

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN



Formación de una empresa integradora

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN
CONTADURÍA**

Presenta:
Alfonso Huerta Silva

Director de tesis:
M.A.I. LORETO MARIA BRAVO ZANOQUERA

DEDICATORIAS

A MI ESPOSA

A quien por su tolerancia y comprensión fue posible culminar mis estudios de posgrado.

A MIS HIJOS

Que gracias a ellos trato de superarme
cada vez más.

A MIS HERMANOS

Por el apoyo que siempre me han brindado.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por permitirme existir.

A MIS PADRES

A quienes agradezco de manera infinita su amor,
cariño y consejos que me han llevado siempre a
seguir adelante.

Índice

	Página
DEDICATORIAS	
AGRADECIMIENTOS	
RESUMEN	6
CAPÍTULO I.- INTRODUCCIÓN	
1.1 Planteamiento del problema	8
1.2 Objetivo de la investigación	9
1.3 Importancia y limitaciones del estudio	9
1.4 Metodología	9
1.5 Definición de términos	10
CAPÍTULO II.- EMPRESAS INTEGRADORAS	
2.1 Concepto de empresa integradora	13
2.2 Objetivo de la empresa integradora	13
2.3 Filosofía de la empresa integradora	13
2.4 Tipos de integración	13
2.5 Ventajas de la integración de empresas	14
2.6 Apoyos financieros	15
CAPÍTULO III.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS	
3.1 Italia	19
3.2 México	20
3.3 Decretos	20

3.3.1 Decreto que promueve la organización de empresas integradoras	20
3.3.2 Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras	25
3.4 Empresas integradoras formadas en Baja California	28
CAPÍTULO IV.- GUÍA PARA LA FORMACIÓN DE UNA EMPRESA INTEGRADORA	
4.1 Guía para la formación de una empresa integradora	31
CAPÍTULO V.- RÉGIMEN FISCAL DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS	
5.1 Impuesto sobre la renta	70
5.2 Impuesto al activo	78
5.3 Impuesto al valor agregado	79
5.4 Caso práctico	82
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	87
FUENTES CONSULTADAS	91

Resumen

Para los micro, pequeños y medianos empresarios cada vez es más difícil poder competir contra los grandes empresarios.

En nuestro país, por medio de las empresas integradoras, los micro, pequeños y medianos empresarios tienen la posibilidad de unirse y organizarse para poder competir contra los grandes empresarios.

En esta tesis se describe el proceso a desarrollar para la formación de una empresa integradora, así como su tratamiento fiscal y los beneficios que le aplican.

El presente trabajo tiene como finalidad proporcionar un material de apoyo para lograr que mediante la asociación, los micro, pequeños y medianos empresarios puedan organizarse y desarrollen sus objetivos comunes.

Para el desarrollo de esta tesis se analizaron los folletos emitidos por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial –Secretaría de Economía-, información obtenida en internet, algunas obras relacionadas con el tema, su legislación aplicable, y al final se realizó un caso práctico.

La empresa integradora es una empresa que integra personas físicas y personas morales de unidades productivas –empresas- de escala micro, pequeñas y medianas, y que se constituyen con el objeto de prestar servicios altamente calificados a sus asociados, así como para la realización de gestiones y promociones tendientes a modernizar y ampliar la participación de sus integradas en todos los ámbitos de la vida económica nacional.

También se define el concepto de empresas integradoras, su objetivo principal, su filosofía, los tipos de integración, así como sus ventajas.

Se analizó el origen de las empresas integradoras, así como su surgimiento en México.

Asimismo, se describe la guía para la formación de una empresa integradora, misma que es difundida en la página de internet de la Secretaría de Economía.

Por otra parte, se analizó su régimen fiscal aplicable en cuanto a la Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto al Activo, Ley del Impuesto al Valor Agregado, y por último se desarrolló un caso práctico.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido a la situación tan problemática que atraviesa nuestro país, cada vez es más difícil hacer que una empresa de nueva creación funcione de manera adecuada, que logre crecer, y por consecuencia que sea rentable para sus propietarios.

Ante esta situación, los micro, pequeños y medianos empresarios han tenido la necesidad de asociarse y organizarse para poder desarrollarse y de esta manera poder competir con las grandes empresas, para lo cual deben reunir diferentes elementos como el capital, trabajo, esfuerzo y administración.

En nuestro país se establece la posibilidad de formar agrupaciones empresariales que constituyan verdaderamente un esfuerzo productivo de determinada rama o servicio de la actividad económica a fin de alcanzar un alto nivel de competitividad en los mercados económicos.

Bajo esta perspectiva el gobierno federal emitió un “Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras” publicado 7 de mayo de 1993.

Este decreto fue modificado mediante la publicación del “Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de Empresas Integradoras” publicado el 30 de mayo de 1995.

En la actualidad existe escasa información y nula difusión referente a la organización e integración de empresas bajo este tipo de estructura, así como de sus beneficios, y por consecuencia el desconocimiento total de los micro, pequeños y medianos empresarios a quienes está dirigido este decreto.

Se puede decir que la única información existente referente a las empresas integradoras son los decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación y algunos folletos publicados -aunque no muy difundidos- por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial –SECOFI-, hoy en día Secretaría de Economía.

Por lo anterior, el objetivo de este caso de estudio es analizar el proceso para la formación de empresas integradoras, destacando los beneficios que el gobierno federal ha otorgado vía decretos presidenciales, para la promoción y generación de este tipo de empresas, de tal forma que los micro, pequeños y

medianos empresarios dispongan de información valiosa que les motive a asociarse y desarrollar objetivos comunes.

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

En este caso de estudio se pretende cumplir con los siguientes objetivos:

- a) Describir el proceso a desarrollar para la formación de una empresa integradora.
- b) Analizar y explicar el régimen fiscal aplicable.
- c) Describir los beneficios fiscales y financieros que se obtienen al formar este tipo de empresas.
- d) Ejemplificar mediante un caso de estudio, la determinación del impuesto sobre la renta, el impuesto al activo y el impuesto al valor agregado de una empresa integradora.

1.3 IMPORTANCIA Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO

La presentación de este caso de estudio, tiene como primer punto definir qué es una empresa integradora, y destacar la utilidad de su régimen de tributación, así como los beneficios de este tipo de empresas, de manera que, al ser una figura no muy difundida, los micro, pequeños, medianos empresarios y en general, cualquier persona que tenga espíritu emprendedor pueda desarrollar de manera conjunta algún negocio.

Otro punto a alcanzar es proporcionar un material de apoyo que fomente la cultura de asociación entre los micro, pequeños y medianos empresarios para lograr desarrollar objetivos comunes.

Al existir desconocimiento sobre el presente tema de estudio, se pretende que cualquier persona que tenga acceso a la presente investigación se convenza de que es posible iniciar algún tipo de negocio, por más lejano que se vea, y que comprenda que se puede trabajar en equipo para lograr objetivos comunes.

Es importante mencionar que se entrevistaron a varias personas, que teniendo algún proyecto de negocio, pero sin los recursos suficientes, carecían del conocimiento sobre una empresa integradora, y por consecuencia, ni sus beneficios, de ahí que consideramos de gran utilidad el presente caso de estudio.

1.4 METODOLOGÍA

Para la realización de la presente investigación se recopiló la mayor bibliografía posible existente, aunque, como se mencionó anteriormente, existen escasas fuentes de información.

Para el desarrollo del estudio del presente tema, se analizaron detalladamente los decretos emitidos por el gobierno federal, los folletos y la Guía para la formación de una empresa integradora publicados por la Secretaría de Fomento y Comercio Industrial -actualmente Secretaría de Economía-, algunas obras que tratan sobre el tema, se obtuvo poca información en internet, se realizaron entrevistas con personal de la Secretaría de Economía, y por último se realizó un caso práctico.

Por último se realizó una investigación sobre las empresas integradoras que se han establecido en Baja California.

1.5 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Con el propósito de que las diferentes personas que tengan acceso al presente caso de estudio comprendan con mayor claridad la redacción de esta obra, a continuación tenemos algunas definiciones que consideramos importantes :

Diario Oficial del la Federación .- Órgano oficial del Poder Ejecutivo Federal en el que se publican y difunden Leyes, Decretos, circulares, presupuestos, Reglamentos, etc., de naturaleza federal. Este medio es utilizado también por particulares para publicar convocatorias de asambleas, estados financieros, etcétera. (López López, 2001 : 116)

Empresa .- Nombre que se da a la unidad que realiza actividades económicas (de comercio o de producción, extracción o reproducción de bienes y servicios), coordinando recursos materiales y humanos. (López López, 2001 : 134)

Empresa integradora .- Las empresas integradoras se definen como empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana, y su objetivo fundamental es organizarse para competir en los diferentes mercados y no para competir entre sí. (Guía para la formación de una empresa integradora, SECOFI, 12)

Impuesto al activo .- Gravamen aplicable a los activos de un contribuyente. (Feregrino Paredes, 2003 : 130)

Impuesto al valor agregado .- Es aquel que se causa sobre el aumento de valor que se da en las diferentes etapas de producción o comercialización, de un bien o servicio. (Feregrino Paredes, 2003 : 130)

Impuesto sobre la renta .- Es el impuesto sobre las ganancias y utilidades anuales que cualquier persona física o moral residente en el país ya sea o no nacional está obligado a pagar. (Feregrino Paredes, 2003 : 132)

Microempresa industrial .- Aquella empresa que ocupa hasta 10 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

Microempresa comercial .- Aquella empresa que ocupa hasta 10 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

Microempresa de servicios .- Aquella empresa que ocupa hasta 10 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

Pequeña empresa industrial .- Aquella empresa que ocupa de 11 hasta 50 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

Pequeña empresa comercial .- Aquella empresa que ocupa de 11 hasta 30 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

Pequeña empresa de servicios .- Aquella empresa que ocupa de 11 hasta 50 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

Mediana empresa industrial .- Aquella empresa que ocupa de 51 hasta 250 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

Mediana empresa comercial .- Aquella empresa que ocupa de 31 hasta 100 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

Mediana empresa de servicios .- Aquella empresa que ocupa de 51 hasta 100 empleados. (Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002 : 59)

CAPÍTULO II

EMPRESAS INTEGRADORAS

2.1 CONCEPTO DE EMPRESA INTEGRADORA

Es una empresa que integra personas físicas y personas morales de unidades productivas (empresas) de escala micro, pequeñas y medianas y que se constituye con el objeto de prestar servicios altamente calificados a sus asociados, así como para la realización de gestiones y promociones tendientes a modernizar y ampliar la participación de sus integradas en todos los ámbitos de la vida económica nacional.

2.2 OBJETIVO DE LA EMPRESA INTEGRADORA

Aumentar la competitividad en los grandes mercados de aquellas empresas con poco capital y consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el mercado de exportación.

2.3 FILOSOFIA DE LA EMPRESA INTEGRADORA

La filosofía de la empresa integradora es la alianza de las integradas para desarrollar proyectos comunes, no trabajar aislados y solos.

2.4 TIPOS DE INTEGRACIÓN

Pueden darse cuatro tipos de integración, dependiendo del propósito que se persiga y de las características operativas de cada una de las empresas integradas, los cuales se presentan a continuación :

Integración vertical : Consiste en la agrupación de personas con diferentes giros que se complementan entre sí para poder ofrecer un producto final a los consumidores, es decir se compone de cadenas productivas en la que todos tienen clientes asegurados, a excepción del producto final, ya que es el único que sale al mercado.

Integración horizontal : En este tipo de integración, cada integrada tiene sus propios clientes y mercado, es decir, que se conforma de personas que se dedican al mismo giro comercial, y que se unen para poder ofrecer sus productos o servicios en mejores condiciones, por lo que resulta muy importante cuidar los costos y la calidad de los mismos para lograr resultados satisfactorios.

Integración matricial: Esta modalidad de integración pretende que las personas integradas incursionen en una cadena productiva de gran escala, por lo que busca la unión de sus esfuerzos para poder estar en condiciones que les permitan lograr lo que no sería posible si lo intentaran aisladamente.

Integración por objetivo específico: Las personas que se integran bajo esta modalidad, buscan satisfacer necesidades comunes muy específicas, como podría ser la obtención de materias primas e insumos a gran volumen que les ayude a reducir costos, obtener capacitación especializada a un menor costo, etcétera.

2.5 VENTAJAS DE LA INTEGRACION DE EMPRESAS

A continuación se mencionan las ventajas de la integración de empresas :

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

2.6 APOYOS FINANCIEROS

Las instituciones a las que se puede acudir para la obtención de recursos monetarios para el desarrollo de una empresa integradora, son las siguientes:

- Nacional Financiera S.A. (NAFIN).
- Fideicomiso Instituído en Relación con la Agricultura (FIRA).
- Calidad Integral y Modernización (CIMO).

Cada una de estas instituciones, ofrece diversos programas financieros, por lo que deben ser analizados para elegir el que más convenga de acuerdo con las características de la empresa integradora.

Nacional Financiera, S.A. (NAFIN)

Esta institución cuenta con varias opciones tanto para los socios de manera individual, para las empresas en calidad de socios, como para la empresa integradora que se pretenda constituir.

Los apoyos financieros otorgados por Nacional Financiera S.A. se encaminan a:

- Capital de trabajo.
- Inversiones fijas.
- Apoyo a la modernización tecnológica.
- Reestructuración de pasivos.

Los tipos de créditos utilizados de pendiendo de la finalidad o destino de los recursos solicitados en préstamo son:

Habilitación o Avío, conocido también como de capital de trabajo: este tipo de préstamo se utiliza para adquirir materias primas, en el caso de industrias, adquisición de inventarios cuando son empresas comercializadoras, etc. A su vez, pueden tomar dos modalidades:

Capital permanente: son aquellos en los que el efectivo se otorga en una sola ocasión y que se van amortizando durante el plazo establecido, el cual no excede de 3 años.

Líneas revolventes: aquellos que se van utilizando conforme a las necesidades de la operación de la compañía, es decir, se cuenta con una línea de crédito por cierta cantidad, la cual se va utilizando poco a poco, firmándose por cada disposición un pagaré que debe ser liquidado en plazo que puede ser de 30, 60 ó 90 días según las condiciones que se establezcan. Estas líneas de crédito se otorgan por un año, y al finalizar éste, son revisadas para decidir si volverán a otorgarse o no.

Créditos refaccionarios: la finalidad de este tipo de préstamos es la adquisición de bienes muebles o inmuebles, se pueden clasificar en:

- Instalaciones físicas: destinados a la adquisición de bienes inmuebles, construcción, remodelación o ampliación de los ya existentes.
- Maquinaria y equipo: adquisición de maquinaria, mobiliario, equipo de oficina, computadoras, etcétera.

El plazo máximo para este tipo de créditos es de 20 años si se contrata directamente con NAFIN, con un periodo de gracia abierto según las condiciones que se acuerden.

Reestructuración de pasivos: se utilizan para renegociar adeudos que por diversas circunstancias no han podido liquidarse a tiempo, y que representan una carga difícil de sostener para los empresarios.

A través de estos créditos se consiguen plazos más amplios, mejores condiciones o incluso, tasas más bajas. Los plazos que se otorguen dependen de la negociación que se efectúe, y de los flujos de efectivo generados por las empresas, sin embargo, el período de gracia puede ser de 1 ó 2 años tomando como base los mismos parámetros.

Fideicomiso instituido en relación con la agricultura (FIRA)

FIRA no cuenta con algún esquema que sea aplicable únicamente a empresas integradoras, sino que dependiendo del giro de estas compañías, pueden o no hacerse acreedoras a algún tipo de apoyo de la misma.

Las únicas empresas o empresarios que pueden acceder a los apoyos que brinda FIRA, son los pertenecientes a los sectores rurales y agropecuarios.

Este grupo de potenciales usuarios de los servicios, son clasificados por FIRA para efectos de determinar las condiciones crediticias que les son aplicables, de la siguiente manera:

- **Nivel 1.-** Empresas con una utilidad neta de hasta 1000 veces el salario mínimo general de la zona geográfica, por cada productor: a éstas se les otorga una tasa de CETES, con un plazo de 2 a 15 años dependiendo si el crédito es de avío o refaccionario.
- **Nivel 2.-** Empresas con más de 1000 veces el salario mínimo general de la zona geográfica por cada productor: las tasas aplicables varían desde la de CETES + 2 puntos, hasta una tasa libre impuesta por el banco con que se contrate el crédito, únicamente los plazos concedidos para este nivel, siguen los mismos lineamientos que los del primero.

El financiamiento no se otorga directamente a los usuarios finales, sino que es canalizado a través de instituciones bancarias que acuden a FIRA para solicitar en descuento un crédito que a su juicio es viable, y que ya ha sido autorizado por ellos, para posteriormente hacer llegar los recursos a las empresas o empresarios.

Calidad integral y modernización (CIMO)

Dentro de los apoyos que brinda CIMO, no existe ninguno diseñado específicamente para las empresas integradoras, pero pueden utilizarse los ya existentes para una compañía de este tipo, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos.

La modalidad bajo la cual, esta institución proporciona ayuda a las empresas integradoras, es a través de un subsidio que puede ser de hasta un 70%, y que se encuentra destinado únicamente a los gastos de asesoría o consultoría en que se incurran al contratar expertos que proporcionen estos servicios en cualquiera de los procesos operativos de las mismas.

Los únicos requisitos que se tienen que cubrir son que por lo menos una de las empresas integradas haya participado con anterioridad en alguno de estos programas, y que el apoyo esté destinado a consolidar la empresa en el medio, es decir, que la empresa integradora ya debe estar constituida, ya que de no ocurrir esto, no se puede obtener el subsidio.

Este apoyo no solamente puede ser canalizado a la empresa integradora, sino que también puede emplearse con los socios de manera individual. En el caso de la integradora, se otorga mediante un programa grupal de cuatro empresas en adelante.

CAPÍTULO III

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

3.1 ITALIA

El primer antecedente con características parecidas de las empresas integradoras se registra en Italia a mediados de los años setentas.

En 1974 existía un entorno económico con crisis monetaria e inestabilidad política, aunado a episodios de terrorismo, fuerte endeudamiento externo y conflictos sindicales, por lo que la pequeña empresa se encontraba limitada al mercado local, mismo que estaba muy deprimido. La difícil crisis por la que atravesaba el sector industrial produjo una recuperación derivada de grandes inversiones que llegaron a mediados de esta década, éstas buscaban sustituir capital por trabajo sin modificar los modelos existentes de las fases de producción. Sin embargo se presentó un cambio radical en las relaciones entre la división del trabajo y el tamaño del mercado.

Con el transcurso de los años se dieron cambios económicos que modificaron radicalmente la forma de operar de las empresas en general, como son: una mayor estabilidad en precios que vino a contribuir a reducir la importancia de la adaptación y planificación, de tal manera que la oportunidad de crecimiento de la pequeña empresa disminuyó. Esto aunado al elevado nivel de las tasas de interés en los créditos adquiridos.

El gobierno italiano empezó a impulsar el desarrollo de las pequeñas y mediana empresas que conformaban su economía en ese entonces, a través de la promulgación de diversas leyes tendientes a fomentar la industrialización y exportación de los productos y servicios ofrecidos por dichas empresas.

Se comprobó mediante estadísticas que sólo los negocios micros y pequeños que habían adaptado su estructura a empresas integradoras tuvieron un crecimiento en términos reales superiores a las empresas medianas y grandes, esto es, dichas empresas constituidas en torno a la idea integradora registraron crecimiento en capital invertido y capital de su cuenta.

Así, los elementos que más ayudaron a este importante desarrollo industrial fueron: la difusión en el territorio nacional italiano, en conjunción con la iniciativa microempresarial y el apoyo regional por parte del gobierno. Se buscaron nuevos mercados con capacidad emprendedora mediante Consorcios Regionales de Producción.

Los Consorcios en Italia son el mecanismo para agrupar a las empresas de menor tamaño, que se asocian con el fin de proporcionar servicios comunes que

van desde la información sobre el mercado, hasta la investigación y desarrollo a sus afiliados.

Estos consorcios prestan servicios profesionales a sus asociados considerando su especialidad. Por ejemplo, el de la promoción en ferias y exposiciones, elaboración de catálogos, realizar viajes promocionales, investigar la solvencia de los clientes, proporciona información sobre el mercado, etc.

Para la formación de la primera empresa integradora en Italia, se obtuvieron datos estadísticos que sirvieron de base para fincar las necesidades y los objetivos a alcanzar, apoyando a la industria del tejido y de la confección en la que se tomaron en cuenta:

- El elevado índice de industrialización de la zona;
- El número de pequeñas empresas;
- La división vertical en el proceso de producción de la pequeña empresa en fases específicas de producción; y
- La exigencia de realizar profundas transformaciones de la cantidad a la calidad, de uno o más mercados de salida y de la tecnología mecánica a la electrónica.

En 1976, se da la constitución de estas empresas pero durante su formación surgió una necesidad: “la información”, iniciándose la experimentación de servicios informáticos, y no es sino hasta después de cinco encuentros cuando se elaboran los primeros catálogos en los que a través de servicios comunicativos se podían hacer anticipos de colores y materiales.

3.2 MÉXICO

En nuestro país las empresas integradoras nacen durante el gobierno del Lic. Carlos Salinas de Gortari, a raíz de que se publica en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 el decreto que promueve la creación de empresas integradoras, modificado posteriormente con otro decreto publicado el 30 de mayo de 1995.

La primera empresa integradora registrada en México fue la empresa Chamarras y Confecciones Xoxotlán S.A. de C.V.

3.3 DECRETOS

3.3.1 DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS

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

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

CONSIDERANDO

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

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

Que se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeñas y medianas y se brindará especial atención a los programas de organización 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 la modernización de la actividad productiva de las empresas del subsector y de mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, se fomentarán formas asociativas para la producción bajo diversas modalidades, cada una de ellas responderá a objetivos y necesidades concretas; sin que ello signifique afectar la autonomía de las empresas;

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

DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS

ARTÍCULO 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.

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

ARTÍCULO 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.

ARTÍCULO 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 partes 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 lo realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas;

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

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

b) Promoción y comercialización, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados 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.

ARTÍCULO 5o.- Las empresas integradoras se podrán acoger al Régimen Simplificado de las Personas Morales que establece el Título II-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta y a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un 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.

ARTÍCULO 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.

ARTÍCULO 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 sus competencias, y

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

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

TRANSITORIO

ÚNICO.- 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.

3.3.2 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 LEÓN, 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 ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS

ARTÍCULO 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:

"ARTÍCULO 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.

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

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

ARTÍCULO 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.

ARTÍCULO 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.

3.4 EMPRESAS INTEGRADORAS FORMADAS EN BAJA CALIFORNIA

Son cincuenta y dos empresas integradoras formadas en Baja California a partir de que se publicó el decreto que promueve la creación de empresas integradoras el 7 de mayo de 1993.

Las empresas integradoras formadas en Baja California se agrupan en los siguientes sectores económicos:

- Comercio: 25 empresas integradoras.
- Agropecuario: 7 empresas integradoras.
- Manufactura: 7 empresas integradoras.
- Servicios: 6 empresas integradoras.
- Construcción: 5 empresas integradoras.
- Transporte y comunicaciones: 2 empresas integradoras.

De estas empresas, veintiséis se han establecido en Mexicali, quince en Tijuana, nueve en Ensenada y dos en Rosarito.

En el sector económico de comercio, en Mexicali se establecieron cinco empresas integradoras, en Tijuana doce empresas integradoras, en Ensenada siete empresas integradoras y en Rosarito una empresa integradora.

En el sector económico agropecuario, en Mexicali se establecieron cuatro empresas integradoras, en Ensenada dos empresas integradoras y en Rosarito una empresa integradora.

En el sector económico de manufactura, en Mexicali se establecieron seis empresas integradoras y en Tijuana una empresa integradora.

En el sector económico de servicios, en Mexicali se establecieron cuatro empresas integradoras y en Tijuana dos empresas integradoras.

En el sector económico de construcción, solo en Mexicali se establecieron cinco empresas integradoras.

En el sector económico de transporte y comunicaciones, solo en Mexicali se establecieron dos empresas integradoras.

De acuerdo a la información contenida en la página de Internet de la Secretaría de Economía, de las empresas integradoras anteriormente señaladas predomina la integración horizontal, y solo una se considera caso de éxito, la cual está establecida en Mexicali y su giro es el comercio de lavadoras y estufas.

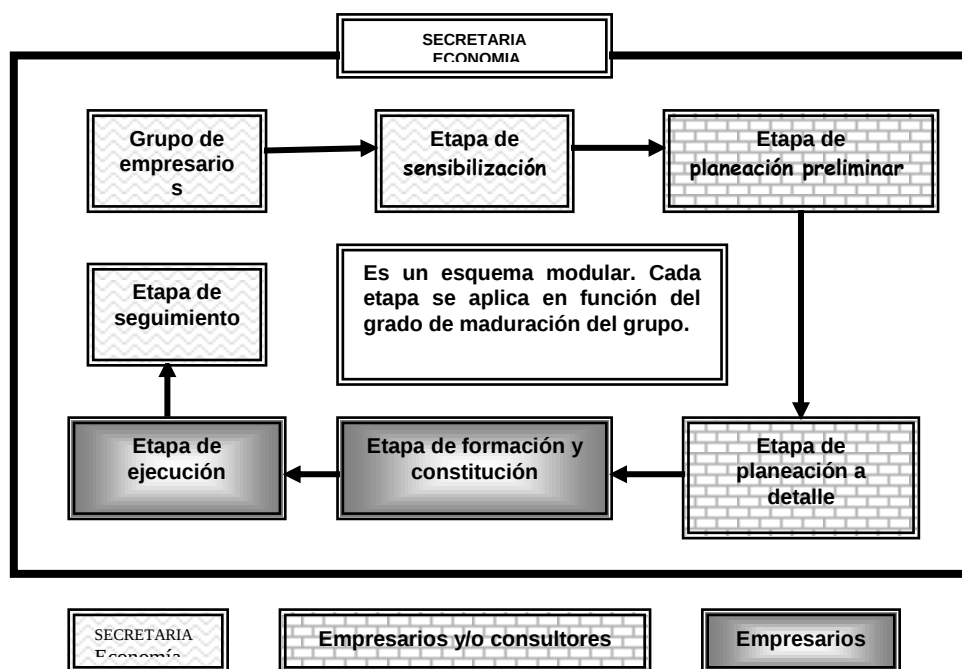
CAPÍTULO IV

GUÍA PARA LA FORMACIÓN DE UNA EMPRESA INTEGRADORA

4.1 GUÍA PARA LA FORMACIÓN DE UNA EMPRESA INTEGRADORA

Los empresarios y/o productores deberán cubrir en forma gradual y sistemática las diversas etapas que demanda un proceso de integración, con el propósito de asegurar el desarrollo de sus empresas y cumplir con éxito sus objetivos y expectativas comunes.

A continuación se presentan de manera esquemática las etapas y el objetivo a lograr en cada una de ellas:



Etapas de sensibilización

El objetivo es que los empresarios y/o productores con potencial de asociarse, conozcan la importancia y los beneficios que les reportaría al participar en un esquema de cooperación empresarial y, en especial, en el de empresas integradoras, así como la forma de operación de estas empresas y los requisitos que deben cubrir para su formalización.

Asimismo, se deberá de determinar la necesidad o conveniencia de asociarse en función de los siguientes supuestos:

- Tener una problemática común.
- Elevar la competitividad de sus empresas a través de proyectos conjuntos.
- Requerir de algún servicio especializado.
- Realizar compras en común.

- Comercializar de forma consolidada.
- Mejorar la imagen empresarial.
- Renovar o innovar los activos y la tecnología.
- Eficientar la administración.

Etapas de planeación preliminar

Los empresarios y/o consultores deberán elaborar un documento breve y sencillo en donde perfilen su proyecto de factibilidad económica-financiera y que permita visualizar de manera rápida si el proyecto que han iniciado, contiene los elementos suficientes para garantizar el éxito en su ejecución, tomando en cuenta los aspectos que a continuación se señalan:

- Sí existe la oportunidad de un negocio y es rentable.
- Conocen los riesgos que tienen que afrontar.
- Están dispuestos a asociarse para lograr sus objetivos.
- Tiene capacidad para cumplir con los compromisos que se deriven del proyecto y están dispuestos a adoptarlos formalmente.

Etapas de planeación a detalle

En esta parte se elaborará el proyecto de factibilidad económica-financiera, en el cual se indicará cómo aplicar los recursos humanos, materiales y financieros de los asociados de manera organizada y eficaz, para obtener el resultado que se busca.

El proyecto de factibilidad se visualiza como una guía indicativa y no limitativa en donde se señale qué es lo que se debe hacer; de qué manera se debe hacer y cuándo se debe hacer. También, se describirá qué se va a necesitar y cuándo se va a utilizar.

En esta etapa se tendrán que determinar y analizar los puntos que a continuación se mencionan:

- Definir los objetivos.
- Evaluar los factores de éxito o de fracaso del proyecto de factibilidad, así como las debilidades y fortalezas de los socios.
- Demostrar la rentabilidad del proyecto.
- Determinar si el proyecto de factibilidad económica-financiera cumple con las expectativas de los socios.

Etapas de formación y constitución

Se deberán cumplir con los requisitos solicitados por la Secretaría de Economía, para poder operar como una empresa integradora, a saber:

- Crear a la empresa integradora con una personalidad jurídica propia, diferente a la de sus asociados y que le permita realizar actividades mercantiles.
- Tener un capital mínimo de \$50,000.
- La participación accionaria de cada socio, no debe exceder del 30% del capital social.
- Contar con capital suficiente para la ejecución del proyecto.
- Presentar ante la Secretaría de Economía la siguiente documentación:
 - Proyecto de acta constitutiva conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y al Artículo 4o. del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995.
 - Proyecto de factibilidad económica-financiera que sustente la integración.
 - Obtener la cédula de inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

Régimen simplificado de tributación

De acuerdo al Decreto que norma a las empresas integradoras, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, les otorga el régimen simplificado de tributación.

Etapas de ejecución

Los puntos a considerar en esta etapa son los siguientes:

- Contar con la capacidad de resolver imprevistos en la ejecución del proyecto de factibilidad económica-financiera.
- Determinar la conveniencia de replantear o modificar el proyecto de factibilidad.

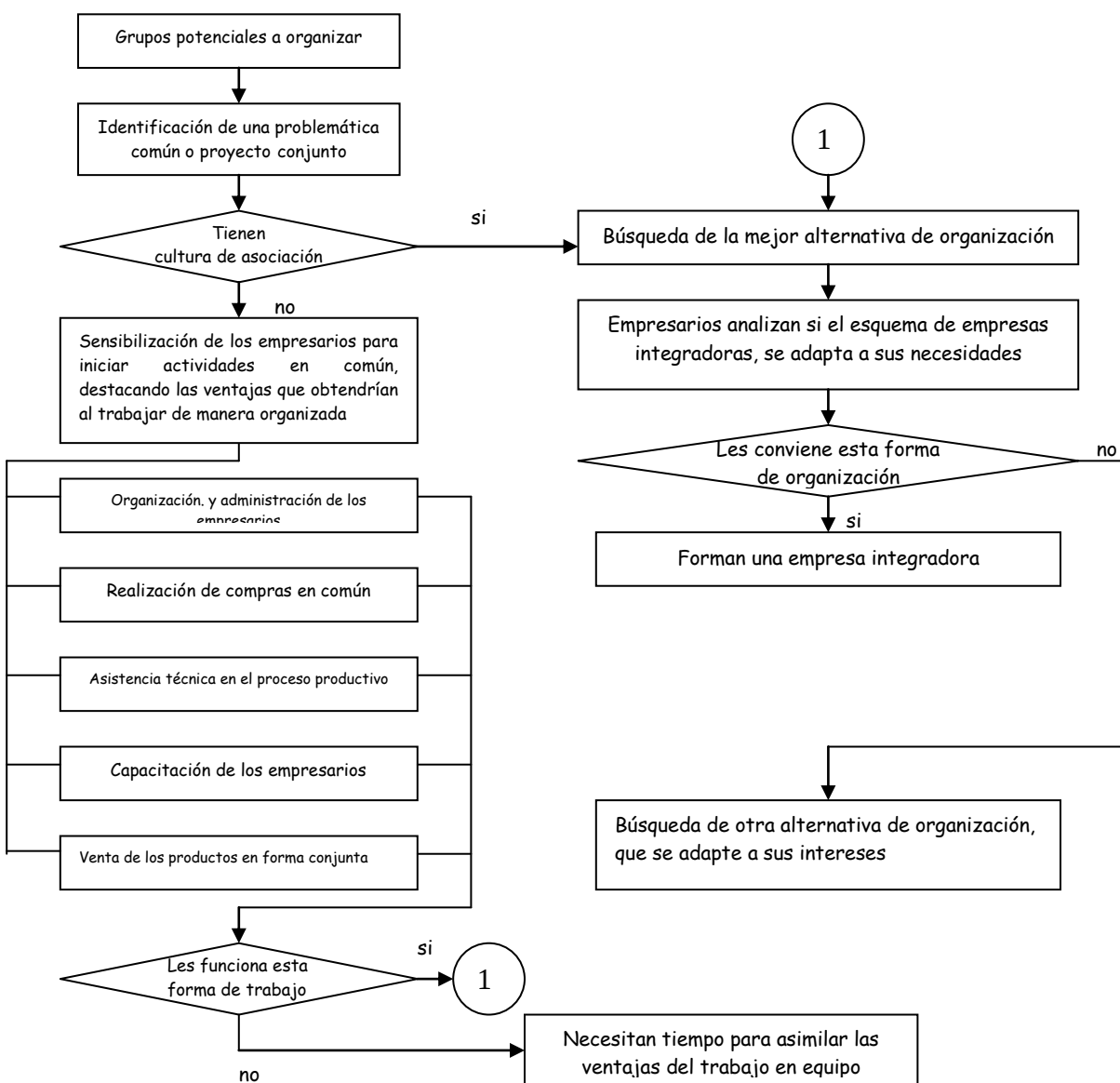
Etapas de seguimiento

Una vez que esté en operaciones la empresa integradora, la Secretaría de Economía estará pendiente de su funcionamiento, apoyándola con las acciones siguientes:

- Asesorándolos respecto a otros programas de apoyo del Gobierno Federal e Instituciones de apoyo sobre áreas específicas como puede ser tecnología, productividad, capacitación, financiamiento y diseño, entre otras.
- Analizando las posibles causas por las que una empresa integradora deja de operar.

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

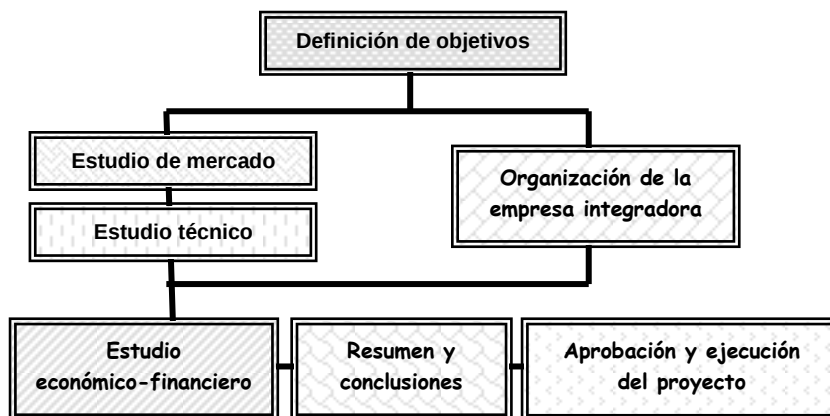
Debido a que el éxito que puede tener una empresa integradora está ligada directamente a la cultura de asociación que tengan los empresarios y al entendimiento de lo que la empresa integradora haría por ellos, a continuación se sugieren los pasos a seguir antes de tomar la decisión de utilizar este esquema de cooperación empresarial.



Proyecto de factibilidad económica-financiera

Un requisito básico para constituir una empresa integradora es la presentación de un proyecto de factibilidad en donde los empresarios y/o productores indicarán cómo van a aplicar sus recursos en forma organizada y eficaz, para el cumplimiento de sus metas conjuntas. Asimismo, se constituye en un documento soporte para gestionar en su caso, el financiamiento que se requiera para la ejecución del proyecto.

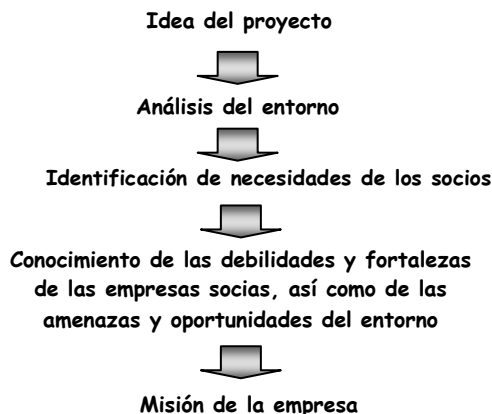
A continuación se detallan en forma indicativa los aspectos mínimos que debe cubrir este proyecto de factibilidad económica-financiera, tomando en cuenta la actividad que desarrollan los socios, adaptándolo a sus necesidades.



Definición de objetivos

Para tomar la decisión de involucrarse en un proceso de integración se deberá de realizar un análisis lo más completo posible para determinar si es conveniente invertir, aunque se tengan que enfrentar diversos riesgos. Por tal motivo, cada uno de los participantes tendrá que discernir y planear metas de común acuerdo, mismas que serán alcanzadas con la cooperación de todos los participantes.

A continuación se describe la estructura que debe de tener este análisis:



Idea del proyecto

El grupo de empresarios y/o productores tendrá que analizar cuáles son las causas que los motiva a iniciar un proceso de integración, por lo que deberán tomar en consideración algunos de los aspectos que a continuación se describen:

- Atender una demanda insatisfecha.
- Contar con un producto y/o servicio de mejor calidad.
- Dar mayor valor agregado a los productos y/o servicios.
- Mejorar o innovar productos y/o servicios.
- Aprovechar los recursos de una zona económica.
- Diversificar la producción y/o el servicio.
- Responder a cambios del mercado.
- Sustituir importaciones.
- Competir a nivel nacional e internacional, entre otros.

Una vez que se ha determinado el motivo por el cual los empresarios se van a asociar, se deben aplicar ciertos criterios más cuantitativos. Por ejemplo, que el producto o servicio:

- Disponga de un mercado presente adecuado.
- Tenga un potencial de crecimiento rápido.
- Los costos de producción o de distribución permitan márgenes aceptables a precios competitivos.
- Tenga un riesgo moderado, entre otros.

Análisis del entorno

Debido a que el esquema de empresas integradoras es un instrumento para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, antes de analizar el entorno se deberá estratificar a las empresas de conformidad a lo establecido en la normatividad de la Secretaría de Economía, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002.

Criterios de estratificación

TAMAÑO	CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE EMPLEADOS		
	SECTOR		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Microempresa.	0-10	0-10	0-10
Pequeña empresa.	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa.	51-250	31-100	51-100

Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 2002.

El cuadro que se presente contendrá la estratificación de las empresas asociadas, así como la actividad a la que se dedican, para que con esta base se especifique cuál es la situación real que rodea al proyecto que se va a desarrollar,

es decir, señalar de manera general cómo se desenvuelve la actividad económica de los socios tanto a nivel nacional como internacional y cómo se van a insertar los productos o servicios en ese entorno.

Cuadro de presentación:

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	ACTIVIDAD ECONOMICA	NÚMERO EMPLEOS	ESTRATO
Empresa A			
Empresa B			
Empresa C			
Empresa D			

Se desarrollarán los siguientes aspectos:

- Panorama económico nacional e internacional.
- Panorama local o regional.
- Panorama de la actividad económica.

Identificación de necesidades de los socios

El propósito es determinar con base a sus necesidades, cuáles serán los proyectos conjuntos que realizarán los socios a través de la empresa integradora y llevar a cabo un perfil de los servios que les proporcionará esta última para concretar los objetivos y metas que se planteen en el proyecto de factibilidad.

Conocimiento de las debilidades y fortalezas de las empresas socias, así como de las amenazas y oportunidades del entorno

Debilidades y fortalezas

Mediante un diagnóstico a cada empresa socia, se identificarán las debilidades y fortalezas de cada una de ellas, de tal forma que el grupo conozca lo que cada socio pueda aportar al proyecto conjunto y, a su vez, lo que deberán corregir o mejorar para ser más competitivas.

A continuación se muestra a manera de ejemplo, lo que podría ser una debilidad o una fortaleza en ciertos conceptos, sin ser estos limitativos.

CONCEPTO	DEBILIDADES	FORTALEZAS
Tecnología.	• Limitado desarrollo tecnológico.	• Facilidades para adaptar la maquinaria y equipo al sistema cambiante del mercado.
Capacidad Administrativa.	• Escasa preparación empresarial.	• Controles sencillos para la administración.
Estrategias de Mercado.	• No desarrollan funciones de mercadotecnia. • Desconocimiento del mercado	• Contacto estrecho con clientes y proveedores. • Conocimiento profundo del mercado local.

	nacional e internacional.	
Lugar en la cadena insumo-mercado.	• Bajos niveles de Calidad. • Poca capacidad de producción. • No existe un compromiso firme.	• Buen posicionamiento por cubrir demandas de empresas más grandes.
Capacidad económica-financiera.	• Falta de administración financiera.	• Uso eficaz del escaso capital disponible.
Recursos humanos.	• Estudios gerenciales y de liderazgo correspondiente a entornos de baja productividad.	• Contacto cercano con trabajadores.

Amenazas y oportunidades

Todo negocio tiene oportunidades que se generan por el entorno que pueden ayudar a que el proyecto se desarrolle con mayor facilidad. Asimismo, existen amenazas que deben de ser identificadas desde un inicio, a efecto de prevenirlas y hasta cierto punto dominarlas.

Misión de la empresa

Se definirá cuál es el objetivo de la empresa y estará encaminada a permitir que todos los socios compartan el mismo punto de vista en cuanto a las metas y filosofía de la empresa.

La misión de la empresa regularmente explica de manera general:

- └ La razón de ser de la empresa.
- └ Los productos y/o servicios ofrecidos.
- └ Los clientes a los que se les dará el producto y/o servicio.
- └ La naturaleza y el territorio del mercado geográfico de la empresa, y
- └ Las áreas de especialización.

Toda empresa requiere definir la misión y determinar de manera general los objetivos de cada una de las áreas que conforman la empresa.

Estudio de mercado

Una vez definida la misión de la empresa se procede a realizar el estudio de mercado de los productos y/o servicios seleccionados por los socios para comercializar de manera conjunta.

El estudio de mercado tiene como objetivo general determinar si la empresa producirá un bien y/o prestará un servicio adecuado en el volumen suficiente y a precio competitivo, para lo cual deberán considerarse los siguientes aspectos:



Características del producto o servicio

El objetivo de este apartado es analizar aspectos que son importantes desde el punto de vista del mercado:

- └ Segmentación del mercado que cubrirá el proyecto.
- └ Mantener un concepto homogéneo del producto o servicio a lo largo del desarrollo del proyecto de factibilidad, para que el usuario final pueda tener una idea clara y precisa del producto o servicio objeto del proyecto.
- └ Tener una imagen amplia y sistemática de las interrelaciones que se establecen con la caracterización del producto o servicio y otros capítulos del proyecto de factibilidad.
- └ Definir el producto o servicio, garantizando que el consumidor mantenga cierta lealtad con la marca sin importar que los precios se hayan incrementado.

A continuación se describe la definición de un producto o servicio y su clasificación, a efecto de ampliar el panorama de este apartado.

Definición del producto

Es todo aquello que puede proveer una satisfacción física o psicológica al usuario. El producto representa un conjunto de valores que son recibidos por el consumidor al pasar a su posesión o uso.

Clasificación del producto:

PRODUCTO	CONSUMIDOR
De consumo final (inmediato o duradero).	└ Compara precios y calidad, más no los considera redituables.
De compra.	└ Adquiere productos realizando comparaciones de precio, calidad, diseño y estilo, entre otros.
Especiales.	└ Artículos específicos y de los cuales no se aceptan sustitutos.

Imprevistos.	└ No son necesarios y, por tanto, no se requiere de una extensa campaña publicitaria para introducirlos en el mercado.
Intermedios.	└ Son aquellos que forman parte de un producto final.
De capital.	└ Se emplean para realizar una actividad industrial.

Definición del servicio

Es el trabajo que se realiza para incrementar la utilidad de un bien material o para beneficiar al consumidor.

Clasificación del servicio:

SERVICIO	CONCEPTO
De bienes materiales.	└ Para seleccionar, adquirir o instalar una variedad de equipo. (Por ejemplo: eléctrico, electrónico, mecánico o de cómputo.)
De beneficio al consumidor.	└ En cuanto al desarrollo de habilidades o técnicas para el trabajo, se incluyen capacitación y adiestramiento. (por ejemplo: abogados, médicos, turismo o contadores)

Análisis de la oferta

El propósito es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una empresa puede y quiere poner a disposición del mercado un producto o servicio.

Para caracterizar a los productores u oferentes, se deben conocer los siguientes aspectos:

- └ Número de productores o prestadores de servicios.
- └ Localización.
- └ Capacidad instalada y utilizada.
- └ Posición y participación en el mercado.
- └ Calidad y precio de los productos o servicios.
- └ Planes de expansión.
- └ Nexos o filiación con otras empresas nacionales o extranjeras.

Necesariamente se deberá hacer una comparación con las potencialidades de las empresas a asociarse, para determinar hasta que punto pueden y les conviene satisfacer un mercado específico.

Análisis de la demanda

El objetivo es identificar los patrones de conducta o de comportamiento de quienes conforman el mercado objetivo del proyecto.

Para caracterizar a los demandantes o usuarios, se deben considerar los siguientes aspectos:

- L Número y dispersión geográfica.
- L Hábitos de consumo.
- L Gustos y preferencias.
- L Tasas de consumo y períodos en que se realizan.
- L Opinión sobre la proveeduría de los productos o servicios.

Esta información permitirá cuantificar la existencia de una demanda y será respaldada por las empresas promotoras del proyecto.

Análisis de precio

En cualquier mercado, las políticas seguidas en la fijación de precios son una parte muy importante de la producción y comercialización de productos y servicios.

Siempre que exista un cambio de propiedad o se suministren servicios, surge un precio (valor estimado de algo). La fijación de precios se analiza de tres formas diferentes dependiendo de tres factores económicos, a saber:

A) Fijación de precios por costos

En este caso se deben considerar todos los costos, incluyendo los administrativos que se hubieran calculado de acuerdo con los diferentes niveles esperados en la operación.

B) Fijación de precios por demanda

Este método se basa en las leyes de la oferta y la demanda, si esta última es alta se fija un precio a niveles altos y si es baja se fija un precio bajo.

C) Fijación de precios por competencia

Este método se utiliza debido a la dificultad de prever como reaccionarán, tanto los compradores como la competencia, ante cambios o diferencias en precios. Así que se fijan precios promedio de los que cobran los competidores.

Para estos tres últimos análisis se deberá hacer un estudio del comportamiento histórico nacional e internacional (del producto o servicio de por lo

menos 5 años atrás) y hacer proyecciones a 5 años, para pronosticar el comportamiento del producto o servicio.

Análisis de la comercialización

La comercialización es la actividad que permite al empresario hacer llegar un bien o servicio al consumidor.

Una buena comercialización es la que coloca el producto o servicio en un sitio y momento adecuados para dar satisfacción al consumidor, por lo que se hace necesario contar con los canales de distribución apropiados.

El canal de distribución es el camino que recorre un producto o servicio desde el fabricante hasta su consumidor. Esto no necesariamente se refiere a un camino físico, sino al camino comercial, pues incluye también las vinculaciones e interrelaciones que se establecen entre la empresa productora y los intermediarios para hacer llegar el producto o servicio al consumidor.

En este apartado se deberá destacar la manera en que se pretende hacer llegar el producto o servicio al consumidor o usuario. De manera específica se deben destacar las ventajas que se tienen sobre los canales usados por la competencia.

También deberán señalarse las políticas y estrategias de venta que se emplearán en la comercialización, a manera de ejemplo:

- └ Los precios y sus condiciones (mayoreo, menudeo y precios diferenciales).
- └ El otorgamiento de crédito comercial (plazos, tasas de interés y tasa de interés moratorio).
- └ Descuentos y bonificaciones por pago oportuno o anticipado.
- └ Acuerdos exclusivos con el canal de distribución.
- └ Condiciones en el caso de otorgar concesiones, licencias y franquicias.

Programa de ventas

Una vez reunida la información del mercado y el análisis correspondiente, se procede a desarrollar un programa de ventas conforme a los siguientes aspectos:

Pronóstico de ventas

Muestra las ventas esperadas en función del tiempo en unidades y pesos para cada producto y/o servicio y para cada segmento de mercado a atender.

Este pronóstico es importante, ya que los requerimientos del producto y/o servicio, se convertirán en necesidades de manufactura tales como mano de obra y materias primas e insumos.

Publicidad y promoción

Comprende la selección y los costos de promocionales y medios publicitarios que se requerirán para dar a conocer los productos y/o servicios sujetos del estudio y a generar el volumen de ventas esperadas.

Presupuesto de gastos de ventas

Se refiere a todos los gastos incurridos al contactar a los clientes, hacerles llegar el producto y/o servicio, así como cobrar lo vendido. Existen dos categorías de gastos de ventas:

Directos.- comisiones de venta y gastos de distribución.

Indirectos.- salarios del departamento de ventas, gastos de viajes y atención a clientes, entre otros.

Programa de ventas:

CONCEPTO	AÑO 1												AÑO 2...			
	MESES												MESES			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1-3	4-6	7-9	10-12
% Capacidad utilizada.*																
Ingresos por ventas.																
Costos de promoción y publicidad.																
Gastos de venta.																
Sueldos.																
Comisiones.																
Almacén.																
Transporte.																
Otros.																

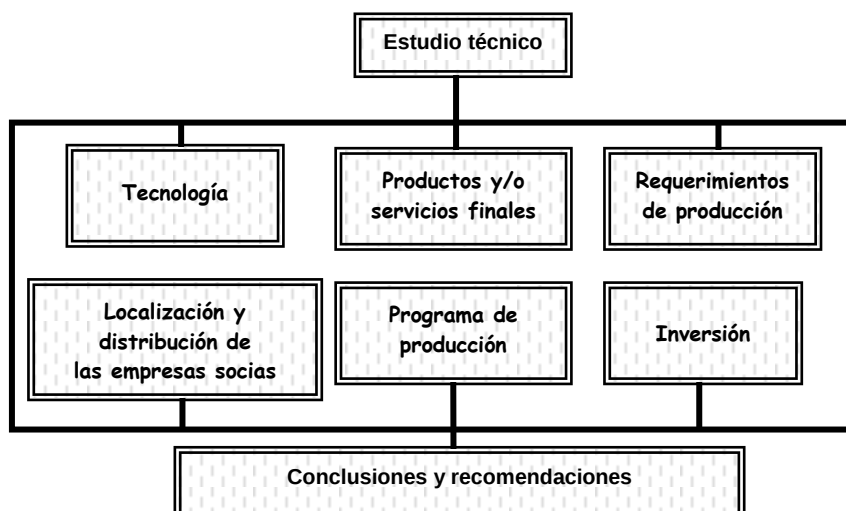
* La capacidad instalada se refiere a la capacidad que los socios comprometerán en el proceso de integración.

Conclusiones y recomendaciones del estudio del mercado

Estas deben referirse a los aspectos positivos y negativos encontrados a lo largo de la investigación. Riesgos y trabas que se encontrarán, así como toda la información que sea importante para decidir si continúan con el proyecto o no.

Estudio técnico

El propósito de este análisis es verificar la posibilidad técnica que tienen los socios para fabricar el bien y/o prestar el servicio objeto del proyecto, para lo cual se deben considerar los siguientes aspectos:



Tecnología

Se trata de determinar si la tecnología de la que disponen los asociados para el proceso de integración es la adecuada para fabricar el producto y/o prestar el servicio en las cantidades y calidad requeridas en el programa de ventas elaborado en el análisis de la comercialización.

Inventario de la maquinaria y equipo que los socios comprometerán en el proceso de integración:

MAQUINARIA Y EQUIPO	MARCA	CANTIDAD	CAPACIDAD MENSUAL (unidad de medida) (1)	CAPACIDAD MENSUAL (esperada) (2)

(1) Capacidad por maquinaria o equipo.

(2) Capacidad requerida de acuerdo al programa de ventas.

Una vez que se cuenta con esta información, se deberá analizar si es necesario actualizar o renovar el parque industrial(maquinaria y equipo que los socios comprometerán en el proceso de integración) acorde a los objetivos del proyecto. En caso de ser positivo, se hará un análisis de la maquinaria o equipo que se requiera, así como de los proveedores y costos.

Necesidades de maquinaria y equipo:

MAQUINARIA O EQUIPO	PROVEEDOR	MARCA	CAPACIDAD MENSUAL (unidad de medida)	COSTO	TIEMPO DE ENTREGA

Mantenimiento

El mantenimiento es un aspecto que debe de considerarse en un programa de producción, ya que la maquinaria y equipo pueden fallar o deteriorarse por antigüedad o por efectos de uso, las causas pueden ser inherentes al equipo o a factores externos. Esta situación representa un costo para las empresas, ya que deben de proceder a su restauración para continuar con la producción de los bienes o prestación de servicios. Es factible considerar medidas que disminuyan al mínimo la probabilidad de fallas y conservar así un determinado nivel de mantenimiento.

Tipos de mantenimiento:

TIPO DE MANTENIMIENTO	DEFINICION
Por averías.	Las reparaciones consisten en ajustes rápidos hasta que las condiciones del equipo exigen la reconstrucción, el ajuste general o la reposición del equipo.
Preventivo.	Maximiza el rendimiento del capital invertido en las industrias controladas por procesos o por equipos, los objetivos principales de este mantenimiento son: prolongar la vida del equipo, minimizar los efectos de las interrupciones imprevistas, llevar registros de rendimiento de las máquinas.
Predictivo.	Es una técnica que permite prever las fallas y la reparación o el reemplazo justamente antes de que se produzca la falla.
Planeado y Programado.	Consiste en llevar a cabo las reparaciones o interrupciones, indicadas por los sistemas de vigilancia del mantenimiento preventivo y predictivo, a fin de minimizar el tiempo improductivo de las máquinas y maximizar el rendimiento del personal de mantenimiento.

Productos y/o servicios finales

Proceso de producción

El proceso de producción es la secuencia de operaciones, movimientos, almacenamientos e inspecciones, por medio de la cual las materias primas se convierten en un producto terminado. Esto se puede determinar por diferentes métodos para representar el proceso de producción, los más usados y conocidos son:

└ **El diagrama de bloques:** Es un método muy sencillo, cada paso del proceso se encierra en un rectángulo o bloque uniéndolo con el posterior con una flecha indicando la dirección del proceso.

└ **El diagrama de flujo:** Este método es similar al diagrama de bloques, se explica el proceso de una forma más detallada y con más información e indicando la simbología de la actividad realizada como se indica a continuación:



Operación: Cualquier actividad que dé como resultado un cambio físico o químico en un producto o componente. Se considera también el ensamble y desensamble.



Transporte: Es la acción de movilizar el producto o componente en determinada operación de un sitio a otro o hacia algún punto de almacenamiento o demora.



Demora: Cualquier período en el que el producto o componente está esperando para alguna operación, inspección o transporte.



Almacenamiento: Mantener el producto o componente guardado en un sitio hasta que se requiera para su uso o venta, éste puede ser un almacenamiento de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.



Inspección: Comparación o verificación de alguna o varias características contra los estándares de calidad.



Operación combinada: Cuando se efectúa simultáneamente dos de las actividades antes mencionadas.

└ **Cursograma analítico:** Es una técnica con información más detallada del proceso, se debe de indicar el tiempo de cada actividad y la distancia recorrida. Esta técnica se emplea cuando se tiene o se requiere un conocimiento casi perfecto del proceso, es también muy útil para visualizar si se requiere una nueva distribución de planta, ya que si se traza una línea siguiendo el flujo de las actividades, mientras menos recta sea esta línea nos indicará que se requiere una nueva distribución de planta.

Cuadro de presentación:

Nombre de la empresa								
Método actual:					Fecha:			
Producto:					Elaboró:			
Diagrama núm.:					Hoja ____ de ____			
Descripción de la actividad	Actividades					Tiempo	Distancia	Observaciones
	○	⇒	□	D	▽			

Productos y/o servicios finales

En esta parte se hará una descripción exacta del producto o servicio que los socios pretenden posicionar en el mercado, tomando en cuenta la lista de características estándar que se describen a continuación y agregar otras acordes a la actividad económica de los socios:

- ☐ Apariencia
- ☐ Peso
- ☐ Color
- ☐ Tamaño
- ☐ Durabilidad
- ☐ Versatilidad
- ☐ Rendimiento
- ☐ Calidad
- ☐ Precio
- ☐ Velocidad y precisión
- ☐ Facilidad de operación o uso
- ☐ Facilidad de mantenimiento o reparación
- ☐ Facilidad o costo de instalación
- ☐ Estilo del diseño, y
- ☐ Empaque, entre otros.

Lo anterior permitirá tener una visión de las ventajas competitivas de cada uno de los productos a fabricar o servicios a prestar.

Requerimientos de producción

Existen diversos tipos de requerimientos que se tendrán que tomar en cuenta, con el objeto de conocer cuánto dinero y en qué períodos se necesitarán para realizar el proceso productivo; esto formará parte de la demanda del capital de trabajo para dotar de liquidez al proyecto de factibilidad.

A continuación se describen los requerimientos a considerar en el proceso de producción:

Materias primas e insumos

Con base en el programa de producción que se realizó se determinarán cuáles serán los requerimientos de materias primas e insumos, para lo cual se deberán listar a los proveedores y anotar los alcances de cada uno para suministrar estos últimos. A efecto de prevenir cualquier problema de proveeduría que se pudiera presentar, se recomienda tener proveedores prospectos que en un momento dado puedan surtir los faltantes de materias primas e insumos con la calidad requerida.

Requerimientos de materias primas e insumos:

PROVEEDOR	MATERIAS PRIMAS O INSUMO	CANTIDAD	FECHA DEL PEDIDO	PRECIO	DESCUENTOS

Mano de obra

Se analizará si las empresas socias cuentan con personal suficiente para desarrollar el proceso productivo y/o prestar el servicio objeto del proyecto, para lo cual se recomienda considerar lo siguiente:

- └ **Directa:** El proceso del producto y/o servicio ayudará a determinar tanto la mano de obra requerida para producción como para manejo de materiales.
- └ **Indirecta:** Son todas aquellas personas que no están en el proceso de producción pero que influyen en éste, como son: supervisión, empaque y embarque, mantenimiento, almacenes, inspección y control de producción, entre otros.

Requerimientos de mano de obra:

PUESTO	No. DE PERSONAS	TIPO DE HABILIDAD O CAPACITACIÓN REQUERIDA	PREPARACIÓN	SALARIO POR PERSONA	SALARIO TOTAL MENSUAL	PRESTACIONES
Mano de obra directa.						
Mano de obra indirecta.						

TOTAL						
-------	--	--	--	--	--	--

Cabe señalar que si las empresas asociadas no tienen el personal adecuado o necesario, al momento de realizar el proyecto de factibilidad económica-financiera deberán de programar la contratación del mismo y presupuestarla de acuerdo al calendario de su proyecto.

Inventarios

Deberán ser suficientes para cubrir tanto la demanda de las operaciones como de las ventas tomando en cuenta las fluctuaciones de las mismas. Por lo cual se determinarán los máximos y mínimos de inventarios de acuerdo con las características de los productos. Cabe señalar los inventarios deberán ser solamente de seguridad, a efecto de evitar costos adicionales en la producción.

Cuadro de presentación:

TIPO DE INVENTARIOS	CANTIDAD		CANTIDAD REAL	COSTOS		INVERSIÓN
	MÁXIMA	MÍNIMA		UNITARIO	TOTAL	
Materias primas.						
Producto en proceso.						
Producto terminado.						
Refacciones.						

Localización y distribución de las empresas socias

Los aspectos que se deben tomar en cuenta para llevar a cabo esta evaluación son:

- └ **Geográficos:** Se refieren a las condiciones naturales de cada zona geográfica del país (clima y vías de comunicación, entre otros).
- └ **Institucionales:** Relacionados con los programas y estrategias de desarrollo y descentralización industrial (permisos y uso de suelo, entre otros).
- └ **Sociales:** Adaptación del proyecto al ambiente y a la comunidad (escuelas y su nivel, capacitación de empleados y aspectos culturales, entre otros).
- └ **Económicos:** Costos de los suministros e insumos en una localidad determinada (mano de obra, materias primas, agua y energía eléctrica entre otras).

Localización de las empresas socias

Por lo general las empresas que se van a asociar son empresas que tienen tiempo laborando y que tienen una localización establecida, en este caso, se especificará cual es la dirección de cada una de ellas. En caso de que se requiera hacer el estudio para la localización o reubicación de alguna de las plantas productivas a continuación se describe la metodología a seguir.

Con el objeto de lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio, la localización de la empresa por lo general podrá orientarse en dos sentidos: uno de ellos es el mercado de consumo y, el otro, es hacia el mercado de insumos. En el caso de servicios la empresa deberá orientarse hacia el mercado de los usuarios de los mismos.

Si la cobertura de las empresas es a nivel nacional, se realizará un estudio de los estados más propicios y las ventajas para esta ubicación. Algunos de los aspectos que se deberán analizar para una mejor localización de la empresa son:

- ┌ Alternativas en función de los costos de transporte que involucran, tanto de los insumos como a la distribución física de los productos y/o servicios.
- ┌ Considerar cómo serán las reacciones comunitarias, qué efectos provocará la empresa y qué servicios tendrá la comunidad, entre otras.
- ┌ Indicar si la ubicación de alguna de las empresas socias influye en la ubicación de la nueva empresa, dado que es a ella a quien se le entregará la materia prima o si ésta es quien tiene el producto final, se trasladará a las bodegas de la empresa integradora, entre otras.
- ┌ Destacar las ventajas y desventajas de cada una de las alternativas y
- ┌ Seleccionar la mejor opción, indicando por qué se eligió.

Una vez que se determine la localización de la empresa, se deberá especificar cual es la localización de cada una de las plantas productivas de los socios, así como de la empresa integradora en función del mercado que van a atender, a efecto de que la empresa integradora logre un mejor desempeño.

Distribución de las empresas socias

Es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son los siguientes:

- ┌ Integrar de manera organizada a hombres, máquinas y equipo auxiliar, entre otros.
- ┌ Minimizar movimientos entre las operaciones.

- ┌ Arreglar las áreas de trabajo de manera secuencial y apropiada en cuanto a materiales y equipo evitando demoras.
- ┌ Tomar en cuenta las dimensiones del local tanto vertical como horizontal.
- ┌ Lograr una mayor seguridad y satisfacción del trabajador.
- ┌ Diseñar la distribución para ajustarse a un costo mínimo.

Se definirán en forma general las áreas que deben distribuirse posteriormente en detalle, donde se dirá la ubicación de maquinaria y/o equipo específico, ya que cada maquinaria debe ser colocada en un sitio determinado, para así poder contar con las interrelaciones y configuraciones de las áreas principales.

Hay cuatro clases de distribución de planta que se describen a continuación:

TIPO DE DISTRIBUCIÓN	DEFINICIÓN
Posición Fija.	Hombres y equipo se llevan al lugar de producción, por ejemplo: construcción de barcos, aviones, entre otros.
Por Proceso.	Varios departamentos bien definidos y adaptados para la producción de un gran número de productos similares por ejemplo: fundiciones, talleres de costura, entre otros.
Por Producto.	Producción continúa (en línea de fabricación o ensamble). En cada paso del proceso el producto recibe un valor agregado, por ej.: líneas de ensamble automotriz, envasado de cualquier producto, entre otros.
Grupo Tecnológicos.	Agrupar piezas de características comunes en familias y le designan una línea de producción capaz de producir cualquier pieza de esta familia.

Definir el tipo de la distribución de las plantas productivas de los socios se vuelve un aspecto importante, ya que de esto dependerá en buena medida el desarrollo del producto o servicio al menor costo y con la mejor calidad.

Programa de producción

La función es coordinar la fabricación del producto y hacerla más eficiente, minimizando pérdidas en el tiempo de uso, tanto de la maquinaria y el equipo, como de la mano de obra. Con este programa se podrá visualizar cuales son los meses en los que hay una mayor demanda del producto o servicio, y poder dar una solución para satisfacer la demanda.

Cuadro de presentación:

CONCEPTO	AÑO 1												AÑO 2				AÑO 3...			
	MESES												MESES				MESES			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12
Ventas (vol.)																				
Producción (vol.)																				
Materias primas (vol.)																				
Inventarios (vol.)																				
Mantenimiento																				

(programación)																			
----------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Inversión

A lo largo de este estudio se han realizado estimaciones de costos e inversiones del proceso productivo, por lo que en este apartado se llevará a cabo una compilación de los mismos como se presenta a continuación.

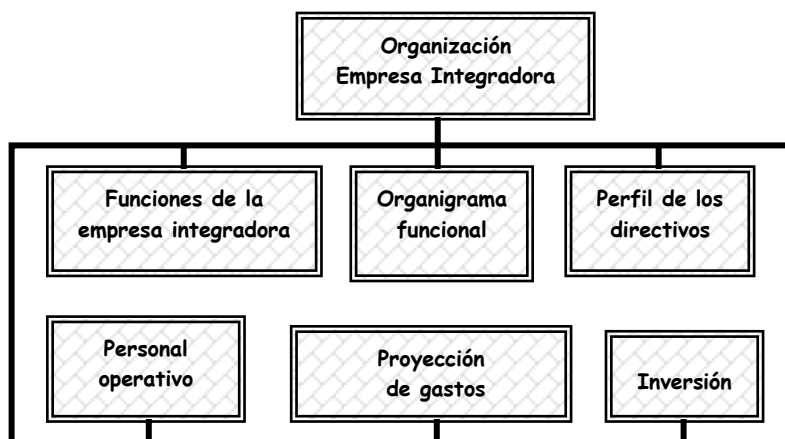
Cuadro de presentación:

ETAPAS	Implantación				Instalación				Arranque				Plena capacidad				Crecimiento	
	←→				←→				←→				←→				←→	
Periodo	AÑO 1												AÑO 2				AÑO 3...	
	MESES												MESES				MESES	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-12	
% de capacidad utilizada.																		
Maquinaria y equipo.																		
Concepto.																		
Materias primas.																		
Producto A.																		
Producto B.																		
Producto C.																		
Mano de obra directa.																		
Mano de obra indirecta.																		
Administrativos.																		
—																		
—																		
Depreciación.																		
Total																		

Organización de la empresa integradora

Esta es una parte esencial del proyecto de factibilidad en donde los socios le darán una estructura a la empresa integradora, para la realización conjunta de sus objetivos y metas.

Diagrama:



Funciones de la empresa integradora

Se deberán plantear los objetivos específicos de cada área funcional y las actividades que desarrollarán para alcanzar sus objetivos y metas.

A manera de ejemplo y sin ser limitativos, a continuación se presentan algunas de las funciones que puede desarrollar la empresa integradora, las cuales serán acordes a cada grupo en particular.

a) Tecnológicos

- Adquirir, adaptar, asimilar e innovar tecnología.
- Modernizar la maquinaria y el equipo.
- Planear el proceso productivo.
- Instalar laboratorios para la investigación y desarrollo tecnológico, los que podrán elaborar prototipos; diversificar y desarrollar nuevos productos, así como realizar pruebas de resistencia de materiales y control de calidad.
- Implantar programas continuos de calidad.

b) Promoción y comercialización

- Buscar mercados tanto nacionales como de exportación.
- Aplicar técnicas de mercadotecnia y publicidad para venta de sus productos.
- Elaborar catálogos promocionales.
- Participar en ferias y exposiciones.

c) Diseño

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

d) Subcontratación

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

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

e) Financiamiento

- Gestionar, por cuenta de los socios, la obtención de crédito bancario.
- Mejorar su posición financiera a través de asesoría especializada.
- Promover las coinversiones y alianzas estratégicas.

f) Actividades en común

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

g) Aprovechamiento de residuos industriales

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

h) Gestiones administrativas

- Asesorar y gestionar sobre los trámites administrativos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieran los socios para la operación de sus empresas.

Asimismo, se deberán programar los ingresos que tendrá la empresa integradora por los servicios a sus socios.

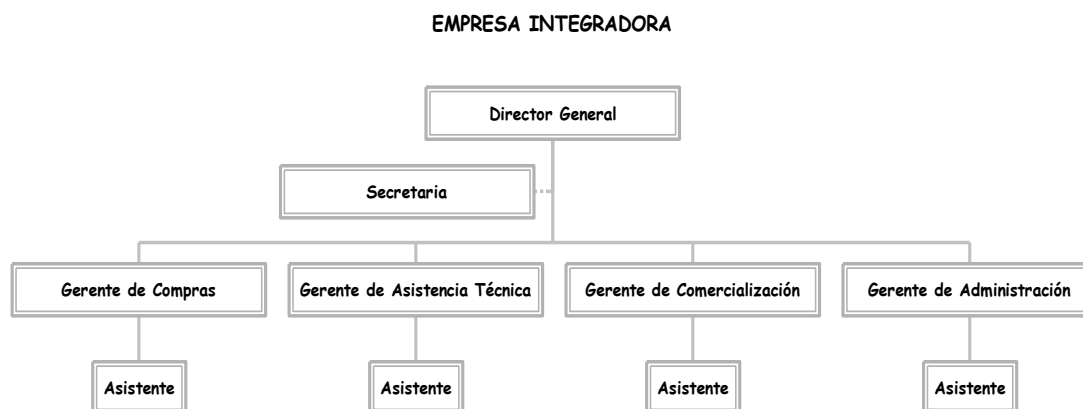
Cuadro de presentación:

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3...
	MONTO	MONTO	MONTO
Servicios especializados a sus asociados.			
Cuotas.			
Comisiones.			
Servicios a terceros (hasta 10% de sus ingresos totales).			
TOTAL			

Organigrama funcional

A partir de un organigrama base, la organización puede crecer agregando áreas funcionales según se requieran en el proyecto.

continuación se presenta un organigrama tipo (únicamente ilustrativo):



Perfil de los directivos

Se hará una descripción de cada puesto directivo lo más exacto posible, con el propósito de buscar a las personas que más se ajusten a lo demandado en cada área.

Personal operativo

La especialidad y cantidad de personal operativo requerido se determinará en función del alcance del proyecto y la necesidad de reforzar las áreas en donde se hayan identificado debilidades a subsanar.

Tomando como base la información del punto anterior y de este apartado, se procederá a elaborar el cuadro de sueldos y salarios como a continuación se describe:

Salarios del personal de la empresa integradora:

CONCEPTO	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3...	
	EMPLEOS #	SUELDO MENSUAL	EMPLEOS #	SUELDO MENSUAL	EMPLEOS #	SUELDO MENSUAL
Director general.						
Gerentes.						
Asistentes.						
Secretaria.						
Subtotal						
Previsión social.						
Total						

Proyección de gastos

A continuación, se describirán las erogaciones que tendrán que hacer los socios para formalizar la empresa integradora, así como para ponerla en operación. Se presentan los cuadros enunciativos de los conceptos a considerar en este apartado.

Gastos preoperativos:

CONCEPTO	COSTO
Capital social.	
Acta constitutiva.	
Proyecto de factibilidad económica-financiera.	
Oficina (adquisición o renta).	
TOTAL	

Gastos de operación:

CONCEPTO	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3...		
	MONTO	IVA	TOTAL	MONTO	IVA	TOTAL	MONTO	IVA	TOTAL
Adquisición de equipo de oficina.									
Sueldos y salarios.									
Cuotas IMSS.									
SAR e INFONAVIT.									
Papelería y artículos de escritorio.									
Teléfono y fax.									
Luz y fuerza motriz.									
Renta del local.									

Honorarios.									
Mantenimiento de oficina.									
Mantenimiento y reparación.									
Gasolina.									
Otros.									
TOTAL									

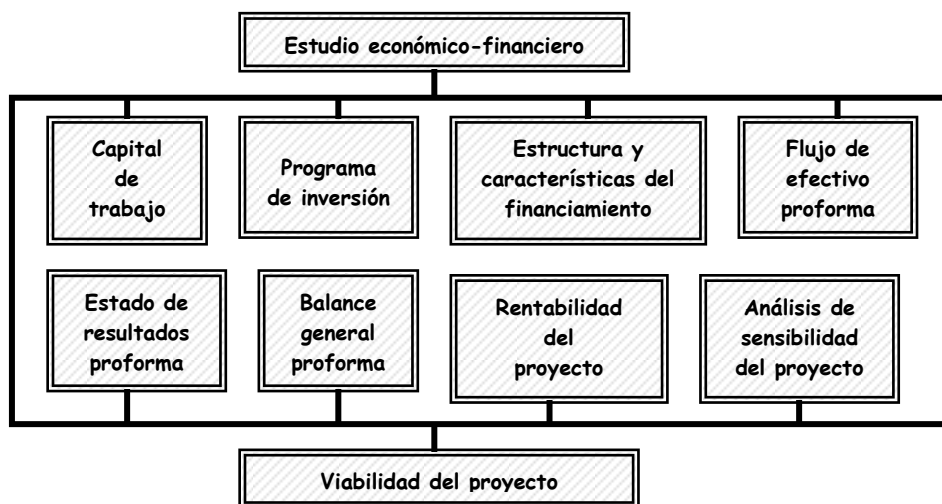
Inversión

Se determina sumando los conceptos considerados en el punto anterior. Esta inversión se debe de incluir en el Estudio Económico- Financiero, en donde se desglosa la inversión total del proyecto.

Estudio económico-financiero

El objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan los estudios anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica-financiera.

Diagrama:



Capital de trabajo

Indica los medios financieros requeridos para operar el proyecto de acuerdo con el programa de producción.

Cuadro de presentación:

CONCEPTO	DIAS MÍNIMOS DE COBERTURA	COEFICIENTE DE ROTACIÓN	AÑO 1...											
			MESES											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Activo circulante. 1) Cuentas por cobrar. 2) Inventarios. - Producto A. - Producto B. - Producto C. - Refacciones. - Producto en proceso. - Producto terminado. Total														
Pasivo .circulante. 1)Cuentas por pagar.														
Capital de trabajo (activo - pasivo) 1) Capital de trabajo neto. 2) Incremento \$ constantes.														

Coeficiente de rotación = 360 días / días mínimos de cobertura. Esto se realiza en cada concepto.

Programa de inversión

Con la información obtenida en los puntos anteriores, se estructurará y resumirá la información financiera que deriva de las operaciones de la integración. Esta información es la base que servirá para realizar diversos análisis que permitan determinar la factibilidad del proyecto.

Cuadro de presentación:

CONCEPTO	AÑO 1				AÑO 2...			
	MESES				MESES			
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12
1. Inversión fija. a) Inicial. b) Reemplazo a ampliaciones.								
2. Preoperativos.								
3. Capital de trabajo.								
4. Incremento en capital de trabajo.								
Inversión total								

Estructura y características del financiamiento

La asignación de recursos financieros al proyecto constituye un elemento básico e indispensable, no sólo para tomar la decisión de invertir, sino para la formulación del proyecto y su análisis de preinversión.

Los recursos financieros se pueden analizar desde dos aspectos diferentes: uno el capital social y el otro préstamos de diversas fuentes. A continuación se presenta un posible desglose de los mismos.

Capital social

Se hará el desglose de la conformación del capital social mediante el cual se formalizará la empresa integradora, con objeto de conocer con cuanto capital se cuenta para la ejecución del proyecto conjunto de los socios y la operación de la misma.

Aportaciones de los socios al capital social:

SOCIO	VALOR DE LAS ACCIONES	NÚMERO DE ACCIONES	APORTACIÓN ACCIONARIA	% DEL CAPITAL SOCIAL TOTAL
TOTAL				

Asimismo, se hará una proyección a cinco años de las nuevas aportaciones que tendrán los socios al capital social, así como del ingreso de nuevos socios a la empresa integradora.

Proyección de nuevas aportaciones:

PERÍODO	CONCEPTO					
	SOCIOS			CAPITAL SOCIAL		
	FUNDADORES	NUEVO INGRESO	TOTAL	INICIAL	NUEVAS APORTACIONES	TOTAL
Año 1						
Año 2						
Año 3...						

Financiamiento

Se tendrá que describir el tipo de financiamiento y ante cual institución se va a solicitar para la ejecución del proyecto.

Tipo de financiamiento:

CONCEPTO	TIPO DE CRÉDITO							
	HABILITACIÓN Y AVIO				REFACCIONARIO			
	MONTO	INTERÉS	PERÍODO GRACIA	AMORTIZACIÓN	MONTO	INTERÉS	PERÍODO GRACIA	AMORTIZACIÓN
Préstamos:								
a)								
b)								
c)								
TOTAL								

Asimismo, se tomarán en cuenta los recursos financieros que se requerirán de fuentes externas a los socios, para complementar el capital que se necesita para la ejecución del proyecto.

Proyección de préstamos:

CONCEPTO	AÑO 1				AÑO 2...			
	MESES				MESES			
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12
Préstamos.								
a)								
b)								
c)								
Proveedores.								
Total								

Flujo de efectivo proforma

Este análisis permitirá conocer la fecha en que se deben hacer los desembolsos de inversión, costos, producción y otros gastos, a efecto de sincronizarlos con las salidas de efectivo producto del financiamiento y de los ingresos por ventas, para realizar con tiempo el proyecto.

Cuadro de presentación:

CONCEPTO	AÑO 1				AÑO 2...			
	MESES				MESES			
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12
a) Ingresos.								
- Cobro de cuentas por cobrar.								
- Ventas contado.								
- Ingresos extraordinarios.								
- Financiamiento.								
- Recuperación de activo circulante.								
- IVA cobrado.								

Total de ingresos								
b) Egresos.								
- Inversión total.								
- Costo o gastos de operación.								
- Gastos financieros.								
- Pago de capital de préstamos.								
- Impuestos o cuentas por pagar.								
Total de egresos								
c) Saldo de efectivo.								
d) Saldo acumulado.								

Estado de resultados proforma

Muestra si un proyecto tendrá ingresos suficientes para su ejecución y si los márgenes de utilidad serán en la cantidad requerida para pagar deudas, financiar expansiones futuras y dividendos a los socios.

Este análisis arrojará datos sobre la seguridad de recuperación de la inversión que el proyecto de factibilidad tiene y será la base para negociar financiamiento y atraer inversionistas.

Cuadro de presentación:

CONCEPTO	AÑO 1				AÑO 2...			
	MESES				MESES			
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12
Ventas brutas + devoluciones - descuentos = Ventas netas.								
Costo de bienes vendidos.								
- Inversión inicial producto term.								
- Costo bienes manufacturados.								
- Inversión final producto term.								
Total								
Utilidad bruta.								
Gastos de venta.								
Gastos generales y administrativos.								
Utilidad de operación.								
Intereses.								
Otros ingresos gravables.								
Utilidad gravable.								

ISR. PTU. Otros ingresos no gravables. Otros gastos no deducibles. Utilidad después de impuestos.								
Dividendos.								
Utilidades retenidas.								

Balance general proforma

A través de este análisis se tendrá una lista de todos los recursos de la empresa, junto con lo aportado por el pasivo y el capital social, es decir, representa la situación financiera de la empresa.

El balance general depende de la información resultante de flujo de efectivo y del estado de resultados proforma, desarrollados en los puntos anteriores.

Cuadro de presentación:

CONCEPTO	AÑO 1				AÑO 2...			
	MESES				MESES			
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12
a) Activos								
Circulantes.								
- Efectivo.								
- Inventarios.								
- Cuentas por cobrar.								
Total circulante								
Fijos.								
- Terrenos.								
- Mobiliario y equipo de oficina.								
- Edificio.								
- Maq. y Eq. de producción.								
- Depreciación acumulada.								
Total fijos								
Diferidos.								
- Gastos de organización.								
- Gastos anticipados.								
- Amortización acumulada.								
Total diferidos								
Total activos								

b) Pasivos.								
- Cuentas por pagar.								
- Préstamo corto plazo.								
- Préstamo largo plazo.								
Total pasivos								
c) Capital contable.								
- Capital social.								
- Utilidades del ejercicio.								
Total capital contable								
Total (pasivo + capital).								

Rentabilidad del proyecto

Esta evaluación económica del proyecto será la base para tomar la decisión de implantar o no el proyecto de factibilidad y es consecuencia de todo lo realizado en este estudio. Los diferentes índices de rentabilidad económica que pueden utilizarse son:

Concepto	Definición
Valor presente neto (VPN).	Es el valor que se obtiene para cada período, los flujos de efectivos después de impuestos del proyecto para un horizonte. Expresa la rentabilidad en términos absolutos.
Período de recuperación de capital (PRC).	Se define como el período requerido para recuperar la inversión original. Se le puede considerar como el valor del dinero a través del tiempo (flujos descontados o no).
Punto de equilibrio.	Permite analizar cómo los cambios en costos fijos y variables, en el volumen de producción y en el precio afectan a las utilidades, es decir, determina el punto en el cual los ingresos por ventas igualan los costos de producción
Tasa interna de retorno (TIR).	Es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Expresa la rentabilidad en términos porcentuales.
Retorno sobre la inversión (RSI).	Se define como la razón de las utilidades después de los impuestos de un año de operaciones normales a plena capacidad, sobre el monto original de la inversión total (activos fijos, preoperativos y capital de trabajo).
Tasa de retorno mínima atractiva.	Es el rendimiento que como mínimo están dispuestos a aceptar los inversionistas para decidir llevar a cabo el proyecto.
Relación beneficio costo (B/C).	Incluye tanto los beneficios que serán recibidos en términos de los ahorros que éstos conllevan, como el costo de la actividad propuesta. Expresa la rentabilidad en términos relativos.

La rentabilidad de una inversión está en función de tres factores básicos: monto de la inversión, utilidades generadas por la inversión y estructura financiera empleada, cabe señalar que cada una de estas tres variables está en función de otros factores (materias primas e insumos, precios, productos y/o servicios y

salarios e inventarios, entre otros). Existe una relación entre cada uno de ellos con la rentabilidad.

Si se incrementa porcentualmente alguno de estos factores (o varios de ellos a la vez), la rentabilidad disminuirá en cierto grado. Si por el contrario al modificar alguno de los factores la rentabilidad de la inversión se modifica en el mismo sentido ($\pm 10\%$), implica que la relación entre ambas es directa.

Análisis de la sensibilidad del proyecto

En el contexto del punto anterior, el análisis de la sensibilidad se refiere a la medición de las variaciones de la rentabilidad, así como a la evaluación comparativa entre los resultados obtenidos, de manera tal, que pueda determinarse un indicador que permita conocer cuál es el factor que más afecta o condiciona la rentabilidad de la inversión.

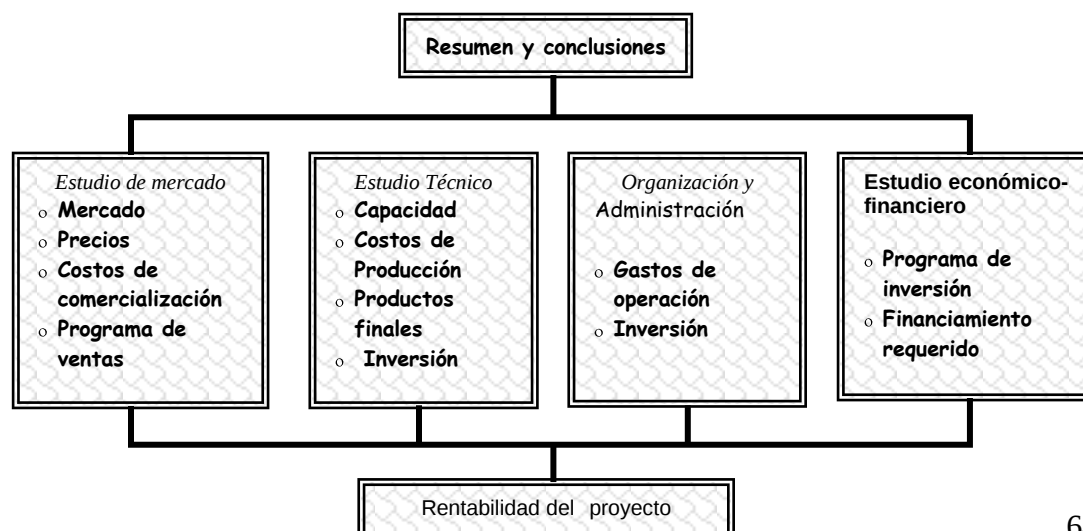
El indicador de referencia se denomina: índice de sensibilidad (IS) y se construye de la siguiente manera:

$$IS = \frac{\% \text{ de la variación en la rentabilidad}}{\% \text{ de la variación en el factor que se analice}}$$

Resumen y Conclusiones

El resumen ejecutivo es el primer documento que considerarán los inversionistas potenciales, por lo que debe contener los aspectos más relevantes e importantes del proyecto de factibilidad económica-financiera de manera clara y concisa que demuestre la factibilidad del proyecto.

Por lo general el resumen no debe extenderse en muchas hojas y se incluirán los siguientes elementos:



Por último se concluirá mencionando si el proyecto de factibilidad económica-financiera es o no rentable de acuerdo a lo expuesto anteriormente.

Aprobación y ejecución del proyecto

Una vez que se ha determinado la viabilidad y rentabilidad del proyecto, se procederá a la aprobación del proyecto por parte del Consejo de Administración y comenzar con la ejecución del mismo.



Formalización de una empresa integradora.

En resumen, se muestran los pasos a seguir desde la promoción del esquema hasta la obtención de la inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras ante la Secretaría de Economía.

1. La promoción del esquema es a través de la delegación o subdelegación federal de la Secretaria de Economía en el interior de la República o por la Dirección General de Promoción a nivel central.
2. Se entrega cuaderno promocional de empresas integradoras al empresario interesado, para que analice la información.
3. El empresario revisa y analiza la información con los socios.
4. El grupo de empresarios genera dudas, requiriendo una plática de sensibilización.
5. El grupo de empresarios interesados solicita por escrito a la Dirección de Área, delegación o subdelegación una plática de sensibilización.
6. Se establece la fecha para la realización de la plática de sensibilización.
7. Se notifica internamente quién atenderá la petición.

8. Se realiza la plática de sensibilización.
9. Los empresarios aceptan que el esquema de organización se adapta a sus necesidades.
10. Se indica a los empresarios qué documentación deberán presentar para su inscripción.
11. La Secretaría de Economía apoya a los empresarios vinculándolos con la institución adecuada o con los consultores acreditados, a efecto de que elaboren el proyecto de factibilidad económica-financiera.
12. Los empresarios y/o consultores elaboran el proyecto de factibilidad económica-financiera.
13. El empresario solicita por escrito a la Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación correspondiente, la inscripción al Registro Nacional de Empresas Integradoras.
14. El empresario entrega conjuntamente con la solicitud, una copia del proyecto de factibilidad económica-financiera y el proyecto de Acta Constitutiva.
15. La Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación federal, emite acuse de recibo y se lo entregan al interesado.
16. El empresario espera la notificación oficial de su petición.
17. La Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación federal, revisa y analiza la información.
18. Si la documentación está completa y correcta se procede al dictamen.
 - 18.1. Si la documentación está incompleta y/o incorrecta se envía al empresario un oficio requiriéndole la información adicional.
 - 18.2. El empresario corrige y/o completa la información.
 - 18.3. El empresario entrega la información en la Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación.
19. Si el proyecto pertenece al sector agropecuario, del medio rural o de autotransporte público federal, la Institución correspondiente (Fideicomiso Instituído en Relación con la Agricultura o Secretaría de

Comunicaciones y Transporte) dictaminará si procede o no la autorización de inscripción en el registro.

20. Se emite el oficio solicitando la autorización a la dependencia correspondiente.
21. La dependencia correspondiente revisa y analiza el proyecto.
22. Si el proyecto cumple con los requerimientos que exige la dependencia, ésta emite opinión favorable por escrito a Secretaría de Economía.
 - 22.1. Si el proyecto no cumple con los requerimientos que exige la dependencia, regresa el proyecto indicando en qué puntos tienen deficiencias o qué aspectos deberán cumplir con la normativa específica.
23. En caso de que no se necesite de la aprobación de ninguna dependencia o ya se cuente con ella, la Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación federal emite un oficio indicando al empresario que proceda a protocolizar el Acta Constitutiva.
24. El empresario manda protocolizar el Acta Constitutiva ante notario.
25. El empresario presenta copia de Acta Constitutiva protocolizada a la Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación federal.
26. La Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación federal coteja el Acta Constitutiva protocolizada contra el borrador autorizado.
27. La Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación federal elabora el oficio de Autorización y la Cédula de inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.
28. La Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación federal, entrega la Cédula de Registro y oficio de autorización al interesado y copias a la Dirección General de Industrias, a la institución de apoyo correspondiente y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
29. El empresario firma el acuse de recibo en copia.
30. La Dirección General de Industrias, delegación o subdelegación federal, da de alta la empresa en el Módulo de Empresas Integradoras (página INTERNET/SIEM).

31. Se abre un expediente de la empresa y se archivan los acuses correspondientes.
32. Etapa de seguimiento.

CAPÍTULO V

RÉGIMEN FISCAL DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

5.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

En la ley actual de impuesto sobre la renta se contemplan las disposiciones fiscales aplicables al régimen simplificado dentro del Capítulo VII del Título II.

De conformidad con el artículo 79 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, las empresas integradoras deberán tributar dentro del régimen simplificado.

“ Artículo 79. *Deberán cumplir con sus obligaciones fiscales en materia del impuesto sobre la renta conforme al régimen simplificado establecido en el presente Capítulo las siguientes personas morales:*

- I. Las dedicadas exclusivamente al autotransporte terrestre de carga o de pasajeros, siempre que no presten preponderantemente sus servicios a otra persona moral residente en el país o en el extranjero, que se considere parte relacionada, aplicando en lo conducente los párrafos quinto y sexto del artículo 215 de esta Ley.*
- II. Las de derecho agrario que se dediquen exclusivamente a actividades agrícolas, ganaderas o silvícolas, así como las demás personas morales que se dediquen exclusivamente a dichas actividades.*
- III. Las que se dediquen exclusivamente a actividades pesqueras.*
- IV. Las constituidas como empresas integradoras.**
- V. Las sociedades cooperativas de autotransportistas dedicadas exclusivamente al autotransporte terrestre de carga o de pasajeros.*

Lo dispuesto en este Capítulo no será aplicable a las personas morales que consoliden sus resultados fiscales en los términos del Capítulo VI del Título II de esta Ley. Igualmente, no será aplicable lo dispuesto en este Capítulo a las personas morales que presten servicios de naturaleza previa o auxiliar para el desarrollo de las actividades de autotransporte terrestre de carga o de pasajeros, excepto cuando se trate de coordinados.

Cuando las personas físicas realicen actividades en copropiedad y opten por tributar por conducto de personas morales o de coordinados en los términos de este Capítulo, dichas personas morales o coordinados serán quienes cumplan con las obligaciones fiscales de la copropiedad y se considerarán como representantes comunes de las mismas.

Para los efectos de esta Ley, cuando la persona moral cumpla por cuenta de sus integrantes con lo dispuesto en este Capítulo, se considerará como responsable del cumplimiento de las obligaciones fiscales a cargo de sus integrantes, respecto de las operaciones realizadas a través de la persona moral,

siendo los integrantes responsables solidarios respecto de dicho cumplimiento por la parte que les corresponda.

Las personas morales a que se refiere este Capítulo aplicarán lo dispuesto en el artículo 12 de esta Ley, cuando entren en liquidación. “

En el artículo 80 de la propia Ley del Impuesto Sobre la Renta, se describe el concepto de empresa integradora.

“ Artículo 80. Para los efectos del régimen simplificado establecido en este Capítulo se consideran:

- I. *Contribuyentes dedicados exclusivamente al autotransporte terrestre de carga o de pasajeros, o a las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas, aquéllos cuyos ingresos por dichas actividades representan cuando menos el 90% de sus ingresos totales, sin incluir los ingresos por las enajenaciones de activos fijos o activos fijos y terrenos, de su propiedad que hubiesen estado afectos a su actividad.*
- II. **Empresas integradoras, toda persona moral constituida conforme al Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993, así como en el Decreto que modifica al diverso que promueve su organización, publicado en el citado órgano oficial el 30 de mayo de 1995.**
- III. *Coordinado, la persona moral que administra y opera activos fijos o activos fijos y terrenos, relacionados directamente con la actividad del autotransporte terrestre de carga o de pasajeros y cuyos integrantes realicen actividades de autotransporte terrestre de carga o pasajeros o complementarias a dichas actividades y tengan activos fijos o activos fijos y terrenos, relacionados directamente con dichas actividades. “*

Obligaciones fiscales

En el artículo 81 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta se establecen las obligaciones fiscales de las empresas integradoras.

“ Artículo 81. Las personas morales a que se refiere este Capítulo cumplirán, con las obligaciones establecidas en esta Ley, aplicando al efecto lo dispuesto en la Sección I del Capítulo II del Título IV de esta Ley, de acuerdo a lo siguiente:

- I. *Calcularán y enterarán, por cada uno de sus integrantes, los pagos provisionales en los términos del artículo 127 de esta Ley. Al resultado obtenido conforme a esta fracción se le aplicará la tarifa del citado artículo*

tratándose de personas físicas, o la tasa establecida en el artículo 10 de la misma, tratándose de personas morales.

Para los efectos del párrafo anterior, los contribuyentes que se dediquen a actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas, podrán realizar pagos provisionales semestrales aplicando en lo conducente el artículo 127 de esta Ley, respecto del impuesto que corresponda a dichas actividades.

II. Para calcular y enterar el impuesto del ejercicio de cada uno de sus integrantes, determinarán la utilidad gravable del ejercicio aplicando al efecto lo dispuesto en el artículo 130 de esta Ley. A la utilidad gravable determinada en los términos de esta fracción, se le aplicará la tarifa del artículo 177 de esta Ley, tratándose de personas físicas, o la tasa establecida en el artículo 10 de la misma, tratándose de personas morales.

Contra el impuesto que resulte a cargo en los términos del párrafo anterior, se podrán acreditar los pagos provisionales efectuados por la persona moral.

El impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración que presentarán las personas morales durante el mes de marzo del año siguiente, ante las oficinas autorizadas, excepto cuando se trate de personas morales, cuyos integrantes por los cuales cumpla con sus obligaciones fiscales sólo sean personas físicas, en cuyo caso la declaración se presentará en el mes de abril del año siguiente.

III. Las sociedades cooperativas a que se refiere este Capítulo, considerarán los rendimientos y los anticipos que otorguen a sus miembros, como ingresos asimilados a los ingresos por la prestación de un servicio personal subordinado y aplicarán lo dispuesto en los artículos 110 y 113, cuarto párrafo, de esta Ley.

IV. Calcularán y, en su caso, pagarán por cuenta de cada uno de sus integrantes, el impuesto al activo que les corresponda a cada uno de éstos aplicando al efecto lo dispuesto en la Ley del Impuesto al Activo.

V. Cumplirán con las demás obligaciones formales, de retención y de entero, que establecen las disposiciones fiscales.

Para los efectos de este artículo, las personas morales cumplirán con sus propias obligaciones y lo harán en forma conjunta por sus integrantes en los casos en que así proceda. Igualmente, el impuesto que determinen por cada uno de sus integrantes se enterará de manera conjunta en una sola declaración.

No tendrán efectos fiscales las operaciones entre integrantes de un mismo coordinado relativas a las actividades a que se refiere este Capítulo que realicen los propios integrantes ni las transferencias de bienes que se realicen entre

integrantes de un mismo coordinado, siempre que la factura del bien de que se trate esté a nombre del propio coordinado.

Cuando los integrantes de las personas morales a que se refiere este Capítulo, se agrupen con el objeto de realizar en forma conjunta gastos necesarios para el desarrollo de las actividades a que se refiere el mismo, podrán hacer deducible la parte proporcional del gasto en forma individual, aún cuando los comprobantes correspondientes estén a nombre de alguno de los otros integrantes, siempre que dichos comprobantes reúnan los demás requisitos que señalen las disposiciones fiscales.

Los contribuyentes de este Capítulo cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hubieran excedido de \$10'000,000.00, en lugar de aplicar lo dispuesto en la Sección I del Capítulo II del Título IV de esta Ley, podrán aplicar las disposiciones de la Sección II del Capítulo II del Título IV de la misma; a la utilidad gravable así determinada se le aplicará la tasa del artículo 10 de esta Ley o la tarifa del 177 de la misma, según se trate de persona moral o persona física, respectivamente.

Tratándose de contribuyentes de este Capítulo que se dediquen exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas, reducirán el impuesto determinado conforme a la fracción II de este artículo en un 50%.

Las personas morales que se dediquen exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras, no pagarán el impuesto sobre la renta por los ingresos provenientes de las mismas, siempre que no excedan en el ejercicio de veinte veces el salario mínimo general correspondiente al área geográfica del contribuyente elevado al año, por cada uno de sus socios o asociados y en el caso de las personas físicas quedarán a lo dispuesto en el artículo 109 fracción XXVII de la presente Ley.

Determinación de los pagos provisionales

De conformidad con la primera fracción del artículo 81 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, se deben calcular los pagos provisionales correspondientes a los integrantes, y se especifica que debe aplicarse lo establecido en el artículo 127 de la propia ley.

“ Artículo 127. Los contribuyentes a que se refiere esta Sección, efectuarán pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago, mediante declaración que presentarán ante las oficinas autorizadas. El pago provisional se determinará restando de la totalidad de los ingresos a que se refiere esta Sección

obtenidos en el período comprendido desde el inicio del ejercicio y hasta el último día del mes al que corresponde el pago, las deducciones autorizadas en esta Sección correspondientes al mismo período y, en su caso, las pérdidas fiscales ocurridas en ejercicios anteriores que no se hubieran disminuido.

Al resultado que se obtenga conforme al párrafo anterior, se le aplicará la tarifa que se determine de acuerdo a lo siguiente:

Se tomará como base la tarifa del artículo 113 de esta Ley, sumando las cantidades correspondientes a las columnas relativas al límite inferior, límite superior y cuota fija, que en los términos de dicho artículo resulten para cada uno de los meses del período a que se refiere el pago provisional de que se trate, y que correspondan al mismo renglón identificado por el mismo por ciento para aplicarse sobre el excedente del límite inferior. Las autoridades fiscales realizarán las operaciones aritméticas previstas en este párrafo para calcular la tarifa aplicable y la publicará en el Diario Oficial de la Federación.

Contra el pago provisional determinado conforme a este artículo, se acreditarán los pagos provisionales del mismo ejercicio efectuados con anterioridad.

Cuando los contribuyentes presten servicios profesionales a las personas morales, éstas deberán retener, como pago provisional, el monto que resulte de aplicar la tasa del 10% sobre el monto de los pagos que les efectúen, sin deducción alguna, debiendo proporcionar a los contribuyentes constancia de la retención; dichas retenciones deberán enterarse, en su caso, conjuntamente con las señaladas en el artículo 113 de esta Ley. El impuesto retenido en los términos de este párrafo será acreditable contra el impuesto a pagar que resulte en los pagos provisionales de conformidad con este artículo.

En resumen, podemos concluir que las empresas integradoras deben calcular los pagos provisionales de sus integrantes de la siguiente manera:

Ingresos acumulables desde el inicio del ejercicio hasta el mes que corresponda el pago

Menos:

Deducciones autorizadas desde el inicio del ejercicio hasta el mes que corresponda el pago

Igual:

Utilidad fiscal para el pago provisional

Menos:

Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores pendientes de disminuir

Igual:

BASE DE PAGO PROVISIONAL

Una vez determinada la base del pago provisional, si el integrante por el que se calcula el pago provisional es persona física, debe aplicarse la tarifa acumulada establecida en el artículo 113 de la misma ley.

Si el integrante por el que se calcula el pago provisional es persona moral, entonces debe aplicarse la tasa del artículo 10 de la misma ley.

Determinación del impuesto del ejercicio

De conformidad con la fracción II del artículo 81 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta el impuesto del ejercicio se calcula siguiendo el mismo procedimiento del cálculo de los pagos provisionales.

Si los integrantes son personas morales, la declaración se presenta durante el mes de marzo del año siguiente; cuando los integrantes solo sean personas físicas, la declaración se presenta durante el mes de abril del año siguiente.

Según el antepenúltimo párrafo del artículo 81 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, si los ingresos del ejercicio no excedieron de \$ 10'000,000.00 podrán aplicar las disposiciones de la Sección II del Capítulo II del Título IV de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, es decir, las disposiciones fiscales aplicables al régimen intermedio de las personas físicas con actividades empresariales.

A la utilidad determinada, se le aplicará la tasa del artículo 10 tratándose de persona moral o la tarifa del artículo 177 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta tratándose de persona física.

También se menciona en el penúltimo párrafo del propio artículo 81 la posibilidad de reducir el impuesto determinado en un 50%, siempre que la integradora se dedique exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas.

Obligaciones fiscales por realizar operaciones por sus integrantes

Si la empresa integradora cumple con las obligaciones fiscales por cuenta de sus integrantes, además de las obligaciones manifestadas anteriormente tendrán las siguientes obligaciones:

- I. Efectuar por cuenta de sus integrantes las retenciones y el entero de las mismas y, en su caso, expedir las constancias de dichas retenciones, cuando la Ley del impuesto sobre la renta o las demás disposiciones fiscales obliguen a ello.
- II. Llevar un registro por separado de los ingresos, gastos e inversiones, de las operaciones que realicen por cuenta de cada uno de sus

integrantes, cumpliendo al efecto con lo establecido en las disposiciones de la Ley del impuesto sobre la renta y en las del Código Fiscal de la Federación. En el caso de las liquidaciones que se emitan en los términos del penúltimo párrafo del artículo 83 de la Ley del impuesto sobre la renta, el registro mencionado se hará en forma global.

- III. Emitir y recabar la documentación comprobatoria de los ingresos y de las erogaciones, respectivamente, de las operaciones que realicen por cuenta de cada uno de sus integrantes, cumpliendo al efecto con lo establecido en la Ley del impuesto sobre la renta y en las demás disposiciones fiscales.

La documentación comprobatoria que expidan por las actividades que realicen sus integrantes, además de los requisitos establecidos en el Código Fiscal de la Federación, deberá contener la leyenda “Contribuyente del Régimen de Transparencia”.

Respecto a esta obligación la fracción XXXIX del artículo segundo transitorio de la Ley del Impuesto Sobre la Renta a la letra dice:

“ Para los efectos del artículo 82, fracción III, segundo párrafo de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, los contribuyentes que con anterioridad a la entrada en vigor de este artículo, tributaron de conformidad con los Títulos II-A y IV, Capítulo VI, Sección II de la Ley del Impuesto Sobre la Renta que se abroga y cuenten con comprobantes que reúnen todos los requisitos fiscales, en los que conste la leyenda “Contribuyente de Régimen Simplificado”, podrán continuar utilizando los comprobantes impresos hasta agotarlos o hasta que termine la vigencia establecida en ellos, lo que suceda primero. Para ello deberán agregar a dicha leyenda la frase “a partir de DD/MM/AAAA Contribuyente del Régimen de Transparencia”, sin que dicha circunstancia implique la comisión de infracciones o de delitos de carácter fiscal. La adición de la leyenda podrá efectuarse con letra manuscrita, con sello o impresa. En el caso de que soliciten la impresión de nuevos comprobantes, deberán imprimir los mismos cumpliendo con los requisitos que exijan las disposiciones fiscales vigentes, continuando con su número consecutivo.”

Sin embargo, en la Resolución Miscelánea Fiscal para 2005, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de mayo de 2005, se establece en la regla 3.7.1 otra opción respecto de la leyenda que deben contener los comprobantes fiscales que se emitan.

Dicha regla establece que:

“3.7.1 Para los efectos del segundo párrafo de la fracción III del artículo 82 de la Ley del ISR, los contribuyentes que tributen en el régimen simplificado la documentación comprobatoria que expidan por las actividades que realicen podrá continuar llevando la leyenda “Contribuyente del Régimen Simplificado”, sin que

sea necesario que dichos comprobantes cuenten con la leyenda “Contribuyente del Régimen de Transparencia”.

Requisitos de las empresas integradoras para operar a nombre de sus integradas

De conformidad con el artículo 84 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, cuando una empresa integradora realice operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- I. 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.
- II. Expidan 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.
- III. Proporcionen, a más tardar el día 15 de febrero de cada año, a las autoridades fiscales que corresponda a su domicilio fiscal, la información de las operaciones realizadas en el ejercicio inmediato anterior por cuenta de sus integradas.

Las compras de materias primas, los gastos e inversiones, que efectúen las empresas integradas a través de la empresa integradora podrán ser deducibles para las mismas, en el por ciento que les corresponda, aún cuando los comprobantes correspondientes no se encuentren a nombre de las primeras, siempre que la empresa integradora le entregue a cada integrada una relación de las erogaciones que por su cuenta realice, debiendo conservar los comprobantes que reúnan requisitos fiscales y copias de dicha relación.

Para los efectos de la obligación a que se refiere el párrafo anterior y la fracción II, la relación que elabore la empresa integradora en la que se considere en su conjunto tanto las operaciones realizadas por cuenta de las empresas integradas, así como el ingreso que por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios que por dichas operaciones perciba la integradora, deberá cumplir con los requisitos que para efectos de los comprobantes se establecen en el Código Fiscal de la Federación y estar impresa en los establecimientos autorizados por la Secretaría. La relación a que se refiere este párrafo deberá proporcionarse a las empresas integradas dentro de los 10 días siguientes al mes al que correspondan dichas operaciones.

En el caso de que en la relación que al efecto elabore la empresa integradora no se consideren los ingresos a cargo de ésta por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios, la misma podrá no estar impresa en los citados establecimientos.

5.2 IMPUESTO AL ACTIVO

De acuerdo al artículo 2 y 5 de la Ley del Impuesto al Activo, el procedimiento para determinar el impuesto al activo aplicable a las empresas integradoras, es el siguiente:

Promedio de activos financieros

Más:

Promedio de activos fijos, gastos y cargos diferidos

Promedio de terrenos

Promedio de inventarios

Igual:

Valor del activo

Menos:

Promedio de deudas

Igual:

Base de impuesto al activo

Por:

Tasa de impuesto

Igual:

Impuesto al activo

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

El saldo promedio de activos fijos, gastos y cargos diferidos y de terrenos se calcula multiplicando el monto original de la inversión de cada uno de los activos y terrenos por el factor de la tabla de activos fijos, gastos y cargos diferidos y terrenos que publique la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y sumando el resultado obtenido por cada uno.

El saldo promedio de inventarios se calcula sumando el valor del inventario al inicio y al final del ejercicio debidamente valuados, ya sea conforme a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, al precio de la última compra del ejercicio o de acuerdo a su valor de reposición; el resultado se dividirá entre dos.

Para determinar el valor promedio mensual de deudas deben sumarse los saldos al inicio y al final de cada mes y dividir el resultado entre dos; posteriormente deben sumarse los saldos promedios mensuales y dividir el

resultado entre el número de meses que comprende el ejercicio. La cantidad que se obtenga será el importe de deudas que pueden deducirse en el ejercicio.

La diferencia que resulte de restar al valor de los activos el promedio de deudas, representa la base a la cual se le aplica la tasa de 1.8%, y el resultado obtenido es el impuesto causado en el ejercicio.

Hay que hacer mención que el impuesto al activo no se paga por el periodo preoperativo, ni por los ejercicios de inicio de actividades, los dos siguientes y el de liquidación, salvo cuando este último dure más de dos años.

5.3 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

La Ley del Impuesto al Valor Agregado consigna en su artículo 1 que están obligados al pago del impuesto al valor agregado las personas físicas y morales, que en territorio nacional realicen los actos o actividades siguientes:

- I. Enajenen bienes.
- II. Presten servicios independientes.
- III. Otorguen el uso o goce temporal de bienes.
- IV. Importen bienes o servicios.

El impuesto se calculará aplicando al importe de los actos o actividades la tasa del 15%

Cuando los actos o actividades por los que se deba pagar el impuesto se realicen por residentes en la región fronteriza, y siempre que la entrega material de los bienes o la prestación de servicios se lleve a cabo en la citada región fronteriza, el impuesto se calculará aplicando la tasa del 10%.

Para efectos de la Ley del impuesto al valor agregado, se considera como región fronteriza, además de la franja fronteriza de 20 kilómetros paralela a las líneas divisorias internacionales del norte y sur del país, todo el territorio de los estados de Baja California, Baja California Sur y Quintana Roo, los municipios de Caborca y Cananea, Sonora, así como la región parcial del estado de Sonora comprendida en los siguientes límites: al norte, la línea divisoria internacional desde el cauce del Río Colorado hasta el punto situado en esa línea a 10 kilómetros al oeste del Municipio Plutarco Elías Calles; de ese punto, una línea recta hasta llegar a la costa, a un punto situado a 10 kilómetros, al este de Puerto Peñasco; de ahí, siguiendo el cauce de ese río, hacia el norte hasta encontrar la línea divisoria internacional.

En cuanto al impuesto al valor agregado, éste se causará al momento en que se cobren efectivamente las contraprestaciones pactadas y sobre el monto de lo efectivamente cobrado.

También se establece que el impuesto trasladado a los contribuyentes será acreditable cuando haya sido efectivamente pagado, tanto la contraprestación pactada, como el propio impuesto.

Se considerará que se esta en presencia del cobro efectivo, y por tanto, hay causación del impuesto, tratándose de pagos mediante:

- I. Cheque.- En el momento en que se cobre.
- II. Títulos de crédito distintos al cheque.- En el momento en que se cobren o cuando se transmitan a un tercero, excepto en procuración.
- III. Documentos o vales, tarjetas electrónicas o cualquier otro medio que permita al usuario obtener bienes o servicios.- En el momento en que el contribuyente los acepte o reciba como medio de pago.

Están obligados a efectuar la retención del impuesto que se les traslade, los contribuyentes que se ubiquen en alguno de los siguientes supuestos:

I.- Sean instituciones de crédito que adquieran bienes mediante dación en pago o adjudicación judicial o fiduciaria.

II. Sean personas morales que:

- a) Reciban servicios personales independientes, o usen o gocen temporalmente bienes, prestados u otorgados por personas físicas, respectivamente.
- b) Adquieran desperdicios para ser utilizados como insumo de su actividad industrial o para su comercialización.
- c) Reciban servicios de autotransporte terrestre de bienes, prestados por personas físicas o morales.
- d) Reciban servicios prestados por comisionistas, cuando éstos sean personas físicas.

III. Sean personas físicas o morales que adquieran bienes tangibles, o los usen o gocen temporalmente, que enajenen u otorguen residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en el país.

IV. Sean personas morales que cuenten con un programa autorizado conforme al Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación o al Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación.

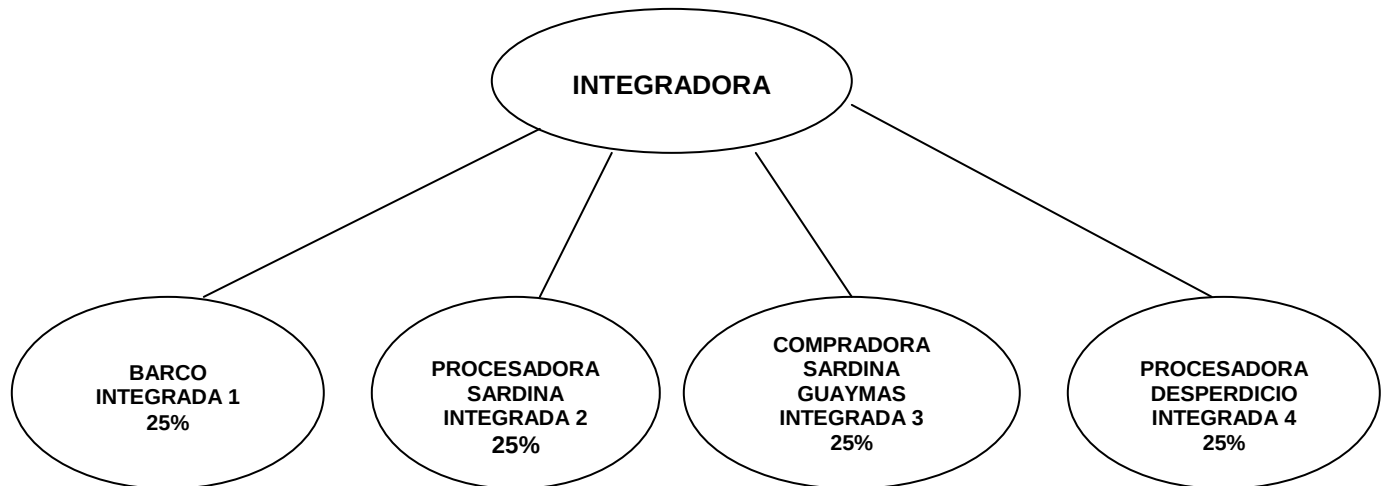
En el caso de pagos por los que el contribuyente esté obligado a efectuar retención de IVA, éste se llevará a cabo en el momento en que se realice el pago correspondiente y sobre el monto de dicho pago.

CASO PRÁCTICO

Caso práctico

A continuación se desarrollara un ejemplo de una empresa integradora de nueva creación.

Esta empresa integradora se dedicará a exportar sardina fresca congelada sin cola, sin cabeza y eviscerada.



Funciones de las empresas integradas

Integrada 1.- Esta empresa consiste en un barco ubicado en el puerto de El Sauzal, Ensenada, Baja California, el cual tendrá la función de capturar sardina y entregarla para su proceso a la integrada 2.

La temporada de mayor captura de sardina en los litorales de la ciudad de Ensenada se encuentra entre los meses de mayo a enero del siguiente año.

Integrada 2.- Esta empresa esta instalada en la ciudad de Ensenada y su función consiste en recibir la sardina y procesarla.

Integrada 3.- Esta empresa esta instalada en la ciudad de Guaymas, Sonora, y su función consiste en comprar sardina extraída en los litorales de la propia ciudad y a su vez enviarla vía terrestre a la empresa integrada 3 para su proceso.

La temporada de mayor captura de sardina en los litorales de la ciudad de Guaymas se encuentra entre los meses de marzo a enero del siguiente año.

Integrada 4.- Esta empresa esta instalada en la ciudad de Ensenada, y su función consiste en procesar los desperdicios que genera la integrada 2 para obtener un concentrado de sardina.

Funciones de la empresa integradora

La empresa integradora proporcionará los siguientes servicios.:

- 1.- Comercializar el producto terminado.
- 2.- Realizar estudios de mercado.
- 3.- Proporcionar capacitación a los empleados.
- 4.- Encargarse de cobrar.

Ingresos

	Importe	IVA	Total
Comisiones	\$ 3'058,279.00	\$ 305,827.90	\$ 3,364,106.90
Cuotas de socios	400,000.00	0.00	400,000.00
Prestación de servicios	1'529,139.50	152,913.95	1'682,053.45
Otros ingresos	180,000.00	18,000.00	198,000.00
Totales	\$ 5'167,418.50	\$ 476,741.85	\$ 5'644,160.35

Gastos

Sueldos y salarios	\$ 932,000.00		\$ 932,000.00
Cuotas al IMSS	276,500.00		276,500.00
Sar e Infonavit	148,400.00		148,400.00
Papelería	44,100.00	4,410.00	48,510.00
Teléfono	37,300.00	3,730.00	41,030.00
Energía eléctrica	24,700.00	2,470.00	27,170.00
Arrendamiento	36,000.00	3,600.00	39,600.00
Gasolina	60,000.00	6,000.00	66,000.00
Totales	\$ 1'559,000.00	\$ 20,210.00	\$ 1'579,210.00

EMPRESA INTEGRADORA SA DE CV
DETERMINACION DE PAGOS PROVISIONALES DE ISR E IVA

DETERMINACION DEL PAGO PROVISIONAL DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA

		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
	INGRESOS COBRADOS	430,618.21	861,236.42	1,291,854.63	1,722,472.83	2,153,091.04	2,583,709.25
(-)	DEDUCCIONES AUTORIZADAS	129,916.67	259,833.33	389,750.00	519,666.67	649,583.33	779,500.00
(=)	UTILIDAD FISCAL	300,701.54	601,403.08	902,104.63	1,202,806.17	1,503,507.71	1,804,209.25
(-)	PERDIDAS PEND DE AMORTIZAR	-	-	-	-	-	-
(=)	BASE DE IMPUESTO	300,701.54	601,403.08	902,104.63	1,202,806.17	1,503,507.71	1,804,209.25
(*)	TASA DE IMPUESTO	33%	33%	33%	33%	33%	33%
(=)	ISR CAUSADO	99,231.51	198,463.02	297,694.53	396,926.04	496,157.54	595,389.05
(-)	PAGOS PROVISIONALES	-	99,231.51	198,463.02	297,694.53	396,926.04	496,157.54
(=)	ISR A CARGO	99,231.51	99,231.51	99,231.51	99,231.51	99,231.51	99,231.51
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
	INGRESOS COBRADOS	3,014,327.46	3,444,945.67	3,875,563.88	4,306,182.08	4,736,800.29	5,167,418.50
(-)	DEDUCCIONES AUTORIZADAS	909,416.67	1,039,333.33	1,169,250.00	1,299,166.67	1,429,083.33	1,559,000.00
(=)	UTILIDAD FISCAL	2,104,910.79	2,405,612.33	2,706,313.88	3,007,015.42	3,307,716.96	3,608,418.50
(-)	PERDIDAS PEND DE AMORTIZAR	-	-	-	-	-	-
(=)	BASE DE IMPUESTO	2,104,910.79	2,405,612.33	2,706,313.88	3,007,015.42	3,307,716.96	3,608,418.50
(*)	TASA DE IMPUESTO	33%	33%	33%	33%	33%	33%
(=)	ISR CAUSADO	694,620.56	793,852.07	893,083.58	992,315.09	1,091,546.60	1,190,778.11
(-)	PAGOS PROVISIONALES	595,389.05	694,620.56	793,852.07	893,083.58	992,315.09	1,091,546.60
(=)	ISR A CARGO	99,231.51	99,231.51	99,231.51	99,231.51	99,231.51	99,231.51

EMPRESA INTEGRADORA SA DE CV
DETERMINACION DEL ISR DEL EJERCICIO

	ANUAL
INGRESOS COBRADOS	5,167,418.50
(-) DEDUCCIONES AUTORIZADAS	1,559,000.00
(=) UTILIDAD FISCAL	3,608,418.50
(-) PERDIDAS PEND DE AMORTIZAR	-
(=) BASE DE IMPUESTO	3,608,418.50
(*) TASA DE IMPUESTO	33%
(=) ISR CAUSADO	1,190,778.11
(-) PAGOS PROVISIONALES	1,190,778.11
(=) ISR A CARGO	-

DETERMINACION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
IMPUESTO TRASLADADO	39,728.49	39,728.49	39,728.49	39,728.49	39,728.49	39,728.49
(-) IMPUESTO ACREDITABLE	1,684.17	1,684.17	1,684.17	1,684.17	1,684.17	1,684.17
(=) IMPUESTO A CARGO	38,044.32	38,044.32	38,044.32	38,044.32	38,044.32	38,044.32

	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
IMPUESTO TRASLADADO	39,728.49	39,728.49	39,728.49	39,728.49	39,728.49	39,728.49
(-) IMPUESTO ACREDITABLE	1,684.17	1,684.17	1,684.17	1,684.17	1,684.17	1,684.17
(=) IMPUESTO A CARGO	38,044.32	38,044.32	38,044.32	38,044.32	38,044.32	38,044.32

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1.- En nuestro país, cada vez es más difícil que un negocio de nueva creación funcione adecuadamente, y como consecuencia logre crecer y consolidarse.

2.- Para impulsar la formación de nuevas empresas, el gobierno ha emitido dos decretos que dan origen a las empresas integradoras.

3.- Existe escasa información y difusión relativa al Decreto que promueve la organización de empresas integradoras publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y al Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de mayo de 1995, mismas que dan origen a las empresas integradoras, así como a su funcionamiento, apoyos y beneficios a que tienen derecho.

4.- Debemos entender a la empresa integradora como “una empresa que integra personas físicas y personas morales de unidades productivas –empresas- de escala micro, pequeñas y medianas, y que se constituyen con el objeto de prestar servicios altamente calificados a sus asociados, así como para la realización de gestiones y promociones tendientes a modernizar y ampliar la participación de sus integradas en todos los ámbitos de la vida económica nacional”.

5.- En México no existe cultura de integración entre los micro, pequeños y medianos empresarios, por lo que es importante al formar una empresa integradora empezar por cambiar la mentalidad de sus asociados para fomentar la asociación y poder lograr los objetivos comunes.

6.- El objetivo principal que persigue la empresa integradora, es aumentar la competitividad en los grandes mercados de aquellas empresas con poco capital y consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el mercado de exportación.

7.- Dependiendo del objetivo que persigue cada empresa integradora, se pueden dar cuatro tipos de integración:

Integración vertical : Consiste en la agrupación de personas con diferentes giros que se complementan entre sí para poder ofrecer un producto final a los consumidores, es decir se compone de cadenas productivas en la que todos tienen clientes asegurados, a excepción del producto final, ya que es el único que sale al mercado.

Integración horizontal : En este tipo de integración, cada integrada tiene sus propios clientes y mercado, es decir, que se conforma de personas que se dedican

al mismo giro comercial, y que se unen para poder ofrecer sus productos o servicios en mejores condiciones, por lo que resulta muy importante cuidar los costos y la calidad de los mismos para lograr resultados satisfactorios.

Integración matricial: Esta modalidad de integración pretende que las personas integradas incursionen en una cadena productiva de gran escala, por lo que busca la unión de sus esfuerzos para poder estar en condiciones que les permitan lograr lo que no sería posible si lo intentaran aisladamente.

Integración por objetivo específico: Las personas que se integran bajo esta modalidad, buscan satisfacer necesidades comunes muy específicas, como podría ser la obtención de materias primas e insumos a gran volumen que les ayude a reducir costos, obtener capacitación especializada a un menor costo, etcétera.

Hay que mencionar que de acuerdo con la información contenida en la página de Internet de la Secretaría de Economía, de las empresas integradoras formadas en Baja California, predomina la integración horizontal.

8.- La Secretaría de Economía ha publicado un folleto donde describe el proceso para la formación de una empresa integradora, pero no analiza el tratamiento fiscal que les aplica.

9.- El régimen fiscal aplicable en materia de impuesto sobre la renta, es el Capítulo VII del Título II correspondiente al régimen simplificado.

Recomendaciones

1.- Esta comprobado que el modelo de empresa integradora ha funcionado en otros países –como Italia-, por lo que si se difundiera de manera adecuada y se proporcionaran más apoyos a este tipo de empresas, se lograría alcanzar el éxito y nuestro país tendría un mayor crecimiento económico.

2.- La Secretaría de Economía debería tener en todas sus delegaciones y subdelegaciones personal capacitado que proporcione información sobre empresas integradoras.

3.- Se debería llevar estadísticas sobre las causas que originaron el éxito o fracaso de las empresas integradoras, que sirvan de base para poder orientar a prospectos de empresas integradoras sobre cuales han sido las fallas o aciertos de de empresas anteriormente formadas.

4.- Crear un padrón de micro, pequeños o medianos empresarios para proporcionales información sobre ventajas, objetivos y apoyos para empresas integradoras, y además del mismo padrón se puede localizar a micro, pequeños y medianos empresarios que de acuerdo a sus objetivos puedan formar empresas integradoras.

5.- La Secretaría de Economía debería realizar campañas constantes de promoción sobre el modelo de empresas integradoras.

FUENTES CONSULTADAS

FUENTES CONSULTADAS

Perera Sabido David A. Aspectos jurídicos, productivos, fiscales y estratégicos de las empresas integradoras. Ediciones Fiscales ISEF, México, 2001

SECOFI. Empresas integradoras : Fortaleza para competir

SECOFI. Empresas integradoras : Guía para la formación de una empresa integradora

Reyes Mora Oswaldo G. Sánchez Vásquez Gustavo. Empresas integradoras, Sicco, 1999

Perera Sabido David A. Nuevo régimen fiscal de las empresas integradoras, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2002

Feregrino Paredes Baltazar, Diccionario de términos fiscales 2003. Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003

Análisis integral del régimen simplificado 2004. Normatividad empresarial. 15 de Julio de 2004. Número 64. México D.F.

Ley del Impuesto Sobre la Renta 2004.

Ley del Impuesto al Activo 2004.

Ley del Impuesto al Valor Agregado 2004.

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