que a las empresas grandes, la tasa aplicable será libre.

Con respecto a los porcentajes de descuento, Nacional Financiera podrá descontar hasta el 100% de los créditos a los intermediarios financieros que otorguen a favor de cualquier estrato de empresa, y en todos los casos, los plazos de los créditos serán fijados en función de la capacidad de pago de las empresas; siendo el plazo máximo para la amortización de los créditos descontados, hasta de 20 años.

La forma de pago será establecida de acuerdo a la generación del flujo de efectivo de las empresas, pudiendo éstas optar por el sistema de pagos iguales y consecutivos de capital; por pagos variables de capital, por el sistema de pagos a valor presente, o bien por pagos iguales que incluyan capital e intereses.

Por otra parte el PROMIN se verá completamente con una gama de servicios en materia de capacitación, asistencia técnica e información; lo anterior cumplirá con la función básica de las empresas integradoras, que es la de apoyar a las empresas asociadas, a través de la gestión y coordinación de esfuerzos para la obtención de financiamiento.

Como parte de este tipo de servicios, Nacional Financiera ofrece cursos sobre temas de administración para microindustrias, procesos de mejoramiento continuo y calidad total, cuyo objetivo es desarrollar un nuevo perfil empresarial que permita eficientar y elevar los niveles de competitividad de la microindustria nacional.

En asistencia técnica especializada, Nacional Financiera cuenta con el Programa Nafin-PNUD, que ofrece a las empresas pequeñas y medianas, asistencia técnica a través de la contratación de expertos nacionales, y en su caso, del exterior, quienes actúan en forma permanente con los técnicos del programa y del personal de las empresas.

8.2. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Corresponde a esta Secretaría coordinar los esfuerzos de las instituciones públicas y privadas involucradas en el apoyo del esquema de empresas integradoras así como autorizar los proyectos en los términos del art. 4º del Decreto.

Las empresas integradoras podrán acreditar cualquiera de los programas de fomento a la exportación administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior

(ECEX), toda vez que esta figura es la única que permite a las empresas que no son productoras de mercancías, obtener el registro como empresa Altamente Exportadora (ALTEX) y Programa de Importación Temporal, (PITEX) de acuerdo con la mayoría operativa instrumentada por las delegaciones y subdelegaciones de la Secretaría, con fecha 16 de julio de 1996.

Así también las empresas integradoras pueden obtener el registro como empresas maquiladoras de exportación.

8.3. Empresas de Comercio Exterior (ECEX).

8.3.1. Beneficios.

- Expedición automática de una Constancia de una (ALTEX).
- Autorización de un programa (PITEX) en la modalidad de proyecto específico de exportación.
- Acceso Gratuito al Sistema de Información SECOFI y BANCOMEXT.
- Exención del requisito de 2ª. Revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salidas cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior.
- Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para aduanas y diversos productos.

8.4. Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

8.4.1. Beneficios.

- Devolución de saldos a favor el IVA, en término de cinco días hábiles.
- Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SECOFI.

-
-
- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando estas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior.
 - Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

8.5. Programa de Importación Temporal (PITEX).

El programa PITEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente, es decir libre del pago de Impuesto General de Importación del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso, diversos bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

8.5.1. Beneficios.

- Proporcionar a los beneficiarios la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación por las mercancías que se retornan en el mismo estado.
- El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar americano vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago, el resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente a la fecha en que se autoriza la devolución.
- El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en algunas de las instituciones bancarias autorizadas.

8.6. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.).

Las empresas integradoras están autorizadas para tributar en el Régimen Simplificado para personas morales.

8.7. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Otorgar crédito y/o capital de riesgo a las empresas integradoras y a sus asociadas, para la preexportación y exportación, directa e indirecta, así como para desarrollar esquemas de garantías.

8.8. Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) (CIMO).

Apoya Financieramente los esfuerzos de capacitación de las empresas integradoras.

El Fondo Nacional de Apoyo para empresas de Solidaridad (FONAES) firmó un convenio con la SECOFI para apoyar económicamente en servicios de consultoría.

8.9. Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

El Fondo Nacional para empresas de Solidaridad (FONAES) firmó un convenio con la SECOFI para apoyar económicamente en servicios de elaboración de estudios de factibilidad etc. A aquellas empresas de Solidaridad que deseen conformarse como empresa integradora.

8.10. Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).

Emite el dictamen técnico sobre los proyectos de empresas integradoras que realicen actividades específicamente reguladas por dicha secretaría, dándole seguimiento a aquellas que haya promovido.

8.11. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. (CONACYT).

Da asesoría y financiamiento para el desarrollo tecnológico y estudios de preinversión que requieran las empresas integradoras, a través de FIDETEC.

8.12. Banco de México (FIRA).

Financia los proyectos de factibilidad que se generen en los sectores agrícola, pecuario y piscícola, otorgando créditos y participando con capital de riesgo en las empresas integradoras.

8.13. Gobiernos Estatales.

Las dependencias federales y estatales involucradas en la promoción de empresas integradoras, participan en grupos de trabajo Específicos, con el fin de realizar acciones para la rehabilitación y consolidación de las empresas sujetas a éste régimen de organización; canalizando apoyos financieros y facilidades administrativas, en la esfera de su competencia.

8.14. Organismos No Gubernamentales que Brindan Apoyo a las Empresas Integradoras.

Dentro de estos organismos destacan el Consejo Nacional de Empresas Integradoras (CONEI).

8.1.5. Consejo Nacional de Empresas Integradoras (CONEI).

En la actualidad las micro y pequeñas empresas necesitan acceder a un desarrollo industrial y comercial más equilibrado, acorde a las estructuras económicas del país, buscando:

- Promover la utilización regional de los recursos.
- Fomentar la organización interempresarial.
- Impulsar la modernización de las formas tradicionales de producción.
- Fomentar la organización interempresarial.
- Mejorar el potencial de exportación y
- Facilitar su acceso a tecnologías de punta, coinversiones, alianzas estratégicas.
- Fomentar la Investigación y desarrollo tecnológicos, creando un detonador de incubación de empresas.

Es así como surge el Consejo Nacional de Empresas Integradoras A.C. (CONEI) constituyéndose como un órgano de Consulta Empresarial, tanto de carácter federal, como estatal y municipal y cuyo fin es la creación de un sistema nacional de información, asesoría y apoyo a las Empresas Integradoras. Para conseguir lo anterior ha constituido delegaciones representativas en las diferentes entidades federativas, como son:

◆ Distrito Federal,	Baja California,	Querétaro.
◆ Estado de México,	Sonora,	San Luis Potosí
◆ Morelos,	Zacatecas,	Quintana Roo
◆ Jalisco,	Aguascalientes,	Tabasco
◆ Yucatán,	Michoacán,	

Objetivos.

- Representación y defensa de intereses comunes.
- Promover la articulación productiva de las empresas.
- Actuar como órgano de consulta del Estado en niveles gubernamentales, nacionales, estatales y municipales.
- Promover la modernización tecnológica.
- Diseñar mecanismos de colaboración empresarial.
- Promover las exportaciones de los socios integrados.
- Brindar asesoría jurídica.
- Crear un banco de datos de consulta para la toma de decisiones.
- Planear conjuntamente con autoridades federales, estatales y municipales, el desarrollo de los esquemas de integración.
- Mejorar las condiciones de trabajo, productividad y capacitación de los socios integrados.

Actividades.

8.1.5.1. Promoción Regional.

Se han recorrido las diferentes regiones del país para tener contacto directo con las empresas integradoras, identificando sus requerimientos y necesidades financieras, humanas y materiales.

8.1.5.2. Promoción Empresarial Integral.

Se ha realizado la promoción a nivel identificando los sectores productivos, quienes convencidos de las ventajas que proporciona el esquema de las empresas integradoras, a la fecha han constituido.

8.1.5.3. Firma de Convenios.

Para beneficio, promoción y desarrollo de las empresas integradoras y de sus integradas, el CONEI ha suscrito diferentes convenios de colaboración en materia de servicios financieros, información de mercados, localización de tecnologías, desregulación de trámites y acciones conjuntas con organismos internacional que permitan vincular estratégicamente los proyectos de empresas integradoras.

Nacionales:

- ❖ NAFIN.
- ❖ BANCOMEXT.

-
- ❖ D.D.F.
 - ❖ S.H.C.P.
 - ❖ SEMARNAP.
 - ❖ UNIVERSIDADES PUBLICAS Y PRIVADAS.
 - ❖ CENTROS DE INVESTIGACIÓN.

Internacionales:

- ❖ Programa Bolívar Enlace.
- ❖ ONUDI
- ❖ FUSADES (fundación Salvadoreña para el desarrollo económico y social).
- ❖ ANIEP (Asociación Nacional de la Empresa Privada de El Salvador).
- ❖ SEBRAE (Brasil).
- ❖ CENTRAL DESJERDAINS (Canadá).

8.1.6. Instituto Mexicano de Empresas Integradoras, S.C.

Para la creación del Instituto Mexicano de Empresas Integradoras, S.C. el Consejo Nacional de Empresas Integradoras, A.C., tiene una serie de convenios de colaboración y de acción conjunta con prestigiadas Universidades e Institutos en la Capacitación, Formación y Asesoría Empresarial.

8.1.6.1. Objetivos.

- Desarrollar Programas de Capacitación Empresarial.
- Crear un sistema Nacional de Información, Apoyo a las Empresas Integradoras.
- Promover la Calidad Empresarial.
- Proporcionar Asesoría Comercial, Administrativa, Financiera y Tecnológica.

Los objetivos anteriores son alcanzados a través de los siguientes programas:

- ✓ Programa de Sensibilización de Empresas Integradoras: Persigue la difusión y promoción del concepto de empresas integradoras entre la micro, pequeña y mediana empresa.
- ✓ Programa de Elaboración de Estudios de Viabilidad Técnico Financieros: El objetivo de este programa es dar cumplimiento al requisito que se establece en el Art. 4º del punto IV del Decreto de Empresas Integradoras del 30 de mayo de 1995, para obtener su autorización en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, a través de la elaboración de un estudio de Viabilidad Técnico- Financiero.
- ✓ Diplomado de Empresas Integradoras: El diplomado tiene como objetivo, preparar y capacitar a los ejecutivos, directivos y personal de la Empresas Integradoras. Se puede concluir que el principal objetivo del Instituto es capacitar en materia de Empresas Integradoras a directivos y ejecutivos de la pequeña y mediana empresa, así como a profesionistas interesados en esta área, con la finalidad de que estén actualizados y conozcan en forma integral al control, manejo y dirección de este tipo de empresas.

8.1.7. Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES).

Se trata de una red de centros con vocación regional y sin fines de lucro; participan en la difusión, promoción y capacitación sobre el régimen de integración y canalizan a empresas a las instituciones especializadas para el acceso a financiamiento.

8.1.8. Apoyo De Diversas Universidades.

En algunas Universidades se están realizando diversos estudios y casos prácticos, respecto a la situación actual de las Empresas Integradoras.

- ◆ UAM.
- ◆ UNAM.
- ◆ ITAM.

9. FUNDAMENTO CONSTITUCIONAL.

El Estado por medio de lo que conocemos como “Rectoría Económica”, tiene la facultad y potestad jurídica de regular la vida económica del país a través de la instrumentación de diversas leyes, reglamentos y decretos por los que se articulen la actividad económica de las empresas que se presentan en el escenario nacional de la economía del país.

Y es precisamente desde la misma Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que se presenta el fundamento constitucional para ejercer esta rectoría económica por parte del Estado, y que resulta ser precisamente el antecedente jurídico por el cual el Ejecutivo Federal a través de la Secretaría del ramo respectivo, concibe y crea la figura económica y de asociación conocida como Empresas Integradoras. Por lo anterior, consideramos importante dejar asentadas algunas concepciones de carácter constitucional que en todo caso son las bases de lo comentado y estudiado en esta obra.

El artículo 25 constitucional prevé el principio de rectoría económica de Estado a fin de garantizar un desarrollo nacional integral a través de la planeación, coordinación, conducción y reorientación por parte del mismo de toda la actividad económica nacional, regulando y fomentando aquellas actividades que primordialmente demanda el interés general. Por ser precisamente este artículo guía elemental de la rectoría económica del Estado, es que considero de importancia transcribir su contenido

Artículo 25. Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la soberanía de la Nación y su régimen democrático, y que mediante el fomento de crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución

del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y de la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución.

El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demanden el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución. (19)

Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.

El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el artículo 28, párrafo cuarto de la Constitución, manteniendo siempre el Gobierno Federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan.

Asimismo, podrá participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la Ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.

Bajo criterios de equidad social y productiva se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicten el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.

La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social, de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta Constitución.

El artículo 25 antes transcrito tiene una estrecha relación y vínculos con los artículos 26, 28 y 73 también de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, ya que en su conjunto facultan al Estado para conducir la actividad económica del país.

Por lo que respecta al artículo 26, conforme a la nueva redacción que se le da con motivo de la reforma que sufre de 1983, viene a consagrar la facultad que tiene el Estado para organizar todo un sistema nacional de planeación con el propósito de dar constancia, y solidez a todos los programas económicos que el Estado implemente y con ello buscar así una mayor democratización política y social del país. Lo anterior crea y determina que la planeación nacional resulta ser el instrumento que induce a la facultad rectora económica de la nación de acuerdo con los principios que en dicho artículo se mencionan y que a continuación se transcribe en su parte medular.

Artículo 26. El Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad en el crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación. (20)

Los fines del proyecto nacional contenidos en esta Constitución determinarán los objetivos de la planeación. La planeación será democrática. Mediante la participación de los diversos sectores sociales recogerá las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al plan y los programas de desarrollo. Habrá un plan nacional de desarrollo al que sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

El artículo 28 constitucional fue también objeto de reformas en febrero de 1983, a fin de prever en dicho numeral los principios de participación del Estado en la economía y previéndose específicamente que éste contará con organismos y empresas necesarias para el eficaz manejo de las áreas estratégicas a su cargo y en aquellas actividades que sean consideradas como prioritarias donde de acuerdo con las leyes participe por sí mismo o con los sectores social privado.

Finalmente, el artículo 73, en sus fracciones IX, X, XXIX-D, XXIX-E Y XXIX-F, faculta al congreso de la Unión para poder legislar en materia, de impedir el establecimiento de restricciones en el comercio de Estado a Estado, para legislar en toda la República en materia de hidrocarburos, minería, comercio, juegos con apuestas, banca y crédito, energía eléctrica y establecer el Banco de Emisión Unico, la planeación referente al desarrollo económico social del país, a programar y ejecutar acciones de orden económico referentes al abasto y producción de bienes y servicios necesarios, y expedir leyes que promuevan la inversión mexicana y regulen la extranjera.

Como podrá observarse de los comentarios hechos a los artículos anteriores que prevé la Constitución Política Federal, es el Estado Federal por medio de los Poderes Ejecutivo y Legislativo quien tiene a su cargo la rectoría económica de la Nación, y en detalle el Poder Ejecutivo a través de sus Secretarías del ramo es quien viene a concretar el diseño y aplicación de políticas económicas a través de las cuales se dé impulso a la economía nacional. De ahí que el artículo 90 de la propia Constitución Política Federal establezca que la Ley Orgánica de la Administración de la Federación que estarán a cargo de las Secretarías del Estado.

**9.1. DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
INTEGRADORAS.
(PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 7 DE MAYO
DE 1993).**

Los objetivos que se persiguen con estas modificaciones son los siguientes:

- El mejoramiento productivo, por medio de la integración para una mejor adaptación a las nuevas modalidades.
- Propiciar un desarrollo equilibrado y la creación de empleos productivos.
- Impulsar la modernización en las formas de producción, para facilitar el trabajo en equipo e incrementar la capacidad de negociación.
- Propone la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras de la industria micro, pequeña y medianas, con potencial para la exportación.
- Fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar; con el fin de consolidarse en el mercado interno y externo.
- Facilitar el acceso a la tecnología, para eficientar la producción y así rápidamente filtrarse al mercado externo.

Artículo 1º. El presente decreto tiene por objeto promover la creación, 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 2º. El Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en coordinación con los gobiernos de los Estados y la Banca de Desarrollo, y en

concertación con los organismos empresariales, fomentará la creación, organización, operación y desarrollo de las Empresas Integradoras.

Artículo 3º. Las Empresas Integradoras que deseen hacerse acreedoras a los beneficios que otorga el presente decreto, deberán solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresa Integradores de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

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

- ❑ Tener personalidad jurídica propia y que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios de apoyo a empresas micro, pequeñas y medianas integradas.
- ❑ Constituirse con las empresas, mediante la adquisición por parte de estas, de acciones o partes sociales, las Empresas Integradoras deberán además, ser usuarias de los servicios que presta La Empresa Integradora.
- ❑ No participar en forma directa en el capital social de las Empresas Integradoras.
- ❑ Tener una cobertura nacional o bien circunscribirse a una región, entidad Federativa, Municipio o localidad en función de sus propios requerimientos o los de sus socios.
- ❑ Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios.
- ❑ Proporcionar a sus socios, alguno 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 la productividad y la calidad de los productos de las Empresas Integradoras.
 - b) Promoción y comercialización. Con el propósito de incrementar, diversificar la participación de las Empresas Integradoras en los mercados internos y de exportación, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales, y la participación en feria y exposiciones.

-
-
- c) Diseño. Que contribuya a la diferenciación de los productos de las Empresas Integradas, para mejorar su competitividad, igualmente en 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, 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 oportunidades de entrega.
 - g) Otros servicios que se requieren para el óptimo desempeño de las empresas integradas, de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de la mano de obra.

Artículo 5º. Las Empresas Integradoras se podrán acoger al régimen simplificado de las personas morales que establece el título II-A de la Ley de Impuestos sobre la Renta y a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un periodo de cinco años, a partir del inicio de sus operaciones, siempre que los ingresos propios de su actividad no rebase 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.

Uno de los beneficios para las Empresas Integradoras que se inscriban en el multicitado registro es el referente al régimen fiscal.

Estos podrán optar por acogerse al régimen simplificado de las personas morales de la Ley de Impuestos sobre la renta que se establece en su título II-A y a las reglas de carácter general que establezca la SHCP.

Las condiciones y límites para optar y acoger a este régimen simplificado son:

- ❑ Solo por cinco años a partir del inicio de operaciones de la Empresa Integradora y
- ❑ Siempre que los “ingresos propios de su actividad”, (por concepto de cuotas e ingresos por prestaciones de servicios), no rebase en el ejercicio el siguiente factor.

N\$ 500,000.00 X NUMERO DE SOCIOS=FACTOR

SIN QUE EXCEDA DE

N\$ 10,000.00

(10,000,000,000.00 DE VIEJOS PESOS).

Artículo 6º. La Banca de Desarrollo diseñara 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 socios.

Este artículo señala y puntualiza otro de los importantes beneficios de apoyo a las Empresas Integradoras: El otorgamiento de crédito.

A través de intermediarios financieros (Bancos, Uniones de Crédito, Entidades de Fomento, Arrendadora y Empresas de Factoraje), Nacional Financiera otorgará créditos a lo micro,

pequeños y medianos empresarios (personas físicas o morales), para poder realizar sus aportaciones al capital social de la nueva Empresa Integradora.

Artículo 7º. Con el objeto de facilitar la creación de Empresas Integradoras, se adoptaran medidas que eliminen obstáculos administrativos, por lo cual:

- Las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal, deberán adoptar mecanismos de apoyo en la esfera de sus competencias, y
- 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 8º. Las Empresas Integradoras podrán realizar los trámites y gestiones de sus socios a través de la ventanilla única de gestión y de los centros NAFIN para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

9.2. ADECUACIONES AL DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

En el DOF del día 7 de mayo de 1993, se publicó el Decreto que promovía las empresas integradoras, del cual comentamos en su oportunidad las ventajas y desventajas. Después se modifica, en la publicación del DOF del día 30 de mayo de 1995, Decreto que promueve la organización de estas empresas y considerando que es importante el conocer los cambios comentare los mismos.

En los considerados de la modificación, se nos dice que ha sido un instrumento eficaz en la eliminación de obstáculos administrativos a favor de ese sector empresarial, el cual se refiere a las empresas integradoras. El esquema de integración de empresas persigue la eficiencia en el proceso de producción sobre la base de pequeñas escalas productivas de

integración horizontal, con el objeto de obtener bienes y servicios de calidad y precio competitivo, lo que favorece la concurrencia al mercado de exportación.

Es conveniente dar flexibilidad operativa a las empresas integradoras a efecto de que puedan comprar y vender por cuenta de sus asociadas, así como obtener el rendimiento máximo de la capacidad productiva, y que se permita la comercialización de una porción de sus bienes y servicios entre terceros.

Por los considerados anteriores se modifican los artículos 4º, 5º, 6º y 7º.

Como se recordará las empresas integradoras son aquellas que se encargarán de promover la creación, organización. Operación y desarrollo en las micro, pequeñas y mediana empresas, así como 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.

Existe un registro nacional de empresas integradoras, el cual está a cargo de la Secofi, en relación con la modificación al artículo 4º, del Decreto del 7 de mayo de 1993, que se refiere a la obtención del registro.

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

Los cambios que se hacen a esta fracción, la palabra consista se anota en lugar de la palabra sea y la otra modificación, es que se establece una cantidad mínima de 50 mil nuevos pesos. Anteriormente no se mencionaba ninguna cantidad mínima.

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

Se adiciona un segundo párrafo a la fracción II: “Podrán participar en el capital de la 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 integradoras represente por lo menos 75% del capital social de la integradora”.

En esta fracción II, se limita a un máximo del 30% del capital social de la empresa integradora por parte de las empresas integradas (antes no se daba esta limitante). También se permite que los servicios puedan prestarse a terceros, lo que antes se limitaba a las empresas integradas. En cuanto al segundo párrafo, se permite mayor participación de socios, siempre y cuando el capital social esté representado por lo menos en 75 % por empresas integradas.

Fracción 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 máxima un 10 por ciento de sus ingresos totales.

Antes limitaban los ingresos a cuotas y prestaciones de servicios, se le adiciona el concepto de comisiones y además 10% sobre el ingreso total por otros conceptos de ingresos.

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

Antes esta fracción hacía referencia, a que la administración y la prestación de sus servicios sea realizado por personal calificado ajeno a las empresas asociadas. Como puede apreciar, la nueva redacción solicita el proyecto de viabilidad económico – financiero, considerando el programa en forma específica y sus etapas a desarrollar.

**9.3. DEL LIBRO “ESTUDIO DE LAS OPCIONES FISCALES”
EDITORIAL PAC.
CAPITULO XVII.” EMPRESAS INTEGRADORAS”.**

El Decreto que publica el Diario Oficial de la Federación el día 7 de mayo de 1993, emitido por el Presidente de la República, está planteando, con base en el Plan Nacional de Desarrollo, en cuanto a que las estructuras económicas nacionales deben adaptarse a las modalidades de integración y competencia internacional, además de que el industrial obtenga mayores beneficios en materia de liquidez y rendimiento (específicamente las empresas micro, pequeñas y medianas); entre otros de los beneficios que obtendrán las empresas integradoras, será una mayor competitividad, mejores mercados, optimización de costos, mano de obra mejor calificada, lograr la especialización y modernización de su planta productiva y de sus actividades, permitiéndoles un mejor acceso a la tecnología. Esto en su conjunto, les permitirá tener una mayor capacidad de negociación en los diversos mercados tanto nacionales como internacionales.

Deberá solicitarse la inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras en la Secofi. Deberán tener personalidad jurídica propia (pueden ser S.A. de R.L., etc.), y el objeto social preponderante será la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas.

Las empresas integradas deben adquirir acciones o partes sociales de la empresa integradora, y ésta no podrá tener participación en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.

También se marca la opción para estas empresas de tributar por un periodo de cinco años, sin exceder, en el régimen fiscal denominado “simplificado de las personas morales” del Título II-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), con esto obtiene por este periodo beneficios fiscales para que se pueda lograr mejor el objetivo como empresas integradoras, se limita a una distribución máxima de 20 socios por empresa, ya que se establece un tope de N\$10,500,000.00, por ejemplo:

500,000	x	10	SOCIOS	=	N\$ 5,000,000.00	SI
500,000	X	15	SOCIOS	=	N\$ 7,500,000.00	SI
500,000	X	20	SOCIOS	=	N\$ 10,000,000.00	SI

Como puede observarse, en el caso de que hubiere más socios de los 20 mencionados, la cantidad pasaría a los 10 millones de nuevos pesos concedidos a estas empresas.

Se podrán realizar los trámites y gestiones de su socios a través de la ventanilla única de gestión, y de los centros Nafin para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

9.4. LEY ORGANICA DE LA ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL. (21)

La actual LOAPF publicada el 29 de diciembre de 1976, y que vino a derogar la antigua Ley de Secretarías y Departamentos de Estado (LSDE), decreta en 1958, tiene como principal objetivo asentar las bases de organización de la Administración Pública Federal la cual es centralizada y paraestatal. Esta propia ley, prevé en su artículo segundo, que el poder Ejecutivo de la Unión contará con diversas Secretarías de Estado para ejercer sus atribuciones y para el despacho de los negocios de orden administrativo.

El artículo 26 de la ley en comento, prevé la existencia de la Secofi, la cual conforme al artículo 34 del mismo ordenamiento le atribuye. El ..despacho de diversos asuntos dentro de los cuales resaltan:

IX. Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto, etc.

X. Fomentar la organización y constitución de toda clase de sociedades cooperativas cuyo objeto sea la producción industrial, la distribución o el consumo.

XI. Autorizar y vigilar en los términos de las leyes relativas, la actividad de las sociedades mercantiles, cámaras y asociaciones industriales y comerciales.

XXII. Fomentar, estimular y organizar la producción económica del artesano, de las artes populares y de las industrias familiares.

XXIII. Promover, orientar, fomentar y estimular la industria nacional.

XXIV. Promover, orientar, fomentar y estimular el desarrollo de la industria pequeña y mediana y regular la organización de productores industriales.

Como se podrá observar en las diversas facultades que se han transcrito, y que la LOAPF le atribuye a la Secofi, es vigilar en la creación de registros y desarrollo de las empresas integradoras como unidades económicas de impulso a las actividades empresariales del país, y de ahí que es precisamente la Secofi la que como Secretaría del ramo da a conocer

por medio del DOF, los decretos de creación y modificación de lo que hoy conocemos como empresas integradoras.

9.5. REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN.

Los requisitos para constituir dichas empresas son los siguientes:

(a) Tener personalidad jurídica propia.

Para tal efecto, debe estar constituida bajo alguna de las modalidades previstas en la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM), misma que en su artículo prime establece que está reconoce especie de sociedades mercantiles: a la sociedad en nombre colectivo, sociedad en comandita simple de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad comandita por acciones y la sociedad cooperativa.

Los datos del documento o escritura pública en que se contenga la constitución de dichas sociedades, deberán contener entre otros los siguientes:

- Nombre, nacionalidad y domicilio de quien la constituye. Por lo que respecta al nombre, éste deberá ser el propio que se utiliza tratando de personas físicas o el que obtuvo en su constitución tratándose de personas morales, y en cuanto a su nacionalidad, deberá atenderse a lo dispuesto a la ley que en materia de inversiones extranjeras existentes actualmente.
- Objeto de la sociedad. En este aspecto se deberá ser muy preciso en las funciones que llevará a cabo la sociedad que se constituye para que se desarrolle como empresa integradora, ya que no podrá realizar diversas actividades que no estén expresamente indicadas en su objeto, de ahí que sea importante plasmar el objeto en la forma más amplia posible, respetando por supuesto, las limitaciones legales.

-
-
- Razón social o denominación. La sociedad que se constituya a fin de que desarrollen las funciones de empresas integradoras, deberá tener un nombre como atributo de su personalidad jurídica, resaltando que en este aspecto bastará con que se acompañe el nombre o iniciales para identificar el tipo de sociedad que es, sin que sea necesario agregar la expresión o vocablo que la identifique como empresa integradora.
 - Duración. Esta deberá estar en todo caso, determinada por la planeación y los objetivos a alcanzar a través del funcionamiento de la empresa integradora.
 - Importe de capital. Aquí deberá determinarse el valor de los bienes que serán propiedad de la sociedad y que será precisamente el monto con el que la misma haga en principio frente a las responsabilidades y obligaciones que adquiera durante su existencia:
 - Aportación individual de cada socio. Esta especificación permite que los socios aporten a la sociedad bienes distintos del numerario exigiendo a la ley de la materia que se determine en forma clara el valor que se les atribuye, así como la forma de hacer dicha atribución.
 - Domicilio de la sociedad. Este requisito correlativo del propio atributo de la personalidad jurídica de la sociedad, y se determina para establecer el lugar en que la sociedad podrá ser requerida del cumplimiento de sus obligaciones.
 - Forma de administración de la sociedad. En virtud de que la personalidad jurídica de la sociedad en una ficción legal, es importante que su voluntad expresada por los socios en sus asambleas, se manifieste por conducto de personas físicas que normalmente se les denomina “administradores o gerentes”.
 - Nombramiento de administradores. Es importante designar a las personas físicas que llevarán a cabo esta función y prever el otorgarle los poderes y facultades necesarias para poder representar a la sociedad en los diversos trámites y negocios comerciales, administrativos y laborales, en que indudablemente se verá envuelta la empresa integradora: y

-
-
- Casos de disolución de la sociedad. La LGSM en diversos artículos, prevé las causas de disolución de las sociedades mercantiles, dependiendo normalmente del tipo de sociedad que se hayan adoptado tomar para hacer funcionar la empresa integradora.

El objeto social de la sociedad debe ser preponderantemente la prestación de servicios especializados en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa integrada. Este requisito debe ir en concordancia con el tipo de sociedad que se elija a fin de que sean precisamente las actividades especializadas de apoyo que la empresa integradora dará a favor de sus asociados.

Es importante advertir y evitar en la simulación de sociedades que se constituyan y adopten la característica de estas empresas integradoras que éstas no estén prestando realmente o preponderantemente los servicios especializados de apoyo a sus socios integrados. Lo anterior, es a fin de evitar consecuencias legales en contra de la misma sociedad.

El capital social no será inferior a \$50,000.00 (cincuenta mil pesos). Por disposición expresa del decreto de creación es que se le fija monto mínimo de capital social que deberán tener las empresas integradoras, independientemente del capital que le fije como mínimo la propia LGSM. Esto tiende a buscar que las empresas que tengan estas características sean solventemente económicas y a la vez serias en los tratos comerciales que realicen ante terceros;

Constituirse con las empresas integradas mediante la adquisición por parte de éstas de acciones o partes sociales. En efecto las empresas integradoras deberán constituirse en la modalidad que elijan de los diferentes tipos de sociedades mercantiles por medio de las diversas empresas que serán accionistas y que se les conocerá como empresas integradoras, esto es, todas aquellas personas físicas y morales que suscriban acciones o parte sociales para constituir la sociedad mercantil que albergará a la empresa integradora tendrá la característica de ser empresas integradoras, o dicho de otro modo no podrán ser empresas

integradas ni formar parte de la empresa integradora, aquellas personas físicas o morales que no hayan suscrito o partes sociales.

La participación de cada una de las empresas integradas no podrá exceder del 30% del capital social de la empresa integradora. Lo anterior a fin de evitar que un solo accionista o empresa integrada controle mayoritariamente a la empresa integradora, es que el propio.

Decreto de creación limita a que ninguna empresa integrada o accionista de la sociedad mercantil podrá tener suscrito más del 30% de capital social de la empresa integradora, con lo cual conlleva a que las empresas integradoras tendrán que tener para su conformación como mínimo a cuatro empresas integradas o accionistas.

Las empresas integradoras deberán ser usuarios de los servicios que preste la integración con independencia de que estos servicios se presten a terceras personas. Esto trae como consecuencia el buscar que precisamente se logre el objeto para el cual fue creada la figura de la empresa integradora, o sea, que preste sus servicios altamente especializados a las empresas asociadas o integradas, de ahí que sea un requisito indispensable el utilizar los servicios que la empresa integradora está capacitada para ofrecer, no siendo limitación lo anterior el que también pueda ofertar y ofrecer sus servicios a terceras personas ajenas a la constitución de la empresa integradora.

Pueden participar en el capital instituciones de banca de desarrollo o cualquier otro socio, siempre y cuando el capital de las empresas integradas represente 75% del capital social de la integradora. Esto es con la finalidad de poder prever que otras figuras de la actividad productiva nacional como puede ser la “banca”, tenga presencia a través de su capital en las empresas integradoras, salvaguardándose que mayoritariamente el capital social de la empresa integradora esté suscrito por las empresas integradas.

La integradora no podrá participar en el capital social de las empresas integradas. Esta condición tiene por objeto, por un lado, el que precisamente se logre la finalidad para el cual ha sido creada esta figura, esto es, la prestación de servicios altamente especializados por parte de la empresa integradora a sus empresas integradas, y evitar así como lo señalamos en párrafos anteriores, la simulación que pudiera darse entre empresas de un mismo grupo corporativo;

Podrán ser socios o empresas integradas personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana; de una misma actividad económica o de diferente rama de actividad económica o de diferente rama de actividad pero que tenga un proyecto de negocio en común.

Tener una cobertura nacional, o bien, delimitarse a una región entidad federativa, o municipio en función de sus requerimientos;

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 10% de sus ingresos totales. Esta característica fue uno de los principales puntos que dio lugar el Decreto modificatorio de mayo de 1995 al Decreto de creación, ya que es importante prever la posibilidad de que las propias empresas integradoras independientemente de los ingresos que puedan obtener de sus asociados, también los puedan captar a través de servicios que presten a terceras personas; y

Presentar un proyecto de factibilidad económico financiero en el que se señale el programa específico que desarrollará la empresa integradora así como sus etapas.

Dentro de las principales etapas que debe contener un proyecto de factibilidad económico – financiero, se destacan las siguientes:

-
1. Detección de necesidades de las empresas asociadas.
 2. Identificación de las debilidades y fortalezas de las empresas asociadas.
 3. Perfil de los directivos y de los mandos medios.
 4. Análisis de mercado:
 - Principales bienes y/o servicios que producen:
 - Clientes.
 - Competidores.
 - Riesgos; nivel de precios vs competencia, y expectativas de demanda; y
 - Proveedores.
 5. Principales servicios especializados que demandan por área.
 - Tecnología.
 - Mercadotecnia.
 - Administración.
 - Calidad; y
 - Diseño.
 6. Estrategia de mercado:
 - Diversificación o especialización del producto.
 - Identificación de nuevos canales de distribución.
 - Publicidad.
 - Relaciones públicas; y
 - Ampliación y diversificación de mercados.
 7. Producción.
 - Evaluación del nivel tecnológico.
 - Maquinaria principal.
 - Controles de calidad.
 - Materias primas.
 - Revisión de las técnicas de costo de producción; y
-

-
- Procesos y productos terminados.
8. Financiamiento:
 - Nuevas inversiones.
 - Fuente y destino de recursos.
 - Flujo de caja; y
 - Proyección a tres años.
 9. Conclusiones.
 10. Recomendaciones (definición de objetivos, metas y plazos).
 11. Resumen ejecutivo.

9.6. INSCRIPCION Y REGISTRO.

Una vez constituida la sociedad mercantil que se haya adoptado para ser la receptora de la figura de la **empresa integradora** y previa redacción de documento público en que conste la misma, deberá procederse a inscribir y registrar ante la autoridad correspondiente, bajo los siguientes lineamientos:

A) Llenar la solicitud por parte de los socios de la empresa integradora o de la persona que legalmente representa a la misma . Inicialmente existió un formato de inscripción elaborado por la Secofi, denominado “Cuestionario de la Inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras”, emitido por la Dirección General de la Industria mediana, pequeña y de desarrollo regional. Sin Embargo, por información dada por la Delegación Estatal de la Secofi en el estado de Baja California, actualmente dicha solicitud puede presentarse en un escrito libre que reúna los requisitos elementales, como son:

- Nombre o razón social.

-
- Registro Federal de Contribuyentes.
 - Fecha de constitución.
 - Fecha de inicio de operaciones.
 - Domicilio social de la empresa.
 - Nombre del director general.
 - Número de empleados.
 - Rama de la actividad.
 - Zona de operación (nacional, estatal o municipal), y
 - Servicios especializados que presta.

Presentar la solicitud ante el Registro Nacional de Empresas Integradoras a cargo de la Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional de la Secofi.

En el Distrito Federal, dicha solicitud podrá presentarse ante la Dirección General de Industrias, en insurgentes sur 1946 – 6°. Piso, Colonia Florida. Teléfono 229-61-00 extensión 4335, o en la Oficina de Servicios (metropolitana), en el edificio de la Delegación Cuauhtémoc en calle Aldama y Mina, colonia Buenavista, teléfono (5)705-40-32 y (5) 705-48-27.

Las solicitudes de registro que se hagan en las entidades de la República Mexicana podrán presentarse en la Delegación de la Secofi del estado correspondiente a la ubicación del domicilio de la sociedad mercantil que desarrollará la empresa integradora.

Deberá de adjuntarse a la solicitud de inscripción el proyecto de factibilidad económico-financiera, el cual comentamos con anterioridad; y

Proyecto o testimonio de la escritura constitutiva que contenga las características de la sociedad mercantil que se ha elegido para que sea ésta la que opere la figura de la empresa integradora.

10. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS. (22)

Como todas las empresas que inician una actividad las empresas integradoras, deberán de cumplir también con ciertas obligaciones que las autoridades fiscales exigen a toda aquella persona, sea ésta física o moral, que cumpla. Estas son las concernientes al RFC, los registros contables, documentación comprobatoria, presentación de las declaraciones provisionales y del ejercicio, retener y enterar el impuesto, etc. Para esto, a continuación se tratarán de conocer las obligaciones de primer orden, y en seguida, el tratamiento fiscal del régimen que se deberá seguir dentro de estas empresas.

10.1. SOLICITUD DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.

Después de haberse constituido legalmente como persona moral empresa integradora ésta deberá inscribir en el RFC como lo establece la Resolución de Facilidades Administrativas en el Régimen Simplificado para 1998 (antes denominada Decreto de Facilidades Administrativas a los sectores que en la misma se señala.

9.1.11. Las empresa integradoras tendrán las siguientes obligaciones:

A. Estar inscritas en el RFC, señalando para tal efecto en el formato R- 1 la clave 998.

También se deberán señalar las claves siguientes:

149 Impuesto al activo.

201 Impuesto al valor agregado.

160 Retenciones de sueldos.

166 Retenciones de honorarios.

167 Retenciones por arrendamiento.

Deberá anexarse con la solicitud una copia del acta constitutiva.

10.2. REGISTROS CONTABLES.

Régimen General de Ley (ISR): Título II Opción a Empresas Integradoras para cumplir con sus Obligaciones Fiscales en el Régimen Simplificado.⁽²³⁾

Artículo 28 del CCF: “ Las personas que de acuerdo con las disposiciones fiscales estén obligadas a llevar contabilidad, deberán observar las siguientes reglas:

- I. Llevarán los sistemas y registros contables que señale el reglamento de este Código, los que deberán reunir los requisitos que establezca dicho reglamento.
- II. Los asientos en la contabilidad serán analíticos y deberán efectuarse dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se realicen las actividades respectivas.
- III. Llevarán la contabilidad en su domicilio. Dicha contabilidad podrá llevarse en lugar distinto cuando se cumplan los requisitos que señale el reglamento de este Código.

Cuando las autoridades fiscales en ejercicio de sus facultades de comprobación mantengan en su poder la contabilidad de la persona por un plazo mayor de un mes, ésta deberá continuar llevando su contabilidad cumpliendo con los requisitos que establezca el reglamento de este Código.

Quedan incluidos en la contabilidad los registros y cuentas especiales a que obliguen las disposiciones fiscales, los que lleven los contribuyentes aun cuando no sean obligatorios y los libros y registros sociales a que obliguen otras leyes.

En los casos en que demás disposiciones de este Código hagan referencia a la contabilidad, se entenderá que la misma se integra por los sistemas y registros contables a que se refiere la fracción I de este artículo, por los registros, cuentas especiales, libros y registros sociales señalados en el párrafo precedente, por los equipos electrónicos de registro fiscal y sus registros, por las máquinas registradoras de comprobación fiscal y sus registros, así como por la documentación comprobatoria de los asientos respectivos y los comprobantes de haber cumplido con las disposiciones fiscales.

En lo que al respecto establece la Resolución de Facilidades Administrativas en el Régimen Simplificado para 1998, nos dice en cuanto a la contabilidad se refiere:

**10.3. RESOLUCION DE FACILIDADES ADMINISTRATIVAS EN EL
REGIMEN SIMPLIFICADO PARA 1998. (24)**

Obligaciones.

9.1.11. La empresas integradoras tendrán las siguientes obligaciones:

“C”. Registrar sus operaciones de entradas y salidas, en un cuaderno empastado y numerado. Este cuaderno no necesitará presentarse para su sellado.

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

Artículo 67-F de la LISR: Régimen Simplificado de la Persona Moral.

- II. Deberán llevar la contabilidad de conformidad con lo previsto por el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, en lugar de hacerlo en los términos de la fracción III del mencionado precepto.

Artículo 119-I:

- III. Llevarán un cuaderno de entradas y salidas y de registro de bienes y deudas, de conformidad con el Código Fiscal de la Federación y su reglamento).

Artículo 26 del RCFF: “Los sistemas y registros contables a que se refiere la fracción I del artículo 28 del Código, deberán llevarse por los contribuyentes mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro y procesamiento que mejor convenga a las características particulares de su actividad, pero en todo caso deberán satisfacer como mínimo los requisitos que permitan:

- I. Identificar cada operación, acto o actividad y sus características, relacionándolas con la documentación comprobatoria, de tal forma que aquéllos puedan identificarse con las distintas contribuciones y tasas, incluyendo las actividades liberadas de pago por la ley.
- II. Identificar las inversiones realizadas relacionándolas 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.
- III. Relacionar cada operación, acto o actividad con los saldos que den como resultado las cifras finales de las cuentas.
- IV. Formular los estados de posición financiera.
- V. Relacionar los estados de posición financiera con las cuentas de cada operación.

-
-
- VI. Asegurar el registro total operaciones, actos o actividades y garantizar que se asienten correctamente, mediante los sistemas de control y verificación internos necesarios.
 - VII. Identificar las contribuciones que se deben cancelar o devolver, en virtud de devoluciones que se reciban y descuentos o bonificaciones que se otorguen conforme a las disposiciones fiscales.
 - VIII. Comprobar el cumplimiento de los requisitos relativos al otorgamiento de estímulos fiscales.

Lo dispuesto en este artículo es sin perjuicio de que los contribuyentes lleven además los registros a que les obliguen las disposiciones fiscales y utilicen, en su caso, las máquinas registradoras de comprobación fiscal a que hace mención el último párrafo del artículo 28 del Código”.

Artículo 27 del RCFE: “los contribuyentes, para cumplir con lo dispuesto en el artículo anterior, podrán usar indistintamente los sistemas de registro manual, mecanizado o electrónico, siempre que se cumpla con los requisitos que para cada caso se establecen en este Reglamento.

Los contribuyentes podrán llevar su contabilidad combinando los sistemas de registro manual o mecánico, el contribuyente deberá llevar cuando menos el libro diario y el mayor; tratándose del sistema de registro electrónico llevará como mínimo el libro mayor.

Este artículo no libera a los contribuyentes de la obligación de llevar los libros que establezcan las leyes u otros reglamentos.

Artículo 28 del RCFF: “Los contribuyentes que adopten el sistema de registro manual, deberán llevar sus libros diario, mayor y los que estén obligados a llevar por otras disposiciones fiscales, debidamente encuadernados, empastados y foliados.

Cuando el contribuyente adopte los sistemas de registro mecánico o electrónico, las fojas que se destine a formar los libros diario y/o mayor, podrán encuadernarse, empastarse y foliarse consecutivamente, dicha encuadernación podrá hacerse dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio, debiendo contener dichos libros el nombre, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyentes. Los contribuyentes podrán optar por grabar dicha información en discos ópticos o en cualquier otro medio que autorice la Secretaría mediante reglas de carácter general.”

Artículo 29 del RCFF: “ En el libro diario, el contribuyente deberá anotar en forma descriptiva todas sus operaciones, actos o actividades siguiendo el orden cronológico en que éstos se efectúen, indicando el movimiento de cargo o crédito que a cada una corresponda.

En el libro mayor deberán anotarse los nombres de las cuentas de la contabilidad, su saldo al final del periodo de registro inmediato anterior, el total del movimiento de cargo o crédito a cada cuenta en el periodo y su saldo final.

Podrán llevarse libros diarios y mayores, particulares, por establecimientos o dependencias, tipos de actividad o cualquier otra clasificación, pero en todos los casos deberá existir el libro diario y el mayor general en que se concentren todas las operaciones del contribuyente.”

Artículo 29-A del RCFF: “ Los contribuyentes a que se refiere el sexto párrafo del artículo 29 del Código, así como quienes adquieran directamente de fabricantes o

importadores máquinas registradoras de comprobación fiscal, deberán cumplir con las obligaciones que el mismo establece en relación con dichas máquinas, para lo cual observarán lo siguiente:

- I. Registrar en dichas máquinas el valor de los actos o actividades que realicen con el público en general.
- II. Expedir los comprobantes que emitan dichas máquinas, respecto de los actos o actividades señalados en la fracción anterior.
- III. Tener en operación las citadas máquinas.
- IV. Cuidar que cumplan con su finalidad, y proporcionar y conservar la información de su funcionamiento, para lo cual deberán:
 - a) Llevar y conservar un libro de control de reparación y mantenimiento por cada una de sus máquinas.
 - b) Solicitar al centro de servicio del fabricante o importador de quien proceda la máquina, su reparación en caso de descompostura y los servicios de mantenimiento, para lo cual, la Secretaría Publicará en el Diario Oficial de la Federación, la lista de los centro de servicio de cada uno de dichos fabricantes o importadores.
 - c) Permitir la reparación y mantenimiento de la máquina por el personal técnico del centro de servicio del fabricante o importador de que se trate; y
 - d) Cumplir, si sólo utiliza una máquina de comprobación fiscal en el establecimiento de que se trate y durante el tiempo en que exista imposibilidad de utilizarla, con lo siguiente:
 1. Registrar el valor de los actos o actividades que realicen con el público en general, en forma manual, mecanizada o electrónica.
 2. Conservar la tira de auditoría de las operaciones que se registren en máquinas distintas a la de comprobación fiscal.
 3. Formular un reporte global diario.

-
4. Expedir comprobantes con todos los datos de los que emitan las máquinas registradoras de comprobación fiscal, excepto los relativos al número de registro y al logotipo fiscal.

Si el contribuyente utiliza varias máquinas registradoras de comprobación fiscal, durante el tiempo que dure la imposibilidad de utilizar alguna, operará sólo con las otras.

- I. Presentar los avisos y conservar los registros o tiras de auditoría que contengan el número consecutivo de las operaciones y resumen diario de ventas, así como la demás información que exijan las disposiciones fiscales, incluido el aviso de pérdida de la máquina que deberán rendir a la autoridad administradora al día siguiente a aquel en que ocurrió el hecho o tuvo conocimiento del mismo.
- II. Tener en lugar visible de sus establecimientos una leyenda que indique que utilizan máquinas registradoras de comprobación fiscal y que facilite al público solicitar al comprobante de las operaciones respectivas.

Los contribuyentes que directamente adquieran máquinas registradoras de comprobación fiscal, en caso de pérdida o descompostura de su memoria fiscal, estarán obligados a sustituirlas por otras de iguales características.

Cuando un contribuyente de los que en este artículo se señalan tenga necesidad de utilizar varias máquinas para registrar los actos o actividades que realicen con el público en general, todas ellas deberán ser de comprobación fiscal, por lo que se deberán proporcionar o, en su caso, adquirir en el número que corresponda”.

Artículo 29-B DEL RCFF: “Las máquinas registradoras de comprobación fiscal deberán tener por lo menos, las siguientes características:

- I. Memoria fiscal que conserve en forma permanente los siguientes datos:
 - a) Clave del registro federal de contribuyentes, número de registro de la máquina y logotipo fiscal, mismos que se registrarán al iniciar el contribuyente el uso de la

máquina. Estos datos deberán ser impresos por la máquina en el encabezado de la información que proporcione la memoria fiscal; y

- b) El valor total de los actos o actividades del día, así como el monto total del impuesto al valor agregado que se hubiera trasladado en su caso y el número consecutivo de reportes globales diarios. Dicha memoria deberá permitir, exclusivamente, acumulaciones consecutivas crecientes sin posibilidad de cancelación o corrección.

La memoria fiscal deberá estar fijada al armazón de la máquina en forma inamovible y contar con un elemento de seguridad aprobado por la autoridades administradoras que garantice que no serán borrados o alterados los datos que contiene.

Un dispositivo de seguridad que impida el acceso a los componentes internos de la máquina y que garantice la inviolabilidad de las memorias, fiscal y de trabajo. Dicho dispositivo deberá ser aprobado por la Secretaría, previamente a que la misma apruebe el modelo de la máquina.

II. Emitir comprobantes que reúnan los siguientes requisitos:

- a) Nombre, denominación o razón social y clave del registro federal de contribuyentes de quien los expida;
- b) Valor total de los actos o actividades realizados y número consecutivo del comprobante;
y
- c) Número de registro de la máquina, logotipo fiscal y fecha de expedición.

Estos comprobantes podrán contener la cantidad y clase de mercancía o la descripción del servicio proporcionado.

III. Memoria de trabajo que expida un reporte global diario que formará parte de la contabilidad del contribuyente y que contenga la siguiente información:

- a) Fecha, nombre, denominación o razón social del contribuyente, domicilio fiscal, clave de registro federal de contribuyentes, número de registro de la máquina y logotipo fiscal;
- b) Valor total de los actos o actividades realizados, así como el monto total del impuesto al valor agregado que se hubiera trasladado, debiendo además hacer la separación de los actos o actividades por los que debe pagarse el impuesto a las distintas tasas, de aquellos por los cuales la ley libera de pago;
- c) Valor de los descuentos, rebajas, bonificaciones o devoluciones efectuadas, así como de las correcciones realizadas antes de la expedición del comprobante respectivo; y
- d) Número consecutivo de los comprobantes expedidos a que se refiere la fracción III de este artículo.

IV. Tener adherida en un lugar visible, una etiqueta en la que el fabricante o importador señale sus datos de identificación, la denominación comercial del modelo, el número de registro de la máquina y la leyenda “máquina registradora de comprobación fiscal fabricada conforme al modelo aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público”.

Artículo 29-C del RCFF: “Los fabricantes o importadores de máquinas registradoras que pretendan que pretendan se utilicen por los contribuyentes con los efectos que el Código y este Reglamento establecen para las comprobación fiscal, deberán obtener la aprobación por modelo o modelos y registro de las mismas, para lo cual además deberán haber acreditado, previamente, los siguientes requisitos:

- I. Obtener de las autoridades competentes el reconocimiento de que cada uno de los modelos de máquinas registradoras que se propongan fabricar o importar, reúnen los

-
- requisitos y características de fabricación y funcionamiento establecidos por la norma oficial mexicana de calidad expedida conforme a la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, para ser consideradas de comprobación fiscal.
- II. Contar con registros de fabricante o importador otorgando por la propia Secretaría, una vez aprobados el modelo o modelos de cada máquina registradora de comprobación fiscal que se proponga fabricar o importar y sus correspondientes dispositivos de seguridad.
 - III. Contar con el suficiente personal técnico para la reparación y mantenimiento de las máquinas cuyos modelos sean aprobados por la propia Secretaría”.

Artículo 29-D del RCFF: “La aprobación y registro de máquinas a que se refiere el artículo anterior, estará sujeta a que éstas tengan las características que les señala este Reglamento y se ajusten a los modelos y dispositivos de seguridad aprobados por la Secretaría, así como que el fabricante o importador cumpla con lo siguiente:

- I. Mantener la debida proporción entre el personal técnico de servicios para reparación y mantenimiento y el número de máquinas registradas que correspondan al modelo o modelos aprobados.
 - II. Proporcionar el servicio de reparación y mantenimiento de las máquinas registradoras de comprobación fiscal que enajene y las que la Secretaría le señale, provenientes de otro fabricante o importador al que se haya dejado de aprobar y registrar máquinas en los supuestos del artículo siguiente:
 - III. Colocar en el dispositivo de seguridad, el sello fiscal, y solicitar a la autoridad administradora en número de registro que corresponda cada máquina registradora que presente para su aprobación.
 - IV. Señalar un número de registro a cada técnico de servicio con que cuente para la reparación y mantenimiento de las máquinas a las que deba mantener en correcto funcionamiento.
-

-
- V. Avisar a la autoridad administradora de la alteración o remoción del sello fiscal y de la imposible reparación o de la descompostura o agotamiento de la memoria fiscal de una máquina a la que debe prestar los servicios de reparación y mantenimiento, al día siguiente de conocido el hecho por el técnico de servicio.

El fabricante o importador será responsable de que los técnicos de servicio le informen oportunamente de los hechos mencionados en la fracción anterior.

La Secretaría publicará en el Diario Oficial de la Federación, los nombres de los fabricantes o importadores a quienes les haya otorgado registro y aprobado modelos de máquinas registradoras de comprobación fiscal”.

Artículo 29-E del RCFF: “La citada Secretaría dejará sin efectos la aprobación del modelo o modelos de máquinas registradoras para ser utilizadas con el carácter de comprobación fiscal, así como el registro de las máquinas que hubieran otorgado, cuando el fabricante o importador incurra en algunos de los siguientes supuestos:

- I. Realice violaciones graves a las disposiciones fiscales o enajene con el carácter de máquinas registradoras de comprobación fiscal, máquinas que no reúnan las características que señala este Reglamento para aquellas.
- II. Haya acumulado:
 - a) Tres amonestaciones en caso de que:
 1. No dé los avisos a que se encuentra obligado en los supuestos de alteración o remoción del sello fiscal, de la imposible reparación o compostura o agotamiento de la memoria fiscal de una máquina a la que debe prestar los servicios de reparación y mantenimiento.
 2. No cuente con personal suficiente para los servicios de reparación y mantenimiento; o
 3. No presenta la declaración trimestral a que se encuentra obligado, conforme a la fracción V del artículo anterior.

-
- a) Cinco amonestaciones, en los demás supuestos de incumplimiento a las obligaciones que derivan de la aprobación y registro de las máquinas”.

Artículo 29-F del RCFF: “En los supuestos a que se refiere el artículo anterior, se como sigue:

- Conocidos los hechos u omisiones que presuman la violación o el incumplimiento, los dará a conocer por escrito al interesado en forma circunstancial, concediéndolo un plazo de quince días a efecto de que manifieste lo que su derecho convenga, ofrezca las pruebas que estime pertinentes, y acompañe a su escrito las documentales correspondientes.
- Tratándose de hechos que puedan implicar los supuestos a que se refiere la fracción i anterior, en el mismo acto de la secretaría suspenderá el trámite de solicitudes de aprobación y registro del fabricante o importador, hasta en tanto se dicta la resolución que proceda.
- Las pruebas diversas de las documentales deberán rendirse en un plazo de treinta días siguientes a aquel en que concluya el término para su ofrecimiento. recibidas en tiempo las pruebas ofrecidas o vencido el término respectivo, la secretaría, con base en los elementos aportados, dictará la resolución que corresponda dentro de los siguientes diez días y la notificará al interesado.
- Las resoluciones que ordenen se dejen de aprobar y registrar máquinas registradoras de comprobación fiscal a un fabricante o importador y que su registro ha quedado sin efectos, se publicarán en el diario oficial de la federación. los contribuyentes continuarán operando las máquinas registradoras de comprobación fiscal provenientes del afectado por dichas resoluciones y la secretaría asignará los servicios de reparación y mantenimiento de las máquinas respectivas a otros fabricantes o importadores con modelos aprobados, considerando su capacidad y posibilidades técnicas de suministro, y notificará la citada asignación a los contribuyentes usuarios de dichas máquinas debiendo éstos asentar este cambio en el libro de control”.

Artículo 29-G del RCFF: Los sellos fiscales sólo podrán ser removidos por los técnicos de servicio para reparar la máquina de que se trate, o bien por el visitador designado para comprobar el cumplimiento de las obligaciones fiscales del contribuyente. Una vez realizada la reparación o visita respectiva y antes de poner en uso la máquina, el técnico o visitador deberá colocar en el dispositivo de seguridad, el nuevo sello fiscal.

El técnico de servicio deberá imprimir su registro en el sello fiscal de la máquina, después de efectuar la reparación o el mantenimiento.

Cuando los técnicos de servicio descubran que el sello fiscal ha sido alterado o removido, deberán asentar este hecho en el libro de control de la máquina y, por conducto del fabricante o importador que corresponda, darán aviso de tal circunstancia a la autoridad administradora, dentro del día siguiente a ese hecho, debiendo el técnico abstenerse de realizar el servicio de reparación o mantenimiento solicitado”.

Artículo 29-H del RCFF: “ E n el libro de control previsto en el artículo 29-A, fracción IV, inciso a), el contribuyente deberá registrar los datos siguientes:

- I. Nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal, clave de registro federal de contribuyentes del usuario de la máquina, número de registro de la misma., logotipo fiscal y la fecha de su entrega.
- II. Domicilio del establecimiento en el que el contribuyente utilizará la máquina registradora de comprobación fiscal.

-
- III. Nombre, denominación o razón social del fabricante o importador de la máquina y domicilio del centro de servicio donde se tiene que hacer el reporte en caso de descompostura de la misma.
 - IV. Nombre y número de registro del técnico de servicio para la reparación y mantenimiento de las máquinas registradoras de comprobación fiscal.
 - V. Fecha y hora en que el contribuyente reportó la descompostura de la máquina al centro de servicio autorizado para repararla y fecha y hora en que se inició el servicio.
 - VI. Número del último comprobante expedido antes de la prestación del servicio de reparación o mantenimiento, números de comprobantes emitidos y operaciones realizadas en la prueba de reparación o mantenimiento y número del primer comprobante que expida la máquina a partir del momento en que nuevamente se ponga en servicio.
 - VII. Fecha y hora en que se reanudó el servicio de la máquina, describiendo las reparaciones efectuadas a la misma, indicando si fue necesario remover el sello fiscal del dispositivo de seguridad y nombre, número de registro y firma del técnico de servicio que efectuó la reparación.
 - VIII. La fecha y hora en que cualquier otra circunstancia se inició o suspendió la utilización de la máquina.

La información a que se refieren las fracciones III a VII de este artículo, deberán anotarse por el técnico de servicio en cada caso firmará el contribuyente, pudiendo hacer las observaciones que juzgue convenientes.

El fabricante o importador deberá encuadernar, foliar y entregar el libro de control al contribuyente.

Artículo 29-I del RCFF: “Si la máquina registradora de comprobación fiscal presenta alguna descompostura que impida su correcto funcionamiento, el contribuyente solicitará la reparación por escrito al centro de servicio autorizado, dentro del día siguiente en que dejó de funcionar. En caso de que sólo utilice dicha máquina en el establecimiento de que se trate, procederá a hacer los registros correspondientes en forma manual, mecanizada o electrónica, y si utiliza varias continuará el registro en las otras.

El centro de servicio autorizado deberá atender la solicitud del usuario de la máquina dentro de los tres días siguientes de la solicitud.

Cuando a juicio del técnico de servicio, una máquina registradora de comprobación fiscal presente alguna descompostura de imposible reparación, dará aviso inmediato al fabricante o importador, el que ordenará al centro de servicio se confirme este hecho dentro de los siguientes tres días.

Con la confirmación, el técnico de servicio hará la anotación respectiva en el libro de control y comunicará la situación al contribuyente, en tanto que el fabricante o importador dará aviso a la autoridad administradora para que proceda a la cancelación del registro de la máquina.

El contribuyente estará obligado a conservar los registros, reportes y demás información que se hayan registrado por la máquina, así como la memoria fiscal correspondiente, cumpliendo para ello con las medidas de protección que señale la Secretaría.

Cuando la descompostura corresponda a la memoria fiscal ésta agote su capacidad de registro, el técnico de servicio se abstendrá de repararla, dará aviso en los términos del tercer párrafo y se procederá conforme a lo señalado por el mismo”.

Artículo 29-J del RCFF: “El contribuyente que por cualquier circunstancia sufra la pérdida de su máquina registradora de comprobación fiscal, presentará aviso a la autoridad administradora correspondiente dentro del día siguiente al en que tuvo conocimiento del hecho, comunicándolo también al centro de servicio autorizado. En caso de que sólo tenga dicha máquina en el establecimiento de que se trate, procederá a hacer los registros correspondientes en forma manual, mecanizada o electrónica. Si utiliza varias máquinas en el mismo establecimiento, continuará el registro en las otras hasta que se realice la sustitución”.

Artículo 29-K del RCFF: “ Cuando la máquina registradora de comprobación fiscal presente alguna descompostura de imposible reparación, cuando la memoria fiscal se descomponga o agote su capacidad de registro, o en caso de pérdida de la máquina, el contribuyente que adquiera máquinas registradoras de comprobación fiscal directamente de los fabricantes o importadores, deberá sustituirla en un plazo de sesenta días contados a partir de la fecha en que el técnico de servicio asentó en el libro de control la imposible reparación o descompostura de la memoria fiscal, o a partir del siguiente día al en que el propio contribuyente tuvo conocimiento de la referida pérdida, y en el caso de que sólo cuente con una máquina en el establecimiento de que se trate, procederá a hacer el registro del valor de

sus actos o actividades con el público en general, en los términos de la fracción IV del artículo 29-A de este Reglamento. Si utiliza varias máquinas continuará el registro en las otras hasta que se realice la sustitución”.

Artículo 30 del RCFF:” Los contribuyentes que efectúen enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades o celebren contratos de arrendamiento financiero, conforme a las disposiciones fiscales respectivas, deberán llevar en su contabilidad registros que permitan identificar la parte correspondiente de las operaciones en cada ejercicio fiscal, inclusive mediante cuentas de orden”.

Artículo 31 del RCFF:” Cuando el contribuyente adopte el sistema de registro electrónico, deberá conservar como parte integrante de su contabilidad toda la documentación relativa al diseño del sistema y los diagramas del mismo; poniendo a disposición de las autoridades fiscales el equipo y sus operadores para que las auxilien cuando éstas ejerzan sus facultades de comprobación”.

Artículo 32 del RCFF: “Cuando en las disposiciones fiscales se haga referencia a contabilidad simplificada, se entenderá que ésta comprende un solo libro foliado de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones. Dicho libro deberá satisfacer como mínimo los requisitos previstos en las fracciones I y II del artículo 26 de este reglamento.

En el supuesto previsto por el artículo 32-A de este Reglamento, la contabilidad simplificada comprende sólo el cuaderno a que el mismo se refiere”.

Artículo 32-A del RCFF:” Las personas físicas sujetas al régimen simplificado establecido en la Sección II del capítulo VI del título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta, llevarán un cuaderno de entradas y salidas y de registros de bienes y deudas. Dicho cuaderno deberá estar foliado y empastado.

La contabilidad simplificada a que se refiere este artículo deberá satisfacer como mínimo los requisitos que permitan:

- I. Identificar cada operación, acto o actividad y sus características, relacionándolo con la documentación comprobatoria, de tal forma que puedan identificarse con las distintas contribuciones y tasas, incluyendo las actividades liberadas de pago por la ley.
- II. Identificar los bienes y deudas relacionándolos con la documentación comprobatoria, de tal forma que pueda precisarse la fecha de adquisición, enajenación o extinción, en su caso.

Los contribuyentes a que se refiere este artículo podrán llevar su contabilidad a través del sistema de registro electrónico establecido en este Reglamento, en lugar de llevar el cuaderno a que se refiere el primer párrafo de este artículo, siempre que se reúnan los requisitos a que se refieren las fracciones I y II de este artículo.

Lo dispuesto en este artículo es sin perjuicio de que los contribuyentes utilicen, cuando a ello se encuentren obligados, las máquinas registradoras de comprobación fiscal en los términos del sexto párrafo del artículo 29 del Código.

Artículo 32-B del RCFF: Derogado.

Artículo 32-C del RCFF: Derogado.

Artículo 33 del RCFF: “Cuando los libros o demás registros de contabilidad del contribuyente se inutilicen parcialmente, los mismos deberán conservarse hasta en tanto no se extingan las facultades de comprobación de las autoridades fiscales, respecto de las operaciones, actos o actividades consignados en dichos libros o registros y deberán

responderse los asientos ilegibles del último ejercicio pudiendo realizarlos por concentración.

Tratándose de destrucción o inutilización total, pérdida o robo de los libros, registros o colecciones de hojas foliadas, el contribuyente deberá asentar en los nuevos libros o en los registros de contabilidad de que se trate, los asientos relativos al ejercicio en el que sucedió la inutilización, destrucción, pérdida o robo, pudiéndose realizar por concentración.

En las situaciones a que se refieren los párrafos anteriores, el contribuyente deberá conservar, en su caso, el documento público en el que consten los hechos ocurridos, hasta en tanto no se extingan las facultades de comprobación de las autoridades fiscales”.

Artículo 34 del RCFF: “ Para los efectos de la fracción III del artículo 28 del Código, los contribuyentes, podrán llevar su contabilidad en lugar distinto al domicilio fiscal, cuando obtenga autorización y siempre que dicho lugar se encuentre ubicado en la misma población en la que se encuentra el domicilio fiscal del contribuyente.

La solicitud de autorización se presentará ante la autoridad administradora correspondiente a su domicilio fiscal”.

Artículo 35 del RCFF: “Cuando las autoridades fiscales en los términos del segundo párrafo del artículo 28 del Código, mantengan en su poder uno o más libros de contabilidad por un plazo mayor de un mes, el contribuyente deberá asentar las operaciones pendientes de registro y las subsecuentes, en el nuevo o nuevos libros que correspondan. Cuando la autoridad devuelve los libros después de que los nuevos hayan sido utilizados, el contribuyente ya no hará asientos en los devueltos.

Lo dispuesto en este artículo no es aplicable a los contribuyentes que utilicen los sistemas de registro mecanizado o electrónico, los cuales podrá continuar efectuando sus registros sin esperar a que transcurra el plazo a que se refiere el primer párrafo de este artículo”.

Artículo 36 del RCFF: Derogado.

Artículo 37 del RCFF: “Los contribuyentes que realicen enajenaciones o presentes servicios, al público en general y siempre que en la documentación comprobatoria no se haga la separación expresa entre el valor de la contraprestación pactada y el monto del impuesto al valor agregado que se tenga que pagar con motivo de dicha operación, podrán expedir su documentación comprobatoria en los términos del artículo 29-A del Código, o bien optar por hacerlo en alguna de las formas siguientes:

- I. Expedir comprobantes cuyo único contenido serán los requisitos a que se refieren las fracciones I, II y III del artículo 29-A del Código y que señalen además el importe total de la operación consignado en número y letra.
- II. Expedir comprobantes consistentes en copia de la parte de los registros de auditoría de su máquinas registradoras, en la que aparezca el importe de las operaciones de que se trate y siempre que el contribuyente cumpla con lo siguiente:
 - a) Los registros de auditoría de las máquinas registradoras deberán contener el orden consecutivo de operaciones y el resumen total de las ventas diarias, revisado y firmado por el auditor interno de la empresa o por el contribuyente; y
 - b) Se deberán formular facturas globales diarias con base en los resúmenes de los registros de auditoría, separando el monto del impuesto al valor agregado a cargo del contribuyente; dichas facturas también deberán ser firmadas por el auditor interno de la empresa por el contribuyente.

Los contribuyentes que utilicen máquinas registradoras de comprobación fiscal deberán expedir los comprobantes que emitan dichas máquinas con los requisitos señalados por el

artículo 29-B, fracción III de este Reglamento, excepto cuando exista imposibilidad de utilización de la única máquina del establecimiento de que se trate, caso en que podrán expedir comprobantes en las formas a que este artículo se refiere siempre que se consignen todos los datos de los comprobantes que emitan dichas máquinas salvo los relativos a registros y logotipo fiscal. En Los casos señalados en el párrafo siguiente, dichos contribuyentes deberán anotar en el comprobante que le sea solicitado, además de los datos previstos por el artículo 29-A del Código, el número de registro de la máquina y el número consecutivo del comprobante que emitió al registrar la operación de que se trate.

No obstante lo dispuesto en este artículo, los contribuyentes estarán obligados a expedir comprobantes en los términos del artículo 29-A del Código, cuando así le sea solicitado expresamente por el interesado.

Artículo 37-A del RCFF: Derogado.

Artículo 38 del RCFF: “Los contribuyentes deberán llevar los comprobantes a que se refiere el artículo 29-A del Código en talonario, o bien expedirlos en original y copia.

Cuando se opte por llevar talonario, éstos estos deberán estar empastados y foliados en forma consecutiva previamente a su utilización. La matriz obtendrá los datos completos y el talón un extracto indicativo de los mismos.

Si se opta por expedir los comprobantes en original y copia, éstos deberán estar foliados en forma consecutiva previamente a su utilización, debiendo conservar las copias empastándolas en su orden. Cuando se autorice la expedición de comprobantes por computadora se deberá cumplir con los requisitos que mediante reglas de carácter general dé a conocer la Secretaría.

Los contribuyentes que expidan los comprobantes a que se refiere la fracción I del artículo 37 de este Reglamento, deberán hacerlo siempre en original y copia, debiendo estar foliados en forma consecutiva previamente a su utilización entregar la copia de los mismo al interesado y conservar los originales empastándolos en su orden.

Cuando no se usaren en su totalidad los comprobantes o bien se recuperen como resultado de una devolución, se conservarán los sobrantes o devueltos anotando en ellos la palabra “cancelado” y la fecha de cancelación.

Cuando las necesidades del contribuyente exijan el uso simultáneo de varias series de comprobantes, se utilizarán las que fueren necesarias, debiendo identificarlas adicionando consecutivamente letras a las series”.

Artículo 38-Bis del RCFF: Derogado.

Artículo 39 del RCFF: Derogado.

Artículo 40 del RCFF: “Tratándose de donativos, los comprobantes respectivos deberán reunir los siguientes requisitos:

- I. Nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyentes del donatario.
- II. Lugar y fecha de expedición.
- III. Nombre, denominación o razón social y domicilio del donante.
- IV. Cantidad y descripción de los bienes donados o, en su caso, el monto del donativo.
- V. El señalamiento expreso que ampara un donativo”.

Artículo 41 del RCFF: “ Los contribuyentes a que se refiere el cuarto párrafo del artículo 30 del Código, podrán microfilmear o grabar en discos óptimos o en cualquier otro medio que autorice la Secretaría, mediante reglas de carácter general los comprobantes o documentación comprobatoria de los actos o actividades que se realicen, de los servicios que reciban y de las compras que efectúen, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

- I. Antes de efectuar la microfilmación o la grabación, el contador público que dictamine los estados financieros deberá hacer una revisión selectiva que sea representativa del total de los documentos, debiendo manifestar bajo protesta de decir verdad, que los documentos microfilmados o gravados corresponden a los originales existentes en el archivo a la fecha en que este último practicó la auditoría y que la microfilmación o grabación se ajustó a lo dispuesto por este artículo. Dicha manifestación deberá ser filmada por el contador público y el contribuyente.
- II. Microfilmear o grabar los documentos debiendo agruparlos, tanto los expedidos como los recibidos, por meses, en conjunto de documentos afines, clasificados por cuentas y subcuentas, de modo que los totales puedan ser confrontados con los contenidos en los sistemas y registros contables del contribuyente.
- III. Sumar por cada mes el valor total que representa la documentación expedida o recibida y microfilmear o grabar el correspondiente registro de auditoría de la máquina sumadora.
- IV. Consignar, al inicio y final de las microfilmaciones o grabación, la fecha en que se realiza la misma, debiendo ser filmada por el contador autorizado.
- V. Realizar la microfilmación o grabación por diputado, a efecto de que uno de los ejemplares pueda emplearse para uso constante y conservar el otro en caja de seguridad que garantice su indestructibilidad mientras no se extingan las facultades de comprobación de las autoridades fiscales.

VI. Usar para la microfilmación, película pancromática con base de seguridad, que garantice permanencia de imagen por el mismo periodo a que se refiere la fracción anterior.

La grabación en discos ópticos se efectuará en los términos y con las características que mediante reglas de carácter general expida la Secretaría.

I. Relacionar el anverso y el reverso de los documentos, cuando la microfilmación o grabación no se haga con equipo que microfилme o grabe simultáneamente las dos caras de dichos documentos y éstos contengan anotaciones al reverso.

II. Conservar hasta la fecha en que se presente la siguiente declaración anual los originales de los documentos microfilmados o grabados correspondientes al último ejercicio de 12 meses por el que se presentó o debió haberse presentado declaración anual, o bien, hasta la fecha que se dicte resolución firme, cuando se hayan ejercido las facultades de comprobación en materia de impuestos y derechos, en relación con el ejercicio cuya documentación se microfилme o graba. Los documentos que comprueben la adquisición de bienes de inversión, los aduaneros, los de tenencia o uso de vehículos, la documentación relacionada con aportaciones de seguridad social y las declaraciones de contribuciones, deberán conservar en original durante el plazo que al efecto señala el artículo 30 del Código en tanto no se extingan las facultades de las autoridades fiscales en los términos del artículo 67 del citado Código. El registro de los conceptos a que se refiere este Título, se efectuará mediante cuentas de orden”.

Artículo 32 del RCFF: “Cuando en las disposiciones fiscales se haga referencia a contabilidad simplificada, se entenderá que seta comprende un solo libro foliado de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones. Dicho libro deberá satisfacer como mínimo los requisitos previstos en las fracciones I y II del artículo 26 de este Reglamento.

En el supuesto previsto por el artículo 32 – A de este Reglamento, la contabilidad simplificada comprende sólo el cuaderno a que el mismo se refiere”.

Artículo 26 del RCFF: “Los sistemas y registros contables a que se refiere la fracción I del artículo 28 del Código, deberán llevarse por los contribuyentes mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro y procesamiento que mejor convenga a las características particulares de su actividad, pero en todo caso deberán satisfacer como mínimo los requisitos que permitan:

1. Identificar cada operación, acto o actividad y sus características, relacionándolas con la documentación comprobatoria, de tal forma que aquellos puedan identificarse con las distintas contribuciones y tasas, incluyendo las actividades liberadas de pago por la ley.
2. Identificar las inversiones realizadas relacionándolas con la documentación comprobatoria, de tal forma que pueda precisarse la fecha de adquisición del bien o de efectuada la inversión y el importe de la deducción anual.

Artículo 32-A del RCFF: “Las personas físicas sujetas al régimen simplificado establecido en la Sección II del Capítulo VI del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta, llevarán un cuaderno de entradas y salidas y de registro de bienes y deudas. Dicho cuaderno deberá estar foliado y empastado.

La contabilidad simplificada a que se refiere este artículo deberá satisfacer como mínimo los requisitos que permitan:

- I. Identificar cada operación, acto o actividad y sus características, relacionándolas con la documentación comprobatoria, de tal forma que puedan identificarse con las distintas contribuciones y tasas, incluyendo las actividades liberadas de pago por la ley.

II. Identificar los bienes y deudas relacionándolas con la documentación comprobatoria, de tal forma que pueda precisarse la fecha de adquisición, enajenación o extinción, en su caso.

Los contribuyentes a que se refiere este artículo podrán llevar su contabilidad a través del sistema de registro electrónico establecido en este Reglamento, en lugar de llevar el cuaderno a que se refiere el primer párrafo de este artículo, siempre que se reúnan los requisitos a que se refieren las fracciones I y II de este artículo.

Lo dispuesto de este artículo es sin perjuicio de que los contribuyentes utilicen, cuando a ello se encuentren obligados, las máquinas registradoras de comprobación fiscal en los términos del sexto párrafo del artículo 29 del Código.

(Los contribuyentes con local fijo tendrán obligación de registrar el valor de los actos o actividades que realicen son el público en general en las máquinas registradoras de comprobación fiscal o en los equipos electrónicos de registro fiscal autorizados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público distintos a las máquinas registradoras de comprobación fiscal, expedir los comprobantes respectivos, tenerlos en operación y cuidar que cumplan con el propósito para el cual fueron instalados.

Cuando el adquirente de los bienes o el usuario del servicio solicite comprobante que reúna requisitos para efectuar deducciones o acreditamiento de contribuciones, deberán expedir dichos comprobantes además de los señalados en este párrafo”).

Es en el propio CFF donde se establecen las infracciones relacionadas con la contabilidad. Así en el artículo 83 nos dice que es infracción “no llevar la contabilidad”, y en el artículo 84 nos dice en relación con esto, que la sanción será de \$230.00 a \$2,298.00. En el artículo 83 se establecen las infracciones relacionadas con la obligación de llevar la contabilidad y el artículo 84 nos indica las sanciones que se aplicarán a cada una de las 22 fracciones del mencionado artículo 83.

También existe responsabilidad solidaria con los liquidadores y síndicos así como con los directos, administradores o cualquiera que sea el nombre con que se les designe, que tenga conferida la representación de la sociedad cuando no se lleve la contabilidad, así como a los socios o accionistas (artículo 26 fracciones III y X, del CFF).

10.4. REGISTROS EN CUENTAS DE ORDEN.

Se cumple con la obligación de asentar debidamente en la contabilidad las operaciones cuando para los registro de las mismas se utilizan “cuentas de orden” de acuerdo con el artículo 16 del RLISR.

Estas cuentas se establecen en la contabilidad, a título de memorándum o recordatorio, porque conviene tener a la vista cierta información que, aunque no afecten los resultados ni la posición financiera de la empresa, es útil o necesaria.

Cabe mencionar que las cuentas de orden se anotan debajo de lo que es la información financiera del balance general, ya que como se ha comentado, éstas no modifican los resultados financieros, pero sí tienen la función de recordar situaciones de la entidad económica o que afecten al patrimonio del contribuyente, esto de no estar debidamente contabilizadas dichas situaciones o actos de incidencia tributaria.

Se clasifican en deudoras y acreedoras y para cada cuenta (o cuentas) deudora se crea una cuenta (o cuentas) acreedora; y siempre funciona simultáneamente, es decir, que si una recibe un cargo, otra recibe un abono por una cantidad igual i viceversa.

Un ejemplo de la utilización de cuentas de orden para información fiscal y control de la misma, son las cuentas referidas a la deducción por inversiones ya que éstas se controlan con diferentes actualizaciones por ejercicios fiscales. Las compras como una deducción de

carácter fiscal o que no reunieron los requisitos fiscales para su deducción autorizada, son dos situaciones completamente diferentes. En su caso se deberán de controlar también los ingresos cuando sean acumulables y cuando aún no llega el momento de acumulación de los mismos, de acuerdo con las reglas establecidas en la ley para acumularlos.

¿En dónde se establece la obligatoriedad legal de llevar contabilidad?

- **Código de Comercio**, se establece tal obligatoriedad en los artículos 33,38,40 y 46 de su Capítulo Tercero.
- **Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR)**. Establece la obligación de llevar contabilidad en su artículo 58, fracción I, del Capítulo V, del Título II, y su Reglamento Artículo 67- F del Título II-A, Regla 23.1.2 del Capítulo 23 del Decreto que otorga facilidades administrativas a los sectores que se mencionan.
- **Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA)**. En su artículo 32 fracción I, establece la obligación de llevar registros contables.
- **Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM)**. En su artículo 172 establece también la obligación de llevar los registros contables.
- **Los principios de Contabilidad General Aceptados**. Emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, relaciona a los boletines con el carácter de norma, y por lo mismo son preceptos establecidos e impuestos y de observancia obligatoria para los colegiados.

10.5. RETENCIONES Y ENTERO DEL IMPUESTO.

Retenciones por pago a personas físicas.

1. Sueldos y salarios (Tarifa del artículo 80).
2. Consejo de Administración (Tabla del artículo 80 mínimo 30%).

-
3. Honorarios (10%).
 4. Pagos que se asimilan a salarios (Retención tarifa artículo 80).
 5. Arrendamiento inmuebles (10%).
 6. Derechos de autor (10%).
 7. Adquisición de bienes muebles con valor superior a \$121,600.00.
 8. Retención del 20% en la adquisición de acciones y partes sociales.
 9. Retención del 20% sobre los diez primeros puntos porcentuales de los intereses pagados a los que se refiere el artículo 125 de la LISR.
 10. Retención por quien pague ingresos por la obtención de premios.
 11. Retención del 20% por pagos de los “demás ingresos” (ejemplo intereses).
 12. La retención según el concepto de ingreso (Título V de la LISR).
 13. La recaudación del 10% para quienes así lo soliciten de acuerdo con el artículo 137-C del RLISR.

Artículo 137-C “Las personas físicas que realicen actividades empresariales al menudeo en puestos fijos y semifijos en la vía pública o como vendedores ambulantes, podrán optar por pagar el impuesto sobre la renta en los términos de este artículo.

El impuesto se pagará mediante recaudación que podrá efectuar la persona física o moral que les enajene las mercancías con las que desarrollan su actividad empresarial, a petición del contribuyente. La recaudación será el 10% del monto total de las adquisiciones que efectúen, misma que deberá anotarse por separado en el comprobante respectivo y que tendrá el carácter de pago definitivo.

Los contribuyentes que ejerzan la opción a que se refiere este artículo, tendrán las siguientes obligaciones:

- I. Estar inscritos en el Registro Federal de Contribuyentes y manifestar que optan por pagar el impuesto sobre la renta conforme a lo dispuesto por este artículo.

-
-
- II. Conservar la documentación comprobatoria de las compras que efectúen.
 - III. Mantener en su poder copia de la documentación comprobatoria de las compras de las mercancías que tengan para su venta al público.

Los contribuyentes que opten por pagar el impuesto sobre la renta en los términos de este artículo podrán cambiar su opción, en cuyo caso deberán presentar aviso ante las oficinas autorizadas. El aviso surtirá sus efectos a partir del ejercicio siguiente a aquel en que se presente.

Las personas físicas o morales que enajenen mercancías a contribuyentes que ejerzan la opción a que se refiere este artículo deberán enterar el impuesto que recauden dentro del mismo plazo en que deban efectuar sus propios pagos provisionales del impuesto sobre la renta, así como llevar en una cuenta especial el registro de dicho impuesto”.

10.6. PRESENTACION DE DECLARACIONES.

Se deberán de presentar las declaraciones correspondientes a los pagos provisionales, el pago correspondiente al ejercicio y aquellas informativas que las propias disposiciones fiscales establecen como parte de algunas obligaciones a complementar por el contribuyente (Regla 9.1.2. del Capítulo 9 del Decreto que otorga facilidades administrativas a los sectores que se mencionan).

11. CASO PRACTICO.

“EMPRESA INTEGRADORA”

COMERCIALIZACION INTEGRAL OCEAN LIFE SA DE CV.

Giro: Comercialización de pescados y mariscos.

Ubicación: Central de Abastos, en la Viga. (Distrito Federal).

Año de constitución como empresa integradora: Julio de 1993.

Número de socios: A fines de 1994, Ocean Life tenía 159 afiliados provenientes de: locatarios de la Central de Abastos de pescados y mariscos de la Nueva Viga, incluyendo distribuidores de mayoreo, menudeo y detallistas; principalmente en el Distrito FEDERAL, Sonora y Mazatlán.

11.1. Antecedentes.

La Comercializadora Integral Ocean Life SA de CV. Se constituyó en Agosto de 1989, por iniciativa de comerciantes del antiguo mercado “La Viga”, los cuales perseguían los siguientes objetivos.

- ❖ Compra, venta, importación, exportación, distribución y representación de toda clase de mercancías que se encuentren en el mercado de pescados y mariscos.
- ❖ Prestación de servicios, a todo tipo de sociedades o empresas asociadas, en aspectos relacionados con dirección, organización, administración y establecimiento de controles operativos.

-
- ❖ Prestación de asistencia técnica en las áreas de finanzas, contabilidad, mercadotecnia, producción promoción de exportaciones y de negocios.
 - ❖ Actuación como intermediario en toda clase de negocios, por medio de los cuáles las empresas o sociedades coloquen o vendan sus productos o servicios en México o en el extranjero.
 - ❖ Adquisición por virtud de cualquier título legal acciones, valores y participaciones en empresas industriales o comerciales.
 - ❖ Obtención de registros de marcas y patentes nacionales o extranjeras, en forma directa o a través de subcontrataciones.

Por otro lado las autoridades del D.D.F. en 1991, decidieron reubicar los centros de abastecimiento de la Ciudad de México, los cuales anteriormente se localizaban en zonas muy cercanas a los primeros cuadros de la ciudad. En el caso particular de los comerciantes que integraban el antiguo mercado de pescados y mariscos “La Viga” se organizaron y decidieron constituir una Nueva Central de Abastos en el ramo, ubicada en áreas donde el movimiento intenso de la ciudad fuera menor, pero al mismo tiempo accesible para la recepción y distribución de sus productos.

Posteriormente y aún con dificultades financieras y técnicas, a principios de 1993 fue puesta en servicio la moderna “Central de Pescados y Mariscos la Nueva Viga”, bajo el régimen de propiedad en condominio comercial, ubicada en Iztapalapa.

Desde aquel tiempo, y a pesar del gran avance que significó su agrupamiento y la puesta en servicio de la moderna Central de Pescados y Mariscos “La Nueva Viga” los empresarios del ramo, en su afán por ser más productivos; así como por modernizar, eficientar sus procesos y hacer más competitivos sus productos y en atención al interés del Gobierno Federal de fortalecer el desarrollo de la industria del país mediante la organización de las empresas integradoras como unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana de

un mismo ramo, o bien complementario; Comercializadora Ocean Life procedió a adecuar las bases de sus constitución social, impulsado éste último punto, por sus directivos quienes al conocer el esquema de Empresas Integradoras decidieron constituirse como tal.

Habiendo cumplido con los requisitos establecidos por el Gobierno Federal para ese efecto, se solicitó ante SECOFI la inscripción de la empresa al Registro Nacional de Empresas Integradoras, obteniéndolo en 1993.

Así la empresa quedó legalmente facultada para operar a nivel nacional, con todas las atribuciones y responsabilidades que el Decreto y las Leyes complementarias le dan; quedando así como Comercialización Integral Ocean Life SA. De CV. “Empresa Integradora”.

11.2. Objeto Social de la Empresa Integradora.

- ◆ El mejoramiento productivo de las estructuras económicas de los micros y pequeños empresarios a nivel nacional, relacionados con la actividad pesquera, en cualquiera de los segmentos de la cadena productiva y de los que se integren a ella en cualquiera de sus fases para adaptarse a las nuevas modalidades de integración y competencia internacional, promoviendo la utilización regional de los recursos y de la operación de empleos productivos, contribuyendo a incrementar el bienestar de los consumidores.
- ◆ Impulsar la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeña y medianas, brindando especial atención a los programas de organización interempresarial que facilite el trabajo en equipo e incrementar su capacidad de negociación en los mercados internos y externos.
- ◆ Fomentar mediante cambios cualitativos la forma de comprar, producir y comercializar, con el fin de consolidar su presencia en el mercado interno, y aumentar las expectativas en los mercados extranjeros.

-
- ◆ Proporcionar a sus integradas alguno de los servicios especializados, señalados en el Decreto del 7 de Mayo de 1993, (Artículo 7 fracción IV).

11.3. SERVICIOS QUE OFRECE LA EMPRESA INTEGRADORA OCEAN LIFE.

Los servicios especializados a los integrados fueron establecidos en dos niveles:

1) Servicios especializados colectivos.

Son los que la empresa integradora puede ofrecer de manera constante a los integrados, soportados por el uso de recursos contratados ex profeso, o mediante la aplicación de los propios, siempre en el marco de las posibilidades del programa anual de operación previamente concebido y presupuestado, y que sólo incluye los aspectos de mayor interés para dicha colectividad.

2) Servicios especializados individuales.

Son los que Ocean Life puede prestar de manera individual a los integrados, mediante:

El uso de recursos externos contratados ex profeso; en cuyo caso el servicios la pagará integro el asociado, al prestador del servicio requerido, y la empresa integradora solo asesora y recomendación de los prestadores de servicios, gestión y asesoramiento necesarios para la mejor contratación del mismo, y la orientación y vigilancia para la justa prestación de dicho servicio.

O mediante la utilización de recursos propios; en cuyo caso se tendrían las mismas posibilidades y limitaciones previstas en los programas presupuestales respectivas. En los servicios especializados colectivos, existen 6 rubros fundamentales y son: capacitación asesorías y asistencias técnicas, servicios financieros, servicios jurídicos e investigación de mercados. De éstas las tres primeras se apoyan básicamente en la contratación temporal y específica de especialistas, y las tres últimas en la estructura operativa y administrativa que se determine para la empresa integradora.

11.4. Aportaciones de los Afiliados.

Capital Social; mediante la compra de acciones de la sociedad, de clase B serie “2” con un valor nominal de \$5,000.00 m.n.

Cuotas fijas mensuales; para sufragar los costos de la operación normal, con derecho a los servicios especializados colectivos.

Cuotas eventuales; para sufragar los costos eventuales por la prestación de servicios individuales o de grupo.

11.5. Beneficios a los Integrantes.

Los integrantes tienen acceso garantizado a servicios especializados de calidad de especialistas con experiencia y voluntades disponibles.

Principales Beneficios:

- ✓ Modernidad de procesos.
- ✓ Eficiencia productiva.
- ✓ Disminución de costos.
- ✓ Rentabilidad operativa.
- ✓ Eliminación de intermediarios.
- ✓ Competitividad de productos.
- ✓ Capacidad negociadora.
- ✓ Cobertura del mercado nacional y

-
-
- ✓ Alcance de mercados internos.

Ocean Life desde su nacimiento ha tenido la convicción de que mediante este tipo de integraciones se obtiene mayor limpieza operacional y administrativa, y se pueden atender otros aspectos como la ecología, la salud, la nutrición, empleo, explotación racional de los recursos, abaratamiento de los productos, para beneficios, no solo de los integrados si no de los consumidores y de la sociedad en general.

11.6. Situación Actual de la Empresa Integradora Ocean Life.

Dentro de las actividades que ha realizado la empresa integradora, se encuentran:

- ❑ Capacitación: Cursos de inducción del Esquema de Integración y Curso de financiamiento y Régimen Simplificado y Capital Interno.
- ❑ Asesorías: Asesoramiento en el manejo de cámaras frigoríficas, manejo técnico de una máquina de hielo en escarcha, control de gestión, aspectos comerciales pesqueros y asistencia técnica: Proyecto de cultivo de callo de hacha, topolobampo, y técnicas pesqueras novedosas.
- ❑ Servicios Financieros: Integración de expedientes financieros, proyectos de inversión de acuacultura.
- ❑ Servicios Jurídicos: Diversos aspectos jurídicos de las integradoras.
- ❑ Investigación de Mercados: Proyecto de cultivo de ostión en Sal Azul y Proyecto de apertura de mercado en la comunidad Seri, Sonora.

11.7. Logros de Ocean Life.

Proyecto de Centro de Innovación para el Procesamiento y Conservación de Alimentos Marinos CIP – CAM.

11.8. Aspectos Generales:

A finales de 1993 los directivos de Ocean Life, formaron parte de una misión que Nacional Financiera envió a Francia, con el objeto de hacer un intercambio empresarial de negocios, comercialización y coinversiones de capital de ambos países.

Se visitaron varias empresas del giro de pescados y mariscos en los mercados que empacan y procesan el producto en las principales ciudades de Francia, como resultado de esta visita se establecieron vínculos con Claugher, empresa dedicada a la instalación de cámaras frigoríficas, Protial que realiza investigaciones y desarrollo del proceso de pescado, y Protimer quien comercializa el pescado, todas ellas deseosas de invertir en México con parte del capital para la instalación de una planta de procesamiento, empaque, congelación de pescados y mariscos y un frigorífico para su almacenamiento.

Posteriormente directivos franceses de las firmas mencionadas, visitaron La Nueva Viga, en febrero de 1994 y a raíz de esta visita iniciaron cartas de intención donde proponían un estudio de instalación y características de la nave industrial

Hoy en día se trabaja en la instalación del Centro de Innovación tecnológica de Procesamiento y Conservación de Alimentos Marinos, contando con apoyo en recursos del FORCCYTEC (Fondo para el Fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas), CONACYT, SECOFI, NAFIN, DDF, BANCO MUNDIAL, CEE Y Embajada de Francia.

En octubre de 1994, se realizó un viaje a Francia con la intención de participar en las exposiciones de Foro Europalia, SIAL (Salón de la Industria Agroalimentaria) e IPA (Industria Processing Alimentaries), con el objetivo de establecer un vínculo estratégico con empresas europeas a fin de definir planes de comercialización de apertura de mercado a productos mexicanos, de adquisición de maquinaria para mejorar los procesos productivos y realizar alianzas o coinversiones bajo el modelo de transferencia tecnológica.

Centro de Innovación en Procesamiento y Conservación de Alimentos Marinos CIP – CAM.

11.9. Justificación de un CIP – CAM.

La capacidad de México para vender productos procesados esta fuertemente limitada por la carencia de tecnología, calidad. Precios y economía de escala inexistentes, de igual manera una de las limitantes para llegar a mercados extranjeros se encuentra en sus deficientes sistemas de distribución de alimentos.

Por imperativos de la internacionalización de los mercados, las formas tradicionales de producción y comercio han quedado obsoletas. La globalización se ha manifestado en diferentes aspectos, sin embargo y en el caso de pescados y mariscos representa peligroso ya que nuestros productos se vendan en fresco y retornen procesados a un precio mucho mayor. Como causa de este fenómeno podemos mencionar que en la venta de menudeo existe un desperdicio que va de 50% a 60% del producto. Cabe aclarar que toneladas de residuos del producto (escamas, cabeza. Cola, vísceras etc.) son evacuados sin transformación, ni valorización alguna.

En otros países como Estados Unidos, Francia principalmente, es común el proceso integral del pescado gracias a que cuenta con tecnologías que les da una clara ventaja competitiva.

Por una parte el procesamiento tecnificado es utilizado por una parte mínima de la industria, para enlatar o procesar atún, sardina o camarón, mientras que la mayoría de los empresarios del sector, operan bajo técnicas no solo obsoletas sino que también peligrosas para la salud.

Por otro lado el tratado de libre comercio debe brindar a México la oportunidad de acceder a mercados de exportación, sobretodo porque en algunas ocasiones, nuestro país ha sido y es víctima de restricciones no arancelarias.

También las normas de sanidad y seguridad en los productos imponen barreras comerciales, principalmente las que se refieren al uso de plaguicidas, residuos permitidos en la producción agrícola y uso de pruebas para verificar la higiene en la manipulación y procesamiento de los alimentos.

Así también México debe cumplir con normas de control de calidad en la etiquetación, identificación de marca y tamaño de los productos para lograr competir en mercados internacionales.

Sin embargo, la realidad es que la mayoría de la industria alimentaria mexicana, se encuentra orientada al mercado interno, sobrevive como una actividad rudimentaria, con pocos controles de sanidad, inadecuadas normas de calidad, y con altos impuestos.

Por otra parte, la tendencia hacia la especialización podría convertir a México en un proveedor de alimentos procesados o semi procesados mediante el aprovechamiento de materia prima y mano de obra en forma complementaria con otros procedimientos industrializados, lo anterior podría dar pauta al nacimiento de empresas conjuntas mexicano-estadounidenses, mexico-europeas, mexico-japonesas.

Dichas empresas podrían procesar alimentos con base en productos mexicanos y con su propia tecnología.

Con esta visión los sujetos de integración mexicanos recibirán los reales beneficios de la apertura comercial.

11.9.1. Objetivos del CIP – CAM.

El Centro de Innovación en Procesamiento y Conservación de Alimentos Marinos, será una entidad de apoyo para la detonación de una cadena de proyectos y empresas del ramo que atiendan la producción industrializada de dichos productos con parámetros internacionales.

- Incrementar la rentabilidad y la competitividad de las actividades relacionadas con el procesamiento, conservación, distribución y comercialización de alimentos de origen marino, principalmente de la micro, pequeña y mediana empresa.
- Capacitar profesionalmente a los empresarios en el uso y aplicación de tecnologías para el procesamiento de productos alimenticios de origen marino.
- Desarrollar y/o asimilar tecnologías que promuevan el desarrollo sustentable de la actividad pesquera.
- Definir y promover la cadena de frío para este tipo de productos en México.
- Fomentar el uso de normas de calidad homólogas contra normas internacionales.
- Realizar la transferencia y asimilación tecnológicas para elevar el nivel de calidad y aprovechamiento de los productos.
- Crear un sistema de información técnica e inteligencia competitiva del sector a nivel nacional e internacional.
- Desarrollar nuevos mecanismos y presentaciones para la comercialización tanto nacional como internacional.
- Operar esquemas de formación profesional a micros, pequeñas y medianas empresas.
- Realizar estudios sobre la demanda de productos y subproductos marinos.

-
-
- Prestar servicios de asistencia tecnológica a personas o empresas que se asocien al centro.

11.9.2. Estrategias del Centro.

Para lograr lo anterior CIP – CAM ha denominado seguir las siguientes estrategias:

- ✓ Operar un módulo de información y desarrollo tecnológico que resuelva las necesidades diagnosticadas y aprovechar las oportunidades para ubicarse competitivamente en el mercado nacional e internacional.
- ✓ Contar con un módulo de control de calidad que permita tanto la verificación de los estándares internos como la certificación y la homologación de los procesos o productos para explotación.
- ✓ Crear un sistema de comercialización tanto para los servicios del centro, como para los productos de los proyectos de desarrollo tecnológicos y los posteriores de las empresas afiliadas.
- ✓ Apoyar el nacimiento y consolidación de nuevas empresas que puedan aprovechar los servicios que el brinda.
- ✓ Brindar asistencia de alta calidad, a costos reducidos.
- ✓ Apoyar las gestiones, organización, garantía, a los proyectos y en general facilitar el acceso a financiamientos de todo tipo.

11.9.3. Dentro de los principales proyectos del CIP – CAM se encuentran:

- ◆ Fileteo hasta empaque.
- ◆ Congelación IQF y empaque.
- ◆ Congelación hasta hielo en escamas.

-
- ◆ Obtención de piel de cazón y similares.
 - ◆ Comercialización del “surimi”.
 - ◆ Elaboración del “surimi” a partir del “surimi base”
 - ◆ Elaboración de harina de pescado.
 - ◆ Obtención de bases proteicas, de péptodo, enzimas y de barros proteicos.

11.10. Proyecto del Establecimiento de un Centro de Acopio.

Ocean Life en la búsqueda de nuevos afiliados ha elaborado propuestas de capitalización para ofrecer a un número cada vez mayor de integrados los beneficios de formar parte de una empresa integradora.

Tal propuesta se traduce en la creación de un centro de acopio el cual estará integrado por pescadores y sociedades cooperativas de las principales zonas pesqueras del país.

El objetivo del centro es fomentar el correcto aprovechamiento de los recursos pesqueros de Chiapas, otorgando servicios de: capacitación, asesoría y asistencia técnica de los grupos de pescadores, asimismo se busca desarrollar procesos de conservación, congelamiento y empaque adecuados a las normas de calidad nacional e internacional y finalmente la implantación de nuevos enfoques de comercialización de productos pesqueros.

El siguiente cuadro compara la situación de los socios antes de la integración y su situación actual en la Empresa Integradora Ocean Life.

11.11. Antes de su Integración.

- Desconocimiento de su mercado potencial.
-

-
-
- No aplicación de mercadotecnia, publicidad, promoción para la venta de sus productos.
 - Deficiente transportación debido a que ésta se realizaba en camiones isotérmicos muy rústicos.
 - Nula presencia en exposiciones

11.12. Después de su Integración.

En la actualidad se cuenta a través de la integración con servicios de promoción y comercialización y a través de ella se han obtenido los siguientes avances en cuanto al área de comercialización:

- ✓ Realización de investigación de mercado.
- ✓ Presencia en ferias y exposiciones a nivel internacional con el fin de conocer la tecnología de vanguardia, procesos y formas de comercialización del pescado.
- ✓ Convenios con empresas seguras y modernas de transportistas, obteniéndose un considerable ahorro, penetración en nuevos mercados.
- ✓ En la actualidad se trabaja en el diseño de una marca para la empresa Ocean Life.

A la empresa Ocean Life la considero como una empresa en crecimiento y proyección a futuro por todas las características enumeradas anteriormente y porque considero que tiene grandes posibilidades de desarrollo.

1. ANALISIS COMPARATIVO.

Uno de los aspectos que más impresiona cuando se examina la experiencia mexicana de los últimos dos o tres lustros es el fuerte contraste que hay entre las numerosas y sustanciales reformas estructurales realizadas y el desempeño efectivo de la economía, un desempeño que está muy lejos de ser satisfactorio, tanto en relación con el período precedente de desarrollo como con el de otros países.

México vs Chile.

A partir de 1973 las economías de Chile y México enfrentaron numerosos choques financieros y productivos, así como la aplicación de programas estabilizadores y de reforma estructural, que provocaron una amplia reconfiguración de sus respectivos órdenes institucionales y una fuerte modificación de sus pautas tradicionales de desempeño.

México en el período de 1982- 1988 se inicia con una profunda crisis y un fuerte endeudamiento; En el caso de Chile además de la repercusión de la crisis se añade, el colapso de la primera ronda de liberalización económica de la dictadura. Ambos países experimentan en este período fuertes recesiones. Pero mientras que México entra en una situación de semiestancamiento con desequilibrios financieros y monetarios recurrentes, Chile inicia desde 1984 un prolongado ciclo de crecimiento en cuyo marco se reorienta la política económica y se consolidan niveles crecientes de estabilidad. Durante estos años también se construye la amplia base social y política de la transición democrática chilena, en tanto que en México se acelera la descomposición del régimen del partido “casi único” y, en el frente económico, se inicia la aplicación progresiva de la reforma estructural.

Los últimos nueve años marcan la profundización de la reforma económica de México y la consolidación del largo ciclo expansivo de Chile en el marco de la restauración de la democracia. Después de un ciclo de crecimiento moderado, a fines de 1994 la economía mexicana vuelve a entrar en crisis y se acelera la transición política, en tanto que en Chile el crecimiento económico sigue manteniendo uno de los ritmos más elevados a escala, internacional con grados importantes de consenso político y social sobre la estrategia de desarrollo.

El desempeño de la economía chilena se explica probablemente por la maduración de algunos cambios estructurales de la década anterior y el pragmatismo con que fue manejada la política económica a partir de 1985. En cambio, la reacción de la economía mexicana al programa de ajuste y a las primeras medidas de reforma estructural se tradujo en un período de inestabilidad financiera y estancamiento del producto sin precedentes en más de medio siglo.

Ahora, por cada punto acumulado en el PIB real de Chile, el de México sólo acumula tres décimas de punto; mientras que en Chile se vive una situación de auge prolongado, en México hay una crisis de crecimiento.

Tabla Comparativa del Crecimiento Real Acumulado después de 1973. (25)

	Período	Chile	México
De	1974-1981	30.5	72.2
De	1982-1988	10.8	0.3
De	1989-1996	74.2	23.9

México vs Italia.

Nuestro reto como país es el de impulsar el fomento a la micro empresa y generar nuevos proyectos que nos permitan contribuir al desarrollo, estoy convencida de que incluso con la

buena voluntad del gobierno, solos no van a poder hacer todo; hoy es el momento de que las organizaciones mexicanas se incorporen en el mundo de la globalización, para obtener de ella no sólo reveses, sino también ventajas.

Sin duda la experiencia Italiana nos da luz para corregir nuestros errores y abrir otras posibilidades. En primer lugar, nos muestra que es posible ser competitivos aun cuando no se tenga suficiente capital. En segundo lugar, nos enseña cómo la división del trabajo en pequeñas empresas puede enfrentar a las grandes empresas transnacionales. Se trata de dividir el trabajo y sumar esfuerzos, de estrategias de planeación, de concertación, de responsabilidad, de imaginación y compromiso.

En el caso Italiano esto ha funcionado a pesar de las condiciones adversas, insuficiencia de capitales, mercado inadecuado, escasa infraestructura, investigación débil, etc; situación muy parecida al caso mexicano y, sin embargo con resultados tan distintos.

El modelo Italiano está basado en los códigos del contexto. Nadie vale por sí mismo sino como parte del todo, por eso las ventajas competitivas que desarrolla el contexto y las que desarrolla la empresa ya no son solamente estar cerca de un buen mercado de consumo sino que es tener las verdaderas ventajas competitivas que la sociedad y la pequeña empresa son capaces de adquirir.

México está como estaba Italia después de la guerra. No había nada, pero tuvieron que empezar con algo y creo que en México no se necesita una guerra para poder empezar a trabajar.

Creo que antes de fomentar cualquier medida de desarrollo empresarial tenemos que empezar por la escuela, más que universidad, más que estudios superiores, tenemos que

pensar en estudios tecnológicos, es decir copiar un poco lo que hizo Italia antes de la guerra, formar buenos técnicos y buenos obreros.

México vs Japón.

En México tradicionalmente los comerciantes del exterior actúan como intermediarios, es decir, vienen nos compran las cosas y las colocan en mercados extranjeros con los cuales, no tenemos ningún trato directo y ni siquiera sabemos quienes son y de donde son, entonces, ¿por qué?, decimos que exportamos. Durante décadas nuestros artesanos han estado en esta situación, mal asesorados en un mercado de verdadero potencial exportador.

En el caso de los japoneses hace 20 años no exportan y en cambio importan sus productos desde el exterior, porque ellos van y se instalan afuera de su país y dominan el mercado, saben que hace la competencia y si no funciona un sistema de distribución lo cambian, pero ellos no venden desde su país.

Esta experiencia nos sirve para replantear lo que queremos producir y a quien se lo vamos a vender.

México vs Corea del Sur.

En países como Corea del Sur, los gastos para investigación y desarrollo son muy altos, aproximadamente el 3% del PNB se destina a estos sectores; por lo que sus índices de rápida transformación tecnológica tienen un amplio alcance

En cambio en países como México los aparatos productivos han envejecido, al mismo tiempo que la mayoría de las empresas son pequeñas, lo que implica efectos negativos para su capacidad de invertir masivamente en investigación y desarrollo, por lo que desde hace décadas la inversión en el ámbito tecnológico es muy baja , casi nula.

En Corea del Sur la política de empleo es muy activa, existe una amplia estrategia de modernización para zonas del interior y para la agricultura y, en especial, tasas de crecimiento del PNB de alrededor del 7%, durante tres décadas, han hecho posible que pese a los fuertes aumentos de la productividad no surgieran niveles de desempleo relevantes.

En México las empresas pequeñas y medianas, en donde a menudo se cifran grandes esperanzas en materia de empleo, disponen de un potencial de desarrollo y exportación reducido.

En Corea del Sur el proceso de integración al mercado mundial, esta acompañado por una distribución del ingreso relativamente equilibrada. En el caso de México se caracteriza por la marcada desigualdad en la distribución de ingresos; esto significa que la integración en la economía mundial no es un proyecto que deba financiarse a costa de los más pobres y que sin embargo se ha convertido en costumbre.

CONCLUSIONES.

Las economías emergentes buscan adecuarse a nuevos procesos de globalización tecnológica y comercial; México tuvo también que ajustar sus condiciones a los desafíos del a hora.

La clase gobernante del país tuvo que plantearse entonces lo que llamaron el “cambio estructural”, es decir, termina con los subsidios y el proteccionismo, abrir la economía a la competencia internacional y destatizarla, poner al país en las realidades del mundo y de los nuevos milagros económicos que protagonizan países capaces de exportar y explotar sus ventajas comparativas en el mercado mundial.

El gobierno mexicano, en su búsqueda por lograr reactivar el motor económico, ha implementado diversos mecanismos, y es así como surge en 1993 el esquema de Empresas Integradoras para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Es cierto que el esquema de Empresas Integradoras pudo haberse creado al igual que muchos otros programas encaminados a apoyar a este tipo de empresas, y que en la mayoría de las veces se quedan en discursos y buenas intenciones; pero también es cierto que el gobierno mexicano no debe darse el lujo de dejar a la deriva a este sector industrial, que resulta ser la célula básica para la economía y que representa una fuerza motora para el desarrollo del país.

Por otro lado considero, que el esquema de Empresas Integradoras, es bien concebido, ya que es una propuesta que intenta romper con los viejos esquemas y de satisfacer las

necesidades de las empresas que a través de la asociación buscan beneficios que difícilmente podrían lograr individualmente.

Sin embargo el esquema ha carecido de la difusión necesaria por parte del sector público, ya que éste no se encuentra lo suficientemente capacitado para asesorar a empresas que en busca de una mejor opción de hacer negocios, acuden a él. Por otro lado, existen aquellas empresas que han implementado el esquema, y han fracasado, por no haber recibido un seguimiento integral, provocando así, que carezcan de los conocimientos técnicos y herramientas necesarias para hacer efectivos los beneficios y privilegios que implica esta asociación.

Desde otra perspectiva, este esquema es definitivamente una atractiva oportunidad para que el empresario mexicano pueda, en primer lugar subsistir y mantenerse en un mercado, y en segundo lugar porque le permite vislumbrar nuevas expectativas tanto de consolidación como de ampliación de mercado, (incluso mercados internacionales); obteniendo como principales ventajas del esquema; la capacidad de negociación y el fortalecimiento de la imagen que las empresas asociadas, logran a través de la integradora.

Esto representa un reto para el empresario mexicano, ya que éste, al contar con una incipiente cultura empresarial considera que con el asociacionismo perderá su individualidad, disminuyendo el mando y dirección de la estructura que ha creado a base de grandes esfuerzos y sacrificios, sin saber que sólo formará parte de un ente (empresa integradora), la cual será su guía y garantía y cuyas funciones están encaminadas a lograr eficiencia de la empresa.

**CUESTIONARIO GUIA
PARA EMPRESAS INTEGRADORAS.**

DATOS GENERALES:
NOMBRE:
GIRO:
AÑO DE CONSTITUCION:
NUMERO DE SOCIOS:

1.- Razones que motivaron a las empresas a constituirse como Empresa Integradora.

2.- ¿Qué funciones ha desempeñado su empresa integradora?.

- Promoción y Comercialización.
- Tecnología.
- Subcontratación.
- Gestión Administrativa y Financiera.
- Diseño.

3.- Cuales son las actividades que se han realizado en común a través de la Empresa Integradora?.

4.- ¿Qué ventajas han obtenido las empresas que adoptaron el esquema de Empresas Integradoras?.

5.- Considera que este esquema es viable para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa?.

6.- ¿Cuáles son las desventajas u obstáculos y las ventajas de este esquema?.

7.- ¿Qué medidas sugiere para eficientar este esquema?.

8.- ¿ Hay demanda insatisfecha actual o potencial para los bienes y servicios de las asociadas?.

9.- ¿Como se espera cubrir este espacio de demanda y por qué vía traducir este abasto en un posicionamiento competitivo?.

10.- ¿Cuáles son las relaciones de las empresas interesadas en asociarse, con clientes, proveedores, complementadores y agentes interno

GLOSARIO.

Alianzas Estratégicas: Son acuerdos cooperativos de tipo horizontal, en los que las empresas del mismo ramo o complementarios, se unen con el objetivo de lograr ventajas competitivas, que solas difícilmente alcanzarían a corto plazo.

Asociacionismo: Es la unión de esfuerzos de la micro y pequeñas empresas que tienen intereses similares y que se asocian para obtener beneficios en común, ya sea en compras, comercialización o tecnología, entre más importantes.

Balanza Comercial: Se compone de las importaciones y exportaciones de un país. Cuando la balanza comercial es favorable significa que las exportaciones son mayores que las importaciones.

Capital de Trabajo: Exceso del activo circulante sobre el pasivo circulante, debe representar un margen suficiente que permita a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Control: Información de las desviaciones ocurridas durante el proceso y sus acciones correctivas.

Contratista: Son las empresas que “mandan hacer” a los subcontratistas, partes, piezas o conjuntos, bajo sus especificaciones que se van a integrar a sus productos finales. Normalmente, los contratistas son las grandes industrias, en especial esto se ha generalizado en las ramas: automotriz, maquinaria e implementos agrícolas, equipo industrial, herramienta, etc.

Cultura Organizacional: La cultura es el patrón general de conducta, creencias, principios y valores compartidos entre los miembros de la organización empresarial. La cultura puede inferirse de lo que los empleados dicen, piensan y hacen dentro de sus labores.

La cultura organizacional: es el patrón básico de supuestos que el empresario y administradores han establecido, y por lo tanto deben de transmitirse y enseñarse a los nuevos miembros de la empresa.

Diferenciación de Productos: El productor trata de competir mejorando su producto en relación a las necesidades específicas del consumidor.

Economía Informal: Mercado de oferentes y demandantes, en donde están los mismos productos diferenciados, sin embargo con menor calidad para el consumidor cuyo poder adquisitivo es bajo.

Estándar: Unificar los elementos de procedimientos operativos o administrativos, para crear tipos uniformes que puedan ofrecerse con un nivel constante y similar de calidad en productos o servicios.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

Fusión: Es la unión jurídico – económica de dos o más sociedades en forma u objeto social similar o complementario, dando lugar a una organización, en la que puede ser el resultado de una absorción de patrimonio de los demás entes en la que subsiste, o bien la creación de uno nuevo.

Gestión: Consiste en ejecutar las acciones conducentes para lograr un objetivo. Estas consisten en simples órdenes, trámites, presupuestos, estudios, entre otros.

Globalización Económica: Es el proceso mediante el cual, las fuerzas económicas, políticas y culturales del exterior y la actividad económica se integra cada vez más a nivel internacional.

GAAT: Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles.

GNB: Gasto Nacional Bruto.

Holding: Es una sociedad de empresas. La holding adquiere acciones (todas o una parte solamente) de varias sociedades, que en ésta forma refuerzan su posición, ya sea porque mutuamente se ayudan o complementan, o bien, porque se reparten el mercado y ahorran ciertos gastos de compras.

Integración Horizontal: Cuando una empresa adquiere o funda otras empresas similares para el mismo artículo, se halla integrada horizontalmente.

Integración Vertical: Una empresa se halla integrada verticalmente cuando tiene diversas dependencias que la surten de varios de los artículos que requieren para su producción principal.

IPC: Índice de Precios al Consumo.

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

PIB: Producto Interno Bruto.

Producto Nacional Bruto: Es la totalidad de los bienes y servicios que un país produce durante un año, cotizado al precio de mercado.

NCM: Negociaciones Multilaterales sobre el Comercio.

Subcontratación: Es la relación comercial que se establece entre dos empresas, en virtud de la cual de ellas (contratista) encarga a otra (subcontratista), bajo ciertas especificaciones o normas técnicas; la fabricación de parte, piezas, componentes o el desarrollo de una operación o procedimiento, que van a integrarse a un producto final, conservando la empresa contratista la responsabilidad económica final.

Valor Agregado: El valor agregado es el aumento en el nivel de utilización en un mismo producto por una empresa específica. De esta manera consumidor obtiene mayor ventaja en la compra de el producto.

CITAS

- 1.- Instituto Nazionale pericommercio stero.
The Italian Model of Organization and Production 1988.
- 2.- Balaña Agustín. La Subcontratación Industrial: Tendencia del Comercio Internacional. Revista Comercio Internacional, Banamex, México. 1991 Pag. 82
- 3.- Fuente: Información proporcionada por la Embajada de Italia, 1999 Palmas 1994. Lomas de Chapultepec tel: 596-36-55.
- 4.- Fuente: Seminario sobre Políticas de Desarrollo local y microempresa (memoria) 16 de julio de 1998. Doctor Sergio Boloña.
- 5.- Fuente: Información proporcionada por la Embajada de Japón, 1999 Cansilleria Paseo de la Reforma 395 Col. Cuauhtemoc. Tel: 211-00-28.
- 6.- El Desarrollo Económico del Japon Moderno.
Takafusa Nakamura en Colaboración con Bernard. R.G. Grace.
Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón 1985. Pag. 97
- 7.- Fuente: Información reciente: Economía, octubre 1998.
Conferencia del Sr. Toyoo Gyoten, Presidente del Instituto de Asuntos Monetarios Internacionales.
- 8.- Fuente: Información proporcionada por la Embajada de Corea del Sur Lope de Armendariz 110. Lomas de Chapultepec.
- 9.- Ibid.
- 10.- Fuente: Información proporcionada por la Embajada de Chile Andres Bello No. 10 piso 18. Col. Polanco

-
- 11.- Fuente: Instituto de Paz y Desarrollo de Duisburg.
Dirk Messner.
 - 12.- Fuente: Información proporcionada por SECOFI, 1999.
Insurgentes Sur 1940, 9° Col. Florida, México D.F.
 - 13.- Ibid.
 - 14.- Fuente: Información proporcionada por la SECOFI, 1999.
 - 15.- Código de Comercio.
Lic. Alberto Amor Medina. Editorial Sista SA. De CV.
Actualizado hasta noviembre de 1998.
 - 16.- Fuente: Información proporcionada por SECOFI, 1999.
Av. Insurgentes Sur 1940. 9° piso Col. Florida.
 - 17.- Ibid.
 - 18.- Ibid
 - 19.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
Colección Porrua. 127 Edición. Av. Argentina #15
México 1999.
 - 20.- Ibid.
 - 21.- Ley Organica de la Administración Pública Federal.
Revisión Lic. Filiberto Ibañez. Comentarios a las
Reformas: Lic. Raúl Santillana y Rentería.
Editorial Sista SA. De CV.
Con las disposiciones conocidas al mes de marzo.
 - 22.- SAT. Servicio de Administración Tributaria Secretaria de Hacienda
y Crédito Público. Taller Fiscal.
-

23.- Régimen General de Ley (ISR). Título II.
Opción Empresas Integradoras.

24.- Resolución de Facilidades Administrativas en el Régimen Simplificado para 1998.

25.- Examen Comparativo de las Estrategias Económicas y de Desarrollo Social de México y Chile.
Organizado por la Embajada de Chile.

BIBLIOGRAFIA

Fuentes:

Embajadas

Italia; palmas 1994. Lomas de Chapultepec.

Japón; Cancillería paseo de la Reforma 395 Col. Cuauhtemoc.

Chile; Andres Bello No. 10 piso 18 Polanco.

Corea del Sur; Lope de Armendariz 110, Lomas De
Chapultepec.

SECOFI; Av. Insurgentes Sur 1940 7º , 8º y 9º piso, Col. Florida.
México D.F.

Empresa Integradora Ocean Life; Central de Abastos la
Nueva Viga. Pescados y Mariscos.

Leyes y Códigos:

Resolución de Facilidades Administrativas en el Régimen Simplificado para 1998, en el capítulo 9. Sector “Empresas Integradoras”.

(LISR) Ley del Impuesto sobre la Renta 1998.

Texto y Comentarios. Comisión Fiscal del IMPC.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.

Federación de Colegiados de Profesionistas.

(LIVA) Leyes y Códigos de México.

Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.

Colección Porrúa SA. 17ª Edición . México, 1996.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Colección Purrua. 127ª Edición. México 1999.

Ley Organica de la Administración Pública Federal

Revisión: Lic. Filiberto Ibañez.

Comentarios a las reformas: Lic. Raúl Santillana y Rentería.

Editorial Sista SA. De Cv. al mes de marzo 1999.

Código de Comercio; Sociedades Mercantiles; Títulos de

Crédito. 1ª Edición / julio de 1998.

Castillo Ruiz Editores SA. De CV.

Conferencia: De Políticas de Desarrollo Local y

Microempresarial. Celebrada en la Delegación Iztapalapa el

día 16 de julio de 1998.

Conferencia: Del Sr. Toyoo Gyoten, Presidente del Instituto de

Asuntos Monetarios Internacionales. Octubre de 1998.

Conferencia: Del Instituto de Paz y Desarrollo de Duisbur.

Por Dirk Messner.

Revistas:

Estrategias Administrativas para la Pequeña y Mediana Empresa en Japón. Rev. El Mercado de Valores, número 7, de julio 1996.

La Subcontratación Industrial: Tendencia del Comercio Exterior.

Balaña Agustín. Rev. Comercio Internacional, Banamex, México 1991.

Otras Fuentes:

El Desarrollo Económico del Japón Moderno. Takafusa Nakamura, en colaboración con Bernard R.G. Grace. Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón 1985.

Instituto Nazionale Pericomercio Stereo. The Italian model of Organization and Production 1988.

Libros:

Las Empresas Integradoras en México.

Autor: Isabel Rueda Peiro (coordinadora)

Premio Maestro Jesús Silva Herzog.

Editorial siglo XXI.

Los Empresarios Mexicanos Ayer y Hoy.

Cristina Puga / Ricardo Tirado.

UNAM, UAM Y COMECOSO.

Editorial: Caballito.