



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

**LAS EMPRESAS INTEGRADORAS UNA ALTERNATIVA
PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, EN
MÉXICO**

TESINA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
PRESENTAN :
ÁVILA GUTIÉRREZ ISRAEL
MONTERRUBIO DAMIAN MARÍA DEL CONSUELO
MORALES SALCEDO SERGIO JAVIER

CONDUCTOR: Mtro. Eduardo Villegas Hernández

México, D. F.

Abril de 1997



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD	IZTAPALAPA
DIVISIÓN	CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
CARRERA	ADMINISTRACIÓN
MATERIA	SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN
TÍTULO	LAS EMPRESAS INTEGRADORAS UNA ALTERNATIVA, PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO
FECHA	ABRIL, 1997
ALUMNOS	ÁVILA GUTIÉRREZ ISRAEL 93224143 MONTERRUBIO DAMIAN MARÍA DEL CONSUELO 93226112 MORALES SALCEDO SERGIO JAVIER 93226578
ASESOR	MTRO. EDUARDO VILLEGAS HERNANDEZ

*se autoriza
a/sul/p/7*

UNIDAD IZTAPALAPA

Av. Michoacán y La Purísima, Col. Vicentina, 09340 México, D.F. Tel.: 724-4600 TELEFAX: (5) 612 0885

Agradecimientos

SEÑOR

Gracias por permitirme la existencia en este mundo, y disfrutar de las maravillas que nos brindas, te agradezco haberme permitido cumplir un sueño más en mi vida.

GRACIAS

A mis Padres:

**María de la Luz Damián León.
Javier Monterrubio García.**

Por brindarme sus consejos, confianza y ternura, por todo el apoyo que siempre ha tenido de ustedes.

GRACIAS

A todos mis hermanos :

Paty, Paco, Gaby, Laura, Javier, Osvaldo,
por todo el cariño y apoyo, pero sobre todo el ánimo que me brindan para seguir adelante.

GRACIAS

Gracias a todos mis amigos y amigas que me han brindado su amistad sincera, cariño, comprensión y sobre todo una mano amiga cuando lo he necesitado.

GRACIAS.

Con cariño y respeto para tí.

GRACIAS.

A mis Padres:

Sergio Javier Morales Ramírez
María de la Luz Salcedo Nuñez

Como un testimonio de mi amor y con un profundo agradecimiento por su ayuda y sus consejos que me han permitido alcanzar cada una de las metas que me he propuesto, las cuales constituyen la herencia más valiosa que me pueden dejar.

A mis Hermanos:

Gerardo, Norma y Ulises

Por cada uno de los momentos que hemos compartido juntos, por ser un estímulo constante, compartir este sueño conmigo y ser la alegría de mi hogar.

A mis madrinas:

María del Carmen Salcedo Nuñez
Eustolia Salcedo Nuñez

Por su gran amor y estar ahí en cada una de las etapas de mi vida.

A:

Consuelo

Con la amistad y el afecto que nos une, surgido del trabajo compartido.

Al:

Mtro. Eduardo Villegas Hernández

Por su amistad, por compartir sus conocimientos y su valiosa asesoría en la realización del presente trabajo.

ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.	2
----------------------	----------

CAPITULO I

MARCO DE REFERENCIA

1.1 Antecedentes de la Micro, Pequeña y Mediana empresa.	7
1.1.1. Del inicio de la creación de empresas en México hasta el modelo de desarrollo estabilizador.	9
1.1.2. El desarrollo empresarial dentro del contexto de sustitución de importaciones.	11
1.1.3. De la crisis económica al Plan de Desarrollo Nacional.	14
1.2. Entorno empresarial.	16
1.3. Limitaciones de la micro, pequeña y mediana empresa.	17
1.3.1. Limitaciones de carácter administrativo.	18
1.3.2. Limitaciones de carácter productivo.	19
1.3.3. Limitaciones de carácter financiero.	21
1.4. Alcances de la Micro, Pequeña y Mediana empresa mexicana.	22

CAPITULO II

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

2.1. Características Generales.	27
2.1.1. Distribución del personal ocupado.	28
2.1.2. Perfil de los empresarios.	28
2.1.3. Otras características	29
2.2. Localización y distribución.	29
2.3. Importancia del sector empresarial en la economía nacional.	31

CAPITULO III
POLÍTICA ECONÓMICA HACIA LA MICRO PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA.

3.1. Política Financiera.	35
3.1.1. Una nueva política financiera para México.	37
3.1.1.1. Innovación Financiera.	37
3.1.1.2. Reformas a legislación financiera.	38
3.1.1.3 Sistema bancario más eficiente y moderno.	39
3.2. Sugerencias de nuevos incentivos fiscales para la micro, pequeña y mediana empresa.	42

CAPITULO IV
LA EMPRESA INTEGRADORA EN MÉXICO

La Empresa Integradora en México	44
4.1. Objetivos.	48
4.2. Funciones.	48
4.2.1. Tecnológicos.	48
4.2.2. Promoción y comercialización.	49
4.2.3. Diseño.	49
4.2.4. Subcontratación.	50
4.2.5. Financiamiento.	50
4.2.6. Actividades en común.	51
4.2.7. Aprovechamiento de residuos industriales.	51
4.2.8. Otros servicios.	52
4.3. Beneficios.	52
4.4. Régimen Fiscal de las Empresas Integradoras.	54
4.4.1. Impuesto Sobre la Renta.	55
4.4.2. Impuesto al Activo.	56
4.4.3. Impuesto al Valor Agregado.	56
4.5. Financieros.	57
4.6. Condiciones y Requisitos para formar una Empresa Integradora.	59
4.7. ¿Cómo instrumentar un proyecto de empresa integradora ?	61
4.8. Instituciones de apoyo al esquema de Empresas Integradoras.	62
4.8.1. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).	62

4.8.2. Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP).	63
4.8.3. Nacional Financiera (NAFIN).	64
4.8.4. Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT).	65
4.8.5. Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS, CIMO).	65
4.8.6. Secretaria de Desarrollo Social (FONAES).	65
4.8.7. Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT).	67
4.8.8. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (FIDETEC).	67
4.8.9. Banco de México (FIRA)	68
4.8.10. Centro Promotor de Diseño México	68
4.8.11. Gobiernos Estatales	68
4.9. Instituciones Privadas	69
4.9.1. Consejo Nacional de Empresas Integradoras (CONEI).	69
4.9.2. Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES).	69
4.9.3. Cámaras y Asociaciones Empresariales.	70
4.9.4. Grupo Serfin.	70

CAPITULO V METODOLOGÍA APLICADA

Metodología aplicada.	72
5.1 Planteamiento del problema.	72
5.1.1 Hipótesis nula.	73
5.1.2 Hipótesis alternativa.	73
5.2 Tipo de estudio.	73
5.3 Instrumentos.	74
5.4 Selección de la muestra.	74
5.5 Procedimiento.	75
5.6 Descripción y análisis de resultado.	75
5.6.1. Distribucion de las empresas integradora.	75
5.6.2. Desarrollo de las Empresas Integradoras	76
5.6.3. Factores externos.	78
5.6.4. Factores internos	82
5.6.5. Resultados de operación.	84
5.6.5.1 Mercado	84

5.6.5.2 Comercialización.	85
5.6.5.3. Exposiciones y Ferias	86
5.6.5.4 Exportaciones	86
5.6.6. Tecnología y asistencia técnica.	87
5.6.7. Servicios.	89
5.6.8. Resultados financieros.	91
5.6.8.1 Membresía	91
5.6.8.2. Indicadores Financieros	92
5.6.9. Financiamiento.	95
5.6.10. Apoyos	95
5.6.11. Plan de Negocios	97
5.6.12. Normatividad	99

CAPITULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones	102
6.2. Recomendaciones	110

ANEXOS

ANEXO A	115
ANEXO B	122
ANEXO C	127
ANEXO D	142
ANEXO E	147
ANEXO F	151
ANEXO G	156
ANEXO H	159
ANEXO I	163
ANEXO J	173
Cuestionario de Evaluación para Empresas Integradoras	178
BIBLIOGRAFÍA	190

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN.

La micro, pequeña y mediana empresa (MPYM) en México desde hace tiempo parecen no estar en su mejor momento, debido por un lado a la situación macroeconómica del país por la que atraviesa.

Esta situación se ha caracterizado por períodos recesivos e inflacionarios y de una vulnerable estabilidad de nuestra moneda. Todos estos aspectos hacen que el sector de la MPYM empresa se vea atrapado en un círculo vicioso de falta de crecimiento. Por otro lado nos encontramos ante la apertura de la economía mexicana y al fenómeno de la globalización, donde este sector no está realmente capacitado para poder competir con las grandes empresas transnacionales y los monopolios, de tal manera que es de vital importancia fortalecer a las MPYM empresas.

Como consecuencia de la investigación sobre la Empresa Integradora, se encontró que es un modelo aplicado con éxito en las economías industrializadas, en donde el conjunto de las MPYM empresas se integran para fortalecer el aparato productivo incrementando su capacidad de producción y, por lo tanto, de negociación en los mercados internos y externos.

De lo anterior, surge la inquietud del funcionamiento de dicho modelo en la economía mexicana, que tiene características y condiciones distintas a las de las economías industrializadas. El éxito o el fracaso de la integración depende no sólo del conocimiento y de la metodología de su aplicación, sino de manera esencial del objetivo que persigan las empresas asociadas.

Se requiere ver con realismo que en el ámbito empresarial mexicano destacan las micro y pequeñas empresas, en su mayor parte familiares, que representan el 97% de nuestro aparato productivo. Bajo este panorama debemos pensar que, de acuerdo con las tendencias económicas actuales, que sin duda llevan a una mayor globalización de los mercados, nuestras empresas deben lograr sobrevivir, pues muchas de ellas ya han desaparecido.

En ocasiones, las empresas no cuentan con la suficiente capacidad, infraestructura y financiamientos para sobresalir dentro de su ramo, o simplemente se han especializado en la fabricación de algún insumo o en la prestación de un servicio, y no han contemplado la posibilidad de ser empresas complementarias de otras.

De tal forma, el concepto de Empresa Integradora representa para nuestra economía una nueva alternativa por su estructura, sus perspectivas, posibilidades de desarrollo y su visión de negocios, que facilitará el avance que en forma individual sería difícil de realizar.

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

El presente trabajo responde a la inquietud de demostrar que el concepto de empresa integradora y su puesta en operación, representa, para muchas micro, pequeñas y medianas empresas, una alternativa para su desarrollo.

En la primera parte se concentran todos los antecedentes de la MPYM empresa, se hace una breve reseña histórica. Se hablará de la creación de las empresas en México y como a través del tiempo este

grupo empresarial tomó gran importancia para el desarrollo económico y social del país.

En el segundo capítulo se hablará de las características principales de la MPYM empresa, en tanto que en el tercer capítulo se hace un análisis de las políticas económicas implantadas para estas empresas.

En el cuarto capítulo explicaremos el concepto, objetivos, funciones y ventajas que la **Empresa Integradora** representa como una opción de desarrollo para la MPYM empresa en México.

En el quinto capítulo se analizará la información obtenida a través de una encuesta aplicada a las Empresas Integradoras de la República Mexicana.

Nuestras conclusiones y recomendaciones acerca del tema analizado aparecerán en el sexto capítulo.

CAPÍTULO I
MARCO DE REFERENCIA

CAPITULO I

MARCO DE REFERENCIA

1.1. Antecedentes de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

La micro, pequeña y mediana empresa (MPYM) ha desempeñado un papel importante en el proceso de industrialización tanto de los países desarrollados como de los que se encuentran en vías de desarrollo, entre otras razones porque este segmento de la industria ha permitido el aprovechamiento de los recursos físicos y financieros; así como la generación de empleos, la capacitación de mano de obra y el impulso de procesos tecnológicos.

Para comprender el funcionamiento, la administración y la problemática de la MPYM empresa, es necesario reflexionar sobre la forma como nace o se originan, ya que esto nos ayudará a explicarnos mucho de sus problemas.

Una gran cantidad de pequeños negocios surgen casual o informalmente, como consecuencia del conocimiento de un segmento de mercado insatisfecho, de la disponibilidad de tecnología para fabricar el bien en forma más económica o por relaciones acumuladas para vender el producto.

De tal forma que la gran mayoría de las empresas que así se originan son familiares, aún cuando puedan tener la figura legal de cualquier tipo de sociedad mercantil también se constituyen con el mínimo posible de recursos monetarios por el alto riesgo que significa el proyecto al tener información parcial del mismo a su falta de experiencia empresarial y por que en la mayoría de los casos el capital inicial son sus ahorros o el excedente económico de la familia y el cual no están dispuestos a arriesgar totalmente.

Otras características importantes de resaltar es que la gran mayoría de la MPYM empresa, son administradas por el fundador, el cual seguramente tienen la gran experiencia y conocimiento en algunas áreas funcionales (producción, ventas, contabilidad, etc.) de la empresa, pero no en todas.

Debido a lo anterior, resulta fácil encontrar en la pequeña empresa una mezcla de intereses personales y mercantiles, de tal forma que consciente o inconsciente el sistema de información es inadecuado; y, por ello, los controles y la rentabilidad son diferentes, situación que impide tomar decisiones adecuadas, planear y llevar a cabo oportunamente medidas correctivas, que impidan saber cuánto se gana o se pierde.

Otro aspecto no menos importante, es la excesiva identificación de los dueños del negocio con su producto o línea de productos, lo cual es en muchas ocasiones motivo de que la empresa no se beneficie de los nuevos acontecimientos que se suscitan en el mercado, principalmente los cambios en los gustos de los consumidores y, como consecuencia, se pierde rápidamente su ventaja económica, caiga en la obsolescencia tecnológica o en profundos problemas financieros.

Finalmente, otro aspecto que caracteriza y debilita a la MPYM empresa es el nepotismo, fenómeno no solo lógico, sino muchas veces considerando hasta de su supervivencia y por medio del cual mucha gente valiosa de la empresa y externa se desaprovecha o simplemente impide la entrada de ideas innovadoras.

1.1.1. Del inicio de la creación de empresas en México hasta el modelo de desarrollo estabilizador.

La industrialización en México se inició prácticamente desde fines del siglo pasado en algunas ramas de la industria; sin embargo el proceso sostenido empezó en la década de los cuarenta y se consolidó en los años cincuenta y sesenta debido, en parte, a la estabilidad económica y política del país, que permitió que se incrementara la formación de capital fijo respecto al producto interno bruto y, en menor medida, la formación del capital humano; estos resultados se

alcanzaron mediante una mayor canalización del ahorro interno y externo hacia la inversión productiva de infraestructura básica y de formación de recursos humanos.

Entre 1965 y 1970 el país enmarcó su crecimiento económico dentro del llamado desarrollo estabilizador, cuyas características fueron: crecimiento sostenido del PIB¹ a una tasa media anual del 6%, bajos índices de inflación, ya que el crecimiento medio anual fue de 2.9% y un tipo de cambio fijo².

En esa época, las condiciones externas influyeron en el despegue industrial de México, ya que durante la segunda guerra mundial y en la etapa inmediata posterior de reconstrucción de los países desarrollados propició que se abrieran esos mercados externos a productos mexicanos, y la falta de productos e insumos importados en México provenientes de esas economías indujo al país a iniciar el proceso de sustitución de importaciones.

¹ NAFIN "FOGAIN EN CIFRAS: TREINTA AÑOS DE FINANCIAMIENTO (1945-1984) Ed. NAFIN, México, página 7.

² Ibidem.

1.1.2. El desarrollo empresarial dentro del contexto de sustitución de importaciones.

La evolución de la estructura productiva en este período se sustentó principalmente en los sectores agrícola e industrial creciendo la participación de este último sector en el PIB. Así la política económica industrial estuvo basada en la estrategia de sustitución de importaciones y se orientó a favorecer el proceso de sustitución de bienes de consumo en una primera etapa y de bienes intermedios posteriormente, creando para este fin mecanismos proteccionistas para la industrial naciente. los efectos de tal política permitieron que el sector industrial creciera al 7.4% promedio anual, tasa mayor que la del crecimiento del PIB³, aunque, paralelamente se propició aun falta de competitividad a niveles internacionales. Las empresas más beneficiadas fueron las grandes, ya que la conformación de un mercado protegido permitió la organización monopólica y oligopólica de la industria, sin embargo la pequeña y mediana empresa logró coparticipar de manera significativa en el proceso de sustitución de importaciones, lo que se manifestó en grado creciente de participación de estas empresas en el sector industrial a través de variables tales como capital invertido, personal ocupado y valor de la producción.

³ Ibidem.

No obstante que las grandes empresas con mayores escalas de producción y estructuras más integradas permitían, en forma complementaria, el surgimiento de nuevas industrias pequeñas y mediana, este último segmento afrontaba diversas dificultades para integrarse al proceso de industrialización, destacando entre otras, la falta de apoyo financiero, ya que la oferta de recursos crediticios estaba dirigida a las industrias que resultaban de interés para la banca comercial debido a que reunían las garantías exigidas y por excepción, se atendía a la pequeña y mediana industria. En este contexto y por el gobierno federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público encomendó a Nacional Financiera la creación del fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) en diciembre de 1953, con el propósito de fomentar el desarrollo de este grupo de industrias, lo que permitiría, la evolución de la pequeña y mediana empresa y la creación de nuevas unidades de producción.

El objetivo general del Fondo desde su creación ha sido el de fomentar la generación de empleos e impulsar la producción industrial dando apoyo financiero en condiciones favorables a las pequeñas y medianas industrias de transformación, en términos de bajas tasas de interés, montos suficientes y plazos razonables, que les permitan ampliar o sostener su capacidad productiva; así como el otorgamiento

de garantías a los pequeños industriales para que puedan ser sujeto de crédito.

Durante el período de 1954 a 1971 la política crediticia apoyó a la política económica nacional, basada en la sustitución de importaciones favoreciendo a las empresas productores de bienes de consumo básico tales como alimentos, prendas de vestir, calzado y muebles, en donde predominaban las pequeñas factorías, construyendo así al dinamismo observado en las ramas de producción de estos bienes. Los recursos crediticios canalizados hacia la pequeña y mediana industria provenían de la banca comercial y de la de fomento, sin embargo, el acceso de este segmento de la industria a los apoyos proporcionados por la banca comercial eran muy limitados en virtud de los criterios de rentabilidad prevalecientes. Las condiciones de estabilidad imperantes en la economía reflejaron en la permanencia de los mecanismos crediticios del Fondo; así las tasas de interés se mantuvieron fijas e inferiores a las del mercado financiero.

Al iniciarse la década de los setenta se presentaron factores externos e interno que repercutieron en la desaceleración del ritmo de crecimiento del PIB, además de un mayor crecimiento en los precios que propiciaron la devaluación del peso frente al dólar en 1976 y, por

tanto la modificación en el tipo de cambio⁴. La política industrial continuó basándose en la sustitución de importaciones conservando el proteccionismo a la industria nacional; pero con una escasa orientación hacia la articulación del sector y de éste con el resto de la economía.

1.1.3. De la crisis económica al Plan de Desarrollo Nacional.

A partir de 1982 las condiciones generales de la economía se modificaron substancialmente debido a la crisis económica y financiera ocasionada por factores internos y externos. La crisis incidió en todos los sectores productivos, en particular en el sector industrial, así mientras el PIB nacional se redujo en 5% en 1983 la contracción en el sector industrial fue de 8.1%.

El sector industrial tuvo que enfrentar además de problemas históricos de índole estructural, otras de coyuntura entre los que sobresalen la falta de liquidez de las empresas, el encarecimiento de los créditos, incremento en los costos de producción derivados del proceso inflacionario, y la contracción de la demanda interna y externa.

Ante esta situación en los lineamientos generales de la política económica emanadas del Programa Inmediato de Reordenación

⁴ Idem. página 9.

Económica (PIRE), posteriormente incluidos y ampliados en el Plan Nacional de Desarrollo, se establecieron algunas acciones para apoyar a la MPYM empresa, reconociendo la importancia de este segmento como instrumento eficaz para el cumplimiento de objetivos tales como: abatir la inflación, al coadyuvar a elevar la oferta de productos básicos, intermedios y de capital; protege la planta productiva y el empleo y; descentralizar la economía mexicana.

Para alcanzar los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo la política crediticia hacia la MPYM empresa se adecuó de la siguiente manera: se estableció un programa de financiamiento a las empresas con problemas de liquidez; se fortalecieron los programas crediticios para el abasto de productos básicos; y se modificaron los montos, tasas de interés y los plazos vigentes de tal manera que fueran congruentes con las características circunstanciales de la MPYM empresa.

Durante más de 30 años de créditos financieros se ha modificado el concepto de MPYM empresa en virtud de que esta ha crecido y proliferado con la dinámica de la economía. En consecuencia, el monto de los créditos ha ido aumentando en una proporción adecuada a las necesidades financieras de las empresas y el tamaño de las mismas. Mas sin embargo la MPYM empresa se encuentra en una situación bastante compleja, a que el apoyo financiero no ha sido suficiente para

que este sector se fortalezca y pueda hacer frente a la realidad globalizadora de la economía mundial.

1.2. Entorno empresarial.

En el mundo en general la MPYM empresa tienen que enfrentar diversos obstáculos para mantenerse en el mercado y participar en la producción nacional; uno de ellos es la escasez de recursos financieros y el propio entorno económico.

Otro de los obstáculos es que debido a la naturaleza de dichas empresas y de sus operaciones a veces no es posible cumplir con los requisitos establecidos por sus clientes, proveedores o instituciones de crédito, para producir con la fluidez eficiente y necesaria⁵.

Otros problemas que enfrentan son los derivados de la desaceleración económica del país, la apertura comercial, las altas tasas de interés y la desigual estructura de comercialización que prevalece en los mercados.

Para atender las necesidades de financiamiento de este sector productivo es necesario una gran estructura administrativa, ya que son

⁵ Saucedo Víctor, "Micro, Pequeña y Mediana Empresa"; en Alto Nivel, Febrero Año 5, No. 54, México 1993.

cientos de miles pequeñas empresas las que operan en el país, analizando necesidades específicas por giros y actividades, su mecánica operativa es lo permitirá el diseño de productos financieros adecuados para la solución de sus problemas.

La contratación de créditos es una solución en la cual el empresario debe hacer varias consideraciones como: si es adecuado el monto, alternativas de disposición, tasas de interés, garantías, plazo y modificaciones en el tiempo, de acuerdo con su propia mecánica y operatividad ya que el funcionamiento debe ser para crecer y mantener la liquidez que les exige la operación de su negocio.

1.3. Limitaciones de la micro, pequeña y mediana empresa.

En México, las características que obstaculizan el desarrollo de la empresa resulta, en buena medida evidente e intrínsecas a la condición de sus respectivas dimensiones. Las desventajas se acentúan en la medida en que los establecimientos productivos y su nivel de operaciones son más pequeñas.

Las desventajas se asocian a problemas de escasez en el nivel de formación de sus equipos directivos, es decir nos encontramos ante limitaciones de carácter administrativo, asimismo se enfrentan a

problemas de índole productivo como es el caso de la adaptación de nueva tecnología y por último a limitaciones de tipo financiero y jurídico; como son los costos y recursos financieros y las obligaciones fiscales respectivamente. Es ahí en donde se concentran los elementos necesarios para la formación de una política de crecimiento.

1.3.1. Limitaciones de carácter administrativo.

Dentro de las limitaciones de carácter administrativo mencionadas anteriormente, es necesario resaltar la capacidad de negociación que posee el sector de la MPYM empresa. Debido a los reducidos volúmenes de operación individual de la micro empresa y, como consecuencia, los montos poco considerables de venta de sus productos y de adquisiciones de materias primas e insumos, explican su limitada capacidad de negociación entre oferentes y demandantes dentro del mercado de bienes y servicio. En innumerables ocasiones la micro empresa afronta cierto estrangulamiento, oscilando entre una mediana o grande empresa que le suministra los insumos y que le impone sus condiciones, y una empresa grande o mediana que le adquiere sus productos y que también establece las reglas de juego comercial. Con frecuencia las empresas de este estrato, ante presiones inflacionarias, se ven financieramente asfixiadas al no poder transferir hacia los precios, suficiente y oportunamente los incrementos en los costos respectivos.

Otra limitación administrativa la constituye precisamente la reducida capacidad de sus propietarios en materia de gestión administrativa, quienes suelen carecer de las herramientas de análisis más elemental para calcular sus costos, fijar precios, decidir sobre el nivel de inventarios o determinar el punto de equilibrio de sus operaciones⁶; situación que los coloca en un permanente riesgo de pérdidas y dificultades financieras.

De igual manera en las MPYM empresa y en particular en los talleres de carácter familiar la división del trabajo, no esta bien planificada, pues aparece el fenómeno de la participación generalizada e indistinta de integrantes, lo que disminuye las posibilidades de una especialización productiva y además repercute negativamente en los niveles de productividad.

1.3.2. Limitaciones de carácter productivo.

En cuanto a las limitaciones de carácter productivo nos encontramos con el problema de la tecnología, ya que este sector tiene un difícil acceso y falta de información de los procesos técnicos, así como de sus actividades competitivas. Pues los procesos tecnológicos de fabricación y, en particular, de tratamiento de materias primas y

⁶ López Espinoza Mario, "El Funcionamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa" Ed. CEPAL/PDNUD, Chile, Junio 1994, página 3.

materiales la mayoría de las veces resultan obsoletos o bien inadecuados.

Otras limitaciones importantes de la MPYM empresa es el control de calidad, pues este tipo de empresa, principalmente la micro empresa, carece de sistemas y de equipos de medición de control de calidad. Esta limitación constituye la razón principal de su incapacidad para convertirse en proveedor regular e importante de la industria grande o para incursionar en los mercados de exportación.

Por último cabe mencionar que el reducido índice de productividad de este segmento empresarial, ante una perspectiva delicada de desempleo abierto y el excesivo requerimiento de mano de obra por unidad de producción puede constituirse en una ventaja coyuntural desde el enfoque social, pero no puede ignorarse que la posibilidad real sobre todo de la micro empresa pueda alcanzar una efectiva capacidad de permanencia y desarrollo, puesto que depende del grado relativo de productividad y competencia que logre en su operación; así como, de la continuidad en la producción que se deriva en gran medida de su posibilidad financiera por lo que se deben mantener inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción, lo cual no es posible debido a la carencia de recursos

adecuados para su asignación y que les brinde iguales oportunidades que a otras empresas.

1.3.3. Limitaciones de carácter financiero.

Resulta innecesario formular consideraciones amplias acerca de las causas de la falta generalizada de liquidez de la MPYM empresa, las que se derivan más de las limitaciones propias de su informalidad. Lo que también es que esta consecuencia se convierte, a su vez, en uno de los principales obstáculos de su propio desarrollo, estableciéndose un círculo de vicios de compleja solución.

Resulta indudable que la MPYM empresa, por lo general, opera sin criterios objetivos de rentabilidad y, en los casos de excepción, los conceptos metodológicos son tan rudimentarios que resultan improcedentes y en ocasiones contraproducentes. Con frecuencia, el micro empresario desconoce con precisión en que proporción obtiene utilidades reales o en qué medida su operación alcanza niveles razonables de rentabilidad.

Uno de los principales elementos para otorgar un crédito a las empresas son las garantías y los registros contables, ante estos las MPYM empresa ven limitada su acción y su poder de negociación

dentro del entorno financiero, debido a la carencia o insuficiencia financiera, lo que ocasiona el rechazo de apoyo financiero por parte de las instituciones de crédito y de fomento.

Otros aspectos importantes son las obligaciones fiscales y dentro de este estrato empresarial se generaliza un incumplimiento de las mismas. Esta situación de irregularidad se ha convertido no solo en un obstáculo para canalizar apoyos a las MPYM empresas, sino que en muchas ocasiones constituye una de las razones fundamentales por las que el administrador de la empresa se resiste a gestionar el acceso a los esquemas formales de funcionamiento.

1.4. Alcances de la Micro, Pequeña y Mediana empresa mexicana.

Debido a que tanto la MPYM empresa tienen una gran capacidad para utilizar adecuadamente el recurso humano; es decir, la relación de índice de generación de empleo por capital invertido es elevado, ya que la utilización de procesos productivos y operativos son pocos sofisticados e intensivos en mano de obra barata. Esto ayuda a facilitar una mejor distribución del ingreso a los segmentos bajos de la población.

Al considerar la importancia que reviste la contribución del sector empresarial en su conjunto al equilibrio del sector externo de la economía, la utilización generalizada de bienes de capital de materias primas e insumos de procedencia nacional que plantea la micro empresa para su establecimiento, operación y expansión, adquiere, sin lugar a duda, una significación de orden estratégico.

Estas empresas tienen la flexibilidad capacidad de satisfacer demandas de consumo interno de los grupos medios, el consumo intermedio de las grandes y medianas empresas, así como la demanda del sector público, particularmente en el escenario de la descentralización. Asimismo los mercados de consumo a nivel mundial exigen cada vez más de bienes y servicios con una mayor variedad e innovación para lograr una mejor satisfacción para el consumidor.

Los productos en serie (es decir productos sin variedad) ya no tienen el gran atractivo de otras épocas. Los consumidores, sin importar el estrato de ingresos ya no reconocen como satisfactorios los productos que tienen todos. Esta nueva tendencia abre oportunidades especiales sobre todo a las micro empresas, puesto que estas pueden atender con mayor oportunidad y precisión los requerimientos particulares de cada nicho de mercado; es decir estas empresas

exponen de oportunidades y de la posibilidad de concentrarse en productos en los que posee máxima competitividad de acuerdo con las tendencias de la demanda⁷.

De igual manera posee una elevada capacidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado; como es el caso de la apertura comercial y en general el proceso de integración a la economía mundial.

Es evidente que tanto la MPYM empresa deben incorporar cambios significativos en el tipo de productos y en los procesos mismos de fabricación.

Este sector empresarial reúne las condiciones de la flexibilidad y versatilidad más favorables para realizar algunos ajustes con las menores complicaciones en términos de adecuación tecnológica y con reducidos montos de inversión nacional, así como, la confianza por parte de las instituciones de crédito y fomento para dar apoyo financiero y canalizar nuevos recursos al proyecto de modernización de estas empresas.

⁷ Citado en la revista "El Mercado de Valores", Núm. 16, Marzo 15 de 1993, página 16.

En contraste con las grandes empresas, la MPYM empresa los períodos de maduración que plantean de las inversiones son mínimos para transformar la inversión en operación, y por último en empleo y en actividad productiva. Asimismo el propietario de los activos participa directamente en la actividad operativa, esto se convierte en una ventaja debido a que si se considera que este encomienda su patrimonio personal a su propia habilidad y responsabilidad laboral.

Otra ventaja sobre todo de las micro empresas es que responde por lo general a una demanda de carácter regional y atiende necesidades de consumo básico de la población mayoritaria de menos ingresos. Esta ventaja comparativa no solo contribuye a disminuir los problemas de distribución y transporte, sino que además tiende atenuar las presiones inflacionarias en el consumo básico de la población más desprotegida.

CAPÍTULO II

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

CAPITULO II

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

2.1. Características Generales.

Desde el inicio de la administración de Carlos Salinas de Gortari, se propuso consolidar un marco macroeconómico que al tiempo que avanzara en la meta de la estabilidad, buscara equidad y equilibrio en la atención y apoyo en las empresas que podrían ser más vulnerables frente a las nuevas características de la economía, como las MPYM empresas, igualando oportunidades y ampliando los horizontes de planeación.

Indudablemente, es manifiesta la importancia que para las economías de las diferentes naciones adquiere la atención específica a la MPYM empresa, no solo por su participación en la producción de bienes y servicios para el abastecimiento nacional, sino además por su capacidad de adaptarse eficazmente a los cambios tecnológicos, por la generación de empleos con menores inversiones.

Las empresas de menor tamaño son ajenas a la evolución de las estructuras económicas y presentan también un alto grado de

vulnerabilidad a los cambios en el medio ambiente externo, que aunados a su importancia económica y social requiere de la necesidad de atenderse específicamente a través de las políticas y estrategias que se traduzcan en acciones coherentes y reales para que estas empresas se integren con oportunidad y eficacia a la evolución de las condiciones macroeconómicas.

2.1.1. Distribución del personal ocupado.

La empresa del sector manufacturero, comercio y de servicio se caracterizan por la cantidad de trabajadores para laborar en las unidades económicas generando así una fuente de trabajo o personal ocupado.

2.1.2. Perfil de los empresarios.

Otro punto importante de establecer es el nivel de estudios de los empresarios, ya que esta sumamente relacionado a la necesidad de ofrecer asistencia técnica, capacitación y asesoría.

Por ejemplo el hecho de que 38% de los empresarios al frente de los más pequeños negocios tiene n nivel de escolaridad de primaria o menor, en tanto que en la pequeña y mediana empresa el 56 y el 63% respectivamente tienen estudios profesionales. El 62% de las micro y

pequeña empresa están integradas en sociedades familiares, en tanto que el 51% de las empresas medianas se organizan sin integración familiar⁸.

2.1.3. Otras características

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

Cerca del 72% de las micro empresas tiene como cliente principal al consumidor final, en tanto que la pequeña y mediana empresa destina sus productos y servicios a otro tipo de clientela.

2.2. Localización y distribución.

A diferencia del estrato de la grande empresa, cuyos establecimientos se encuentran localizados en su gran mayoría en torno a los grandes centros de consumo o bien a los principales

⁸ Espinosa, Oscar, "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa"; F.C.E.; México 1993, pág. 23.

corredores y zonas urbano - industriales, en el caso de la micro empresa y pequeña empresa, los establecimientos se encuentran diseminados en todas y cada una de las poblaciones urbanas y rurales del país.

La dispersión es una característica intrínseca sobre todo de la micro empresa y, en consecuencia, una complicación particular en la instrumentación de una política de fomento.

Pero hay que tomar en cuenta que existe una gran concentración de la MPYM empresa en el Distrito Federal y las demás se encuentran en los principales estados de la República Mexicana como lo son Jalisco, Nuevo León, y Veracruz

Debido a la falta de planeación por parte del gobierno para ubicar al sector empresarial en otros estados de la República Mexicana, en la actualidad existe un gran problema de concentración de la MPYM empresa en los estados grandes. Es necesario que el gobierno estimule al sector empresarial para que desplacen sus centros de producción y trabajo a los estados más pequeños de la República Mexicana y a las zonas más apartadas dentro de la misma, para que de esta forma se de un desarrollo económico más equilibrado en todo el país.

2.3. Importancia del sector empresarial en la economía nacional.

Para comprender la importancia de estos sectores empresariales, que son manufacturero, comercio y de servicio, es necesario mencionar que en la composición de la planta productiva nacional esta fuertemente representada por la MPYM empresa. Según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), destaca el hecho de que en México, de un total de 1.3. millones de unidades productivas establecidas, la MPYM empresa representa el 98%⁹.

La importancia de estas empresas se deriva del uso intensivo de mano de obra que requiere en sus procesos productivos. Por ejemplo en el caso de la micro empresa, esta emplea al 41% de la población, en tanto que la pequeña y mediana empresa emplean al 22 y 11% respectivamente; y para finalizar las grandes empresas contribuyen con el 27% de empleos generados para la sociedad¹⁰.

En cuanto a la productividad, los datos nos indican que este tipo de empresas producen un valor agregado importante. En el caso de la micro empresa representa el 35% del valor bruto de la producción,

⁹ López Espinosa Mario; "El funcionamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa" en la proyecto Regional Conjunto CEPAL/PNUD, Junio 1993, página 2.

¹⁰ Ibidem.

mientras que en la pequeña empresa es del 33% y en la mediana empresa del 32%¹¹.

Por lo que se refiere al desarrollo tecnológico, el 53% de las micro y pequeñas empresas trabajan con lo que se puede llamar “tecnología propia” que básicamente es la adaptación y modificación aplicadas a sus procesos de la producción y al diseño de sus productos. Este renglón es de fundamental importancia ya que resalta el poco o nulo acceso que tienen estas empresas a la tecnología de punta, lo que repercute en baja calidad y en una debilidad frente a los retos que impone el mercado abierto.

En México y en casi todos los países del mundo, las MPYM empresas representan un segmento de vital importancia en las economías nacionales, tanto por su número como por los empleos que crean y su participación en la generación de ingresos. Además es de notarse que en los países de mayor desarrollo relativos estas empresas tienen una amplia contribución a las exportaciones.

Debe tenerse en cuenta que la seguridad de que las MPYM empresas no son un pasivo en la estrategia para impulsar el desarrollo del país sino un gran activo para darle permanencia y equidad a los

¹¹ Ibidem.

esfuerzos de crecimiento económico. Ciertamente, su capacidad de respuesta en este sentido, dependerá en gran medida, de sus posibilidades para acceder a los recursos financieros, a la capacitación a la tecnología, a la información, a la asesoría y a mecanismos de asociación empresarial.

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la MPYM empresa (1991-1994), adoptado el 28 de febrero de 1991 tiene como principales objetivos el de fomentar el crecimiento de la MPYM empresa mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en la calidad de sus productos; y además establecer mecanismos que faciliten el acceso de este tipo de empresa en las fuentes de financiamiento institucional, a la capacitación a la organización inter - empresarial y al abastecimiento del sector público¹².

¹² Op. Cit. Espinosa, página 23.

CAPÍTULO III

POLÍTICA ECONÓMICA HACIA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

CAPITULO III

POLÍTICA ECONÓMICA HACIA LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.1. Política Financiera.

Es imposible reconocer que en las instituciones y el marco regulador del sector financiero pueden tener una influencia muy significativa sobre el crecimiento y el desarrollo económico por lo menos en las siguientes tres formas:

Las instituciones financieras pueden acrecentar o amortiguar los choques internos y externos en la economía. La forma en que legalmente se les permite operar afecta la aplicación por parte de las autoridades monetarias y fiscales, y una política anticíclica y eficaz.

En la medida en el crecimiento requiere de inversión y esta requiere de ahorro, los intermediarios financieros pueden obstruir o facilitar este proceso, proporcionando los instrumentos para que la gente ahorre y canalizando esos ahorros hacia actividades con tasas de rendimiento atractivas.

Debido a las economías de escala existentes en los servicios financieros y al costo de la información de los países en desarrollo, el crédito no suele estar al alcance de las pequeñas empresas, esto significa que proyectos rentables se dejan de realizar, además de que los mercados financieros incompletos pueden tener un efecto regresivo sobre la distribución del ingreso.

Debido a esta complejidad, una exitosa política financiera tiene que se vista como un paquete de medidas que no comienzan ni terminan con la fijación o la liberación de las tasas de interés, sino que debe de incluir medidas para respaldar la creación de nuevos instrumentos financieros, por ejemplo; en 1978 se crearon uno de los principales instrumentos de deuda llamados "Certificados de la Tesorería Mexicana" (CETES), para dotar al gobierno de un instrumento de deuda comercializable y para llevar a cabo operaciones de mercado abierto. El rendimiento obtenido de los CETES se convirtió en la tasa de referencia más importante del mercado financiero.

A principios de la década de los ochenta fue evidente que el sistema financiero contribuía a generar un ambiente volátil y que las instituciones financieras se habían debilitado debido tanto a las regulaciones como a las condiciones macroeconómicas.

En conclusión, los hechos surgieron que el sistema financiero tenía que hacerse más flexible para evitar tanto la fuga de capitales y el deterioro en los balances de los intermediarios financieros como la necesidad de financiamiento inflacionario, dando al mismo tiempo a las autoridades una visión más clara de los límites reales del financiamiento deficitario del crecimiento económico.

3.1.1. Una nueva política financiera para México.

De acuerdo a los objetivos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo (1990 - 1994), en materia de política financiera; un programa efectivo de políticas financieras en México, tanto desde el punto de vista de la estabilidad macroeconómica a corto y mediano plazo, como de la promoción del ahorro a largo plazo, tendría que modificar las instituciones financieras por lo menos en las siguientes áreas¹³.

3.1.1.1. Innovación Financiera.

Esta consiste en crear nuevos sistemas financieros para permitir al público que transfiera recursos en el tiempo y financie sus proyectos al costo más bajo posible y se proteja contra una diversidad de riesgos,

¹³ La administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari bajo los lineamientos del Plan Nacional de desarrollo presentó la estrategia a seguir para la modernización financiera del país.

todo ello con al seguridad de que las autoridades realicen un monitoreo cuidadoso de los participantes en el mercado. Como resultado de la experiencia adquirida con los instrumentos no tradicionales que con cualquier cambio importante en la regulación entre 1983 - 1991 se multiplicaron las opciones de ahorro y financiamiento, y con ellas, la gama de operaciones que pueden efectuarse en los mercados de dinero y de capital. Las opciones de operación financiera más importantes son los Certificados de la Tesorería (CETES), los Pagarés de la Federación (PAGAFES), Bonos de Desarrollo (BONDES).

3.1.1.2. Reformas a legislación financiera.

En 1990 con el fin de promover la integración de dichos grupos y el desarrollo de la banca universal se expidió una ley para regular las agrupaciones financieras con el fin de impulsar el desarrollo de la economía del país, con los siguientes puntos importantes¹⁴ :

La posibilidad de establecer sociedades controladoras, que se convirtieran en el eje de un sistema de banca universal en el cual cada grupo puede prestar todo tipo de servicios financieros.

¹⁴ Véase "Plan Nacional de Desarrollo (1990-1994)".

Con el fin de proteger los intereses de quienes operan en grupos financieros, la sociedad controladora deberá ser propietaria de por lo menos del 51% de las acciones.

3.1.1.3. Sistema bancario más eficiente y moderno.

Dentro de este contexto el papel de la banca de desarrollo ha significado un gran cambio respecto a la concepción que se tenía en relación con los créditos para el desarrollo. Además de ser vistos como un instrumento para el alivio de la pobreza dichos créditos también se orientan actualmente a promover la competitividad y eficiencia de esos nuevos programas:

Los bancos de desarrollo tienen que brindar a los pequeños productores acceso al crédito, pero no otorgan subsidios. Las empresas requieren crédito suficiente y oportuno. En términos de costos se debe considerar que la alternativa de las pequeñas empresas es pedir prestado a los agiotistas.

La asistencia técnica y el crédito deberán considerarse como partes integrantes del mismo paquete.

Algunos programas requieren de la participación de organizaciones no gubernamentales.

El reducir costos y contribuir al desarrollo de una cultura para el crédito formal en la comunidad; es conveniente aprovechar la infraestructura de los bancos comerciales y de los otros intermediarios financieros.

Los programas de crédito deben apoyar actividades productivas de todo tipo, tratándose de la industria, el comercio, la agricultura y los servicios.

Deben llegarse al mayor número de empresas posibles sin sacrificar la calidad de los créditos. En otras palabras el reto consiste en establecer esquemas masivos y efectivos.

En la actualidad la apertura del sistema financiero se ha llevado a cabo considerándose los intereses tanto de los usuarios de los servicios financieros como de los propios intermediarios financieros, de ahí que el proceso sea gradual. En este contexto se adoptan diversas acciones que facilitan el acceso a las empresas nacionales, a los mercados internacionales de deuda y capital.

Los avances alcanzados en el ámbito macroeconómico así como el desarrollo del mercado financiero se han traducido en beneficios tangibles a los usuarios del crédito tanto a nivel individual como de la sociedad en su conjunto. Mientras que al inicio de esta administración cerca del 62% del financiamiento del sistema financiero se canalizaba al sector público, en la actualidad esta proporción se ha revertido al 76% de dichos recursos que se transfieren al sector privado.¹⁵

Las instituciones económicas del país han experimentado un cambio profundo con el propósito de adaptarse a la globalización de los procesos productivos y a la nueva competencia internacional que constituye una tendencia a nivel mundial de la cual no puede sustraerse la economía mexicana y que representa al mismo tiempo un gran reto y una oportunidad para elevar la eficiencia productiva en México, además la apertura comercial y la de inversiones trae consigo el fomento de economías de escala y de especialización y el acceso a tecnología de punta con el objeto de aprovechar las ventajas de la apertura comercial para ser competitivos en el extranjero, crear una cultura exportadora y evitar la competencia desleal del exterior¹⁶.

¹⁵ Véase "Criterios Generales de Política Económica para 1994", en El Mercado de Valores.

¹⁶ Ibidem.

3.2. Sugerencias de nuevos incentivos fiscales para la micro, pequeña y mediana empresa.

Definitivamente, el esquema fiscal de las empresas no es tan favorable como el que se tuvo en épocas pasadas. Sin embargo, el sistema impositivo mexicano sigue presentando desventajas que es necesario revisar, tales como su complejidad y difícil interpretación y la incongruencia en los requerimientos fiscales con las prácticas y recursos de las empresas de menor tamaño, esto sólo fomenta la evasión, dificulta la capitalización de las empresas y limita la deducibilidad de las mismas, en prestaciones para los trabajadores.

Por lo tanto, es necesario pensar en mayores incentivos fiscales para un mayor desarrollo de la MPYM empresa.

CAPÍTULO IV

LA EMPRESA INTEGRADORA EN MÉXICO

CAPITULO IV

LA EMPRESA INTEGRADORA EN MÉXICO

La internacionalización de la economía, así como la globalización de los mercados, representa una competencia creciente, pero a la vez nuevas oportunidades de negociacios para la comunidad empresarial.

Para hacer frente a estos retos y oportunidades, el Gobierno Federal resolvió instrumentar un modelo de cooperación interempresarial que dotara a las empresas de menor tamaño de elementos que contribuyeran a superar sus debilidades estructurales y a potenciar sus ventajas competitivas, debido a que la micro, pequeña y mediana empresa, en México presentan una problemática particular, derivada de su reducida escala productiva y que en forma general estas empresas adolecen de una limitada capacidad de negociación, así como de bajos niveles de organización y de gestión, a través del Programa para la Modernización y Desarrollo de la industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 -1994 que propone diversas formas de organización interempresarial, con el objeto de fortalecer las ventajas competitivas de este subsector y superar las limitaciones de su propia escala .

Dentro de las modalidades de asociación que se establecen en dicho programa, se da especial énfasis a la promoción y organización de las Empresas Integradoras como un medio para elevar la eficiencia y productividad de las empresas y de esta forma consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

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

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

Impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeñas y medianas se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo, para poder así, incrementar su capacidad de negociación en los mercados.

El programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana propone como líneas de acción la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas, en ramas y regiones con potencial exportador.

Dentro de los objetivos de este último programa esta el fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y de comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

En el marco de la Internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial, lo que facilitará el acceso a la tecnología y propiciará la inserción de las empresas en el mercado exterior.

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

El Decreto que promueve la organización de empresas integradoras, es publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993¹⁴ y modificado el 30 de mayo de 1995¹⁵, este decreto tiene como objetivo promover la creación, organización, operación y desarrollo de Empresas Integradoras.

En la presente administración, el Programa de Política Industrial y de Comercio 1996-2000, incorpora el fomento de las Empresas Integradoras, considerando que el agrupamiento de empresas contribuye a la integración de cadenas productivas. Además, permite combinar las ventajas de las economías de escala de las grandes empresas con la velocidad y la flexibilidad de respuesta de las de menor tamaño; elementos esenciales para aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales. En el marco de este proceso de internacionalización de la economía, exige al empresario mexicano asimilar una nueva cultura empresarial que le permita enfrentar la competencia y responder a la dinámica de la economía mundial.

Lo anterior, ha significado superar su propensión al trabajo individual y motivar su interés por el trabajo en equipo.

¹⁴ Ver "ANEXO A" en página 115

¹⁵ Ver "ANEXO B" en página 122

Una **Empresa Integradora**, es una empresa de servicios especializados que asocia a personas físicas y morales de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana.

4.1. Objetivos.

- ✦ Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas.
- ✦ Proporcionar una especialización de las empresas dentro de cada una de las etapas del proceso productivo.
- ✦ Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

4.2. Funciones.

La Empresa Integradora podrá prestar servicios altamente especializados a empresas asociadas en los siguientes aspectos:

4.2.1. Tecnológicos.

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

- ✦ Planeación del proceso productivo, y control de la calidad.
- ✦ Instalación de laboratorios para investigación y desarrollo, los que podrán realizar desarrollo de prototipos, diversificación y desarrollo de nuevos productos, así como pruebas de resistencia de materiales y control de calidad.
- ✦ Subcontratación para implantar tecnologías especializadas.

4.2.2. Promoción y comercialización.

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

4.2.3. Diseño.

- ✦ Desarrollo de diseños novedosos, útiles y con calidad que satisfagan las necesidades del consumidor para lograr mayor penetración en los mercados.
- ✦ Selección de diseños de vanguardia.
- ✦ Incorporación de diseños en sus procesos productivos que den como resultado productos altamente competitivos.

- ✦ Contar con servicios de información sobre las tendencias de la moda, tanto en el país como en el exterior.

4.2.4. Subcontratación.

- ✦ Lograr la integración y complementación de cadenas productivas.
- ✦ Buscar la homologación de la producción.
- ✦ Orientación sobre las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales.
- ✦ Presentar perfiles de subcontratación requeridos por otras empresas.
- ✦ Consolidación de las ofertas para la fabricación de partes, piezas y componentes.
- ✦ Contar con servicios de ingeniería especializada, para promover la venta de procesos industriales.

4.2.5. Financiamiento.

La empresa integradora fungirá como asesora y promotora en la negociación de crédito de los socios ante los diversos intermediarios financieros además:

- ✦ Gestionar por cuenta de los socios la obtención de crédito bancario.
- ✦ Diseñar alternativas novedosas de financiamiento.

- ✦ Orientación sobre las diferentes opciones para mejorar su posición financiera.
- ✦ Promoción y formación de alianzas estratégicas.

4.2.6. Actividades en común.

- ✦ Adquirir materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega, en función de los mayores volúmenes de compra.
- ✦ Cursos de capacitación empresarial y de mano de obra.
- ✦ Vender la producción por cuenta de los socios.
- ✦ Promover la colocación de ofertas consolidadas
- ✦ Implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad.

4.2.7. Aprovechamiento de residuos industriales.

- ✦ Asesorar para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse, a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente, asimismo, propiciar el desarrollo de tecnología de reciclaje.

4.2.8. Otros servicios.

- ✦ Gestiones administrativas en las cuales, asesorará y gestionará en los trámites administrativos, informáticos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieren para la operación de las Empresas Integradoras.

4.3. Beneficios.

- ✦ Las empresas se asocian para competir en los mercados, sin competir entre si.
- ✦ Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- ✦ Los empresarios se dedican a producir mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados.
- ✦ Se crean economías de escala, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender. Al evitar duplicidad de inversiones se está en condiciones de adquirir en forma común activos fijos, incluso de renovar o innovar el parque industrial
- ✦ Obtención de materias primas y de insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.

- ✦ Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos terminados, tecnología y financieros.
- ✦ Especialización en determinados procesos y productos.
- ✦ Oferta de servicios especializados a bajo costo, en virtud de que el estar asociados les permite la reducción de costos.
- ✦ Capacidad para adquirir tecnología de alta productividad.
- ✦ Tiene la flexibilidad de adaptarse a cualquier actividad económica.
- ✦ Las empresas asociadas podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece este esquema de organización.
- ✦ Estas empresas tienen capacidad legal para comprar y vender por cuenta y orden de sus socios, lo cual les permite obtener mejores precios y condiciones en el mercado, al realizar operaciones consolidadas.
- ✦ Se logra un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de la empresa integradora, y una diversificación de los mercados al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos.
- ✦ Las Empresas integradoras constituyen un factor que puede contribuir al desarrollo regional, ya que la asociación de empresas incrementa la productividad, propiciando con ello el aprovechamiento de los recursos de las diferentes zonas económicas. Se eficiente el proceso de producción con lo que se obtienen bienes y

servicios de calidad a precio competitivo, lo que favorece la concurrencia a mercados más amplios.

4.4. Régimen Fiscal de las Empresas Integradoras.

De acuerdo con el artículo 5°. Del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de mayo de 1993, y reformado en el Decreto que modifica al diverso señalado, publicado el 30 de mayo de 1995: las personas morales constituidas como Empresas Integradoras, podrán cumplir con sus obligaciones fiscales conforme al régimen simplificado establecido en el Título II - A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. Así como a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un período de 10 años contados a partir del inicio de operaciones, sin establecer límite de ingresos para adoptar el régimen; pudiendo optar por aplicar las facilidades administrativas otorgadas a las Empresas Integradoras a través del Capítulo XXIII, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 16 de junio de 1995¹⁶.

¹⁶ Ver "ANEXO C" en página 127

Así mismo, para el ejercicio de 1996 se hace conveniente incluir este Capítulo en la Resolución mencionada, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1996 y para el ejercicio de 1997, este Capítulo se encuentra publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de marzo de 1997.

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

4.4.1. Impuesto Sobre la Renta.

La base del impuesto en el régimen simplificado, se determina a partir de la diferencia entre el total de las entradas¹⁷ y de las salidas¹⁸ de efectivo, bienes o servicios que tengan los contribuyentes y que se encuentren relacionados con su actividad; en su caso, se restarán las reducciones por disminución del capital inicial de aportación que les resulte.

¹⁷ Capítulo XXIII, 23.1.3. contenido en la Resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación 14 de marzo de 1997.

¹⁸ Capítulo XXIII, 23.1.4. contenido en la Resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación 14 de marzo de 1997.

Las Empresas Integradoras calcularán el Impuesto Sobre la Renta del ejercicio aplicando a la base del impuesto la tasa general del 34%.

4.4.2. Impuesto al Activo.

Para determinar el valor del activo en el ejercicio las Empresas Integradoras sumarán los promedios de sus activos financieros, de sus activos fijos, gastos y cargos diferidos y terrenos y de los inventarios. Al valor del activo en el ejercicio se le aplicará la tasa del 1.8 %¹⁹

Acreditamiento

Contra este impuesto, se puede acreditar el ISR del ejercicio y deberán realizar pagos provisionales y declaración anual en los mismos plazos y formatos que los del ISR²⁰.

4.4.3. Impuesto al Valor Agregado.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) se calculará aplicando las tasa del 15%, o la que corresponda a los actos o actividades que realice

¹⁹ Capítulo XXIII, 23.2.1. contenida en la Resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación 14 de marzo de 1997.

²⁰ Capítulo XXIII, 23.2.1. contenida en la Resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación 14 de marzo de 1997.

la empresa integradora, ya sea por cuenta propia o de sus empresas integradas.²¹

4.5. Financieros.

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

Dichos esquemas están encaminados a apoyar:

- ✦ Capital de trabajo.
- ✦ Inversiones fijas.
- ✦ Apoyo a la modernización tecnológica.
- ✦ Reestructuración de pasivos.
- ✦ Establecimiento de diferentes tipos de amortización.
- ✦ Esquemas de pagos tradicionales.
- ✦ Esquemas de pagos a Valor Presente.
- ✦ Unidades de Inversión (UDI' S).

²¹ Capítulo XXIII, 23.3.1. contenida en la Resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación 14 de marzo de 1997.

Por otra parte, apoya a las importaciones de bienes y servicios del exterior, así como para la pre-exportación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo a través de :

- ✦ Líneas globales.
- ✦ Líneas a corto plazo.

Asimismo, proporciona apoyos a las empresas que reflejen una viabilidad financiera mediante los mecanismos de "Cuasicapital", que consiste en un programa de aportación accionaria para apoyar proyectos viables y rentables, cuyos recursos se canalizan a la modernización del capital de trabajo, y programas de capacitación y asistencia técnica, atendidos por Nacional Financiera y Banco Nacional de Comercio Exterior.

Por otra parte prevé la capacitación, en donde abarca temas gerenciales de la micro, pequeña y mediana empresa, tales como:

- ✦ Administración.
- ✦ Contabilidad.
- ✦ Finanzas.
- ✦ Mercadotecnia.
- ✦ Producción.
- ✦ Recursos Humanos.

- ✦ Temas de administración para microindustrias.
- ✦ Procesos de mejoramiento continuo.
- ✦ Asistencia Técnica: El cual se ofrece por medio del Programa NAFIN-PNUD, para la modernización tecnológica, procesos de producción, comercialización, administración y contaminación ambiental, así como de esquemas de asociación.

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

4.6. Condiciones y Requisitos para formar una Empresa Integradora.

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

- ✦ Presencia de un líder.
- ✦ Cohesión de grupo.
- ✦ Compromiso explícito, por parte de los socios para cumplir con los objetivos del proyecto que se proponen realizar en conjunto.

- + Mantener el objetivo fundamental de mejorar el nivel de competitividad de sus empresas.
- + Tener claro que la rentabilidad del proyecto de Empresa Integradora será a mediano y largo plazo.
- + Que la organización de la empresa integradora esté a cargo de un profesional de la administración, ajeno a los socios.
- + Cuenten con una estructura orgánica mínima que garantice una eficiente administración y una adecuada administración del trabajo así como la prestación de servicios de alta calidad a los socios.

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

- + Tener personalidad jurídica propia, en cualquiera de las modalidades que fije la legislación correspondiente.
- + Contar con un capital social mínimo de 50 mil pesos.
- + La participación de cada socio no debe exceder del 30% del capital.

Así mismo, es necesario que la empresa integradora presente los siguientes documentos:

- + Un plan de negocios o programa de trabajo.

- + Un proyecto de escritura constitutiva.
- + Un organigrama funcional.

4.7. ¿Cómo instrumentar un proyecto de empresa integradora ?

Asesorarse de una institución de la figura: SECOFI, CRECES, SHCP, NAFIN, BANCOMEXT, FONALES, CIMO, Gobiernos Estatales y Municipales, para conocer las características de la figura de empresas Integradoras, condiciones y requisitos.

Con el apoyo de la institución promotora se capacite al grupo empresarial para profundizar en lo concerniente a la empresa integradora, los alcances de la misma, las obligaciones que implica el participar en una organización de éste tipo y los beneficios esperados.

Se pretende que las personas físicas o morales que deseen formar parte de una empresa integradora cuenten con solvencia moral y económica reconocidas, así como patrimonio; acorde con los requerimientos económicos del proyecto. Así mismo, es necesario documentar la factibilidad económica - financiera del proyecto, estructurar un plan de negocios o programa de trabajo viable, se constituya con una personalidad jurídica distinta a los asociados.

Y solicitar su inscripción por parte de los socios en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, con el fin de obtener la autorización de operación de la EI por parte de SECOFI.

4.8. Instituciones de apoyo al esquema de Empresas Integradoras.

4.8.1. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

De conformidad con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y el Reglamento Interior de la Secretaría, así como el decreto que promueve la organización de EI y sus modificaciones, tiene la atribución de normar la promoción y la organización de éstas, entre otras funciones. El acuerdo delegatorio de funciones para las delegaciones y subdelegaciones Federales de esta Secretaría, publicado el 25 de julio de 1996 en el Diario Oficial de la Federación desconcentra dichas facultades a las representaciones de ésta dependencia.

Por lo anterior, corresponde a la Secretaría coordinar los esfuerzos de las instituciones públicas y privadas involucradas en el apoyo del esquema de EI, así como autorizar los proyectos en los términos del artículo 4o del decreto respectivo.

Las E.I. podrán acreditar cualquiera de los programas de fomento a la exportación administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. En primera instancia, podrán suscribir su registro como Empresa de Comercio Exterior (ECEX)²², 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)²³, y programa de importación temporal (PITEX)²⁴, de acuerdo con la mecánica operativa instrumentada por las delegaciones y subdelegaciones de la Secretaría, con fecha del 16 de julio de 1996.

Así mismo, las E.I. podrán obtener el registro como empresa maquiladora de exportación en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

4.8.2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

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

²² Ver “ANEXO D” en página 142, “ANEXO E” en página 147

²³ Ver “ANEXO F” en página 151, “ANEXO G” en página 156, “ANEXO H” en página 159

²⁴ Ver “ANEXO I” en página 163, “ANEXO J” en página 173

En coordinación con SECOFI propondrá nuevas disposiciones fiscales y reglas administrativas para facilitar la operación y consolidación de E.I. Simplificará y dará transparencia a estos mecanismos. Se difundirá hacia dentro y fuera de la misma Secretaría las disposiciones en materia de E.I. atenderá las consultas de las dependencias y de los particulares, sobre los aspectos fiscales inherentes al régimen de E.I.

4.8.3. Nacional Financiera (NAFIN).

De conformidad con el artículo 6o del decreto que modifica al diverso que promueve la organización de E.I., otorgar crédito y/o capital de riesgo a las E.I. y a los asociados así como desarrollar esquemas de garantías.

Impulsar en todo el país el programa de apoyo a la constitución y desarrollo de las E.I.

Participar activamente en las actividades promocionales así mismo impartirá programas de capacitación a las E.I. y a sus socios. Convalidada la metodología de factibilidad y de plan de negocios que proponga SECOFI.

4.8.4. Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

De conformidad con lo dispuesto en el Decreto citado otorgar crédito y/o capital de riesgo a las E.I. y a sus asociados para la preexportación y exportación directa e indirecta, así como desarrollar esquemas de garantías. Participar en las actividades promocionales en los mercados externos del exterior.

4.8.5. Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS, CIMO).

Apoyar financieramente los esfuerzos de capacitación de las E.I. y de las integradas. A fin de que el grupo de empresarios tenga acceso al apoyo económico que requiera para realizar el estudio de factibilidad de la E.I. y la elaboración del plan de negocios, es indispensable que se sometan a un procedimiento de elegibilidad, que implica varias etapas: sensibilización, prediagnóstico, capacitación y, finalmente, la unidad promotora de capacitación (UPC) del CIMO determine si procede el apoyo a la E.I. Una vez que la UPC resuelva favorablemente, ésta misma propondrá el consultor que se encargue del estudio a la consideración de los interesados.

4.8.6. Secretaria de Desarrollo Social (FONAES).

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

- ✦ Apoyar económicamente hasta con el 20% del costo total de las horas consultor, que requieran la elaboración de un estudio de factibilidad y la elaboración del plan de negocios de una E.I. Para ello es necesario que se cumplan las siguientes condiciones: que un proyecto de E.I., los socios potencial pertenezcan a la población objetivo del FONAES, es decir, se trate de empresas de Solidaridad o bien, sean grupos de microproductores o grupo de productores de escasos recursos, previa validación social de FONAES.

- ✦ FONAES emite los dictámenes técnicos de factibilidad sobre los proyectos de integración de empresas de Solidaridad, a efecto de que SECOFI proceda a otorgar la inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras. Dará seguimiento a los proyectos de EI que haya promovido. Participará con capital de riesgo y crédito a empresas de Solidaridad, que por su impacto social resulten prioritarias.

4.8.7. Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT).

De conformidad con el convenio SECOFI - SCT celebrado en marzo de 1996, la SCT emitirá el dictamen técnico de factibilidad sobre los proyectos de E.I. que se generen en el sector de Autotransporte Público Federal, así como en otras actividades específicamente reguladas por dicha Secretaría. En este caso la SCT recomendará a la SECOFI su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras. Dar seguimiento a las E.I. que haya promovido. Promoverá el intercambio de experiencias con otros países en materia de asociacionismo, a efecto de utilizar el esquema de operación y desarrollo de nuevas modalidades. Promover entre la comunidad internacional la asistencia técnica a proyectos específicos.

4.8.8. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (FIDETEC).

Dar asesoría y financiamiento para el desarrollo tecnológico y estudios de preinversión que requieran las E.I.

4.8.9. Banco de México (FIRA)²⁵

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

- ✦ Financiar los proyectos de factibilidad que se generen en dichos sectores.
- ✦ Otorgar créditos y participar con capital de riesgo en las EI.

4.8.10. Centro Promotor de Diseño México

Este centro tiene como función fungir como consultor de proyectos de interés, por tratarse de una institución lucrativa y de disponer de una sólida infraestructura de apoyo.

4.8.11. Gobiernos Estatales

Con el apoyo de los Comités Estatales del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, se podrían realizar acciones para la rehabilitación, consolidación y promoción de EI mediante la creación

²⁵ El convenio respectivo, se encuentra en procesos de negociación.

de grupos de trabajo específicos en donde participan las dependencias Federales y Estatales involucradas en el fomento de este régimen de organización.

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

4.9. Instituciones Privadas

4.9.1. Consejo Nacional de Empresas Integradoras (CONEI).

Este órgano de consulta del Gobierno Federal en materia de EI, representa los intereses de las empresas ante las diversas Instituciones Gubernamentales. Promueve el esquema de integración entre los diversos empresarios.

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

Se trata de una red de centros con vocación regional y sin fines de lucro, que especializados en la realización de diagnósticos

empresariales, aproximen a los directivos de los negocios con las herramientas necesarias para elevar sus niveles de competitividad:

Información y orientación Diagnóstico de viabilidad	Servicios internos del CRECE
Consultoría especializada Acceso a financiamiento	Servicios que no proporciona el CRECE Canaliza a las empresas a las instituciones especializadas

4.9.3. Cámaras y Asociaciones Empresariales.

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

4.9.4. Grupo Serfin.

Se ha negociado con este banco un esquema de finanzas para E.I. y sus asociados, que las requieran para participar en licitaciones públicas.

CAPÍTULO V
METODOLOGÍA APLICADA

CAPITULO V

METODOLOGÍA APLICADA.

El presente capítulo se desarrolló con la finalidad de servir de apoyo en el establecimiento de las bases sobre las cuales se trabajará para llevar a cabo la implementación y avances del programa de Empresas Integradoras cuyos objetivos son la modernización y desarrollo del Sector Empresarial Micro, Pequeño y Mediano para modernizar su producción y competitividad.

5.1 Planteamiento del problema.

¿En qué medida las Empresas Integradoras de la República Mexicana permiten a las unidades productivas de escalas micro, pequeña y mediana, incrementar sus niveles de eficiencia y competitividad en base a los medios que las instituciones gubernamentales otorgan (Secofi, SHyCP, Bancomext, Nafin) para poder así incrementar su mercado interno y su participación en el mercado externo?

5.1.1 Hipótesis nula.

Las Empresas Integradoras no aportan soluciones a los problemas que enfrentan la micro, pequeña y mediana empresa.

5.1.2 Hipótesis alternativa.

Las Empresas Integradoras aportan soluciones a los problemas que enfrentan la micro, pequeña y mediana empresa.

5.2 Tipo de estudio.

Se realizará un estudio comparativo, el cual se basa en la encuesta aplicada por Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) a las Empresas Integradoras en México, con el objetivo de analizar el programa de Empresas Integradoras y la viabilidad del esquema utilizado hasta el momento como un instrumento para elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas

5.3 Instrumentos.

Dada la importancia de los instrumentos de investigación ha sido redactado un cuestionario de evaluación para las Empresas Integradoras²⁶ con 70 preguntas cerradas y, en algunos casos, con la opción de que el entrevistado ponderara su respuesta. Dicho cuestionario se dividió en seis apartados: datos generales, operación, resultados, apoyos, plan de negocios y normatividad. Dicha encuesta fué elaborada y aplicada por personal de las delegaciones y subdelegaciones federales de la SECOFI, en coordinación con las oficinas centrales.

5.4 Selección de la muestra.

El universo considerado para la encuesta fué de 165 Empresas Integradoras las cuales se constituyeron al amparo del Decreto del 7 de mayo de 1993.

²⁶ Ver "Cuestionario de Evaluación para Empresas Integradoras" en página 178

5.5 Procedimiento.

Durante la tercera semana del mes de mayo de 1996, se aplicó el cuestionario para conocer la opinión y desarrollo de las Empresas Integradoras.

Los cuestionarios fueron resueltos en su mayoría por personal directivo de las E.I. la cual únicamente fué contestada por 101 E.I. Las 64 restantes no se incluyeron debido a las causas siguientes:

✦ No operan, en el caso de las uniones de Crédito se encuentran intervenidas por NAFIN, ubicación en lugares lejanos, poco accesibles, desinterés de las empresas, no se localizarón

5.6 Descripción y análisis de resultado.

5.6.1. Distribucion de las empresas integradora.

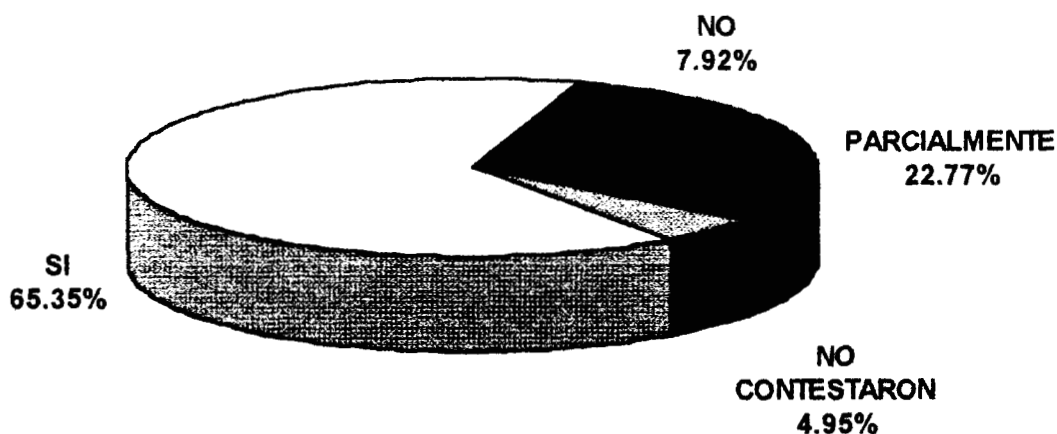
En los estados de Baja California, Chihuahua, Querétaro, Jalisco y Puebla, así como en el Distrito Federal, se ubica el 56% de las Empresas Integradoras (E.I.). El 44% restante se distribuye en el resto del país con excepción de Campeche, Chiapas y Michoacán, donde no se ha registrado ninguna E.I.

El 37% de las empresas se localizan en el giro de manufactura, 20% en Servicios, 19% en Comercio y 13% Agrícola y Ganadero, 10% en Construcción y 1% en Transporte.



5.6.2. Desarrollo de las Empresas Integradoras

Los socios de las E.I. han asimilado el objetivo principal de esta alternativa de agrupación consistente en llevar a cabo acciones conjuntas que mejoren la competitividad de sus empresas en la siguiente forma:



El objetivo central de una E.I. es el de tener una capacidad y madurez suficiente para el trabajo en conjunto. En la medida en que los empresarios desarrollen esta capacidad lograrán mayores avances que se reflejarán en mejores situaciones económicas para la organización.

Dentro de las E. I. encuestadas encontramos, que el 44.55% no presenta problemas en el trabajo con los socios, que el 50.50% presenta problemas de trabajo con los demás miembros de la organización. Esto es derivado de la naturaleza misma del los líderes mexicanos, debido a su apatía por el trabajo en grupo además de problemas financieros, localización geográfica y desconocimiento del esquema y el 4.95% no contestaron a esta pregunta. Las E.I. se encuentran en su operación sujetas a factores internos como extenos, los cuales permiten establecer su formación y desarrollo.

5.6.3. Factores externos.

Entre los principales problemas que se presentan en la operación de las E. I. se encuentran:

Facturación _____	22.77%
Créditos _____	59.41%
Aspectos contables _____	22.77%
Aspectos fiscales _____	33.66%
Permisos y autorizaciones _____	26.73%
Programa de maquila _____	4.95%
Problemas en la producción _____	11.88%
Programa de Importaciones Temporales para Exportación (PITEX) _____	4.95%
Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	0.99%
Otros _____	38.61%

Entre los factores externos que afectan la operación de la E.I. es el financiamiento, el cual es el principal obstáculo para su desarrollo.

Entre las principales causas que han dificultado la obtención de financiamiento para la modernización son : La falta de garantías reales 15.84%, el desinterés de la banca de primer piso 17.82%, excesivos tramites 17.82%, apalancamiento excesivo de los socios 3.96%, la E.I. no tiene capital y garantías de los socios que la hagan sujeto de crédito 8.91%, NAFIN no ha resuelto la solicitud de autorización de crédito 10.89%.

Una de las principales causas del estancamiento productivo es el rezago tecnológico en el que han caído los principales sectores de la economía, ocasionados por las dificultades anteriormente mencionadas.

Otra causa externa que frena el desarrollo de las E. I. es la contracción del mercado interno y la ausencia de información sobre como debe administrarse este tipo de organizaciones lo cual afecta su desempeño, lo que se traduce en una deficiente organización y planeación de las actividades.

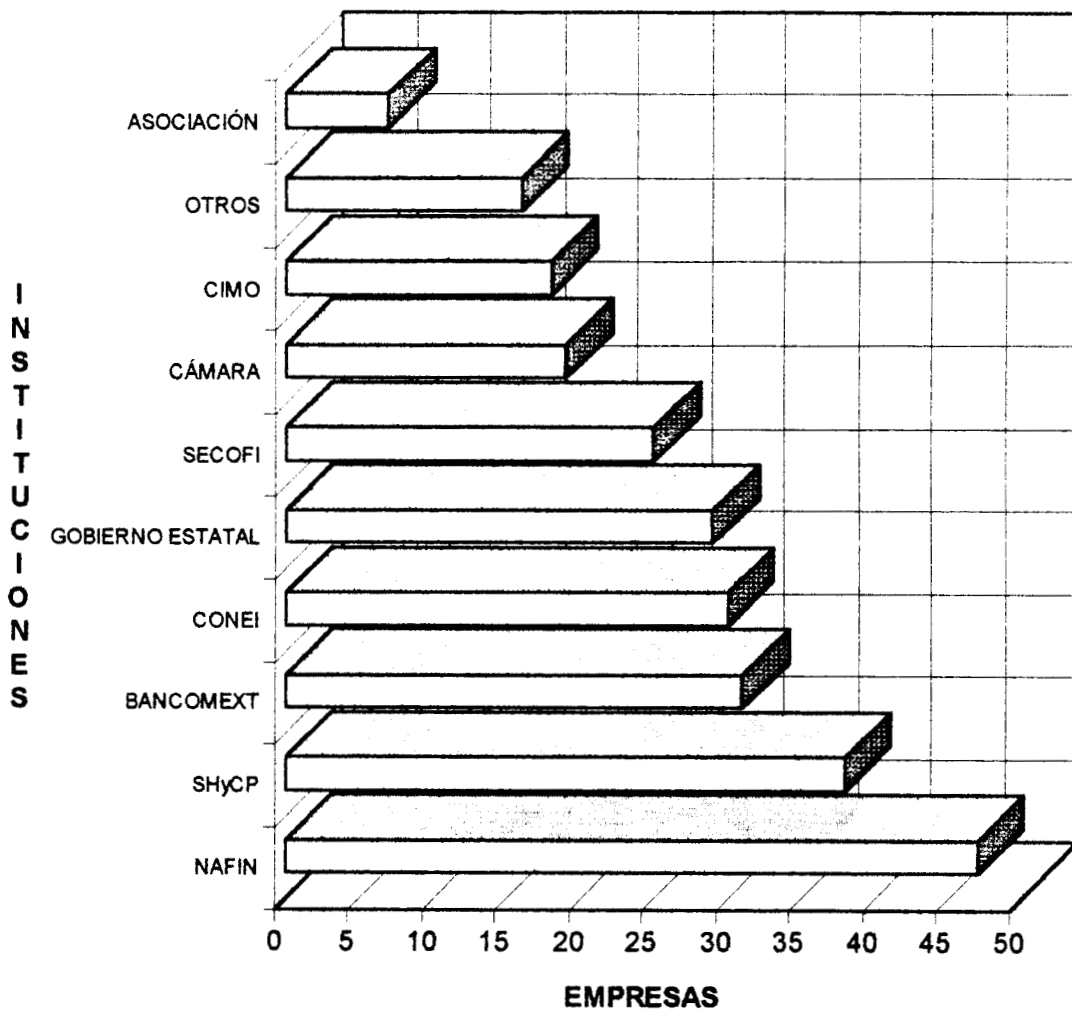
Otros factores de menor incidencia: Son: La sobrerregulación Administrativa de los tres niveles del Gobierno, las altas tasas de interés y las carteras vencidas.

Entre las instituciones gubernamentales y privadas que fomentan el esquema de asociacionismo de E.I. se ha presentado algunas deficiencias, sobre todo en la falta de información y apoyo, para su desarrollo. Las E.I. respondieron ya que para que Nacional Financiera otorgue un crédito es inaccesible así como el caso de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público al tener una política fiscal carente de promoción. El Banco Nacional de Comercio de Exterior (BANCOMEXT), y los gobiernos estatales por no considerar a las E.I.

entre sus prioridades en la elaboración de sus programas. El Consejo Nacional de Empresas Integradoras (CONEI), al no contar con una cobertura nacional que proporcione una orientación y asistencia a las empresas integradoras existentes en el país, éste organismo se encuentra alejado de sus miembros, no hay una vinculación estrecha entre ellos para la resolución de las dificultades que se les presentan.

De manera secundaria, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), a las Cámaras y Asociaciones. Sin embargo, cabe mencionar que el 60% de las empresas citan a SECOFI como la dependencia que ha brindado mayor apoyo a las mismas, seguida del CIMO (Capacitación Integral y Modernización).

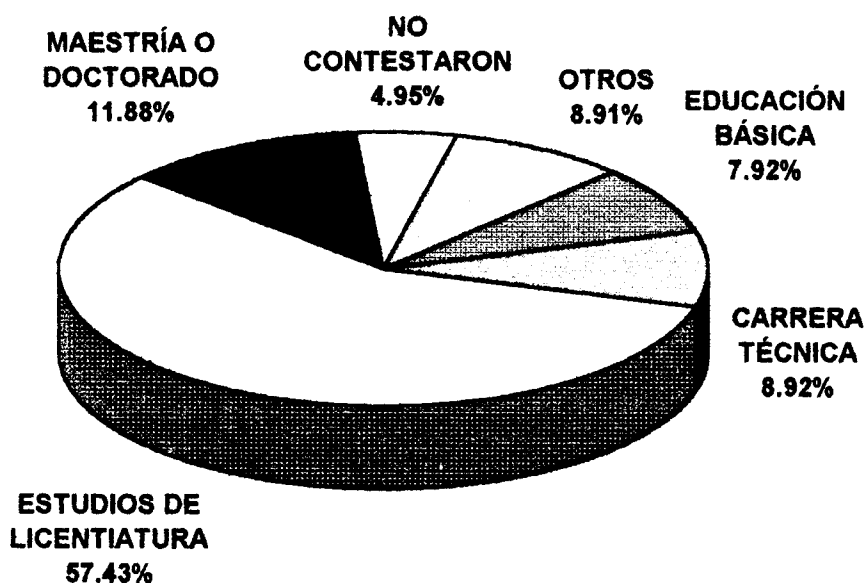
INSTITUCIONES EN LAS QUE SE HA PRESENTADO FALTA DE INFORMACION O DE APOYO



5.6.4. Factores internos

Por otra parte existen factores internos que afectan al desarrollo de las E.I. , entre los que se manifiestan la carencia de una cultura empresarial para trabajar en equipo, este factor obstaculiza su desarrollo.

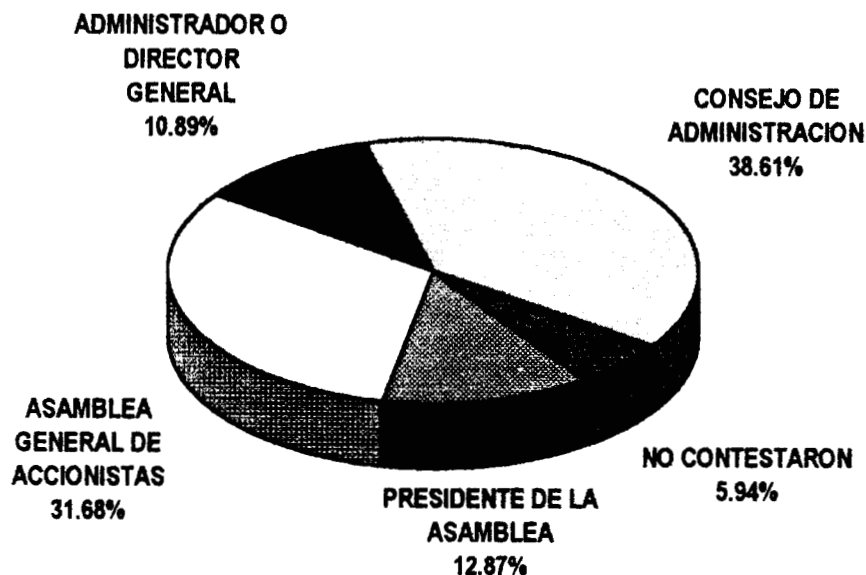
En 58 de las E.I. el administrador de la tiene grado de licenciatura, en 46 de ellas el administrador desarrolla sus funciones bajo contrato en el resto, la función la realiza un socio.



Distribución del grado máximo de estudios del Administrador o Director General

En casi la totalidad de las E. I. El Administrador es un “todólogo”, ya que realiza funciones de las áreas de ventas, planeación, compras, finanzas, administración de personal y capacitación. Sin embargo pocos son los Administradores que disponen de una estrategia de plan de negocios, lo cual vulnera su capacidad directiva, dado a que no se definen las metas y objetivos que la empresa

Las decisiones en las E.I. se toman de la siguiente forma.

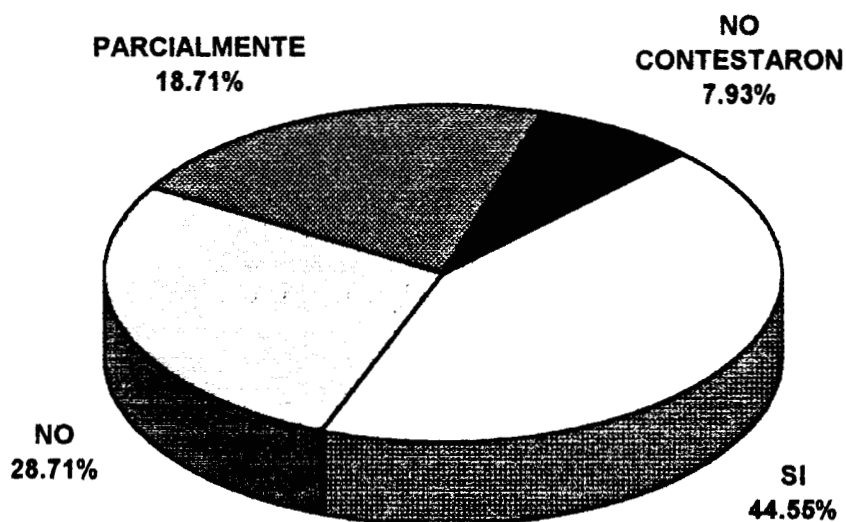


Resaltando que el 38.61% de las decisiones son tomadas por un Consejo de Administración el cual esta compuesto, por miembros de las empresas asociadas.

5.6.5. Resultados de operación.

5.6.5.1 Mercado

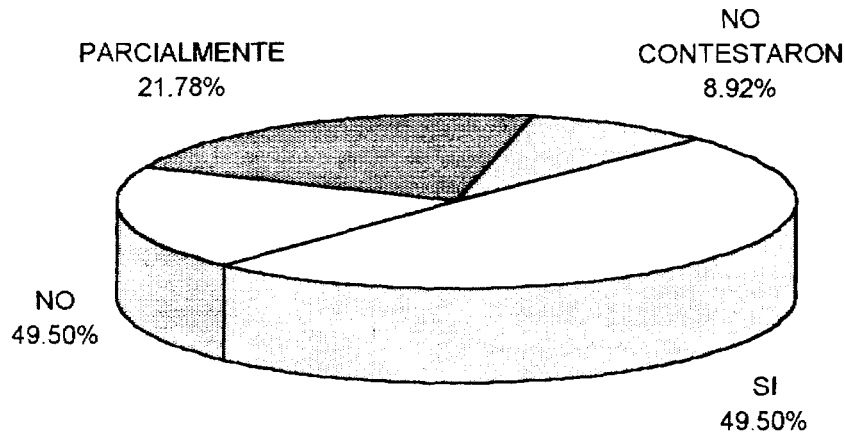
64 de las E.I. ha logrado mejorar la posición de sus asociados en el mercado nacional (mercado interno) de la siguiente manera 45 si, 19 parcialmente, mientras que 29 no han logrado mejorar su posición en el mercado nacional y 8 no contestaron.



5.6.5.2 Comercialización.

El 72 de las E.I. menciona haber mejorado sus técnicas de comercialización, con base en este esquema de asociación.

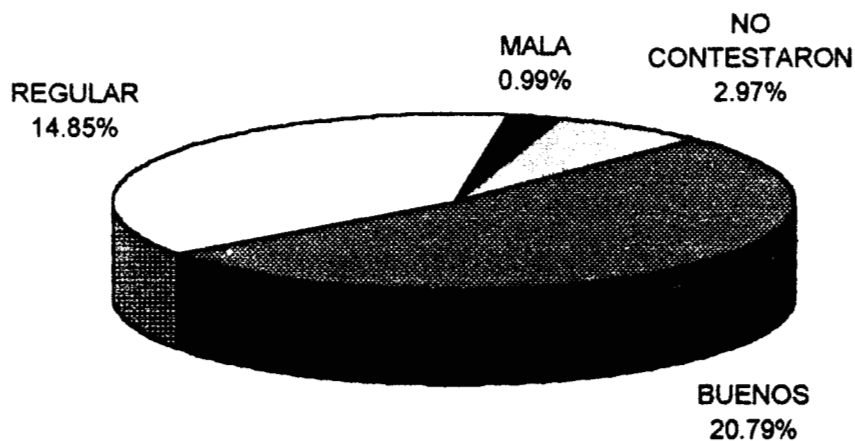
Una de las principales ventajas que proporciona la integración es la facilidad de comercializar sus productos que estas ofrecen al mercado, observamos que el 49.50 % de estas obtuvieron una mejora en la comercialización de los productos de los socios de las E.I. 21.78% en forma parcial, mientras que 19.80% no mejoraron la comercialización de los productos de los socios y el 8.92% no contestaron.



5.6.5.3. Exposiciones y Ferias

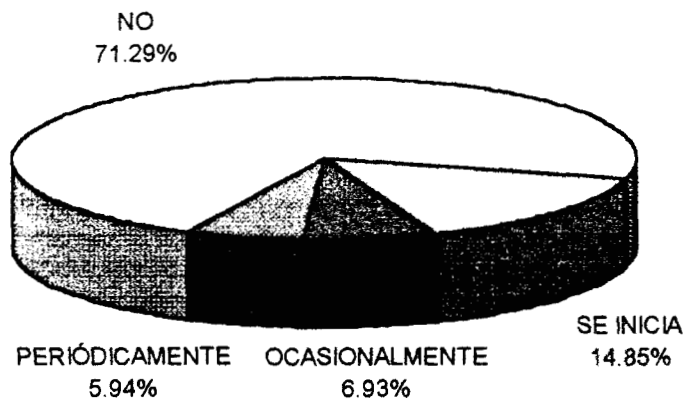
De las E.I. encuestadas 33 han participado en eventos nacionales, 7 en el extranjero, 53 no han participado en exposiciones o ferias y 8 no contestaron.

El resultado que obtuvieron las E.I. que participaron en estos eventos fueron los siguientes.



5.6.5.4 Exportaciones

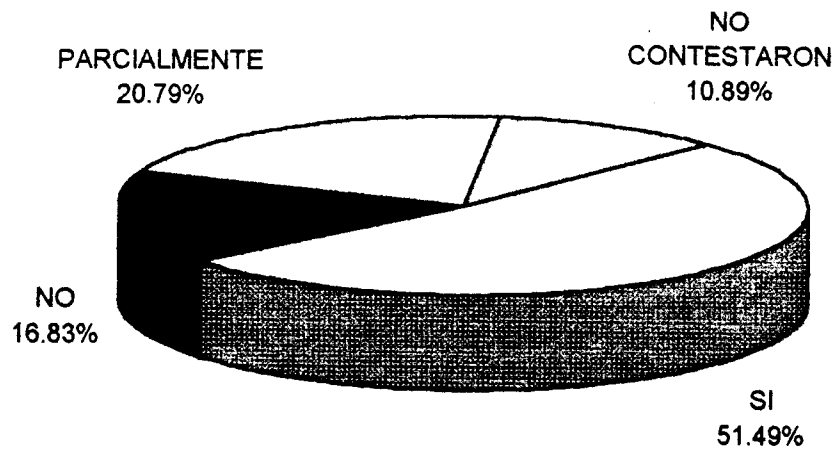
En este campo la tendencia es que a partir de la integración se comienza a explorar el mercado exterior, como ocurre con 15 de las E.I. 7 lo hacen ocasionalmente, 1 en forma regular, 72 no exportan. 6 periódicamente.



5.6.6. Tecnología y asistencia técnica.

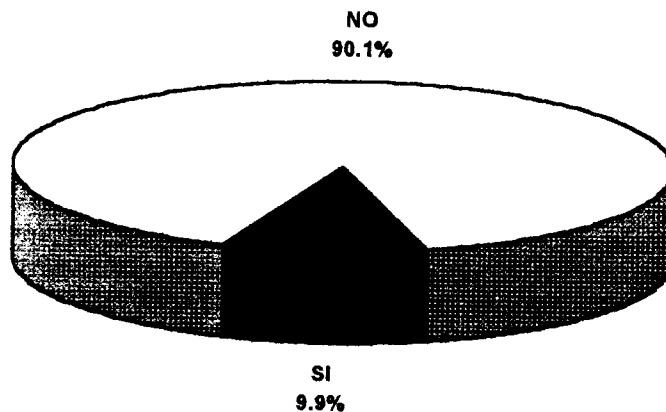
El 58.41% de los encuestados realizó adquisiciones de tecnología. El 61.38% manifiesta que con la integración, las empresas socias han elevado su nivel tecnológico. De igual forma, se registró que el 55.44% de las empresas integradas han incrementado su productividad, sin presentar elementos técnicos de comprobación.

Con respecto a la calidad de los productos y/o servicios de las E.I. 52 manifestaron que la calidad de los productos de los socios si ha mejorado en forma considerable, 21 en forma parcial y 17 no han mejorado la calidad de los productos de los socios. Proporcionalmente esto sería:



Sin embargo en este aspecto, las apreciaciones son subjetivas, ya que el 91 de las E.I. encuestadas manifestó no contar con la acreditación de la calidad de sus productos. Mientras que las 10 restantes cuentan con una norma que certifique su calidad como lo es ISO 9000 o NOM.

CERTIFICACIÓN DE CALIDAD



5.6.7. Servicios.

La Empresa Integradora en esencia es una empresa de servicios. Los que proporciona directamente a sus socios por orden de importancia son:

Producción	2.77%
Aprovechamiento de residuos industriales	5.94%
Otros	12.87%
Subcontratación	15.84%
Diseño	20.79%
Servicios de publicidad	20.79%
Financiamiento	22.77%
Servicios Legales	24.75%
Servicios Informativos	26.73%
Servicios Tecnológicos	28.71%
Capacitación	34.65%
Servicios Contables	34.65%
Servicios Administrativos	34.65%
Gestoría de trámites	44.55%
Actividades en Común:	53.47%
Adquisición de maquinaria y equipo	
Servicios diversos	
Ventas	
Asesoría para el crédito	
Adquisición de tecnología y capacitación	
Implantación de programas de calidad.	
Promoción y comercialización	56.44%

Así mismo, las E.I. brindan a sus asociados otros servicios a través de consultores externos, y los servicios que prestan son:

Otros	0.99%
Producción	3.96%
Subcontratacion	6.93%
Actividades en Común:	7.92%
Adquisición de maquinaria y equipo Servicios diversos Ventas Asesoría para el crédito Adquisición de tecnología y capacitación Implantación de programas de calidad.	
Diseño	8.91%
Servicios Administrativos	8.91%
Servicios Informativos	12.87%
Aprovechamiento de residuos industriales	13.86%
Capacitación	13.86%
Gestoria de trámites	13.86%
Servicios de publicidad	14.85%
Promoción y comercialización	14.85%
Financiamiento	15.84%
Servicios Tecnológicos	16.83%
Servicios Contables	19.80%
Servicios Legales	21.78%

La mayoría de estos servicio son proporcionados por CIMO, (Capacitación Integral y Modernización).

Es importante mencionar que 64.36% de las E.I. no comercializa servicios a terceros. Sin embargo, el 8% de ellas solicita se incremente el tope del 10% de los ingresos por concepto de ventas a terceros.

5.6.8. Resultados financieros.

5.6.8.1 Membresía

Las Empresas Integradoras han iniciaron sus actividades con un número reducido de socios, la cual se muestra en la siguiente tabla:

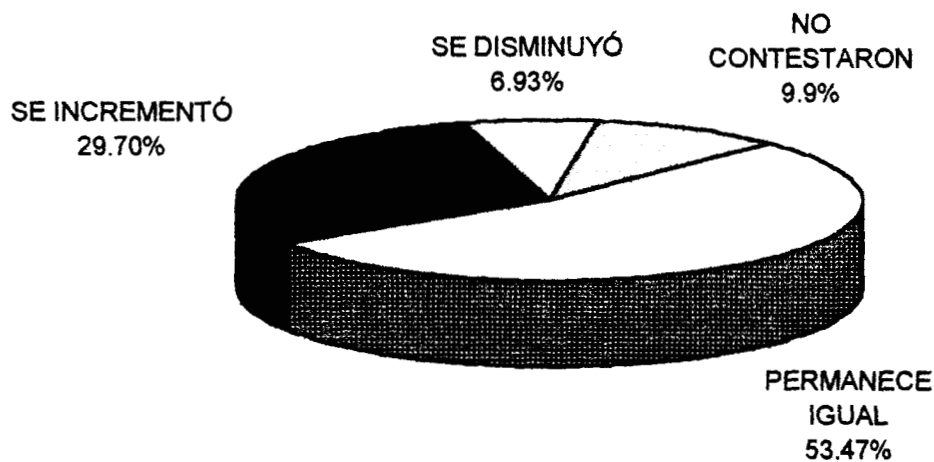
No. De Socios	Equivalente a %
1 a 10	36%
11 a 20	27%
21 a 30	11%
31 a 50	7%
51 a 120	5%
121 a 180	4%
181 a 260	4%
261 a 800	4%
801 a 1056	1%

El 38.61% de los casos se incrementó la membresía; en el 24.75% se mantuvo y en el 31.68% disminuyó.

5.6.8.2. Indicadores Financieros

De acuerdo con los indicadores financieros básicos, se desprende, en términos generales, que la estructura financiera de las E.I. no es sana.

Capital Social: En el 53.47% de las empresas no ha variado; sólo el 29.70% lo ha incrementado, con motivo del ingreso de nuevos socios y en el 6.93% al contrario disminuyó.



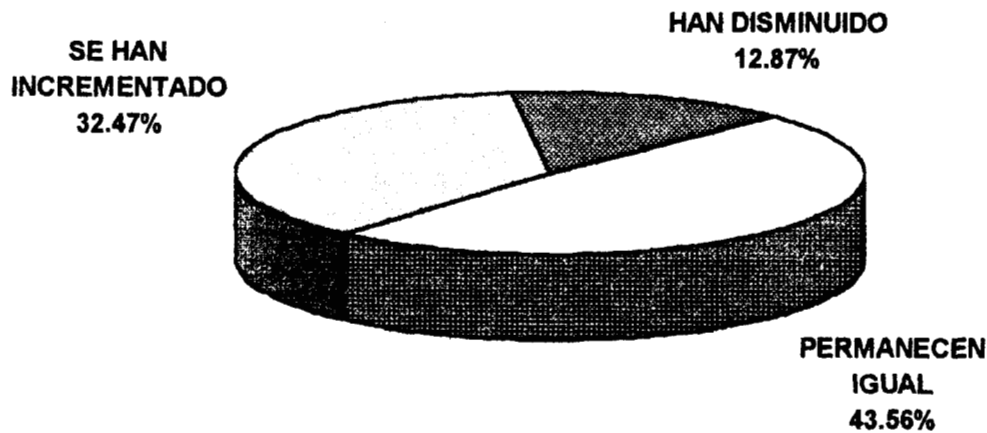
Sólo con el ingreso de nuevos socios se ha podido incrementar el capital social de la empresa. Mientras que buena parte de las ya constituidas permanecen con el mismo capital social con el que

iniciaron sus operaciones, esto nos indica que ha existido un mínimo avance en el desarrollo de las E.I.

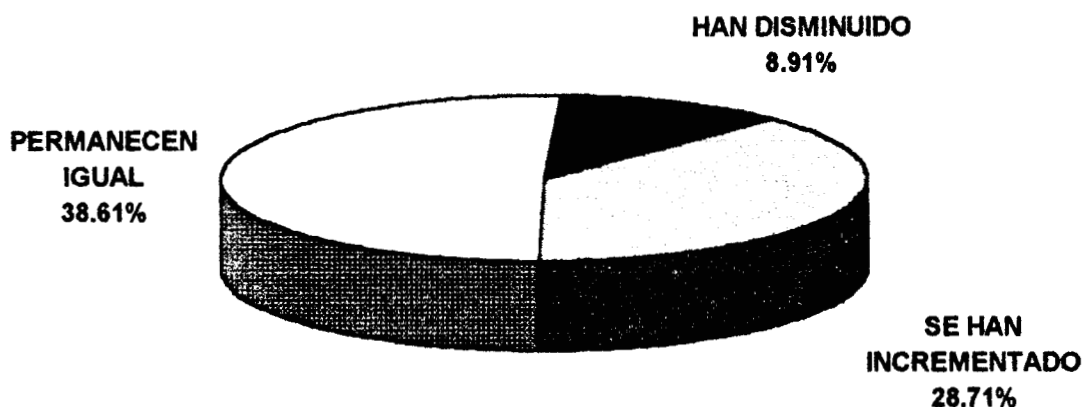
Liquidez: El 29% de las empresas muestra una liquidez favorable, mayor puede resultar excesivo; en el resto es desfavorable.

Liquidez a corto plazo: El 18% tiene una razón positiva (1.5); en las demás, dicha relación es desfavorable.

Activos fijos: En el 53.47% de las E.I. permanecen igual; el 28.71% declara haberlos incrementado y 10.89% han disminuido, una tendencia similar ocurre con las empresas asociadas, como se observa en la siguiente gráfica:



Ventas de 1995 con respecto a 1994. En las E.I. el 34.65% las han incrementado; el 20.79% no registró variación, mientras que 12.87% han disminuido, esta situación se refleja de la misma forma en las empresas asociadas.



De las empresas encuestadas, observamos que el 49.50% de éstas creen que incrementaron sus ventas (ventas nominales), el 19.80% no obtuvo variación, en realidad se redujeron en las mismas y el 21.78% su incremento fue parcial.

En el caso de las EI que registraron decremento en sus ventas, es debido a que pertenecen a la rama textil, prendas de vestir e industria de cuero y calzado, así como el sector comercio, restaurantes y hoteles.

Esto se debe principalmente a la contracción del mercado interno y a la ausencia de apoyo por parte de las instituciones gubernamentales para que accedan al mercado exterior.

5.6.9. Financiamiento.

El 58.42% de las empresas asociadas declara no haber obtenido financiamiento y señalan que las causas principales, son:

- ✦ Trámites excesivos.
- ✦ Falta de garantías reales.
- ✦ Desinterés de la banca de primer piso.
- ✦ NAFIN no resuelve solicitud.
- ✦ La E.I. no cuenta con el capital suficiente.

5.6.10. Apoyos

Por otra parte, las empresas integradoras encuestadas demanda apoyos institucionales, para su crecimiento y desarrollo, entre los que se encuentran los siguientes:

76.24% mayores facilidades para la obtención de crédito, para poder así ser más competitivos en el mercado nacional y mercado exterior.

55.45% demandan la capacitación de los directivos de las E.I., el cual es uno de los factores determinantes en su desarrollo, se consideró convenientemente explicar los temas que requieren los directivos de estas organizaciones por orden de importancia son los siguientes.

CAPACITACION	DIRECTIVOS	SOCIOS
Liderazgo _____	33.66%	21.78%
Organización y administración ____	43.56%	46.53%
Desarrollo empresarial _____	37.62%	41.58%
Planeación y estrategia _____	40.59%	39.60%
Dinámica de grupos _____	19.80%	27.72%
Relaciones industriales _____	17.82%	18.81%
Evaluación de proyectos _____	33.66%	28.71%
Asesoría técnica _____	19.80%	34.65%
Asesoría contable _____	30.69%	40.59%
Asesoría jurídica _____	23.76%	23.76%
Asesoría fiscal _____	35.64%	35.64%
Asesoría informática _____	20.79%	24.75%
Asesoría financiera _____	32.67%	38.61%
Mercadotecnia _____	31.68%	41.58%
Otros _____	7.92%	2.97%

46.53% demandan también la intervención de consultoría especializada necesaria para resolver los problemas que se les presentan.

38.61% solicitan además, la existencia de programas de control de calidad, para que así pueden certificar la calidad de los productos que fabrican, como es el caso de la certificación de ISO-9002, ya que muy pocas empresas asociadas han podido acceder a ésta normatividad exigida en el mercado interno, pero con muchas mayor rigidez en el mercado internacional.

31.68% así mismo, las empresas solicitan la disponibilidad de personal calificado, para mejorar las condiciones laborales de la empresa, de manera que la empresa sea mayormente competitiva al poseer una plantilla de trabajadores más calificado, lo que se reportará en una mayor eficiencia y productividad por parte de los trabajadores, lográndose obtener un incremento en la productividad de la organización.

5.6.11. Plan de Negocios

El 91.09% de las E.I. considera conveniente contar con un Plan de Negocios para el desarrollo de las empresas asociadas, solamente, el

51.49 % de las E. I. , dispone de un Plan de Negocios, el cual varia en cuanto a sus alcances y grado de cumplimiento. El 48.51% restante de las E.I. no tienen Plan de Negocios.

Los objetivos más frecuentes que se trazaron en los Planes de Negocios son:

Corto Plazo	Mediano Plazo	Largo Plazo
<ul style="list-style-type: none"> * Incremento en ventas * Adquisición de infraestructura * Asistencia tecnológica * Capacitación * Exportaciones 	<ul style="list-style-type: none"> * Adquisición de infraestructura * Incremento en ventas * Exportaciones * asistencia Técnica * Compras en común 	<ul style="list-style-type: none"> * Exportaciones * Adquisición de infraestructura * Incremento en Ventas

El 70 % de E.I. que contaban con un Plan de negocios, expreso no haber cumplido con los objetivos previstos.

Entre las principales causas que les han impedido cumplir con su plan de negocios, figuran:

No cabe cómo hacerlo _____	15.84%
No tiene personal para hacerlo _____	13.86%
No cuenta con recursos económicos para contratar personal calificado que lo realice _____	26.73%
No conoce quién podría desarrollarlo _____	5.94%
No contar con un catálogo de personal especializado para realizar el Plan de Negocios _____	7.92%
Otros _____	14.85%
No contestaron _____	14.86%

También se encontro que debido a la estructura financiera de la E.I. 48.51% de ellas no se encuentra en condiciones de respaldar los proyectos considerados en su Plan de Negocios. Mientras que 32.67% si tiene esa posibilidad de hacerlos.

5.6.12. Normatividad

48.51% de las E.I. se pronunció a favor de realizar modificaciones al Decreto que promueve la organización de las Empresas Integradoras.

Dentro de las modificaciones sugeridas, en orden de prioridad, son:

- ✦ Asegurar el acceso al financiamiento.

- + Mayores apoyos fiscales
- + Incrementar el 10% de ingresos por servicios a terceros
- + Apoyo tecnológico
- + Especificar el tratamiento a las uniones de crédito
- + Incentivar la integración de cadenas productivas

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

En el mundo contemporáneo, la escala de producción es sin duda un factor fundamental de competencia. Ante ello las naciones se asocian en zonas económicas y comerciales. Por lo que las empresas requieren también de novedosos esquemas de agrupación que les permitan compartir los costos, incrementar su eficiencia para poder así ser más competitivos nacional como internacionalmente.

Esta nueva orientación que esta tomando la competencia, demanda esfuerzos especiales para incrementar la capacidad que debe de tener una empresa para responder adecuadamente a los cambios que se están suscitando en el mercado mundial.

Esa especialización flexible se refiere a la posibilidad de adaptación al mercado de tipo de productos que se fabrican, a la cantidad y calidad de mano de obra e insumos utilizados , así como al proceso productivo empleado para su realización.

Si bien, el desarrollo de cada unidad productiva en ese esquema es hoy necesario y urgente, no será suficiente si no se emprende el desarrollo de una estrategia de competencia, de especialización productiva flexible que considere a su vez la participación de un gran número de empresas con una misma mentalidad y cultura empresarial.

En conclusión, las micro, pequeñas y medianas empresas a pesar de sus limitaciones, poseen la capacidad de adaptación necesaria para incorporarse a esa estrategia de especialización productiva flexible, pero para ello hace falta dotarlas de infraestructura, capacitación, apoyo tecnológico, recursos financieros necesarios para su fortalecimiento, así como una modernización empresarial completa.

La experiencia de otros países ha demostrado que las Empresas Integradoras constituyen un mecanismo idóneo, para que las empresas, sin perder su autonomía puedan al utilizar esta alternativa para poder unificar esfuerzos solidariamente en aquellas actividades que aún en las economías de escala son importantes; como es el obtener financiamiento, lograr un desarrollo tecnológico; mejorar la comercialización y promoción de las exportaciones, contratación de expertos o asesores externos.

Esta modalidad de asociacionismo ha permitido a las micro, pequeñas y medianas empresas llegar a niveles de eficiencia y competitividad iguales o mayores que las de las grandes empresas, por lo cual ahora son estas pequeñas empresas las que están empujando a la economía.

La remoción de obstáculos para las transacciones de la micro, pequeñas y mediana empresa es función y objetivo de las políticas gubernamentales, pero también es tarea del sector privado dentro de una estrategia empresarial integral, que guarde concordancia con esa mentalidad y cultura empresarial que se debe promover y desarrollar.

Por lo que el asociacionismo, sobre todo entre las micro, pequeñas y medianas empresas, es sin duda uno de los instrumentos que puede permitirnos lograr esta eficiencia y competitividad, que además nos permitirá mejorar la tecnología, la calidad y precio de los productos, para ser más competitivos y exportar para crecer, consolidándose así en el mercado nacional e internacional cada día más difícil y competido.

Sin embargo, aun cuando este sector representa la forma de trabajo por excelencia de nosotros los mexicanos, es precisamente el sector de la economía productiva que más reciente los efectos de la

crisis económica por la que ha atravesado el país, así como a los programas que no acaban de pasar del discurso político a una solución real.

El modelo de las Empresas Integradoras surge en el umbral de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, como una opción para las micro, pequeñas y medianas empresas, para fortalecerlas, así como hacerlas más competitivas y que pudieran contar con mayores elementos para aprovechar las oportunidades que brinda la apertura comercial, pero esto no se ha podido lograr prueba de ello es el análisis realizado a la E.I.

De acuerdo con el análisis realizado a partir de la encuesta aplicada a las Empresas Integradoras de la República Mexicana, encontramos que la situación actual de éstas empresas es, en algunos casos exitoso, debido a que han alcanzado un pronto desarrollo, el cual ha permitido a las empresas de escala micro, pequeñas y medianas asociadas, hacer cambios en sus estructuras productivas, así como el obtener mejoras en las condiciones de compra de materias primas, insumos, tecnología y servicios, así como en la comercialización de sus productos.

En algunos otros casos encontramos que las empresas integradoras todavía se encuentran en un lento crecimiento, es por ello, que es ahí en donde se tendrá que poner mayor interés para mejorar así su desarrollo.

Es necesario crear elementos que contribuyan a la reactivación de este tipo de asociaciones, ya que como se explicó en el capítulo cinco el 20% de las Empresas Integradoras encuestadas no operan, lo que representa un factor crítico para la viabilidad de programa.

Hasta ahora algunos de los apoyos institucionales han sido virtuales, principalmente el financiamiento. Los de tipo fiscal se ampliaron de cinco a diez años, eliminando el tope de ingresos de las empresas por concepto de servicio a terceros, sin embargo aún existen omisiones y desconocimiento de las reglas de aplicación.

Las excesivas cargas fiscales, las cuales hicieron énfasis en el impuesto al activo (2%), y al impuesto sobre la renta así como la inoperabilidad del Régimen Simplificado, aunado al oneroso esquema de cuotas, al desconocimiento generalizado de los principios básicos de administración han traído como consecuencia el retraso en el desarrollo de las EI.

Para que este modelo de empresas integradoras tenga realmente éxito y aceptación, debe de **nacer de una necesidad real** y ser el resultado de la promoción de alguna o algunas de las empresas participantes, y no debe de surgir de una necesidad inducida, por parte de las autoridades para poder reportar el incremento de E.I. en sus Informes Anuales de Actividades.

Las micro pequeñas y medianas empresas son las que más buscan este modelo de cooperación y realmente las que tienen mayor potencial de aprovechamiento del esquema. Paradójicamente, se ha encontrado que especialmente en la micro, pequeñas y medianas industrias no existe una cultura de cooperación empresarial.

En términos generales los empresarios se organizan con el objetivo de obtener financiamiento, de tener un trato fiscal preferente, pero desgraciadamente no cuentan con un plan estratégico para trabajar en grupo.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son en su mayoría personas físicas que regularmente no tienen experiencia y los conocimientos para trabajar en grupo, como sociedad mercantil, por ejemplo. Para funcionar correctamente bajo este esquema de cooperación, es importante entender y conocer el funcionamiento de

una persona moral ó sociedad mercantil, desde el punto de vista de la toma de decisiones, responsabilidades y beneficios.

La participación en un esquema de este tipo, debe de ser motivado por el beneficio individual de la empresa. Pero debe de entenderse que este beneficio individual solo se obtendrá por medio de la cooperación con las demás empresas del grupo. Por lo que dada su naturaleza, éste esquema de cooperación demandan un alto grado de relaciones interpersonales e interempresariales entre los empresarios acostumbrados hasta cierto punto a ser independientes o depender de sus propias decisiones, lo cual muchas veces no es compatible con los demás miembros de a Empresa Integradora, involucra cierto riesgo y demanda un cuidadoso proceso de planeación y formación, en el que debe desarrollarse una gradual ganancia de confianza, entendimiento y cooperación, que permita la apertura necesaria para establecer posibilidades de negocio de beneficio mutuo, que serán alcanzadas con la cooperación de todos los participantes.

Nuevos caminos esperan para el esquema de las empresas integradoras, los beneficios fiscales sobre todo son atractivos, pero sin duda es un modelo que requiere de una forma madura en la que el empresario debe de comprometerse para que las empresas asociadas crezcan a la par que la empresa integradora, se trata pues de un

modelo de organización para las empresas del cual todavía hay mucho de que hablar.

6.2. RECOMENDACIONES

Tanto la experiencia mexicana como la extranjera en Empresas Integradoras remarca la importancia de un consultor con determinadas características, como coordinador del proceso de formación de la empresa.

1. Que se aplique el esquema de apoyo financiero específico para las EI y sus asociados, propuestos por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ante la resistencia de la Banca de desarrollo y privada se requiere de las autoridades superiores de la SECOFI.
2. Que se realicen acciones de monitores con algunos bancos de primer piso, a efecto de determinar su interés de trabajar con el de la EI y bajo que condiciones.
3. Que se mantenga la coordinación con las áreas normativas de la SHCP, para ir aclarando las dudas y resolviendo omisiones en las reglas de operación del Régimen Simplificado.
4. Que la SECOFI capacite a los promotores (delegaciones federales, NAFIN, BANCOMEXT, CIMO, gobiernos estatales, etc.) sobre la

esencia del esquema de EI, la aplicación de la metodología de factibilidad y la guía para desarrollar un plan de negocios.

5. Que se promueva la capacitación en los grupos empresariales interesados en la organización.

6. Que se adopte como criterio de promoción la exaltación de las ventajas de las EI y no de los apoyos.

7. Que se constituyan grupos de trabajo sobre las EI en los comités estatales del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas donde participen fundamentalmente los organismos de apoyo con el objeto de solucionar la problemática de la EI y fomentar nuevos proyectos.

8. Que con el apoyo de las instituciones de Educación e Investigación Superior Públicas y Privadas así como con organismos como CIMO, se elaboren textos, manuales y videos sobre temas específicos de la administración y operación de las EI, con objeto de transferir a los interesados información especializada. De igual manera, sugerimos se realicen seminarios técnicos proporcionando información a los empresarios.

9. Que en todos los casos , la administración esté a cargo de un director general preferente ajeno a los socios de las EI.

10. Que las EI se constituya con una estructura administrativa mínima para atender las áreas de: administración, finanzas y tesorería, ventas y compras.

Otros servicios como son: diseño, ingeniería en manufactura, comercio exterior y jurídicos, podrán proporcionarlos consultores externos por el elevado costo fijo.

11. Que se elabore un directorio de empresas consultoras certificadas, para la realización de estudios de factibilidad y elaboración de planes de negocios.

12. Que en sectores con regulación específica se establezcan bases de coordinación o convenios, con las autoridades competentes para que certifiquen la factibilidad de los proyectos y den seguimiento a los mismos.

13. Que se continúe con el programa para la promoción, rehabilitación y consolidación de las EI.

14. Que la SECOFI difunda los beneficios que han obtenido la EI en su operación, a través de pláticas informales. Insistir en que trabajo en equipo es la mejor opción para lograr mayores utilidades para cada uno de sus miembros.

15. Llevar a cabo reuniones entre las entidades gubernamentales involucradas en el esquema, a efecto de unificar criterios de aplicación de la figura de la E.I.

16. Impulsar cursos de formación profesional para directivos o administradores de las E.I. , donde se haga énfasis en la necesidad de trabajo en conjunto de los socios.

17. Establecer en el Decreto de E.I. el requisito de que la administración de ésta se lleve a cabo por personal externo y ajeno, para no desvirtuar los intereses de los socios.

ANEXOS

ANEXO A

05-07-93 DECRETO que promueve la organización de empresas integradoras.

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

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

CONSIDERANDO

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

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

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

Que el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña Y Mediana 1991 - 1994, propone como líneas

de acción, la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas, en ramas y regiones con potencial exportador; reconoce además que uno de los problemas de dichas empresas es su limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala productiva, así como de los bajos niveles de organización y gestión;

Que dentro de los Objetivos de este último Programa está el fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación;

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

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

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

DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS

ARTICULO 1o.- El presente Decreto tiene por objeto promover la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana, cuyo propósito sea realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas de estos estratos en todos los ámbitos de la vida económica nacional.

ARTICULO 2o.- El Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en coordinación con los gobiernos de los estados y la banca de desarrollo, y en concertación con los organismos empresariales, fomentará la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras.

ARTICULO 3o.- Las empresas que deseen hacerse acreedoras a los beneficios que otorga el presente decreto, deberán solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, el cual estará a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

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

I.- tener personalidad jurídica propia y que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas;

II.- Constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por parte de éstas, de acciones o partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora;

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

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

V.- Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios;

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

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

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

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

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

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

diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización, así como la homologación de la producción y, en consecuencia, una mayor competitividad;

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

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

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

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

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

ARTICULO 6o.- La banca de desarrollo diseñará programas especiales de apoyo para las empresas integradoras.

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

ARTICULO 7o.- Con el Objeto de facilitar la creación de empresas integradoras, se adoptarán medidas que eliminen obstáculos administrativos, para lo cual:

I.- Las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberán adoptar mecanismos de apoyo en la esfera de su competencia, y

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

ARTICULO 8.- Las empresas Integradoras podrán realizar los trámites y gestiones de sus socios a través de la Ventanilla Unica de gestión y los Centros NAFIN para el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

TRANSITORIO

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

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los seis días del mes de mayo de mil novecientos noventa y tres.- Carlos Salinas de Gortari.- Rúbrica.- El

Secretario de Hacienda y Crédito Público, Pedro Aspe.- Rúbrica.- El
Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche.-
Rúbrica.

ANEXO B

05-30-95 DECRETO que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras.

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

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEON, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 89 fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 2o. y 5o. de la Ley Orgánica de Nacional Financiera; 2o. y 6o. de la Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, y 39 fracción II del Código Fiscal de la Federación, y

CONSIDERANDO

Que el Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993, ha sido un instrumento eficaz en la eliminación de obstáculos administrativos en favor de ese sector empresarial;

Que 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;

Que frente a la competencia creciente es conveniente dar flexibilidad operativa a las empresas integradoras a efecto de que puedan comprar y vender por cuenta de sus asociadas, con lo que lograrán una mejor posición negociadora en el mercado;

Que resulta importante obtener el rendimiento máximo de la capacidad productiva que aglutina la sociedad por lo que es conveniente permitir que la empresa integradora comercialice una proporción de sus bienes y servicios entre terceros, y

Que la empresa integradora enfrenta retos y oportunidades por lo que esta figura requiere actualizarse en su operación y recibir facilidades administrativas, he tenido a bien expedir el siguiente:

DECRETO QUE MODIFICA AL DIVERSO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACION DE EMPRESASINTEGRADORAS

ARTICULO PRIMERO.- Se reforman los artículos 4o., fracciones I, II, V, VI, VII incisos b, f y g; 5o.; 6o., y 7o. primer párrafo, y se adicionan el inciso h) a la fracción VII del artículo 4o., y un último párrafo al artículo 7o., del Decreto que promueve la organización de empresas integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de mayo de 1993, para quedar como sigue:

"ARTICULO 4o.- _____

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

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

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

III.- _____

IV.- _____

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

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

VII.- _____

a) _____

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

c) a e) _____

f) Actividades en común, que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas integradas la adquisición de materias primas,

insumos, activos y tecnología en común, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega;

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

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

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

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

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

ARTICULO 7o.- Con el objeto de facilitar la creación y desarrollo de las empresas integradoras, se adoptarán medidas que eliminen obstáculos administrativos, para lo cual:

I.- _____

II.- _____

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

TRANSITORIOS

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

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

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los veintiséis días del mes de mayo de mil novecientos noventa y cinco.- Ernesto Zedillo Ponce de León.- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, Guillermo Ortiz Martínez.- Rúbrica.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco Mendoza.- Rúbrica.

ANEXO C

06-16-95 SEGUNDA Resolución que adiciona a la que otorga facilidades administrativas a los sectores de contribuyentes que en la misma se señalan.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

SEGUNDA RESOLUCION QUE ADICIONA A LA QUE OTORGA FACILIDADES ADMINISTRATIVAS A LOS SECTORES DE CONTRIBUYENTES QUE EN LA MISMA SE SEÑALAN.

Con fundamento en los artículos 16 y 31 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 33 fracción I inciso g) del Código Fiscal de la Federación, 5o. de la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio de 1995, publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 28 de diciembre de 1994, y 6o. fracciones XXXIV y XXXV del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y

CONSIDERANDO

Que con fecha 28 de abril de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Resolución que otorga facilidades administrativas a los sectores de contribuyentes que en la misma se señalan.

Que el 7 de mayo de 1993 se publicó en el citado Diario Oficial de la Federación el Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, mismo que fue modificado con fecha 30 de mayo de 1995, en el cual se establece que dichas entidades podrán tributar conforme al régimen simplificado de las personas morales del Título II-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, así como a las reglas de carácter general que establezca esta Secretaría,

Que en atención a lo anterior y con el fin de facilitar el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, se ha considerado conveniente incluir dentro de los capítulos que comprende la resolución señalada en el primer párrafo, el correspondiente a Empresas Integradoras, por lo que:

Esta Secretaría resuelve:

ARTICULO PRIMERO.- Se adiciona con un Capítulo Vigésimo Tercero a la Resolución que otorga facilidades administrativas a los sectores de contribuyentes que en la misma se señalan, publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 28 de abril de 1995, para quedar como sigue:

CAPITULO VIGESIMO TERCERO

EMPRESAS INTEGRADORAS

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

CONCEPTO DE EMPRESA INTEGRADORA DE UNIDADES PRODUCTIVAS

Para los efectos de este Capítulo, y de conformidad con lo previsto en el Decreto que promueve su organización, se considera como Empresa Integradora de Unidades Productivas, a toda persona moral constituida con el objeto de brindar servicios altamente calificados a sus asociados, así como realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las micro,

pequeñas y medianas empresas en todos los ámbitos de la vida económica nacional, siempre que den cumplimiento a los demás requisitos previstos en el mencionado Decreto.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

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

ENTRADAS

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

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

II.- Los préstamos obtenidos.

III.- Los intereses cobrados, sin reducción alguna.

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

V.- Los retiros de cuentas bancarias.

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

VII.- Las cantidades devueltas por otros impuestos.

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

IX.- Los impuestos trasladados por el contribuyente.

OPERACIONES EN CREDITO

Cuando se obtengan ingresos en crédito, se considerarán como entradas hasta que se cobren en efectivo, en bienes o en servicios.

SALIDAS

4a.- Se considerarán salidas las cantidades en efectivo, en bienes o en servicios que a continuación se señalan:

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

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

III.- Los anticipos a proveedores.

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

V.- Los gastos.

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

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

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

IX.- El pago de préstamos concedidos al contribuyente.

X.- Los intereses pagados, sin reducción alguna.

XI.- Los pagos de contribuciones a cargo del contribuyente, excepto el Impuesto Sobre la Renta. Tratándose de las aportaciones al IMSS, sólo serán salidas las cuotas obreras pagadas por los patrones correspondientes a trabajadores de salario mínimo general para una o varias áreas geográficas.

XII.- Los impuestos que le trasladen al contribuyente.

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

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

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

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

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

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

XVI.-Las cantidades que tengan el carácter de participación en la utilidad del contribuyente que serían deducibles en términos de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

OPERACIONES EN CREDITO

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

REDUCCION POR DISMINUCION DE CAPITAL

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

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

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

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

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

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

a) Cuando la disminución de capital sea mayor que la base del impuesto, no habrá impuesto a pagar.

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

Los contribuyentes podrán actualizar por inflación el capital al final del ejercicio y el de aportación.

El procedimiento a que se refiere esta regla podrá efectuarse considerando el periodo que comprenda la declaración provisional de este impuesto.

CALCULO DEL IMPUESTO DEL EJERCICIO

6a.- Las empresas integradoras calcularán el Impuesto Sobre la Renta del ejercicio a su cargo, aplicando a la base del impuesto la tasa del 34%.

OBLIGACIONES

7a.- Las empresas integradoras tendrán las siguientes obligaciones:

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

Quienes inicien operaciones, deberán anexar a su solicitud de inscripción su estado de posición financiera, referido a la fecha de inicio.

II.- Elaborarán un estado de posición financiera al 31 de diciembre de cada año. Esta documentación deberá presentarse conjuntamente con su declaración anual.

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

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 siguiente a aquel por el que se registren dichas operaciones.

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

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

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

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

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

VIII.- Presentar pagos provisionales trimestrales de este impuesto, incluyendo las retenciones que se efectúen por concepto del Impuesto Sobre Productos del Trabajo, correspondiente a los pagos que efectúen por concepto de sueldos y salarios.

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

X.- Para que proceda como salida la inversión de los automóviles que se destinen a la actividad, deberán tener todas las unidades el mismo color distintivo y ostentar en ambas puertas delanteras el emblema o logotipo del contribuyente o, en su caso, la leyenda automóvil utilitario, en un espacio mínimo de 40 por 40 cm; y abajo deberá ir la leyenda "propiedad de:", seguido del nombre, denominación o razón social del contribuyente, con letras de 10 cm de altura. El emblema, logotipo o leyenda así como los demás datos

señalados, deberán ser de color contrastante y distinto del color del automóvil o podrá optar por llevar una propaganda de dimensiones similares. Los automóviles de nueva adquisición deberán tener el mismo color distintivo. El límite máximo para considerar como salida la inversión en automóviles en ningún caso podrá exceder a un monto equivalente a N\$78,510.00. Los vehículos de más de 10 pasajeros y aquellos cuya capacidad de carga sea superior a los 3100 kg, no estarán sujetos al cumplimiento de los requisitos que se señalan en esta fracción.

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

- a) Efectuar el entero y retención por concepto del Impuesto Sobre la Renta de sus trabajadores, conforme a las disposiciones previstas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento, y entregar en efectivo a aquellos que corresponda, las diferencias a su favor con motivo del crédito al salario previsto en la ley de la materia.
- b) Llevar y conservar nómina en forma individualizada por cada trabajador en la que se registren los pagos de sueldos y salarios, el impuesto que en su caso se haya retenido, y las diferencias que resulten a favor del trabajador con motivo del crédito al salario.
- c) Calcular el impuesto anual de las personas que les hayan prestado servicios subordinados.
- d) Presentar a través de buzón fiscal en el mes de febrero de cada año, declaración proporcionando información de las personas a quienes hayan entregado cantidades en efectivo, por concepto de diferencias a su favor derivadas del crédito al salario en el año de calendario anterior, utilizando el formato 26.
- e) Inscribir a sus trabajadores para efectos del SAR.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.- La empresa integradora a más tardar el día 17 de febrero de 1996 deberá proporcionar ante la Administración Local de Recaudación que corresponda a su domicilio fiscal, la información de las operaciones realizadas por cuenta de sus asociados durante 1995, mediante discos flexibles de 3.5" o 5 1/4" doble cara y doble densidad o alta densidad, procesado en Código Estandard Americano para intercambio de información (ASCII), en sistema operativo MS-DOS.

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

de los comprobantes que reúnan requisitos fiscales.

PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES

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

IMPUESTO AL ACTIVO

CALCULO

9a.- Para determinar el valor del activo en el ejercicio, las empresas integradoras sumarán los promedios de sus activos financieros, de sus activos fijos, gastos y cargos diferidos y terrenos y de los inventarios. Al valor del activo en el ejercicio, se le aplicará la tasa del 1.8%.

ACREDITAMIENTO

Las empresas integradoras podrán acreditar contra el impuesto del ejercicio, una cantidad equivalente al Impuesto Sobre la Renta que les hubiere correspondido.

OBLIGACIONES

10.- Los contribuyentes de este Capítulo tendrán las siguientes obligaciones:

I.- Efectuar pagos provisionales trimestrales conjuntamente con los del Impuesto Sobre la Renta, en los mismos plazos y formatos.

II.- Presentar declaración anual, conjuntamente con la del Impuesto Sobre la Renta, en los mismos plazos y formatos.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

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

OBLIGACIONES

12.- En materia del Impuesto al Valor Agregado las empresas integradoras deberán cumplir con las siguientes obligaciones:

I.- Efectuar pagos provisionales trimestrales conjuntamente con los del Impuesto Sobre la Renta e Impuesto al Activo, en los mismos plazos y formatos.

II.- Presentar declaración anual conjuntamente con la del Impuesto Sobre la Renta y del Impuesto al Activo, en los mismos plazos y formatos.

TRANSITORIOS

ARTICULO PRIMERO.- La presente Resolución entrará en vigor al día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

ARTICULO SEGUNDO.- Esta Resolución deberá ser publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Atentamente

Sufragio Efectivo. No Reelección.

México, D.F., a 29 de mayo de 1995.- En ausencia del C. Secretario de Hacienda y Crédito Público, y del C. Subsecretario del Ramo, con

apoyo en lo dispuesto en el artículo 124 del Reglamento Interior de esta Secretaría, el Subsecretario de Ingresos, Pedro Noyola.- Rúbrica.

ANEXO D

05-03-90 DECRETO para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior.

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

CARLOS SALINAS DE GORTARI, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que al Ejecutivo Federal confiere la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, y lo de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, y

CONSIDERANDO

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

Que es necesario generar y propiciar el crecimiento de empresas eficientes especializadas en la comercialización internacional que coadyuven al desarrollo y fortalecimiento de la oferta exportable y de la demanda internacional de productos mexicanos;

Que las acciones de política de comercio exterior requieren un proceso constante para la actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones y desregulación de trámites y procedimientos, he tenido a bien expedir el siguiente

DECRETO PARA REGULAR EL ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

ARTICULO 1o.- El presente Decreto tiene por objeto regular el establecimiento y desarrollo de las empresas de comercio exterior, así como determinar el régimen al que estarán sujetas.

ARTICULO 2o.- Se consideran empresas de comercio exterior, las sociedades mercantiles que obtengan registro como tales por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y cumplan con lo establecido en el presente Decreto.

ARTICULO 3o.- Las empresas de comercio exterior deberán constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable, y la composición de dicho capital deberá cumplir con lo establecido en las disposiciones aplicables.

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

ARTICULO 4o.- Las empresas de comercio exterior deberán tener como objeto social primordial la promoción y comercialización integral de exportaciones de mercancías no petroleras, realizando actividades como las siguientes:

- I.- Integrar y consolidar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales
- II.- Identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior;
- III.- Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional;
- IV.- Promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas, y

V.- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.

ARTICULO 5o.- Las empresas a que se refiere este Decreto podrán realizar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado nacional.

ARTICULO 6o.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registrará como empresa de comercio exterior y expedirá la constancia correspondiente, a las empresas que se encuentren en los supuestos previstos en el presente Decreto y cuenten con un capital social fijo no menor en moneda nacional, del equivalente a 100,000 dólares de los Estados Unidos de América, al tipo de cambio controlado correspondiente a la fecha de su constitución.

ARTICULO 7o.- Una vez obtenido su registro, las empresas de comercio exterior deberán cumplir con las siguientes condiciones:

I.- Conservar un capital social fijo en moneda nacional no menor al acreditado en el momento de su registro, y

II.- A los dos años contados a partir de la fecha de su registro:

A) Realizar exportaciones anuales facturadas por cuenta propia de mercancías no petroleras por un importe mínimo de tres millones de dólares de los Estados Unidos de América. Para el cumplimiento de esta condición se podrá sumar al valor de las exportaciones el de las ventas de manufacturas a las industrias maquiladoras de exportación, y

B) Mantener saldo positivo en su balanza comercial, entendiendo por ésta, el resultado de restar al valor total de las divisas obtenidas por la exportación de mercancías facturadas por cuenta propia, el valor total, en divisas, de las mercancías importadas por la empresa.

ARTICULO 8o.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial autorizará a las empresas de comercio exterior, conforme a las disposiciones correspondientes, lo siguiente:

- A) Expedición de constancia de empresa altamente exportadora;
- B) Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, relativos a proyectos específicos de exportación, y
- C) Servicio de información comercial gratuito.

ARTICULO 9o.- Las enajenaciones que efectúen residentes en el país a las empresas de comercio exterior, se asimilarán a la exportación aun cuando dichas empresas no se dediquen exclusivamente a la referida actividad, para los efectos de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, y de la aplicación de la fracción III del artículo 2o de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.

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

ARTICULO 10.- Las empresas de comercio exterior obtendrán los beneficios que establece el artículo 24 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Activo.

ARTICULO 11.- Las empresas de comercio exterior obtendrán los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero.

ARTICULO 12.- El Banco Nacional de Comercio Exterior implementará el Programa de Apoyo Financiero a las empresas de comercio exterior, de conformidad con las reglas que al efecto se expidan.

ARTICULO 13.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial podrá suspender o cancelar el registro de aquellas empresas de comercio exterior que incumplan las disposiciones de este Decreto o presenten información falsa para su registro.

TRANSITORIOS

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

ARTICULO SEGUNDO.- Se abroga el Decreto que establece el Régimen de las Empresas de Comercio Exterior de fecha 12 de noviembre de 1986, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 14 del mismo mes y año.

ARTICULO TERCERO.- Las empresas de comercio exterior que a la entrada en vigor de este Decreto cuenten con registro expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, al amparo del diverso que se abroga, deberán solicitar su revalidación en un término de sesenta días naturales y acreditar que cumplen con el monto del capital social determinado en el artículo 6o y con las condiciones establecidas en el 7o. Las empresas que no cuenten con dos años de operación, deberán comprometerse a cumplir con lo previsto en el artículo 7o al término de su segundo año de operación.

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

ANEXO E

05-11-95 DECRETO que reforma y adiciona al diverso para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior.

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

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEON, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 89 fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, y

CONSIDERANDO

Que el Decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, ha sido un instrumento eficaz al eliminar obstáculos administrativos que impedían el desarrollo de ese sector empresarial;

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

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

Que es necesario que las Empresas de Comercio Exterior apoyen a las productoras nacionales para así favorecer sus operaciones de comercio exterior y la adecuación de productos a los requerimientos del mercado internacional, he tenido a bien expedir el siguiente:

DECRETO QUE REFORMA Y ADICIONA AL DIVERSO PARA
REGULAR EL ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS DE COMERCIO
EXTERIOR

ARTICULO UNICO.- Se reforman los artículos 4o., 5o., 6o., y 11 y se adiciona un artículo 10A al Decreto para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, para quedar como sigue:

"ARTICULO 4o.- Las Empresas de Comercio Exterior deberán tener como objeto social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras, en los mercados internacionales, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior, realizando actividades como las siguientes:

I.- Integrar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales;

II.- Realizar operaciones de intermediación mercantil;

III.- Conjuntar la oferta y promover la exportación de mercancías de empresas productoras preferentemente medianas y pequeñas;

IV.- Diagnosticar y asesorar a las empresas productoras para la adecuación de sus productos a los requerimientos del mercado internacional;

V.- Elaborar estudios de mercado y catálogos, participar en ferias y organizar eventos promocionales;

VI.- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación;

VII.- Orientar sus actividades a la creación de una imagen en el extranjero para los productos mexicanos a través de marcas propias; y

VIII.- Proporcionar servicios integrales a las compañías productoras, diversificando sus actividades hacia aspectos como transporte y aseguramiento.

ARTICULO 5o.- Las Empresas de Comercio Exterior deberán presentar a la Secretaría un programa anual, que señale la forma en que llevarán a cabo las actividades a que se refiere el artículo anterior. Asimismo, deberán incluir, en su caso, el informe de actividades correspondiente al año de calendario anterior conforme al instructivo establecido.

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

ARTICULO 6o.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registrará como Empresas de Comercio Exterior y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que se encuentren en los supuestos previstos en el presente Decreto y cuenten con un capital social fijo no menor en moneda nacional, equivalente a 100,000 dólares de los Estados Unidos de América, al tipo de cambio publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación, correspondiente a la fecha de su constitución.

ARTICULO 10A.- Las mercancías que se enajenen a una Empresa de Comercio Exterior, serán consideradas como exportadas definitivamente con la presentación de la Constancia de Exportación correspondiente.

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

La Constancia de Exportación deberá ser emitida por la Empresa de Comercio Exterior, en el formato que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

ARTICULO 11.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, podrá autorizar que las Empresas de Comercio Exterior nombren a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos."

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Decreto entrará en vigor a los cinco días hábiles siguientes al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- En el plazo de un año, contado a partir de la entrada en vigor del presente Decreto, las Empresas de Comercio Exterior establecidas con anterioridad al mismo, deberán regularizar su objeto social conforme a lo previsto en el artículo 4o. de este ordenamiento.

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los diez días del mes de mayo de mil novecientos noventa y cinco.- Ernesto Zedillo Ponce de León.- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, Guillermo Ortiz Martínez.- Rúbrica.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco Mendoza.- Rúbrica.

ANEXO F

05-03-90 DECRETO para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras.

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

CARLOS SALINAS DE GORTARI, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que al Ejecutivo Federal confiere la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; lo de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de Comercio Exterior, y

CONSIDERANDO

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

Que la estrategia del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, señala que para promover la incorporación de los productos mexicanos en los mercados internacionales se coordinarán esfuerzos entre los sectores social, privado y público para intensificar el apoyo a las empresas exportadoras y de comercio exterior, eliminar trabas y restricciones al flujo de las exportaciones y lograr una nueva cultura exportadora;

Que además dicha estrategia tiene como propósito promover y concertar las reformas regulatorias necesarias para explotar el potencial exportador de los sectores pesquero, silvícola y hortifrutícola;

Que el esquema de apoyo a las empresas altamente exportadoras ha demostrado ser un mecanismo eficiente de concertación para promover las exportaciones mexicanas;

Que las acciones de política de comercio exterior requieren de un proceso constante para la actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones y desregulación de trámites y procedimientos, he tenido a bien expedir el siguiente

DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACION DE LAS EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS

ARTICULO 1o.- El presente Decreto tiene por objeto establecer un programa de concertación que apoye la operación y otorgue facilidades administrativas a las empresas altamente exportadoras.

ARTICULO 2o.- Se consideran empresas altamente exportadoras, las personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales y contribuyen a la generación neta de divisas.

ARTICULO 3o.- Con el objeto de adoptar mecanismos que eliminen obstáculos administrativos y apoyen las operaciones de comercio exterior de las empresas altamente exportadoras, se establece:

I.- Las Dependencias y entidades de la Administración Pública Federa, deberán adoptar mecanismos de apoyo que en la esfera de sus competencias faciliten las exportaciones de las empresas altamente exportadoras, y

II.- Los gobiernos de los Estados establecerán dentro de su jurisdicción, apoyos y facilidades administrativas que promuevan y agilicen el establecimiento y desarrollo de las empresas altamente exportadoras.

ARTICULO 4o.- La Comisión Mixta para el Fomento de las Exportaciones será la encargada de concertar los apoyos y facilidades que las Dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y los gobiernos de los Estados otorguen a las empresas altamente exportadoras.

ARTICULO 5o.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registrará como empresa altamente exportadora y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que cumplan con los siguientes requisitos:

I.- Las empresas exportadoras directas deberán demostrar saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas por valor mínimo anual de 3 millones de dólares o de un millón de dólares como mínimo y que esta cantidad represente cuando menos el 40% de sus ventas totales

II.- Las empresas exportadoras indirectas deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales. Para tal efecto, el exportador final deberá presentar carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar las mercancías adquiridas en la proporción acordada;

III.- Las empresas de comercio exterior deberán demostrar que cuentan con registro expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que las acredite como tales;

IV.- Las empresas que inicien operaciones productivas y/o de exportación que se comprometan a alcanzar las metas previstas en las fracciones I y II de este artículo, en un plazo no mayor de un año, y

V.- Presentar solicitud por escrito en el formato único que al efecto proporcione la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el cual contendrá la descripción de su programa de comercio exterior.

ARTICULO 6o.- La constancia de registro tendrá vigencia indefinida cuando la empresa haya demostrado fehacientemente que cumplió con los requisitos establecidos, y de un año cuando no los ha cumplido y se compromete a lograrlo.

ARTICULO 7o.- Para efectos estadísticos y de verificación, las empresas deberán reportar sus operaciones de comercio exterior durante el mes de enero de cada año y un avance semestral en el mes de julio, en los formatos que al efecto proporcione la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

ARTICULO 8o.- La constancia de registro deberá presentarse ante las Dependencias de la Administración Pública Federal, a fin de que se les otorguen las facilidades administrativas que se establezcan para este tipo de empresas, de conformidad con los convenios que al efecto se suscriban.

ARTICULO 9o.- Las Delegaciones Coordinadoras Regionales y Federales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, podrán autorizar constancias de registro en los términos de las reglas que al efecto se expidan

ARTICULO 10.- Las empresas que se acojan a este Decreto serán beneficiadas por el sistema simplificado de despacho aduanero.

ARTICULO 11.- Las empresas altamente exportadoras que obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del impuesto al valor agregado podrán gozar del beneficio del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores.

ARTICULO 12.- El Banco Nacional de Comercio Exterior implementará apoyos financieros específicos para las empresas altamente exportadoras

ARTICULO 13.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial cancelará el registro correspondiente a aquellas empresas que no cumplan con las obligaciones, compromisos y condiciones establecidos o contraídos en el mismo, sin perjuicio de las sanciones que procedan conforme a las disposiciones aplicables.

TRANSITORIO

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

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

ANEXO G

05-17-91 DECRETO que reforma al diverso para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, publicado el 3 de mayo de 1990.

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

CARLOS SALINAS DE GORTARI, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que al Ejecutivo Federal confiere la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y 1o. de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, y

CONSIDERANDO

Que de conformidad con el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, las acciones de política de comercio exterior requieren de un proceso constante para la actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones;

Que es necesario reconocer el esfuerzo de aquellas empresas altamente exportadoras que dedican una parte sustancial de su producción a la exportación;

Que no obstante que el esquema de apoyo a las empresas altamente exportadoras ha dado resultados positivos para promover las exportaciones de productos nacionales, es necesario actualizar los mecanismos de promoción a las exportaciones y desregulación de trámites y procedimientos, he tenido a bien expedir el siguiente

DECRETO QUE REFORMA AL DIVERSO PARA EL FOMENTO Y OPERACION DE LAS EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS,

PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION EL 3 DE MAYO DE 1990.

ARTICULO UNICO.- Se REFORMAN los artículos 2o. y 5o., en su fracción I y se DEROGA la fracción IV de dicho artículo 5o. del Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, para quedar como sigue:

"ARTICULO 2o.- Se consideran empresas altamente exportadoras, las personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales."

"ARTICULO 5o.- ____

I.- Las empresas exportadoras directas deberán demostrar exportaciones por valor mínimo anual de 2 millones de dólares o exportar cuando menos el 40% de sus ventas totales;

II y III.- ____

IV.- (Se deroga.)

V.- ____

TRANSITORIO

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

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los catorce días del mes de mayo de mil novecientos noventa y uno.- Carlos Salinas de Gortari.- Rúbrica. El

Secretario de Hacienda y Crédito Público, Pedro Aspe.- Rúbrica.- El
Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche.-
Rúbrica

ANEXO H

05-11-95 DECRETO que reforma al diverso para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras.

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

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEON, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en jercicio de la facultad que me confiere el artículo 89 fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 4o. fracción VI de la Ley de Comercio Exterior, y 39 fracción II del Código Fiscal de la Federación, y

CONSIDERANDO

Que el Decreto para el fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, ha sido un instrumento eficaz en la eliminación de obstáculos administrativos en favor de ese sector empresarial;

Que derivado de la aplicación del programa previsto en dicho Decreto, se han detectado algunos trámites fiscales y aduanales que requieren ser simplificados a fin de mantener vigente aquel objetivo primario, y

Que con ese mismo propósito resulta conveniente no limitar la vigencia de la constancia de inscripción en el Registro Nacional de Empresa Altamente Exportadora, he tenido a bien expedir el siguiente:

DECRETO QUE REFORMA AL DIVERSO PARA EL FOMENTO Y OPERACION DE LAS EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS

ARTICULO UNICO.- Se reforman los artículos 2o., 4o., 6o., 7o., y 11, y se deroga la fracción IV del artículo 5o., los artículos 9o. y 10 del Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, para quedar como sigue:

"ARTICULO 2o.- Para los efectos de este Decreto se entenderá por:

I. Empresas Altamente Exportadoras, a las personas productoras de mercancías no petroleras de exportación, que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales;

II. Exportador directo, a la persona establecida en México, productora de bienes no petroleros, que directamente vende en el exterior dichos productos;

III. Exportador indirecto, al productor de bienes no petroleros proveedor de insumos incorporados a productos vendidos en el exterior por cualquier persona, y

IV. Constancia de registro, a la constancia de inscripción en el Registro Nacional de Empresa Altamente Exportadora.

ARTICULO 4o.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial será la encargada de concertar los apoyos y facilidades que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y los Gobiernos de los Estados otorguen a las Empresas Altamente Exportadoras.

ARTICULO 5o.-

I a III.-

IV.- Se deroga.

V.-

ARTICULO 6o.- La constancia de registro tendrá una vigencia indefinida, siempre que su titular cumpla con las disposiciones de este Decreto.

ARTICULO 7o.- El titular de la constancia de registro deberá presentar a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en el mes de abril, el informe de las operaciones de comercio exterior que haya efectuado en el año calendario anterior, conforme al instructivo que establezca dicha Secretaría.

ARTICULO 9o.- Se deroga.

ARTICULO 10.- Se deroga.

ARTICULO 11.- En materia fiscal y aduanera, las Empresas Altamente Exportadoras gozarán de:

I.- Los beneficios del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores, cuando obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del Impuesto al Valor Agregado;

II.- La exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido despachadas en una aduana interior, y

III.- La posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público."

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Decreto entrará en vigor a los cinco días hábiles siguientes al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- Se derogan todas las disposiciones que se opongan al presente Decreto.

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los diez días del mes de mayo de mil novecientos noventa y cinco.- Ernesto Zedillo Ponce de León.- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, Guillermo Ortiz Martínez.- Rúbrica.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco Mendoza.- Rúbrica.

ANEXO I

05-03-90 DECRETO que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación.

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

CARLOS SALINAS DE GORTARI, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que al Ejecutivo Federal confiere la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; lo de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior; 58, 63, 75 y 78 de la Ley Aduanera; 28-A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, y

CONSIDERANDO

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

Que la estrategia del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 señala que para elevar la competitividad internacional de la industria se requiere incrementar la productividad y la calidad en los procesos productivos de las ramas industriales del país;

Que los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación han demostrado ser un mecanismo eficaz para apoyar a las empresas que realizan operaciones de exportación contribuyendo además a mejorar los niveles de eficiencia industrial de la planta productiva en beneficio del consumidor nacional;

Que la experiencia en la operación de los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación ha permitido detectar la posibilidad de modificar sus procedimientos a fin de otorgar facilidades administrativas adicionales a las empresas exportadoras;

Que las acciones de política de comercio exterior requieren de un proceso constante para la actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones y desregulación de trámites y procedimientos he tenido a bien expedir el siguiente

DECRETO QUE ESTABLECE PROGRAMAS DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACION

ARTICULO 1o.- Se establece el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación que tendrá una vigencia de 5 años prorrogables y será administrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

ARTICULO 2o.- Para los efectos de este Decreto se entenderá por:

I.- Secretaría, a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;

II.- Exportadores, a las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones;

III.- Exportadores indirectos a los proveedores de insumos que se incorporen a productos que serán vendidos en el exterior por exportadores directos por empresas de comercio exterior registradas ante la Secretaría o por empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora que exporten la totalidad de su producción;

IV.- Programa, al Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación;

V.- Planta, a la nave industrial que sea identificable por contar con instalaciones productivas físicamente independientes del resto de la empresa;

VI.- Proyecto específico de exportación, a la fabricación de un producto diferenciado del resto de los elaborados por la empresa, y

VII.- Mermas, a los residuos de las mercancías importadas temporalmente que no se puedan incorporar en los productos obtenidos, así como la parte de dichas mercancías que se pierdan o consuman en el proceso productivo.

ARTICULO 3o.- Los exportadores podrán obtener la autorización de un programa que les otorgará los derechos previstos en este Decreto.

ARTICULO 4o.- Las empresas de comercio exterior, con registro vigente expedido por la Secretaría, podrán suscribir programas en los términos de este Decreto para proyectos específicos de exportación.

ARTICULO 5o.- El programa dará derecho a sus titulares a importar temporalmente lo siguiente:

I.- Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación;

II.- Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación;

III.- Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación;

IV.- Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero, destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación, y

V.- Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática, y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

ARTICULO 6o.- La Secretaría, por conducto de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior o de sus Delegaciones Coordinadoras Regionales y Federales, autorizará los programas a que se refiere este Decreto, conforme a las siguientes bases:

I.- La importación de las mercancías comprendidas en las fracciones I, II y III del artículo 5o de este Decreto, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras divisas o bien facturen productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales y

II.- La importación de las mercancías a que se refieren las fracciones IV y V del artículo 5o de este Decreto se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Los porcentajes a que se refiere este artículo también podrán ser calculados con respecto a plantas o proyectos específicos de exportación en cuyo caso el programa sólo será aplicable a dichas plantas o proyectos.

Para los programas autorizados por proyecto específico de exportación las exportaciones del producto objeto del programa deberán compensar como mínimo al término del segundo año de operación el

valor de las importaciones de las mercancías comprendidas en las fracciones IV y V del artículo 5o de este Decreto.

ARTICULO 7o.- Las empresas altamente exportadoras que cuenten con la constancia vigente que las acredite como tales podrán obtener en forma automática la autorización de programas para proyectos específicos de exportación que desarrolle la empresa.

ARTICULO 8o.- Los programas serán considerados como programas de actividades industriales para los efectos del artículo 78, inciso b) de la Ley Aduanera por lo tanto las importaciones a su amparo no causarán el impuesto del 2% mensual a que se refiere el artículo 58 de la misma Ley ni el 5% semestral del Impuesto al Valor Agregado. Asimismo los exportadores tendrán derecho a adquirir divisas del mercado controlado para el pago de estas mercancías siempre que comprueben haber adquirido la propiedad de las mismas de conformidad con las disposiciones vigentes en materia de control de cambios.

ARTICULO 9o.- En las resoluciones que aprueben los programas se autorizarán los porcentajes de mermas que podrán ser deducidos de la importación temporal.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá verificar las cantidades de mermas autorizadas y en su caso deberá informar a la Secretaría para que efectúe los ajustes al porcentaje de mermas autorizado en el programa.

Las mercancías a que se refiere la fracción III del artículo 5o de este Decreto serán consideradas como mermas en su totalidad por lo que no requerirán demostrar su retorno al extranjero siempre que se acredite que fueron importadas en las cantidades y valores autorizados en los programas. Los montos excedentes deberán cubrir la multa establecida en el artículo 129 de la Ley Aduanera.

ARTICULO 10.- Los exportadores podrán acogerse a las facilidades previstas en las disposiciones en materia aduanera y exportar sus productos por aduanas distintas a la de la importación en una o varias partidas. Asimismo, utilizar el sistema de descargo de primeras entradas primeras salidas, a fin de facilitar el despacho aduanero de las mercancías.

En el caso de exportaciones indirectas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá establecer modalidades para facilitar el descargo de los pedimentos de importación temporal de las mercancías objeto del programa.

ARTICULO 11.- Los exportadores que realicen importaciones temporales de mercancías al amparo de este Decreto no requerirán tener su propiedad.

La Secretaría podrá autorizar que personas distintas a los exportadores efectúen los procesos de transformación o elaboración, o realicen el retorno de las mercancías correspondientes, siempre que se cumplan con los requisitos establecidos en el programa.

Asimismo, podrá autorizar que las mercancías a que se refieren las fracciones IV y V del artículo 5o de este Decreto, puedan ser vendidas, cedidas o rentadas a un tercero, mediante el contrato correspondiente, siempre que dichos bienes se destinen a elaborar los productos de exportación y cumplan con lo establecido en la fracción II del artículo 6o de este Decreto, para lo cual será exigible la carta de responsabilidad solidaria de los créditos fiscales que se pudieran derivar de la operación, de conformidad con lo establecido en el artículo 26, fracción VIII del Código Fiscal de la Federación.

En ambos casos la Secretaría deberá notificar las autorizaciones mencionadas a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

ARTICULO 12.- Las empresas que cumplan con lo establecido en los programas, podrán obtener el cambio de régimen de importación temporal a definitiva, de las mercancías a que se refieren las fracciones IV y V del artículo 5o de este Decreto, debiendo cumplir con lo establecido en el artículo 38, fracción I inciso g) de la Ley Aduanera, sin deducción alguna. En este caso, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitirá los oficios resolutivos correspondientes, previa opinión de la Secretaría.

ARTICULO 13.- En los programas se podrá autorizar la venta en el mercado nacional de los productos elaborados con mercancías importadas a su amparo hasta por un 30% del valor de las exportaciones objeto del programa que realice la empresa. Esta autorización estará sujeta a que la empresa mantenga saldo positivo de divisas en la operación de su programa.

La Secretaría otorgará, en su caso, el permiso previo para la importación definitiva de los productos de que se trate debiéndose cubrir los impuestos de importación correspondientes a las fracciones arancelarias de los insumos importados e incorporados en los productos objeto de esta autorización.

En el caso de que los insumos importados al amparo del programa se encuentren concesionados por México al país de procedencia conforme al Tratado de Montevideo de 1980 será aplicable al arancel preferencial correspondiente siempre que el exportador cuente con el certificado de origen respectivo y así se hubiese asentado en el pedimento de importación temporal de la mercancía.

ARTICULO 14.- Las empresas que se acojan a este Decreto obtendrán los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero.

ARTICULO 15.- La Secretaría podrá autorizar que empresas que operan al amparo del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial

de la Federación el 22 de diciembre de 1989, se acojan al presente Decreto para plantas o proyectos distintos de los que se encuentren registrados bajo dicho régimen o previa renuncia expresa de la empresa a los beneficios de aquel Decreto. En este último caso la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría en la esfera de sus respectivas competencias precisarán las condiciones, plazos y garantías para el cumplimiento de los compromisos que hubiere suscrito como industria maquiladora en materia aduanal, fiscal, cambiaria o de otro tipo.

ARTICULO 16.- Las importaciones temporales y las exportaciones realizadas al amparo del programa no requerirán de permisos previos ni de autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase salvo que los programas incluyan mercancías sujetas a dichos requisitos por razones de seguridad nacional sanitarias fitopecuarias o ecológicas. En todo caso la exención de permisos y de autorizaciones a que se refiere este artículo se entiende sin perjuicio del cumplimiento de otras disposiciones legales que sean aplicables.

ARTICULO 17.- Durante la vigencia de los programas los exportadores podrán solicitar su ampliación o modificación justificando su petición con el fin de incorporar mercancías de importación y exportación no previstas originalmente en los mismos.

La Secretaría comunicará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los términos en los que fue aprobado el programa su modificación o ampliación en un plazo que no excederá de tres días hábiles a partir de su aprobación.

ARTICULO 18.- Las Delegaciones Coordinadoras Regionales y Federales de la Secretaría podrán autorizar programas en los términos de las reglas que al efecto se expidan.

ARTICULO 19.- Los interesados en obtener la autorización de un programa, su modificación o ampliación, deberán presentar su

solicitud debidamente requisitada ante la Secretaría, conforme al instructivo que al efecto se establezca.

ARTICULO 20.- En las resoluciones que aprueben los programas se establecerá lo siguiente:

I.- Campo de aplicación y vigencia del programa;

II.- Las mercancías de exportación e importación temporal, objeto del programa;

III.- Tratamiento en materia de control de cambios;

IV.- Porcentajes de mermas y desperdicios y tratamiento aduanal de los mismos, y

V.- Compromisos y obligaciones.

ARTICULO 21.- Los exportadores que suscriban el programa, deberán informar anualmente a la Secretaría de las operaciones de comercio exterior realizadas a su amparo dentro de los dos primeros meses del año calendario, conforme a los formatos que para el efecto se establezcan. Asimismo, deberán presentar un reporte de avance semestral en el mes de julio de cada año.

ARTICULO 22.- En caso de incumplimiento por parte de los exportadores a lo dispuesto en el presente Decreto o a los términos establecidos por el programa que les hubiere sido aprobado, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría, en la esfera de sus respectivas competencias, podrán cancelar el programa respectivo y aplicar las multas a que haya lugar conforme a las disposiciones correspondientes.

ARTICULO 23.- Se faculta a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Secretaría para expedir, dentro de sus respectivas

competencias, las disposiciones necesarias para la aplicación de este Decreto.

TRANSITORIOS

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

ARTICULO SEGUNDO.- Se abroga el Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de mayo de 1985.

ARTICULO TERCERO.- Las empresas que a la fecha de entrada en vigor del presente Decreto se encuentren disfrutando de los beneficios de resoluciones particulares expedidas al amparo del Decreto que se abroga, podrán continuar disfrutando de los mismos hasta el vencimiento del término fijado en las resoluciones particulares respectivas, o acogerse al presente Decreto.

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

ANEXO J

05-11-95 DECRETO que reforma y adiciona al diverso que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación.

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

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEON, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 89 fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 39 fracción II del Código Fiscal de la Federación, y 63, 75 al 77, 81 y 84 de la Ley Aduanera, y

CONSIDERANDO

Que por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, se establecieron Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), cuyo funcionamiento ha permitido detectar la posibilidad de modificar sus procedimientos a fin de otorgar facilidades administrativas adicionales;

Que es necesario simplificar los procedimientos de comercio exterior de tal manera que el proveedor del exportador, tenga acceso a los mismos beneficios que el exportador final, y

Que es necesario otorgar facilidades administrativas para que las empresas medianas y pequeñas puedan convertirse en proveedores de insumos que serán exportados por empresas que cuenten con programas de fomento a las exportaciones, he tenido a bien expedir el siguiente:

DECRETO QUE REFORMA Y ADICIONA AL DIVERSO QUE ESTABLECE PROGRAMAS DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION

ARTICULO UNICO.- Se reforman los artículos 1o.; 2o. fracción III; 9o.; 10; 11, párrafo segundo; 12; 13, párrafo tercero; 20 párrafo primero y fracción III y 21; se adiciona la fracción VIII al artículo 2o.; el artículo 10A; la fracción VI al artículo 20, y se derogan los artículos 7o.; 8o. y 14 del Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, para quedar en los siguientes términos:

"ARTICULO 1o.- Se establece el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, que será administrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

ARTICULO 2o.-

I y II.

III. Exportadores indirectos, a los proveedores de insumos que se incorporen a productos que serán vendidos en el exterior por empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, empresas con Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, o con registro de Empresas de Comercio Exterior;

IV. a VII.-

VIII. Constancia de Exportación, al documento comprobatorio de exportaciones indirectas, expedido por empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora; con Programa, o Empresas de Comercio Exterior, conforme al formato que al efecto establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicado en la

resolución que establece Reglas Fiscales de Carácter General relacionadas con el Comercio Exterior.

ARTICULO 7o.- Se deroga.

ARTICULO 8o.- Se deroga.

ARTICULO 9o.- La Secretaría consignará en las resoluciones mediante las cuales autorice un programa, los porcentajes de mermas declarados por el titular, los cuales deberán corresponder efectivamente a tales conceptos, y podrán deducirse de la importación temporal.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá verificar las cantidades de mermas declaradas y, en su caso, deberá informar a la Secretaría los ajustes necesarios al porcentaje establecido en el programa.

Las mercancías a que se refiere la fracción III del artículo 5o. de este Decreto serán consideradas como mermas en su totalidad, por lo que el titular del programa no requerirá demostrar su retorno al extranjero, siempre que acredite que fueron importadas en cantidades y valores que efectivamente corresponden a tales conceptos. Los montos excedentes causarán el pago de impuestos, cuotas compensatorias, derechos y los accesorios que correspondan conforme a la legislación aplicable.

ARTICULO 10.- El titular de un programa podrá acogerse a las facilidades previstas en las disposiciones en materia aduanera para exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país y en una o varias partidas. Asimismo, utilizar el sistema de descargo de primeras entradas primeras salidas, a fin de facilitar el despacho aduanero de las mercancías.

ARTICULO 10A.- Las mercancías que se enajenen a una empresa con programa, a una inscrita en el Registro Nacional de la Industria

Maquiladora, o a Empresas de Comercio Exterior, serán consideradas como exportadas definitivamente con la presentación de la Constancia de Exportación correspondiente, expedida por dicha empresa.

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

ARTICULO 11.-

La Secretaría podrá autorizar que personas distintas al titular efectúen procesos complementarios de transformación o elaboración, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el programa.

ARTICULO 12.- El titular de un programa podrá obtener autorización para modificar el régimen de importación de los bienes a que se refieren las fracciones IV y V del artículo 5o. y aplicar el arancel, tipo de cambio y valor de estos bienes, vigentes a la fecha del cambio de régimen, conforme a lo establecido en la Ley Aduanera.

ARTICULO 13.-

En el caso de que los insumos importados al amparo del programa se encuentren concesionados al país de procedencia, conforme a los acuerdos y tratados comerciales suscritos por México, será aplicable el arancel preferencial correspondiente siempre que el titular cuente con el certificado de origen respectivo.

ARTICULO 14.- Se deroga.

ARTICULO 20.- La autorización del programa incluirá lo siguiente:

I y II.-

III. Los plazos de permanencia en el país de los bienes importados temporalmente;

IV y V.-

VI.- La vigencia del programa conforme a los compromisos contraídos por México en acuerdos y tratados internacionales.

ARTICULO 21.- El titular de un programa deberá informar anualmente a la Secretaría de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa a más tardar el último día hábil del mes de abril, conforme al instructivo que al efecto se establezca.

La presentación de este informe no exime a los titulares de la obligación de contar con un control de sus inventarios como lo señala la Ley Aduanera, así como de conservar a disposición de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la documentación correspondiente durante el plazo señalado en el Código Fiscal de la Federación."

TRANSITORIO

UNICO.- El presente Decreto entrará en vigor a los cinco días hábiles siguientes al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los diez días del mes de mayo de mil novecientos noventa y cinco.- Ernesto Zedillo Ponce de León.- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, Guillermo Ortiz Martínez.- Rúbrica.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco Mendoza.- Rúbrica.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS
--

I. DATOS GENERALES

- 1. Nombre o razón social. _____
- 2. Domicilio: _____
 (calle) (No.) (colonia)

 (C.P.) (Deleg. O municipio) (Entidad Federativa)
- 3. Teléfonos: _____ Fax: _____
- 4. Nombre del Director General: _____
- 5. Actividad preponderante de los socios: _____

II. OPERACIÓN

Por favor marque con una X la opción que refleje su opinión más adecuadamente en cada una de las cuestiones siguientes:

- 6. Grado máximo de estudios del Administrador o Director General.

Educación básica..... () Carrera técnica..... ()
Estudios de Licenciatura..... () Maestría o Doctorado..... ()
Otros..... () Señale _____
- 7. ¿ Que tiempo dedica el Administrador o Director General a las Funciones de la empresa integradora ?

Tiempo completo..... () Medio tiempo..... ()
2 días a la semana..... () 1 día a la semana..... ()
Otro..... () Señale _____
- 8. ¿ Quienes conforman la estructura operativa de la empresa integradora ?

ÁREAS	NOMBRE
Administración:	_____
Ventas:	_____
Compras:	_____
Finanzas:	_____
Personal:	_____
Capacitación:	_____
Planeación:	_____
Tecnología:	_____
Producción:	_____
Otros:	_____

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

9. Indique la procedencia del personal que presta sus servicios en la empresa integradora.

Empleado..... () Asesor externo..... ()
 Mixto..... () Comisionado por alguno de los socios ()
 Otros..... () Señale _____

10. Los socios de la empresa integradora han asimilado el objetivo principal de esta alternativa de agrupación, consistente en llevar a cabo acciones conjuntas que mejoren la competitividad de sus empresas.

Si..... () No..... ()
 Parcialmente..... ()

11. ¿ Con que frecuencia se reúnen los socios ? _____

12. ¿ Con que periodicidad celebran Asamblea General de Accionistas? _____

13. ¿ Quien toma las decisiones en la empresa integradora ?

Presidente de la asamblea..... () Asamblea General de Accionistas..... ()
 Administrador o Director General..... () Consejo de Administración..... ()

14. ¿ Como se toman las decisiones en la empresa integradora ?.

Por mayoría..... () Por decisión personal..... ()
 Por sugerencia del especialista..... () A propuesta de alguno de los socios... ()

15. ¿ Cuales son los canales de comunicación entre la empresa y sus socios ?

Reunión..... () Boletín..... ()
 Fax..... () Teléfono..... ()
 Carta..... () Personalmente..... ()
 Otros..... () Señale _____

16. ¿ Cuales son los canales de comunicación entre los socios ?.

Reunión..... () Boletín..... ()
 Fax..... () Teléfono..... ()
 Carta..... () Personalmente..... ()
 Otros..... () Señale _____

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

17. Se han presentado problemas que obstaculizan el trabajo en conjunto de los socios.

Si..... () No..... ()

18. En caso afirmativo señale 3 causas:

19. Señale el tipo de documentación que utilizan en las negociaciones entre la empresa integradora y los socios.

Contrato..... () Carta compromiso:..... ()
 Carta de comisiones..... () Verbal..... ()
 Otro..... () Ninguno..... ()

Señale _____

20. En orden de importancia, señale los 5 principales problemas que se han tenido en la operación de la empresa integradora.

Facturación..... () Programas de maquila..... ()
 Créditos..... () PITEX..... ()
 Contable..... () ALTEX..... ()
 Fiscal..... () Producción..... ()
 Permisos y autorizaciones..... () Otros..... ()

Especifique: _____

21. Enumere tres principales problemas que afectan el desarrollo de la empresa integradora.

22. En orden de importancia, señale si actualmente, se ha presentado falta de información o de apoyo, por parte de alguna institución promotora

NAFIN..... () BANCOMEXT..... ()
 SHCP..... () SECOFI..... ()
 Cámara..... () Asociación..... ()
 CIMO (Programa de Calidad y Modernización de la STyPS)..... () CONEI (Consejo Nacional de Empresas Integradoras)..... ()
 Gobierno Estatal..... () Otros..... ()

Señale _____

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

23. ¿ La integración, ha eficientado la comercialización de los productos de los socios ?

Si..... () No..... ()
Parcialmente..... ()

24. Han participado como empresa integradora en ferias y exposiciones ?

En el país..... () En el extranjero..... () No..... ()

25. En caso afirmativo, ¿El resultado de su participación en los eventos fue ?

Buena..... () Regular..... () Mala..... ()

26. ¿ La integración ha favorecido la adquisición de tecnología y asistencia técnica para los socios ?

Si..... () No..... ()
Parcialmente..... ()

27. ¿ La integración ha incrementado la participación de las empresas asociadas en el mercado interno ?

Si..... () No..... ()
Parcialmente..... ()

28. ¿ Como empresa integradora, los socios han aumentado su capacidad de exportación ?

Se inicia..... () Ocasionalmente..... ()
Períodicamente..... () En forma regular..... ()
No..... ()

29. ¿Con la empresa integradora, los socios han aumentado su capacidad de exportación?.

Si..... () No..... ()
Parcialmente..... ()

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

30. Especifique los servicios que actualmente ofrece la empresa integradora a sus asociados:

	Propio	Externo		Propio	Externo
Tecnológicos.....	()	()	Gestiones de trámites.....	()	()
Promoción y Comercialización.....	()	()	Servicios Legales.....	()	()
Diseño.....	()	()	Servicios Contables.....	()	()
Subcontratación.....	()	()	Servicios Informáticos.....	()	()
Financiamiento.....	()	()	Servicios de Publicidad....	()	()
Aprovechamiento de residuos industriales.....	()	()	Servicios Administrativos.	()	()
Capacitación.....	()	()	Actividades en común.....	()	()
Producción.....	()	()	Otros.....	()	()

Especifique: _____

31. Señale en orden de importancia, las Actividades en Común que realiza a través de la empresa integradora.

- Venta de la producción por cuenta de los socios..... ()
- Promueve la colocación de ofertas consolidadas..... ()
- Adquiere materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega..... ()
- Adquiere tecnología y asistencia técnica..... ()
- Apoya la renovación e innovación de maquinaria y equipo..... ()
- Brinda capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos..... ()
- Implanta programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad..... ()
- Asesoría para el aprovechamiento de residuos industriales..... ()
- Asesoría para la preservación del medio ambiente..... ()
- Brinda servicios administrativos, informáticos, contables, jurídicos y fiscales..... ()
- Brinda asesoría para la elaboración de estudios para obtener créditos..... ()

32. ¿ La empresa Integradora presta servicios a terceros ?

Si..... () No..... ()

33. ¿ La integración ha logrado economías en la compra conjunta de materias primas ?

Si..... () No..... ()
 Parcialmente..... ()

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

34. Las materias primas que utilizan los asociados son de origen:

Nacional.....	()	_____ %
Importadas.....	()	_____ %
		100 %

35. ¿ Encuentra a los especialistas que requiere para brindar los servicios que demanden los socios ?

Si..... () No..... ()

36. En caso negativo mencione las causas:

37. En orden de importancia mencione las instituciones oferentes de recursos humanos calificados que prestan sus servicios especializados a los socios de la empresa integradora.

Cámaras.....	()	_____
Asociaciones.....	()	_____
Empresas Consultoras.....	()	_____
Universidades.....	()	_____
Institutos Tecnológicos.....	()	_____
Escuelas técnicas.....	()	_____
Empresas integradoras especializadas en consultaría....	()	_____
INFOTEC.....	()	_____
Consultoría CIMO.....	()	_____
Unidad de Transferencia de Tecnología (UTT).....	()	_____
Otros.....	()	_____

38. ¿ Considera de utilidad disponer de catálogos de servicios especializados ?.

Si..... () No..... ()

III. RESULTADOS

A partir de su registro como empresa integradora, ¿ cuál es la situación de los socios con respecto a las preguntas que se describen a continuación?:

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

39. ¿ Con cuantos socios inició la empresa integradora ? _____

40. ¿En cuanto al número de socios de la empresa integradora, la situación actual es:

La misma..... ()
 Se disminuyó..... () Número: _____
 Se incrementó..... () Número: _____

41. Actualmente, el capital social de la empresa integradora es:

El monto declarado para su registro... () Monto: \$ _____
 Se incrementó..... () Monto: \$ _____
 Se disminuyó..... () Monto: \$ _____

42. La relación Activo / Pasivo que presenta la empresa integradora a la fecha es:

1 a 1..... () 2 a 1..... ()
 3 a 1..... () Otro..... ()

Especifique: _____

43. La relación Activo Fijo / Activo Circulante de la empresa integradora a la fecha, es:

60 / 40..... () 50 / 50..... ()
 40 / 60..... () Otra..... ()

Especifique: _____

44. ¿Ha obtenido financiamiento para la operación y/o modernización de las empresas socias ?

Si..... () No..... ()

	OPERACIÓN	MODERNIZACIÓN
A) Con que institución.....	_____	_____
B) Monto solicitado.....	_____	_____
C) % de monto autorizado....	_____	_____
D) Fecha:.....	_____	_____

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

45. Señale en orden de importancia, las causas que han dificultado la obtención de financiamiento para la operación y/o modernización de las empresas socias.

Financiamiento

	Operación	Modernización
A) Falta de garantías reales.....	()	()
B) Excesivos trámites y requisitos.....	()	()
C) El banco de primer piso no se interesa.....	()	()
D) NAFIN no ha resuelto su solicitud.....	()	()
E) El Fondo de Fomento Estatal no apoya.....	()	()
F) Las empresas asociadas tienen excesivo apalancamiento.....	()	()
G) La empresa integradora no cuenta con capital y garantías de los socios que le hagan sujeto de crédito.....	()	()
H) Otro.....	()	()

Señale: _____

46. Los activos fijos de la empresa integradora:

Se han incrementado..... () Permanecen igual..... ()
 Han disminuido..... ()

47. En su opinión, los activos fijos de los socios:

Se han incrementado..... () Permanecen igual..... ()
 Han disminuido..... ()

48. ¿ Las ventas de la empresa integradora durante 1995, con respecto a 1994 ?.

Se han incrementado..... () En que porcentaje..... _____
 Han disminuido..... () En que porcentaje..... _____
 Permanecen igual..... ()

49. En su opinión, ¿ las ventas de los socios durante 1995, con respecto a 1994 ?.

Se han incrementado..... () En que porcentaje..... _____
 Han disminuido..... () En que porcentaje..... _____
 Permanecen igual..... ()

50. En su opinión, ¿ la productividad de los socios se ha incrementado ?.

Si..... () No..... ()
 Parcialmente..... ()

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

51. En su opinión, ¿ la calidad de los productos de los socios han mejorado ?.

Si..... () No..... ()
 Parcialmente..... ()

52. En su opinión, ¿ el nivel tecnológico de los socios ha mejorado ?.

Si..... () No..... ()
 Parcialmente..... ()

53. Señale cuantas de las empresas asociadas utilizan las acreditaciones siguientes:

NOM..... () ISO 200..... ()
 ISO 9000..... () En forma regular..... ()
 Otros..... ()

Especifique: _____

IV. APOYOS

54. En orden de importancia, señale si ha contado con apoyo, por parte de alguna institución promotora:

NAFIN..... ()	BANCOMEXT..... ()
SHCP..... ()	Banco Comercial..... ()
CIMO (Programa de calidad y Modernización STyPS)..... ()	BNCI..... ()
FONAES..... ()	FIRA..... ()
CONACYT /FIDETEC..... ()	SECOFI..... ()
CONEI (Consejo Nacional de Empresas Integradoras)..... ()	Fondo Estatal de Fomento..... ()
Otro..... ()	Gobierno Estatal..... ()
	Cámara..... ()
	Asociación..... ()

Señale: _____

55. Señale, en orden de importancia que tipo de apoyos adicionales requeriría la empresa integradora para su buen funcionamiento:

A) Consultoría especializada..... ()
 B) Apoyos Financieros..... ()
 C) Disponibilidad de personal calificado..... ()
 D) Programas de control de calidad..... ()
 E) Información especializada (mercados, maquinaria, tecnología, informática, publicidad, etc.)..... ()
 F) Capacitación a los Directivos..... ()
 G) Otros..... ()

Indique cuáles: _____

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

56. Se ha brindado capacitación a

Directivos..... ()
 Socios..... ()
 Fuerza labora..... ()

57. En orden de importancia, señale usted cuales estima que son los requerimientos de capacitación necesarios para los Directivos y los socios.

	Directivos	Socios		Directivos	Socios
Liderazgo.....	()	()	Asesoría técnica.....	()	()
Organización y			Asesoría contable.....	()	()
Administración.....	()	()	Asesoría jurídica.....	()	()
Desarrollo empresarial..	()	()	Asesoría fiscal.....	()	()
Planeación estratégica..	()	()	Asesoría informática.....	()	()
Dinámica de grupos.....	()	()	Asesoría financiera.....	()	()
Relaciones industriales..	()	()	Mercadotecnia.....	()	()
Evaluación de proyecto	()	()	Otros.....	()	()
Especifique: _____					

V. PLAN DE NEGOCIOS

58. ¿ Considera conveniente que la empresa integradora cuente con un Plan de Negocios para el desarrollo de las empresas asociadas ?

Si..... () No..... ()

59. ¿ Cuenta la empresa integradora con un Plan de Negocios ?

Si..... () No..... ()

60. En caso afirmativo, señale los principales objetivos y metas previstas, señalando con una © si son de corto plazo, (M) de mediano plazo y (L) de largo plazo

	OBJETIVOS	PLAZO
A)		()
B)		()
C)		()
D)		()

61. Los objetivos previstos en su Plan de Negocios se han cumplido plenamente.

Si..... () No..... ()
 Parcialmente..... ()

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

62. En caso de no contar con un Plan de Negocios, especifique cuales son las causas que le han impedido establecerlo.

- A) No sabe como hacerlo..... ()
- B) No tiene personal para hacerlo..... ()
- C) No cuenta con recursos económicos para contratar personal calificado que lo realice..... ()
- D) No conoce quién podría desarrollarlo..... ()
- E) No contar con un catálogo de personal especializado para realizar el Plan de Negocios..... ()
- F) Otros..... ()

Especifique: _____

63. La estructura financiera de la empresa integradora se encuentra en condiciones de respaldar los proyectos considerados en su Plan de Negocios.

Si..... () No..... ()

64. Señale si la empresa integradora utiliza:

- Registros contables..... ()
- Estados Financieros ()
- Flujo de efectivo..... ()
- Presupuestos..... ()
- Control de Gestión..... ()

A que fecha: _____

65. Señale los nuevos proyectos que se han iniciado a partir de la constitución de la empresa integradora.

VI. NORMATIVIDAD

66. ¿ Considera necesario que se modifique el Decreto de empresas integradoras?

Si..... () No..... ()

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

67. En caso afirmativo, señale en qué aspectos desearía que se hicieran las modificaciones: _____

68. ¿ Sería de su interés que se realizaran eventos en su localidad para que se les explicara a detalle el esquema de organización de las empresas integradoras y como acceder a los apoyos que ahí se señalan?.






Si..... () No..... ()







69. ¿ La empresa integradora ya cuenta con el refrendo en el Registro Nacional de Empresas Integradoras de SECOFI ?.

Si..... () No..... ()

70. En caso negativo señale las causas:

BIBLIOGRAFÍA

-  NAFIN; Fogain en Cifras:
Treinta años de financiamiento (1945-1984).
México.
-  SALCEDO Victor.
Micro, Pequeña y Mediana Empresa:
Alto Nivel. Febrero. Año 5, No. 54.
México 1993.
-  LÓPEZ, Espinosa Mario.
El Financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa
Editorial: CEPAL/PDNUD
Chile, Junio 1994.
-  ESPINOSA, Oscar.
El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa
Editorial: F.C.E.
México, 1993.
-  SECOFI
Plan Nacional de Desarrollo (1990 - 1994).
México, 1994.
Editado por la Secretaría de Gobernación.

-  ASPE, Pedro.
El camino mexicano de la transformación económica
Editorial: F.C.E.
México 1993.
-  Grupo Guadalajara
Fuentes de Financiamiento
Manual de Consulta
Nacional Financiera, IMEF, 1992.
-  GRABINSKY, Salo
La empresa familiar
Editorial: Del verbo aprender
México, 1991.
-  **Modificaciones a las definiciones de la micro, pequeña y mediana empresa**
En el Mercado de Valores, Núm. 2, año LIV
México 1994.
-  SÁNCHEZ Fernando.
Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa
México, en el Mercado de Valores. Núm. 15
Septiembre 1993.
-  **Empresas Integradoras: Origen y Características**
El Mercado de Valores Núm. 2
Febrero de 1995.

 **Lo que usted desea saber de las Empresas Integradoras**

SECOFI

México D.F, Junio de 1995.

 **Diagnóstico de Empresas Integradoras**

SECOFI, Subsecretaría de Promoción de la industria y el comercio exterior.

Dirección General de Promoción de la micro, pequeña y medianas empresas y el Desarrollo Regional.

Julio de 1996.