



**INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y
ADMINISTRACIÓN
UNIDAD “TEPEPAN”**



**SEMINARIO:
“Régimen fiscal aplicable a las empresas integradoras”**

**TEMA:
“Analizar los beneficios del financiamiento que otorga NAFIN a una empresa integradora”**

**INFORME FINAL QUE PARA OBTENER EL TITULO DE CONTADOR PÚBLICO
PRESENTAN:**

**CHRISTIAN IVAN TOVAR NOLASCO
LETICIA VINZON ISLAS
RAYMUNDO DAVID HERNÁNDEZ FLORES
RUTH ELSA VAZQUEZ GONZALEZ**

CONDUCTOR: C. P. JOSE ALFREDO BENITEZ IBARRA

MÉXICO D.F.

ABRIL 2006

Agradecimientos.

Al Instituto Politécnico Nacional.

“Una universidad es un lugar donde la universalidad del espíritu humano se manifiesta.”

Gracias a nuestra “alma mater” que impulsó nuestro desarrollo personal, nos vio crecer como profesionistas y nos enseñó que en el camino de la vida no es tan importante la distancia a la que has llegado, sino la dirección que llevas.

Escuela Superior de Comercio y Administración.

“Muchas son las cátedras universitarias, pero escasos los maestros sabios y nobles. Muchas y grandes son las aulas, mas no abundan los jóvenes con verdadera sed de verdad y justicia.” *Albert Einstein.*

Esta frase ejemplifica perfectamente lo que sentimos hacia nuestra amada escuela quien nos brindo las herramientas para el desarrollo de nuestras vidas tanto profesionales, como personales.

A los profesores.

Por el apoyo incondicional que brindan a sus alumnos, al transmitirnos su valioso conocimiento que nos hace crecer como profesionistas; por ellos existe una calidad educativa que engrandece y cumple los objetivos de la institución.

**ANALIZAR LOS BENEFICIOS DEL FINANCIAMIENTO
QUE OTORGA NAFIN A UNA EMPRESA INTEGRADORA**

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

Capítulo I LAS EMPRESAS INTEGRADORAS	9
1.1. Antecedentes históricos	9
1.1.1. A nivel mundial	10
1.1.2. En México	16
1.2. Pequeñas y medianas empresas en México	18
1.3. Concepto de empresa integradora	19
1.3.1. Proyecto de viabilidad	21
1.4. Tipos de integración	42
1.4.1. Vertical	43
1.4.2. Horizontal	43
1.4.3. Matricial	43
1.4.4. Integración por objetivos.	43
1.5. Régimen fiscal aplicable a la organización de empresas integradoras	44
1.5.1. Decreto que promueve la organización de empresas integradoras y decreto que lo modifica	45
1.5.2. Obligaciones fiscales	56
1.5.3. Impuesto Sobre la Renta	58
1.5.4. Impuesto al valor Agregado	59
1.5.5. Impuesto al activo	60
Capítulo II SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	63
2.1. Antecedentes	63
2.2. Organización y funciones	65
2.3. Organigrama	67
2.4. Clasificación y tipos de créditos	69
2.4.1. Quirografario o directo	72
2.4.2. Quirografario con colateral o directo con colateral	72

2.4.3. Descuento de documentos	73
2.4.4. Prendario	73
2.4.5. Reporto	75
2.4.6. Préstamo con garantía de la unidad industrial	75
2.4.7. Refaccionario	76
2.4.8. Habilitación o avío	77
2.4.9. Apertura de crédito en cuenta corriente	78
2.4.10. Apertura de crédito simple	80
2.5. Procedimiento para conceder y otorgar crédito	81
2.5.1 Información legal	81
2.5.2 Información financiera	82
2.5.3 Información complementaria	83
Capítulo III PROGRAMA DE APOYO A LA INVERSIÓN A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN NAFIN	85
3.1. Antecedentes	85
3.2. Programas de apoyo crediticio de nacional financiera	86
3.2.1. Programas para la micro y pequeña empresa	87
3.2.2. Programa de modernización	91
3.2.3. Programa de desarrollo tecnológico	93
3.2.4. Programa de infraestructura industrial	98
3.2.5. Programa de estudios y asesorías.	101
3.3. Términos de referencia para la elaboración y estudio de viabilidad	102
3.4. Términos de referencia para capital de trabajo Permanente	105
3.5. Término de referencia para líneas globales	106
Capítulo IV CASO PRACTICO	108
4.1. Datos generales de la empresa	108
4.2. Estudio técnico del proyecto	111
4.2.1. Proceso productivo	112
4.3. Análisis de etapas del proyecto	115
4.3.1. Mercado y comercialización	115
4.3.2. Tamaño del proyecto	116
4.3.3. Ingeniería del proyecto	117
4.3.4. Inversiones	117
4.3.5. Financiamiento	118

4.3.6. Organización	118
4.4. Presupuesto del proyecto	120
4.4.1. Presupuesto de ingresos	120
4.4.2. Presupuesto de egresos	120
4.4.3. Determinación de amortización de crédito financiero	121
4.5. Evaluación financiera	123
ANEXOS	127
CONCLUSIONES	131
RESULTADOS	132
GLOSARIO	134
FUENTES DE INFORMACIÓN	135

INTRODUCCIÓN.

El propósito de esta investigación, es analizar los beneficios del financiamiento que otorga Nacional Financiera a una empresa integradora. La problemática a la que las integradoras se enfrentan para obtener recursos y como es resuelta, a través de diversas fuentes de financiamiento, pero principalmente los apoyos gubernamentales que a través de Nacional Financiera se otorgan a las pequeñas y medianas empresas, que son quienes por lo general constituyen las integradoras.

Este tema se eligió, debido a la problemática que presentan las micro, pequeñas y medianas empresas para obtener un crédito en la banca comercial, además de los altos costos que esto implica. Se tomó a NAFIN, en su función de banca de desarrollo como una opción a la necesidad de obtener dinero fresco que impulse la infraestructura de las empresas, sobre todo cuando se unen para lograr objetivos comunes, que es el caso de las uniones de crédito, cadenas productivas, y empresas integradoras.

Desafortunadamente no se tiene un proyecto específico para integradoras, por lo que las formas que más se asemejan a este tipo de asociación son las cadenas productivas, y hemos tomado esto como referencia.

Dentro de la problemática en la investigación, encontramos que si existe información suficiente en muchos medios sobre empresas integradoras, sin embargo, las personas que tienen a su cargo los programas de apoyo, y la misma autoridad fiscal, carecen de ella, lo que representa un gran barrera al realizar trámites y querer obtener apoyo acorde a las necesidades de cada tipo de integración.

Dentro del primer capítulo, se dará a conocer la historia internacional y nacional de las integradoras, los beneficios que se han obtenido gracias a que las empresas forman asociaciones que permiten enriquecer sus conocimientos y sus bolsillos; también se tocará la importancia de las pequeñas y medianas empresas, su clasificación, las formas que tienen para organizarse, la importancia que el proyecto de viabilidad tiene para una integradora, así como, el régimen fiscal aplicable a integradoras, su concepto y los tipos de integración.

En el capítulo dos, se incorpora una cronología del sistema financiero mexicano, que es donde pertenece Nacional Financiera, así como su clasificación y funciones. También se reseña sobre la clasificación y los tipos de crédito más comunes en el mercado mexicano así como los procedimientos usuales mediante los que se puede otorgar y recibir crédito.

A partir de la información anterior, en el tercer capítulo se dará a conocer los programas de apoyo que Nacional Financiera otorga a Pequeñas y medianas empresas, sus características, requisitos, incluso los costos de los mismos.

En el último capítulo se analizará un caso práctico sobre un crédito otorgado a una empresa Integradora por Nacional Financiera, el proyecto presentado y los beneficios obtenidos a través del mismo.

Finalmente se dará a conocer las conclusiones y resultados del informe que presentamos, así como algunos comentarios de la problemática encontrada durante el trabajo de investigación.

CAPITULO I

EMPRESAS INTEGRADORAS

“El hombre razonable se adapta al mundo; el hombre no razonable intenta adaptar el mundo a sí mismo. Por tanto, todo progreso depende del hombre no razonable”.

George Bernard Shaw

CAPITULO I EMPRESAS INTEGRADORAS

Las empresas integradoras son asociaciones -con personalidad jurídica propia- de personas físicas y/o morales preferentemente de escala pequeña y mediana, sin que estas últimas pierdan su autonomía, con el fin de obtener, vender, comprar, ofrecer o administrar, bienes y servicios, que puedan mejorar de forma significativa la actividad preponderante de cada uno de sus integrantes.

Estas empresas tienen objetivos en común y para lograrlos unen esfuerzos y recursos, obteniendo con esto mejores resultados a un menor costo.

Esta forma de organización, surge a raíz de la segunda guerra mundial en países europeos, para reconstruir naciones devastadas por el hambre y la pobreza. Al obtener excelentes resultados, otras naciones comienzan a copiar y mejorar el modelo. Todo esto nos remonta a recorrer la historia y los países que lo adoptaron.

1.1. Antecedentes históricos

El acto de agruparse como empresas para lograr objetivos propios y comunes, se considera un punto clave en el desarrollo de la economía internacional. Cada país propone y vive sus formas de trabajo interempresarial, adaptándolo a su cultura, estilo y necesidades propias.

En México, en 1993, se propone un estilo de trabajo que ha obtenido resultados satisfactorios en otras naciones, se expide el Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, a través de la Secretaría de Economía, y desde entonces, ha desarrollado en forma permanente instrumentos que permiten a la comunidad empresarial la mejor aceptación y comprensión de este esquema, desafortunadamente, debido a múltiples factores como la pobre cultura de trabajo en equipo, información y capacitación al respecto, no ha obtenido al día de hoy los resultados esperados; sin embargo hay agrupaciones que tienen éxito y otras que aún cuando no han obtenido los resultados esperados, podrían ser rescatables.

Para comprender mejor el por que se promulga el decreto, es conveniente describir brevemente la experiencia de otros países en donde las formas de asociación han sido exitosas y que éstas a su vez sirvan como un marco comparativo de los objetivos buscados con el Programa de Empresas Integradoras desarrollado en México.

1. 1. 1. A NIVEL MUNDIAL.

Dentro de los antecedentes tenemos que, estos se ubican precisamente cuando el crecimiento dinámico de la economía mundial deja de incrementarse al término de la segunda guerra mundial por el desorden en el sistema monetario internacional, gracias a la guerra y como una de sus devastadores consecuencias.

El dólar es prácticamente inconvertible en oro en oro, lo cual impulsa un proceso inflacionario que se transmite a los demás países capitalistas; disminuye de la tasa de rentabilidad empresarial, el crecimiento o en la productividad también se retrasa, la producción en los años 1974-1975, 1980-1982, 1990-1992, disminuye considerablemente, por lo que existen altas tasas de desempleo no sólo durante la crisis sino también en las etapas de recuperación.

Es en este proceso donde las grandes empresas emprenden ambiciosos programas de reestructuración, y las pequeñas cobran creciente importancia debido a su mayor flexibilidad, es decir, a su capacidad de cambiar el volumen, clase y calidad de su producción de acuerdo con la demanda del cliente; se acelera la revolución científico-tecnológica, especialmente en la microelectrónica, la informática y biotecnología; los procesos de producción, administración y comercialización se reorganizan en aras de calidad total.

En los países industrializados y en los países asiáticos de reciente industrialización, las pequeñas empresas muestran gran capacidad para adaptarse a dicho procesos en virtud de mayor flexibilidad y creatividad; con apoyos gubernamentales forman o fortalecen agrupamientos y cobran importancia de subcontratación ligadas a las gigantes empresas.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son pieza básica del desarrollo socioeconómico de una comunidad, y debido a que el proceso de formación de empresas ocurre en todos los países. En nuestra década nos enfrentamos a diversas etapas de lento crecimiento y ascendente desempleo en la economía mundial, estas toman un papel muy importante ya que se vuelven en un elemento necesario para poder enfrentar la competencia cada vez más aguda en el mercado mundial.

La cooperación es un resultado que se da para la mayor competencia que representa la globalización de los mercados. La agrupación de las empresas de menor escala que buscan fortalecerse para producir y comercializar sus productos y servicios con el objeto de ser competitivos en los mercados, representa una opción para cumplir los requisitos de esta tendencia hacia lo globalizado.

Hace algunos años se pensaba que el ideal era crear estructuras empresariales más grandes, más compleja, más jerarquizada, pero todo este modelo ha sufrido un cambio y cuando se analiza el éxito de los países industrializados como Alemania, Japón e Italia y otros grupos empresariales que han desarrollado desde tiempos de la posguerra diversas formas de asociación con el propósito de impulsar a las micros, pequeñas y medianas empresas y con medidas gubernamentales de apoyos basados en una estrategia de mediano y largo plazo, detectando rápidamente la estructura inicial es diferente.

Se necesita cambiar el concepto de reverencia por lo grande y comprender y aceptar que la unión de pequeñas fuerza productivas, puede lograr empresas exitosas. Las investigaciones recientes han demostrado como países desarrollados han basado sus esquemas productivos en esta tesis:

Alemania

Específicamente en una región llamada Baden-Wurtemberg, la industria pequeña se considera como la columna vertebral, esta funciona como una red que genera un alto porcentaje de empleos. Las empresas de menor escala mantienen una autonomía respecto de las grandes ya que se relacionan con varios contratistas el gobierno y los empresarios han alentado la inversión en capacitación científica y tecnológica.

La pequeña empresa ha tenido logros importantes, especialmente por el compromiso que asume la mano de obra para con el trabajo.

Japón

A través de la emisión y aprobación de leyes y medidas fiscales y de desarrollo tecnológico, el gobierno japonés, fomenta la creación de cooperativas que pertenecen a la escala micro, pequeña y mediana empresa, fortaleciendo su actividad toda vez que realizan compras, ventas y tienen sistemas de crédito que favorecen a los miembros de las mismas.

El gobierno promovió cuatro tipos de ayuda para el desarrollo tecnológico: una para el mejoramiento de recursos humanos, otra para la difusión y orientación, una más para el desarrollo de tecnología básica e incentivos tecnológicos.

Italia

Aún cuando no se disminuye la importancia de otras naciones, este país es especialmente importante en esta investigación por dos aspectos fundamentales:

El primero, es que el esquema de agrupación de pequeñas y medianas empresas se remonta a la época del Renacimiento, cuando se iniciaron trabajos organizados en talleres dirigidos por un maestro, el desarrollo del mismo, frecuentemente lo hacían familiares que maquilan para grandes diseñadores y la existencia de trabajadores con una alta especialización en la mecánica y con nivel notable de excelencia da como origen el trabajo bien organizado. Por lo que se considera uno de los modelos más antiguos y propició una cultura empresarial en su gente y dio como resultado que después de la postguerra, se dieran tres modelos que tienen algo que ver con la geografía de Italia:

El de la región industrializada del norte, con una estructura de grandes empresas que para sobrevivir crearon una red de pequeñas y medianas empresas, que organizan compras, ventas nacionales y de exportación, y descentralizaron la mayoría de su producción; siendo este el modelo más conocido mundialmente.

Por otra parte, la región subdesarrollada del sur, que se conforma por microempresas más tradicionales, familiares principalmente y sobreviven gracias a los subsidios del estado y a que evaden las obligaciones fiscales.

Finalmente, la llamada “tercera Italia” representada por las regiones centrales y del noroeste. Aquí la pequeña y mediana empresa conforma la estructura principal, con las características más importantes por su dinamismo y presencia en los mercados internacionales

En muchos países el esquema de cooperación empresarial ha sido exitoso y estos a su vez fueron copiados como modelos para otros. Todo ello favorece que estas empresas se conviertan en exportadoras, impulse el desarrollo y consolidación de empresas menos competitivas.

El otro aspecto, para considerar importante a esta nación, se debe precisamente a esta estructura geográfica y su similitud con México, por lo que las empresas integradoras de nuestro País, lo toman como referencia para realizar trabajos en agrupación de empresas micro, pequeñas y medianas.

Para comprender mejor lo sucedido en Italia, se consideran las características y factores a continuación descritos:

Para elegir que producto y actividad realizarían, se consideran los conocimientos técnicos y se aprovechan las especialidades artesanales de las personas, utilizando así, mano de obra a bajo costo y subdividiendo el proceso entre las empresas.

Después de realizar esta división, se realiza una integración entre las transformadoras y las dedicadas a servicios, como administración, servicios, crédito, exportaciones, etcétera.

Algunas veces una empresa tomó el liderazgo, estaba conformada por una sola persona, y su principal función consistió en coordinar los procesos y servicios de las otras empresas además de realizar el diseño de la comercialización, producción y venta. Esto fue muy común en las empresas productoras de lana en Prato en Toscana.

También debía considerarse la productividad y el volumen de las inversiones. Generalmente, estas empresas toman la estructura de las empresas artesanales que les antecedieron, así que esto favorecía que el establecimiento fuera más grande, eficiente y al mismo tiempo tenían el prestigio que solo se gana con el tiempo. La maquinaria que no era utilizada, la aprovechaban otras pequeñas empresas con menor infraestructura o actividad menor.

De acuerdo al contexto en que se desarrollaba, el proceso de industrialización tenía etapas y métodos diferentes, pero existen dos conceptos bastante generales que ilustran el como se difundieron las pequeñas y medianas empresas: “el área-sistema” y “la economía sumergida”.

El “área sistema”, consiste en un sistema de empresas concentradas en un territorio determinado que producen bienes similares y están integradas de manera vertical.

Su desarrollo, principalmente se propició en industrias donde el volumen de capitales fijos es bajo y la cuota de trabajo es alta; la innovación no tiene una importancia trascendente, siendo más bien significativo el proceso de aprendizaje.

Cada empresa ocupa una fase precisa de la producción y es, al mismo tiempo, proveedora y utilizadora de bienes y servicios de modo que en conjunto es como una gran empresa que asegura el aprovechamiento de economías de escala. Contrariamente a lo que ocurre en la gran empresa, gracias a la independencia de cada una de ellas, se mantiene la flexibilidad, lo que permite la autonomía suficiente para diferenciar sus mercados de venta y abastecimiento, así como para cambiar la tecnología utilizada. Por estas mismas razones, la competencia es un incentivo a la eficiencia productiva y al desarrollo tecnológico.

En los años sesenta, algunas de estas áreas-sistema dejaron de pertenecer a la caracterización de empresas monoproductoras, avanzando hacia una integración vertical más amplia: un mayor número de empresas desarrolló la producción de bienes de capital y maquinaria para la industria que constituía el origen del sistema.

La “economía sumergida”, por su parte, basa su fuerza económica en la red de relaciones entre las empresas. Normalmente se desarrolla en áreas periféricas, lejos de los grandes distritos industriales. Las industrias en las que este tipo de empresas está más difundido son las tradicionales: cuero, calzado, madera y textiles, entre otros.

La fuerza de estas empresas, además de la flexibilidad, reside en la utilización de mano de obra “informal”, especialmente femenina, en peores condiciones que las del empleo formal. Esto se hace evidente en dos fenómenos que van aparejados al desarrollo de la economía sumergida: el trabajo a domicilio y el doble trabajo.

Las transformaciones en el papel y en el carácter de los empresarios de la pequeña y mediana empresa y los sistemas integrados de empresas se sustentan en el fenómeno de la cooperación entre empresas que, si bien no se ha producido en la totalidad de las regiones, ha actuado ampliamente sobre la estructura de las pequeñas y medianas empresas.

En el pasado, la colaboración entre empresas en la producción y comercialización del producto era el punto de fuerza de los sistemas de pequeña y mediana empresas. Posteriormente, la mayor complejidad de los mercados y la elevada competencia crearon la necesidad de más capacidad de información y de gestión, una definición de estrategias y una mayor atención a la calidad del producto y los servicios. De la desintegración productiva se pasó a formas de agregación para la producción de servicios de calidad comparable a aquellos que puede tener la gran empresa, con el fin de utilizar las economías de escala.

NORUEGA

El objetivo del gobierno noruego es impulsar relaciones de cooperación a largo plazo de empresas independientes, esto a través de cadenas productivas, las que han tenido excelentes resultados, disminuyendo significativamente los costos e incrementando conocimientos y habilidades como resultado del trabajo en equipo.

Las cadenas productivas, también se han aplicado con muy buenos resultados en: Australia, Nueva Zelanda y Canadá.

FRANCIA

El modelo que ha tomado es el de cooperativa, y este le facilita a sus asociados el allegarse de herramientas, insumos, apoyos a la comercialización y otros servicios a costos razonables.

COREA

En los sesentas, el gobierno coreano, propició la creación de grandes empresas, con el objeto de propiciar economías de escala y como base de su desarrollo económico.

Posteriormente, se creó la Ley Básica para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, que sostenía dos políticas: la primera respecto a la modernización de las empresas, y la otra relacionando a las pequeñas con las grandes empresas a través de formas de cooperación o de complementación.

En 1982, se modifica esta Ley, y se especifican ramas industriales a desarrollar, tanto en la ciudad como en provincia, dando facilidades a las pequeñas empresas como una forma de aliviar la seria concentración de la riqueza en los grandes conglomerados industriales.

TAIWAN

En el desarrollo de Taiwan fue importante la inversión extranjera directa y la subcontratación del fabricante original mediante contratos de otorgamiento de licencias y tecnología. Su experiencia es novedosa en cuanto

a la aplicación de mecanismos para lograr la transferencia de tecnología, así como por el avance en su aplicación y mejora.

El esquema aplicado en este país reside en que las grandes empresas (en alta proporción del estado), producen para el mercado interno y éste se mantiene altamente protegido, mientras que las pequeñas y medianas empresas surten la demanda de otros países y almacenes al menudeo, lo que las hace altamente exportadoras.

No obstante, en los últimos años se ha reducido la participación de las pequeñas y medianas empresas en las exportaciones, debido a que en la segunda mitad de la década de los ochentas las grandes empresas emprendieron ambiciosos programas para elevar su productividad.

1. 1. 2. EN MÉXICO

En México y otros países de América Latina fuertemente golpeados por la crisis y el endeudamiento externo desde principios de los ochenta aumenta la proporción de las microempresas en el conjunto empresarial, particularmente las que cuentan como máximo con dos personas empleadas, mientras que disminuye la de las pequeñas y medianas. Esta proliferación de las minúsculas indica más un proceso de creciente auto-empleo como refugio al desempleo que una mayor adaptabilidad a las nuevas condiciones de producción de bienes y servicios.

En el tiempo han existido diferentes opciones de agrupación, en ocasiones diseñadas para sectores de actividades específicas y con objetivos concretos. Tal es el caso de las sociedades cooperativas, cuya vigencia permitió sumar recursos y experiencias de pequeños productores, apoyadas por un tratamiento especial en materia fiscal.

También destaca la figura de la unión de crédito, cuyo desempeño ha permitido el desarrollo de varios sectores de la actividad económica, en virtud de que les facilitó el acceso a recursos frescos en condiciones favorables, así como realizar actividades en común.

Sin embargo, estas formas de organización, han disminuido su presencia como alternativas de asociación. Por diversas circunstancias, principalmente, las de tipo cultural. Debido a esto, el interés del gobierno se ha vertido en las micro, pequeñas y medianas empresas, propiciando nuevas formas de asociación.

Al firmar tratados de libre comercio, se realizan consideraciones sobre la manera en que el pequeño empresario mexicano podría aprovechar estas importantes oportunidades. Se tenía que asegurar que la mayoría de las empresas de escala micro, pequeña y mediana, pudiesen disponer de fórmulas para aprovechar cabalmente estos mercados, a partir de incrementos significativos en sus niveles de competitividad, sin que para ello requiriesen modificar el tamaño de su escala productiva, es decir que pudiesen seguir siendo pequeñas, pero eficientes y altamente competitivas.

El propio entorno económico, ahora globalizado, está produciendo entre los empresarios una visión clara de que es imprescindible asociarse para competir, o bien, verse diluido ante la creciente e inevitable competencia.

La figura asociativa que aparece en México y que en Italia ha tenido un desarrollo exitoso, para la creación, organización, operación y desarrollo empresarial es *la empresa integradora* cuya normatividad se encuentra en el decreto que promueve su organización en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y modificado el 30 de mayo de 1995.

En resumen, las micro, pequeñas y medianas empresas industriales cuentan, actualmente, con cuatro mecanismos de impulso, establecidos por el gobierno:

El de constitución de empresas integradoras

Destinado a proporcionar servicios a empresas agrupadas que, en forma individual, no les serían asequibles: de promoción; comercialización y apertura de nuevos mercados internos y externos; de utilización de tecnología; para la adquisición de maquinaria y equipo para uso en común, y para la realización de convenios de subcontratación y homologaciones de productos para favorecer ofertas conjuntas.

A estas integradoras se les concede un régimen fiscal simplificado y beneficios fiscales en el ISR e impuesto al Activo.

El programa de desarrollo de productores

Que obedece al propósito de integración de cadenas productivas, comerciales y de servicios, mediante la creación voluntaria de departamentos de desarrollo de proveedores en las grandes empresas y con el diseño de mecanismos de apoyo financiero y de garantías entre la banca y esas grandes empresas.

Los Centros de Competitividad Empresarial

Abocados a diagnosticar problemáticas de empresas, vincular las empresas con consultores, establecer modificaciones organizacionales y acercar a las empresas asesoradas a las instituciones financieras para disfrutar de apoyos a tasas preferenciales.

Programa de subcontratación industrial,

Destinado a vincular industrias de capacidades productivas ociosas con empresas que las tengan insuficientes.

Estos mecanismos son productos históricos que surgieron y se perfeccionaron en forma natural por los propios empresarios; aunque existan medios de protección y superación gubernamental los que implantan y emulan una conducta operativa que es proceso histórico de otros países, como Italia.

1. 2. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO.

Para analizar el concepto de integradora, debemos en primera instancia reconocer que son las pequeñas y medianas empresas, debido a que estas son quienes conforman principalmente a las integradoras.

Las Pequeñas y Medianas Empresas también llamadas PyMES, son aquellas que debido a su capacidad productiva, número de empleados, ingresos, y algunos otros factores, son consideradas como pequeñas y medianas. En nuestro País, existe una clasificación publicada por Nacional Financiera¹ para este tipo de empresas y es la siguiente:

¹ www.nafin.com.mx

Estrato	Industria	Comercio	Servicios
Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
Pequeña	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50
Mediana	De 101 a 500	De 21 a 100	De 51 a 100
Grande	Más de 500	Más de 100	Más de 100

Es importante mencionar que las Pequeñas y medianas empresas representan casi el 80% de la economía nacional. Por lo que los organismos gubernamentales como la Secretaría de Economía, buscan opciones para mejorar sus condiciones económicas ya que muchas familias dependen de ellas.

La carga fiscal que soportan permite dar vida a la economía nacional, por lo que cada una de ellas a pesar de manejar una infraestructura “pobre”, es considerada como de importancia para que los flujos de efectivo sigan su trayectoria normal.

1. 3. CONCEPTO DE EMPRESA INTEGRADORA

La figura de la Empresa Integradora surge por las siguientes necesidades:

- Propiciar un desarrollo más equilibrado.
- Promover la utilización regional de los recursos .
- Crear empleos productivos.
- Establecer programas para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador.

Fortalecer el crecimiento económico con cambios en la forma de comprar, producir y comercializar, para consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar la exportación

El término de empresa integradora se ha definido de diferentes maneras, por las distintas instituciones involucradas en su manejo, así como por diversos autores y críticos, la esencia manejada para cada definición es la misma. A manera de ilustración, se presentan algunas de ellas:

SHCP. *"Se considera como Empresa Integradora de Unidades Productivas, a toda persona moral 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 las micro, pequeñas y medianas empresas en todos los ámbitos de la vida económica nacional".¹*

Eduardo Nyssen Ocaranza. *"Las Empresas Integradoras son aquellas que asocian a empresarios micro, pequeños y medianos, dedicados a ramas industriales y comerciales afines, que hacen posible su desarrollo para competir en los negocios como grandes empresarios".²*

SECOFI. *"Son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala pequeña y mediana, preferentemente de escala pequeña y mediana.*

Su organización formal constituye una plataforma para el desarrollo y la modernización de los pequeños productores ".³

NAFIN. *"Es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana".⁴*

Las empresas integradoras se definen como empresas de servicio especializados que asocian personas físicas y morales preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, con el objeto de elevar la competitividad. La integración busca unir fuerzas que le permita tener ventajas económicas que le permita lograr lo que difícilmente sería si lo hiciera individualmente.

¹ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Taller Fiscal 1997, pág. 7.

² Eduardo Nyssen Ocaranza, **Ejecutivos de Finanzas Integradoras: Una Oportunidad Desaprovechada**, Mayo de 1996.

³ Secretaría de comercio y fomento Industrial, Boletín Informativo pág. 7

⁴ Nacional Financiera, El Mercado de Valores, Características y Objetivos de las Empresas Integradoras Noviembre de 1995, Pág. 26.

1.3.1 PROYECTO DE VIABILIDAD.

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:

1.- Idea del proyecto.

2.- Análisis del entorno.

3.- Identificación de las necesidades de los socios.

4.- Conocimiento de debilidades y fortalezas de las asociadas y de las amenazas y oportunidades del entorno.

5.- Misión de la empresa.

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:

1.- Atender una demanda insatisfecha.

2.- Contar con un producto y/o servicio de mejor calidad.

3.- Dar mayor valor agregado a los productos y/o servicios.

4.- Mejorar o innovar productos y/o servicios.

5.- Aprovechar los recursos de una zona económica.

6.- Diversificar la producción y/o el servicio.

7.- Responder a cambios del mercado.

8.- Sustituir importaciones.

9.- 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:

1.- Disponer de un mercado presente adecuado.

2.- Tener un potencial de crecimiento rápido.

3.- Los costos de producción o de distribución permitan márgenes aceptables a precios competitivos.

4.- Tener 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, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999.

Se desarrollarán los siguientes aspectos:

1.- Panorama económico nacional e internacional.

2.- Panorama local o regional.

3.- 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 servicios que les proporcionará ésta 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.

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:

- 1.- La razón de ser de la empresa.
- 2.- Los productos y/o servicios ofrecidos.
- 3.- Los clientes a los que se les dará el producto y/o servicio.
- 4.- La naturaleza y el territorio del mercado geográfico de la empresa.
- 5.- 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:

- 1.- Segmentación del mercado que cubrirá el proyecto.
- 2.- 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.
- 3.- 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.
- 4.- 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:

- 1.- De consumo final.
- 2.- De compra.
- 3.- Especiales.
- 4.- Imprevistos.
- 5.- Intermedios.
- 6.- De capital.

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:

De bienes materiales

De beneficio al consumidor.

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:

- 1.- Número de productores o prestadores de servicios.
- 2.- Localización.
- 3.- Capacidad instalada y utilizada.
- 4.- Posición y participación en el mercado.
- 5.- Calidad y precio de los productos o servicios.
- 6.- Planes de expansión.
- 7.- 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:

- 1.- Número y dispersión geográfica.
- 2.- Hábitos de consumo.
- 3.- Gustos y preferencias.
- 4.- Tasas de consumo y períodos en que se realizan.
- 5.- 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:

1.- 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.

2.- 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.

3.- 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 (9.2.2, 9.2.3 y 9.2.4) 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.

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.

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:

- 1.- Tecnología.
- 2.- Productos y/o servicios finales.
- 3.- Requerimientos de producción.
- 4.- Localización y distribución de las empresas socias.
- 5.- Programa de producción.
- 6.- Inversión.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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 porque 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: Posición Fija, por proceso, por producto y por grupo tecnológico.

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.

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.

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.

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.

Organigrama funcional

Este apartado se desarrollará de acuerdo a las áreas funcionales que se hayan determinado en el punto anterior.

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

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; determinadas en el punto 9.4.1.

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.

Proyección de gastos

Los socios, tendrán que realizar diversas erogaciones para formalizar la empresa integradora, así como para ponerla en operación.

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.

Capital de trabajo

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

Programa de inversión

Con la información contenida en los puntos 9.3.6 y 9.4.5, 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.

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.

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.

Financiamiento

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

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.

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.

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.

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 9.5.2 y 9.5.3.

Rentabilidad del proyecto

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 (+ 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.

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.

1. 4. TIPOS DE INTEGRACIÓN

Se dan 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":

1. 4. 1. 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 éste es el único que sale al mercado.

1. 4. 2. 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.

1. 4. 3. 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.

1. 4. 4. INTEGRACIÓN POR OBJETIVOS.

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 aun menor costo, etcétera.

La empresa integradora debe prestar servicios especializados a las empresas asociadas, mismas que conservan su autonomía.

Estos servicios pueden ser: tecnológicos, administrativos, informáticos, legales, contables, fiscales, de publicidad, producción, promoción y comercialización, *financiamiento*, capacitación, diseño, asesoría para

exportar, para importar, subcontratación, aprovechamiento de residuos industriales, preservación del medio ambiente, gestiones administrativas entre otros.

Dentro de estas puede realizar actividades en común, por cuenta de los socios, tales como: compra de maquinaria o de insumos, venta de la producción, adquisición de tecnología y asistencia técnica, capacitación de fuerza laboral o de los niveles directivos, renovación e innovación de maquinaria y equipos programas de mejora de calidad y de productividad, *estudios para obtener créditos*.

1. 5. RÉGIMEN FISCAL APLICABLE A LAS EMPRESAS INTEGRADORAS.

A partir del ejercicio del 2002 como resultado de un proceso legislativo y en afán de emitir una reforma fiscal integral entró en vigor un nuevo régimen simplificado aplicable a las empresas integradoras; esto es de conformidad con el artículo 79 de la ley de impuesto sobre la renta y complementario a este el artículo 80 del mismo ordenamiento define lo que se entiende por concepto de empresa integradora como sigue:

“Fracción II artículo 80 Empresas integradoras, toda persona moral constituida conforme al decreto que promueve la organización de Empresa 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.....”

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, y establece la siguiente justificación:

“.....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 finalmente, que la empresa integradora enfrenta retos y oportunidades por lo que esta figura requiere actualizarse en su operación y recibir facilidades administrativas, se ha tenido a bien expedir el siguiente.....”

1. 5. 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 de fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

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 ORGANIZACION DE EMPRESAS INTEGRADORAS

ARTICULO 1o.- *El presente Decreto tiene por objeto promover la creación organización, operación y desarrollo de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana, cuyo*

propósito sea realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas de estos estratos en todos los ámbitos de la vida económica nacional;

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

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

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

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

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

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

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

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

VI.- *Que la administración y la 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 internos y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones;*
- c) Diseño, que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas, para mejorar su competitividad. Igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman a los productos características peculiares y propias;*
- d) Subcontratación de productos y procesos industriales, con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización, así como la homologación de la producción y, en consecuencia, una mayor competitividad;*
- e) Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total 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;*

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

En el caso de las Uniones de Crédito, prestar por lo menos dos de los servicios señalados en la Fracción anterior;

ARTICULO 50.- *Las empresas integradoras se podrán acoger, al Régimen Simplificado de las Personas Morales que establece el Título II-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un período de cinco años, a partir del inicio de sus operaciones, siempre que los ingresos propios de la actividad no rebasen el factor que resulte de multiplicar quinientos mil nuevos pesos por el número de socios, sin que ésta cantidad exceda de diez millones de nuevos pesos, en el ejercicio;*

ARTICULO 60.- *La banca de desarrollo diseñará programas especiales de apoyo para las empresas integradoras.*

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

ARTICULO 70.- *Con el objeto de facilitar la creación de las 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 agilicen su establecimiento y desarrollo.

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

I. TRANSITORIO.

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

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

DECRETO que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras.

Publicado en el D.O.F. del 30 de Mayo de 1995

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

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEON, *Presidente Constitucional 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, se ha tenido a bien expedir el siguiente:

**DECRETO QUE MODIFICA AL DIVERSO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACION
DE EMPRESAS INTEGRADORAS.**

“ARTICULO 4º.....

- I.-** *Tener personalidad jurídica propia, que su objeto social preponderante consista en la prestación de servicios especializados de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa integrada, y que su capital social no sea inferior a cincuenta mil 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 la 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 de diversificar su participación en los mercados internos y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones;*

c) a e).....

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

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

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

ARTICULO 5o.- *Las empresas integradoras podrán acogerse, al Régimen Simplificado de las Personas Morales que establece la Ley del Impuesto Sobre la Renta, por un período de 10 años, y a la Resolución que Otorga Facilidades Administrativas a los Contribuyentes que en la misma se señala, a partir del inicio de sus operaciones;*

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

ARTICULO 6o.- *La banca de desarrollo promoverá el esquema de integración, para lo cual deberá establecer programas específicos de apoyo para las empresas integradoras, así como para sus asociadas, mediante créditos, garantías o capital de riesgo.*

Asimismo, apoyará a los socios otorgándoles créditos a través de los intermediarios financieros para que puedan realizar sus aportaciones al capital social de la empresa integradora;

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

I.-

II.-

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

TRANSITORIOS

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

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

En México nace la necesidad de fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas ha sido y es fundamental para dinamizar el crecimiento económico, generar empleos, para ello se requiere que las empresas accedan al desarrollo tecnológico, la capacitación de sus recursos humanos, información sobre mercados y una administración más eficiente, de manera que pueda incrementar la calidad y valor agregado de los bienes y servicios que elaboran, para elevar la competitividad en el mercado interno y externo dando como origen a las empresas integradoras.

La organización empresarial Integradora que asocia a personas físicas o morales formalmente constituidas [generalmente: micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES)] y les presta servicios especializados a estas personas físicas y morales denominadas integradas, para elevar su competitividad, tiene por objetivos:

- Gestionar el financiamiento para sus integradas.
- Comprar de manera conjunta materias primas e insumos.
- Vender de manera consolidada la producción de sus integradas.
- Prestar servicios calificados a sus integradas.
- Realizar gestiones y promociones para modernizar y ampliar la participación de sus integradas.
- Lograr mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, insumos, tecnología, productos terminados y financieros.
- Consolidar su presencia en el mercado interno.
- Incrementar su participación en el de exportación.
- Fomentar la especialización de sus integradas en productos y procesos.
- Generar economías de escala.

1. 5. 2. Obligaciones Fiscales

Dentro de las obligaciones fiscales que debe llevar una empresa integradora son los siguientes:

- ❑ Llevar contabilidad conforme al Código Fiscal de la Federación. Las empresas integradoras que tributen en el Régimen Intermedio podrán llevar contabilidad simplificada.
- ❑ Expedir y conservar comprobantes de sus ventas de acuerdo con el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento.
- ❑ Solicitar y conservar comprobantes de sus compras
- ❑ Realizar pagos provisionales mensuales por internet, a más tardar el 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago.
- ❑ Presentar declaración anual por internet, en el mes de marzo del ejercicio inmediato posterior al ejercicio que se declara (vía Internet).
- ❑ Presentar declaración informativa, a más tardar el 15 de febrero de cada año, ante la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que corresponda a su domicilio fiscal, con la información de las operaciones realizadas en el ejercicio inmediato anterior por cuenta de sus integradas.
- ❑ También deberá presentar, en su caso, otras declaraciones informativas de acuerdo a las actividades que desarrolle
- ❑ Celebrar un convenio con sus empresas integradas (Personas Físicas y Personas Morales) en el que éstas acepten que sea la empresa integradora quien facture las operaciones que realicen a través de esta última.

- ❑ Las integradas se deberán comprometer a no expedir ningún otro comprobante por dichas operaciones.

- ❑ Expedir a cada integrada una relación de operaciones que por su cuenta facture, dentro de los 10 días siguientes al mes al que correspondan esas operaciones. Para esto se debe cumplir con lo siguiente:
 - Debe incluir todas las operaciones realizadas por cuenta de las empresas integradas (compras, gastos e inversiones).

 - Puede incluir también el ingreso que por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios paguen las integradas a la integradora por sus operaciones.

 - Las empresas integradoras deben guardar copia de la relación de operaciones y de los comprobantes con requisitos fiscales que expidan, los que deberán coincidir con dicha relación.

 - La relación debe contener los mismos requisitos de los comprobantes fiscales, deberá estar impresa en establecimientos autorizados por el SAT.

 - Cuando en la relación no se consideren los ingresos pagados a la integradoras por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios, podrá no estar impresa en establecimientos autorizados

1. 5. 3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Las personas morales constituidas con el régimen fiscal en el que deben tributar las Empresas Integradoras:

- ❑ Se encuentran obligadas a tributar en el Régimen Simplificado.

- ❑ Deben determinar su utilidad o su pérdida a través del esquema de flujo de efectivo.

Para efectos de cumplir con las obligaciones fiscales en materia de impuesto sobre la renta debe cumplirse atendiendo a lo establecido exclusivamente en el Título II, capítulo VII, artículos 79 al 85 de la LISR a menos que lo señale expresamente dicho capítulo.

Flujo de efectivo

Consiste en determinar el impuesto sobre la renta de la siguiente manera:

- ❑ Los ingresos se consideran cuando el contribuyente **efectivamente los cobre,**

- ❑ Los gastos o deducciones se consideran cuando el contribuyente **efectivamente los pague,**

- ❑ De los ingresos se restan las deducciones,

- ❑ El resultado será la utilidad o la pérdida, que en su caso se podrá disminuir en años posteriores,

- ❑ Se deberá aplicar la tasa de 30% de impuesto sobre la renta.

Opción para tributar en el Régimen Intermedio

Las empresas integradoras cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hubieran excedido de \$10'000,000 (diez millones de pesos) podrán aplicar las facilidades del Régimen Intermedio establecido en los artículos 134 a 136-bis de la Sección II, Capítulo II, Título IV en lugar de la Sección I, Capítulo II, Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

1. 5. 4. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

En materia de este impuesto la causación se aplicara de acuerdo a los actos o actividades de la integradora, así como la ubicación de esta y se apegara a las disposiciones que marque la LIVA; de manera general se mencionan la mecánica del pago del impuesto:

- ❑ Se aplica el esquema de flujo de efectivo, opera en forma similar al impuesto sobre la renta,
- ❑ Se causa el impuesto cuando el contribuyente cobra efectivamente el ingreso de cuotas, comisiones y prestación de servicios,
- ❑ El impuesto al valor agregado se calculará de la siguiente manera:
 - ❑ Al total de los ingresos obtenidos en el mes de que se trate (IVA trasladado), se debe restar el impuesto que le hayan cobrado (IVA acreditable) en sus compras, inversiones y gastos del mismo periodo.
 - ❑ Al resultado anterior se le aplica la tasa que corresponda

- ❑ Los pagos serán mensuales, por internet, a más tardar el 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago.

La Empresa Integradora no pagará el impuesto por cuenta de sus integradas, por lo que cada una de ellas (persona física o moral) deberá tributar de manera individual de acuerdo con el régimen fiscal que individualmente les corresponda.

En los casos de pagos por los que el contribuyente esté obligado a efectuar retenciones de IVA, esta se llevara a cabo en el momento de dicho pago.

1.5.5. IMPUESTO AL ACTIVO

Este impuesto surge como una forma de recaudación por parte del fisco, para aquellos contribuyentes que durante algún ejercicio no generen impuesto sobre la renta, o lo generen en cantidades inferiores al porcentaje que corresponde al rendimiento de sus activos.

- ❑ Las Empresas Integradoras determinarán el impuesto al activo por ejercicios fiscales aplicando al valor de su activo en el ejercicio, la tasa del 1.8%.
- ❑ Efectuarán pagos provisionales mensuales, a cuenta del impuesto del ejercicio, a más tardar el 17 del mes inmediato posterior aquél al que corresponda el pago.
- ❑ A la cantidad a pagar cada mes por concepto de impuesto al activo, se le podrá acreditar el monto de los pagos provisionales del mismo impuesto efectuados con anterioridad y el impuesto sobre la renta efectivamente pagado.

Es muy importante analizar que por el régimen que se trata se deberá atender únicamente a las disposiciones fiscales que son aplicables, así como a las publicaciones de decretos que eximen del pago de dicho impuesto.

Estos tipos de organización interempresarial, se agrupan dentro de un complejo sistema económico que permite se den los procesos necesarios para que la economía fluya. Dentro de este sistema se encuentran subsistemas que proporcionan insumos o servicios a las organizaciones. Un claro ejemplo de esto es el Sistema Financiero Mexicano.

CAPITULO II

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

“ El dinero es como un sexto sentido sin el cual no se puede hacer uso efectivo de los otros cinco”.

William Somerset Maughan

Capítulo II **SISTEMA FINANCIERO MEXICANO**

El Sistema Financiero Mexicano es el conjunto de instituciones que captan, administran, canalizan y regulan la inversión y el ahorro, con el fin de promover el intercambio financiero y comercial que propicie la estabilidad y el desarrollo social.

Su principal función es la de intermediación, captando los recursos de quienes tienen “excedente” (ahorradores e inversionistas) y poniéndolo a disposición de aquellos que los requieren, a través del factor tiempo, obteniendo por esto un beneficio que puede llamarse ganancia, interés, sobreprecio o comisión.

Debido a la compleja estructura que implican estas actividades, es necesario contar con organismos especializados que puedan desarrollar las funciones de administración, intermediación y control de quienes captan y obtienen los recursos, por lo que se administra de forma tal que facilite dentro de lo posible completar este ciclo financiero.

2. 1. Antecedentes.

Para entender mejor la estructura del Sistema Financiero que conocemos al día de hoy, es necesario realizar un recorrido cronológico por el mismo:

En 1821, Consumada la independencia no existe Sistema Financiero Formal, pero existen la casa de Moneda y el Nacional Monte de Piedad.

En 1830 es creado el primer Banco cuyas funciones se dedican a la industria textil.

En 1837, se funda el Banco de Amortización de la moneda de Cobre.

El Código de Comercio se constituye en 1854.

Surge el Banco de Londres, México y Sudamérica en 1864.

El Banco de Londres y México, que después se llamaría Serfin, así como el Banco Nacional nacen en 1880.

La Bolsa de México, es creada en 1895, con el principal objetivo de tener un espacio para el mercado de dinero.

Durante 1897, se promulga la Ley General de Instituciones de Crédito, que limita facultades de emisión de billete, establece normas para que los bancos tengan sucursales y puedan otorgar crédito, es el primer ajuste al Sistema Financiero Mexicano.

En 1907 La Bolsa de Valores de la Ciudad de México es reorganizada. En 1910, hay un descontrol en la emisión de papel moneda y deja de funcionar el sistema financiero como tal.

Debido a la Revolución Mexicana, en 1914 a 1916, se intentan realizar medidas a través de decretos para reorganizar y reencauzar al Sistema Financiero Mexicano, debido a que comienzan a circular billetes falsos y el circulante no cubre su valor en metálico.

Al promulgarse la Constitución de 1917, se establece un nuevo Sistema Financiero, y se organiza el Banco de México como el único facultado para la emisión de billetes, fijar tipo de cambio frente a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, además de otorgarle funciones de Banco Central. Todo esto bajo la jurisdicción de la Secretaría de Hacienda y crédito Público.

Poco tiempo después, Inicia sus operaciones las instituciones nacionales de crédito como: Banco Mercantil de Crédito Agrícola, Banco de Obras Públicas, Banco Mercantil de Comercio Exterior, NAFIN, Almacenes Nacionales de Depósito, surgen instituciones privadas.

Para 1925, ya se da la autonomía al Banco de México, pero es hasta 1931 que se promulga la Ley Orgánica de Banco de México.

En 1934 Se da formalidad a la creación de Nacional Financiera como banca de desarrollo, impulsando principalmente a la micro, pequeña y mediana insustrias.

La Comisión Nacional Bancaria y de valores, tiene para 1946 sus propias reglas y lineamientos que regulan su actividad bursátil.

En 1975 surge la Ley del Mercado de Valores, en 1976 se publican las Reglas de operación de la Banca Múltiple.

Para 1977, se emiten los primeros Petrobonos, un año después aparecen en el mercado los CETES y hasta 1980 se emite el papel comercial.

En 1982 el gobierno estatiza la Banca hasta entonces privada y se establece el control generalizado de cambios.

En 1990 se reprivatizan los bancos y en 1991 se forman grupos financieros.

Este recorrido por la historia del Sistema Financiero, ayudará a entender el por que de la organización actual del mismo.

2. 1. Organización y funciones.

El Sistema Financiero Mexicano esta constituido por: Instituciones Financieras, Instituciones Mercantiles e Instituciones No Autorizadas.

Las primeras pertenecen al sistema formal y las regula la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Su órgano vigilante es la CONDUSEF.

Las Sociedades mercantiles, por su parte, pertenecen al Sistema Financiero Informal, las regula la secretaría de Economía y las supervisa la Procuraduría Federal del Consumidor.

Finalmente, las No Autorizadas tampoco pertenecen al sistema financiero formal y por tanto no son reguladas ni vigiladas por ningún organismo, se encuentran en la economía informal y se ha tratado de regular y vigilar su actividad, como los autofinanciamientos y las casas de empeño.

El Banco de México es autónomo y regula el sistema de pagos, es decir, la emisión y acuñación de billete y moneda, así como la emisión de títulos de crédito y los medios electrónicos.

Actúa como cámara de compensación entre bancos así como agente financiero. Opera como banco de reserva y fija tipos de cambio respecto a divisas.

La máxima autoridad del sistema financiero mexicano es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quien es un órgano descentralizado dependiente del Gobierno Federal.

Sus principales funciones son de regulación y supervisión de los organismos que dependen de ella, como son:

INSTITUTO PARA LA PROTECCIÓN AL AHORRO BANCARIO.

El Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, creado con fundamento en la Ley de Protección al Ahorro Bancario.

La Ley de Protección al Ahorro Bancario, publicada en el Diario Oficial el 19 de enero de 1999, tiene como objetivos principales establecer un sistema de protección al ahorro bancario, concluir los procesos de saneamiento de instituciones bancarias, así como administrar y vender los bienes a cargo del IPAB para obtener el máximo valor posible de recuperación.

COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS.

Es un organismo público descentralizado, cuyo objeto es promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un servicio o producto financiero, así como crear y fomentar entre ellos una adecuada cultura respecto a los servicios y operaciones financieras.

COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES.

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con una autonomía técnica y facultades ejecutivas.

Supervisa y regula a las entidades financieras para procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano desarrollo del sistema financiero al regular a las personas físicas y morales en la realización de actividades financieras.

Para cumplir con sus funciones, cuenta con las facultades que le otorga la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS.

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público cuyas funciones son: la inspección y vigilancia de las instituciones y de las sociedades mutualistas de seguros, así como de las demás personas y empresas que determina la ley de seguros y fianzas.

No participa directamente en el Mercado de Valores, puesto que el organismo gubernamental que actúa en él es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

COMISION NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO.

Su compromiso es el regular y supervisar la operación adecuada de los participantes del nuevo sistema de pensiones. Su misión es la de proteger el interés de los trabajadores, asegurando una administración eficiente y transparente de su ahorro, que favorezca un retiro digno y coadyuve al desarrollo económico de país.

Sus funciones se encuentran desglosadas en la Ley de los Sistemas de Ahorro Para el Retiro publicada el 23 de mayo de 1996.

Como se puede percibir, este complejo sistema tiene el único objeto de intermediación del dinero, y uno de los servicios más importantes del mismo es el crédito.

2. 3. Organigrama

El Sistema Financiero Mexicano, tiene funciones específicas para cada uno de sus integrantes, cada uno de ellos se relaciona entre sí de diversas maneras, esto lo representa el siguiente organigrama.

2. 4. Clasificación y tipos de créditos.

La palabra crédito viene del latín “*creditum*”, que significa tener confianza, tener fe en algo. Y se puede definir como que es la transferencia de bienes que se hace en un momento dado por una persona a otra, para ser devueltos a futuro, en un plazo señalado, y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos.

Crédito, es la capacidad de obtener un préstamo, respaldado por una promesa de pago, dentro de un tiempo establecido.

Antes que nada todos los bancos persiguen un solo objetivo que es el colocar dinero y esperar que su utilidad fluya del diferencial entre las tasas de capacitación y colocación del dinero prestado.

Dentro de las organizaciones que se dedican a otorgar créditos se tiene a los bancos e instituciones financieras. Estas instituciones al otorgar un crédito, necesitan hacer un análisis en el cual se involucran algunos puntos necesarios como lo son la determinación de un mercado objetivo, la evaluación del crédito que se va a otorgar, la evaluación de condiciones en que se otorgará, la aprobación del mismo, la documentación y desembolso y la administración del crédito en referencia.

Se puede mencionar que a lo largo de toda la evolución del crédito y los criterios para otorgarlos han existido diversas modalidades para llevarlos a cabo. En los años treinta la clave de los préstamos era el Balance General, a principios de los años cincuenta se cambió a la utilidad que reflejaban las empresas por medio del Estado de Resultados y después de 1952 a la fecha, la base de un crédito es el flujo de caja el cual permite a los prestamistas otorgarán el crédito siempre y cuando observen que el deudor tiene la solvencia y liquidez de poder pagarlo.

En las instituciones debe de existir un departamento de riesgos crediticios los cuales se encargaran de estudiar y así poder determinar el riesgo que significaría para la institución otorgar un crédito.

Los objetivos de este departamento son el mantener niveles relativamente bajos de un riesgo crediticio, además que permitan tener una buena rentabilidad y permanencia del mismo; también es muy importante mantener al personal con capacitación constante sobre las tendencias de las economías en el País y tener

constante capacitación en el tema de finanzas y decisiones financieras y tener a mano estudios de mercado y estudios sectoriales; otros objetivos que tiene son el crear sistemas estándares de evaluación de créditos, realizar estudios de segmento, detectar aquellos créditos con riesgos superior a lo normal para hacerles seguimiento más minucioso, preparar un sin numero de análisis para futuros ejecutivos de cuentas, realizar estudios sectoriales y contar con información bibliográfica al alcance para posibles consultas, además de estar al tanto y al día de las publicaciones de la prensa en lo que se refiere al movimiento macro económico y las tendencias políticas y monetarias.

Con lo que se ha desarrollado podemos definir a los créditos como la locación de un capital o de un poder de compra, esto se puede interpretar como una prestación a terceros a plazos ya sea de un capital o un bien material. Los créditos se pueden dar por distintos plazos como lo son crédito a corto los cuales serán menores a seis meses, crédito a mediano los cuales irán de los seis meses a cinco años o crédito a largo que irán de mas de cinco años; todos los créditos independientemente del plazo a que se adquieran, tendrán una retribución, la cual será mayor entre más grande sea el plazo.

Para poder otorgar un crédito las instituciones toman en cuenta la garantía, la producción y el consumo. La garantía se refiere a que los créditos se podrán otorgar con solo reconocer la honestidad y la solvencia del deudor, pero no cabe mencionar que los prestamistas pidan garantías como lo son los títulos, hipotecas, etcétera; en la producción se reconoce la utilidad que permite al empresario invertir y hacer frente a los gastos necesarios y sirve como garantía para otorgar el crédito; y en el consumo que no es mas que un crédito a la industria o personales, los cuales podrán producir y generar un incremento en las ventas lo que va a permitir que fabriquen grandes series y así reducir el costo.

Los créditos se podrán otorgar a grandes y medianas empresas que pueden ser los Corporativos, también para pequeñas empresas y comercio que son las Pymes y personales que son los de Consumo. Existe en el mercado gran diversidad de créditos los cuales se clasifican de acuerdo con el destino que financian, el plazo, la fuente de pago y las garantías que se requieren; por lo tanto se dividen en dos grandes grupos:

- a) Para capital de trabajo.
- b) Para inversiones en Activos Fijos.

Créditos para Capital de Trabajo.- Financiamientos a corto plazo que se emplean para apoyar necesidades específicas de capital de trabajo, derivado de las operaciones propias del negocio u oportunidades en los ciclos operativos del acreditado.

El acreditado recurre a estos financiamientos cuando a su conveniencia puede adquirir materia prima, liquidar compromisos con proveedores, acreedores o cubrir requerimientos de tesorería, que resulten en un aprovechamiento financiero de acuerdo con el origen de recursos con los que liquidará el financiamiento.

Estos créditos se limitan a financiar necesidades operativas, por lo que los plazos pactados deben coincidir con el plazo en que se convierte en efectivo la operación financiada.

Créditos para Inversiones en Activos Fijos.- Financiamientos a mediano y largo plazo, destinado para la adquisición de activos fijos, ampliación de la planta productiva, desarrollo de proyectos industriales e inmobiliarios, entre otros.

El financiamiento debe contemplar las garantías propias del crédito, que generalmente son los bienes que se financian, además de las reales y/o personales que se consideren necesarias.

Su formalización requiere de un contrato de crédito ratificado ante el fedatario que corresponda e inscrito en el Registro Público de Propiedades y/o Sociedades.

El plazo de los créditos se determina en función del destino del crédito y la capacidad de generación de efectivo del acreditado, y pueden ser créditos a corto plazo y créditos a mediano y largo plazo:

Dentro de los créditos a corto plazo tenemos: líneas de servicio, descuentos, préstamo Quirografario, préstamo con Colateral, préstamo prendario, apertura de Crédito Simple, apertura de Crédito en Cuenta Corriente, crédito de Habilitación o Avío y crédito Comercial Documentario.

Y los créditos a mediano y largo plazo son: apertura de Crédito Simple, crédito con garantía de Unidades Industriales, crédito Refaccionario, créditos para la vivienda, arrendamiento financiero y otros créditos con Garantía Inmobiliaria

2. 4. 1. Quirografario o directo.

Tiene por objeto financiar necesidades de capital de trabajo temporal, por parte de empresas o personas físicas con actividad empresarial orientadas a cualquier rama de la actividad económica y aun cuando el plazo al que se puede otorgar es abierto, suele ser concedido a lazos no mayores de 180 días, para el pago del capital. Cobrándose los intereses, ya sea por adelantado, si el vencimiento es hasta 90 días, o por mes vencido, si el pago es a más tiempo.

Se documenta mediante la firma de un pagaré a favor de la institución de crédito y normalmente se requiere, como garantía, la firma de aval de el socio principal de la empresa solicitante.

2. 4. 2. Quirografario con colateral o directo con colateral.

Tiene por objeto financiar necesidades temporales de capital de trabajo, relativas a empresas o personas físicas con actividad empresarial, orientadas a cualquier rama de la actividad económica y aun cuando el plazo, para el pago del monto del crédito, al que se puede otorgar es abierto, suele concederse a plazos no mayores de 180 días, cobrándose normalmente los intereses correspondientes, por mes vencido.

Se documenta mediante la firma de un pagaré a favor de la institución de crédito y se garantiza mediante el otorgamiento de una garantía de pago colateral a la firma misma del citado pagaré, que normalmente se constituye por cuentas por cobrar a favor del acreditado, documentadas preferentemente con títulos de crédito, o bien con facturas o contra recibos. La garantía colateral también puede estar constituida por facturas de activos fijos propiedad del acreditado, o por certificados de depósito y sus correspondientes bonos de prenda, relativos a mercancías almacenadas en un almacén general de depósito. En todo caso, los documentos que correspondan, deben ser entregados y endosados a favor de la institución de crédito, " valor en garantía ", aún cuando, en el caso de que la garantía esté conformada por cuentas por cobrar, la cobranza es efectuada por el mismo acreditado. Lo anterior, con independencia de que también se solicite la firma de aval por parte del socio principal de la empresa acreditada.

La descripción de la garantía colateral se anota en el cuerpo del pagaré mismo que se firma para documentar la operación, normalmente en la parte de atrás.

El monto del crédito suele ser equivalente al 70 u 80% del valor de la garantía correspondiente.

2. 4. 3. Descuento de documentos.

Este tipo de crédito permite financiar necesidades de capital de trabajo, derivadas de ventas a plazos, que se encuentren documentadas con títulos de crédito a favor de empresas o personas físicas con actividad empresarial, orientadas a cualquier rama de la actividad económica y su importe es equivalente al 100% del valor de los documentos.

El plazo al cual se otorga este tipo de crédito, corresponde al mismo que tengan los citados títulos, los cuales son entregados y endosados a favor de la institución de crédito, "valor en propiedad", de manera que sea ésta quien lleve a cabo la cobranza de los mismos, por lo que generalmente este financiamiento se efectúa con títulos de crédito provenientes de empresas catalogadas en el medio financiero como de excelente calidad en sus pagos.

Cuando los títulos descontados corresponden a ventas a plazo formalizadas mediante contrato con reserva de dominio, éstos también le son cedidos a la institución. En la práctica y dado que los intereses relativos a esta operación se suelen cobrar anticipadamente, el plazo al que se conceden no es mayor de 180 días.

2. 4. 4. Prendario.

Este tipo de crédito permite financiar necesidades temporales o permanentes de capital de trabajo, por parte de empresas o personas físicas con actividad empresarial, orientadas a cualquier rama de actividad económica y se sustenta principalmente por la entrega, al acreedor, de un bien en prenda, para garantizar el cumplimiento de la obligación adquirida.

Según la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la prenda se constituye:

A) Por la entrega de los bienes o títulos de crédito, si éstos son al portador.

B) Por el endoso (en garantía) de los títulos de crédito a favor del acreedor si se trata de títulos nominativos.

C) Por el depósito de los bienes o títulos, si son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado, a disposición del banco.

D) Por el depósito de los bienes bajo control directo del banco, en locales cuyas llaves queden en poder de éste, aún cuando tales locales sean propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del acreditado.

De acuerdo con lo anterior, pueden ser objeto de prenda: Títulos de crédito, valores, bienes reales no inmuebles, mercancías o cuentas por cobrar propiedad del acreditado, el cual las cede " valor en garantía" a la institución acreedora, la que determinará el monto del crédito por el equivalente de hasta el 70% del valor de las mismas. De manera que en caso de bienes reales y de mercancías, se toma como base el valor comercial de éstos.

El plazo al cual se puede otorgar este tipo de crédito depende de las necesidades del cliente, por lo que puede ser de hasta 180 días o más, documentándose mediante la firma de un pagaré a favor de la institución de crédito, en el primer caso, en el cual se debe describir la naturaleza de la prenda, o bien mediante la firma ante corredor o notario público, de un contrato de crédito que también contempla la descripción detallada de la prenda y la firma de uno o varios pagarés relacionados con el mismo. Lo anterior, con independencia de que también se requiera de la firma de aval del socio mayoritario de la acreditada.

La prenda puede quedar en poder de la empresa acreditada, nombrándose depositario de la misma a alguno de sus representantes legales, normalmente al principal accionista o al director general, quien tendrá la responsabilidad civil y penal de su buen cuidado y administración, como mandatario de la institución de crédito.

En este tipo de crédito, los intereses suelen cobrarse por cada mes vencido y se estipula en el contrato que le da origen.

2. 4. 5. Reporto.

Este crédito tiene por objeto satisfacer necesidades de tesorería a corto plazo, por parte de empresas o personas físicas con o sin actividad empresarial, siempre y cuando sean propietarias de títulos-valor, los cuales van a ser entregados " en propiedad" a una institución de crédito, a un precio determinado y por un plazo convenido. Al dueño de los títulos-valor se le conoce como " reportado" y a la institución acreedora como " reportador ".

La operación se formaliza mediante la firma de un contrato de reporto, en el que se especifica que el " reportado" entrega al " reportador" determinada cantidad de títulos-valor, a cambio de recibir una cantidad de dinero en préstamo, por el equivalente del precio fijado a dichos documentos y con el compromiso de regresar tal importe, mas una comisión o premio establecido que puede cobrarse anticipadamente o al vencimiento, después de cierto tiempo que no puede ser superior al de 45 días, aunque con la salvedad de que dicho plazo puede ser prorrogado por otro u otros periodos iguales siempre y cuando se mencione en el citado contrato, así como por la firma de un pagaré relacionado con el contrato mismo.

El " reportador" se compromete con el " reportado" a devolverle al vencimiento del contrato y por el mismo precio convenido, una cantidad igual de títulos-valor de la misma especie y características, aun cuando no sean físicamente los mismos.

Si durante la vigencia del contrato de reporto, se debe ejercitar algún derecho accesorio de los títulos o valores entregados en reporto, la institución que recibió los mismos, deberá ejercer tales derechos por cuenta del " reportador ", de manera que, por ejemplo, si hubiera de cobrar intereses o dividendos relativos a estos títulos o valores, éstos serán cobrados para entregarlos al " reportado" al vencimiento de la operación.

2. 4. 6. Préstamo con garantía de la unidad industrial.

Este crédito permite financiar cualquier destino no contemplado en los créditos refaccionario y de habilitación o avío y normalmente se destina a financiar el pago de pasivos en general, a cargo de Una empresa o persona física con actividad empresarial, orientada a la actividad industrial ya sea de manufactura o extractiva y se formaliza mediante la firma de un contrato de apertura de crédito y de un pagare relacionado con el mismo,

ante la presencia de un notario público quien se encargara de inscribirlo en los Registros Públicos de la Propiedad y/o del Comercio, según sea necesario.

El plazo de pago para el importe del capital prestado suele ser mayor de un año, dados los costos legales y de administración en que se incurre para su formalización y, en todo caso, será el que se acuerde conforme a las necesidades del acreditado y a las políticas y análisis que lleve a cabo el acreedor, fijando los periodos para la amortización del capital y de los intereses correspondientes, los cuales pueden ser por mes o por trimestre vencido para el caso del capital Y normalmente por mes vencido en el caso de los intereses.

La garantía requerida para este tipo de crédito es, como su nombre lo indica, la unidad industrial completa del acreditado, incluyendo todos sus activos tanto circulantes como fijos, por lo que normalmente se solicita un avalúo de los mismos en una fecha determinada ya que el crédito a conceder se establece en una proporción no mayor del 50% del mismo. Lo anterior con independencia de que se solicite alguna garantía adicional e incluso el aval del principal de la empresa. Dado que todos los activos de la empresa quedan otorgados en garantía a la institución acreedora, la acreditada sólo puede adquirir nuevos créditos con instituciones financieras, previa autorización de la que le haya concedido este tipo de financiamiento.

2. 4. 7. Refaccionario.

Este tipo de crédito tiene por objeto, según se establece en, la ley de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 323, la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado, o animales de cría, la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, la apertura de tierras para el cultivo, la compra o instalación de maquinarias y la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado, el cual puede ser una persona física con actividad empresarial o una empresa, orientados a cualquier rama de la actividad económica, aun cuando por la naturaleza del objeto para el cual se puede ocupar y para el cual queda específicamente condicionado, se desprende que corresponderá más bien a las actividades industriales y agropecuarias.

Independientemente de lo anterior, con parte del importe de este tipo de crédito, (por lo general hasta un 25% del total del mismo) también se podrán cubrir obligaciones fiscales correspondientes a la empresa acreditada o a los bienes que ésta use para su operación, así como para el pago de adeudos que hayan tenido lugar en el año inmediato anterior a la fecha del contrato correspondiente y que se hubieran adquirido para cubrir gastos de explotación de la empresa o para la compra de bienes muebles o de la ejecución de las obras antes indicadas como destino de este crédito.

El monto del crédito es fijado normalmente conforme a las necesidades del proyecto de inversión a realizar, aun cuando por lo general se establece hasta por el 70% del valor del mismo, pudiéndose utilizar conforme a un calendario previamente establecido y acorde a las necesidades del proyecto en cuestión.

El uso adecuado del crédito debe ser supervisado por la institución financiera acreedora, a fin de verificar que los recursos prestados, no se desvíen para otros fines distintos a los autorizados.

El plazo para el pago de capital al cual se suele autorizar es mayor de un año, dados los costos legales y de administración requeridos para su implementación, sin embargo el mismo estará determinado específicamente tanto por las necesidades del acreditado y su capacidad de pago, como por la concurrencia de estos factores con las políticas y análisis de la institución financiera que lo otorgue. Por lo general, entre tres y cinco años, con amortizaciones mensuales iguales y sucesivas de capital, e intereses sobre saldos insolutos. Sin embargo, vale la pena señalar que es posible recibir un determinado tiempo de espera para empezar a pagar el capital y que se conoce como "plazo de gracia", con objeto de dar oportunidad a que el proyecto acreditado, empiece a generar los recursos necesarios para su amortización. Dicho plazo se acuerda entre las partes.

Se formaliza mediante la firma de un contrato ante la presencia de un notario público) se utiliza o dispone por la firma de uno o varios pagarés relacionados con el mismo. El notario se encarga de inscribir el contrato en el Registro Público de la Propiedad, si es que en la garantía se otorgan bienes inmuebles, o en el Registro Público de Comercio si no los hubiera. Las garantías que respaldan este tipo de crédito suelen estar conformadas por los bienes mismos para cuya adquisición, remodelación, ampliación o instalación se otorga, sin que esto no implique que se puedan solicitar algunas otras adicionales, incluyendo bienes inmuebles y el aval del principal de la empresa acreditada.

2. 4. 8. Habilitación o avío.

El objeto o destino específico para el cual se puede utilizar este tipo de financiamiento, también se encuentra claramente indicado en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su artículo 321, que señala como condición para quien lo recibe invertirlo precisamente en la adquisición de materias primas y materiales y en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa, con lo cual se puede afirmar que está orientado sólo para personas físicas con actividad empresarial o para empresas dedicadas al desarrollo de alguna actividad industrial o agropecuaria.

El monto del crédito es fijado normalmente conforme a las necesidades del solicitante, derivadas de los costos de sus procesos de producción, pudiéndose utilizar conforme a un calendario previamente establecido y acorde al programa de adquisiciones del proceso en cuestión.

El uso adecuado del crédito debe ser supervisado por la institución financiera acreedora, a fin de verificar que los recursos prestados, no se desvíen para otros fines distintos a los autorizados.

El plazo para el pago de capital al cual se suele autorizar es mayor de un año, dados los costos legales y de administración requeridos para su implementación, sin embargo, el mismo estará determinado específicamente tanto por las necesidades del acreditado y su capacidad de pago, como por la concurrencia de estos factores con las políticas y análisis de la institución financiera que lo otorgue. Por lo general, entre doce y veinticuatro meses, con amortizaciones mensuales iguales y sucesivas de capital, e intereses sobre saldos insolutos. Sin embargo, vale la pena señalar que es posible acordar entre las partes un determinado tiempo de espera para empezar a pagar el capital y que se conoce como "plazo de gracia", con objeto de dar oportunidad a que el acreditado empiece a generar los recursos necesarios para su amortización.

Se formaliza mediante la firma de un contrato ante la presencia de un notario publico y se utiliza o dispone por la firma de uno o varios pagares relacionados con el mismo. El notario se encarga de inscribir el contrato en el Registro Publico de la Propiedad, si es que en la garantía se otorgan bienes inmuebles, o en el Registro Público de comercio si no los hubiera.

Las garantías que respaldan este tipo de crédito se conforman por las materias primas y materiales adquiridos con su importe y con los frutos y productos o artefactos que se obtengan también con el uso del mismo, aun cuando éstos sean futuros o pendientes, de manera que normalmente se requiere de garantías adicionales para su otorgamiento, de preferencia inmobiliarias y el aval del principal de la empresa acreditada.

2. 4. 9. Apertura de Crédito en cuenta corriente.

En la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito se establece que en virtud de la apertura de crédito el banco se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma, términos y condiciones convenidos, quedando el acreditado obligado a restituir a la institución las sumas de que disponga o a cubrir

oportunamente el importe de la obligación que contrajo con el banco y, en todo caso, a pagar los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen en el mencionado contrato.

Igualmente se afirma en la citada ley que cuando la apertura de crédito es en cuenta corriente, el acreditado tiene derecho a hacer remesas de reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente hubiera hecho, antes de la fecha fijada para la liquidación, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para disponer en la forma que se pacte en el contrato respectivo, del saldo que resulte a su favor.

De esta manera, se puede indicar que el objeto de este tipo de crédito es satisfacer necesidades de capital de trabajo permanente, tanto de empresas como de personas físicas con actividad empresarial, orientadas a cualquier rama de la actividad económica, en forma revolvente. Esto es, necesidades derivadas de la operación cotidiana de la empresa que requieren ser financiadas durante ciertos períodos después de los cuales se obtienen los recursos generados por la misma operación para pagar el crédito recibido, con la ventaja de que se pueden volver a financiar haciendo uso de los montos que el banco haya autorizado para tal fin. Un ejemplo de lo apuntado es el financiamiento que se recibe para ser utilizado o dispuesto mediante una tarjeta de crédito.

El plazo al que se suele otorgar para la liquidación total de su importe, es normalmente de uno o dos años, aun cuando se establecen los períodos en los cuales se deben o pueden pagar parcialmente las cantidades que se hayan utilizado, siendo éstos determinados cada treinta o cada noventa días, según se pacte. Por lo que respecta al pago de intereses, éstos normalmente se calculan sobre la base de saldos promedios diarios de capital utilizado en un mes y se cubren por mes vencido.

Se formalizan mediante la firma de un contrato ante corredor o notario público y se documentan para su disposición mediante la firma de pagares por el importe que se requiera, siempre y cuando este no exceda el monto máximo autorizado y normalmente se solicita al acreditado el otorgamiento de garantías para su respaldo, tales como prendarias, en cualesquiera de sus modalidades, de cuentas por cobrar con su correspondiente cesión de , los derechos para su cobro, o, incluso inmobiliarias, sin excluir el aval del principal de la empresa solicitante. En el caso de que la garantía sea prendaria, ésta puede quedar en custodia de la empresa acreditada, nombrándose depositario de la misma a alguno de sus representantes legales (normalmente el principal accionista o el director general), quien tendrá la responsabilidad civil y penal de su buen cuidado y administración, como mandatario del banco.

El corredor o notario públicos, ante quienes se firma el contrato de crédito correspondiente se encarga de su inscripción y registro en el Registro Publico de la Propiedad y/o del Comercio según el tipo de garantías que se hayan otorgado.

2. 4. 10. Apertura de Crédito simple.

El destino de este tipo de crédito que entra en la modalidad de "la apertura de crédito" no se encuentra debidamente tipificado en la legislación bancaria, ya que se le menciona conjuntamente con el crédito en cuenta corriente, sin embargo, en la práctica suele ser autorizado para satisfacer necesidades de financiamiento a plazo mayor de un año. Esto es, su destino se define con una gran versatilidad incluyendo lo mismo una reestructuración de pasivos de corto a largo plazo, que el apoyo para la ejecución de algún, proyecto de inversión de capital, sin importar que el solicitante, ya sea una empresa o una persona física con actividad empresarial, opere en alguna rama específica de la actividad económica.

El monto del crédito es fijado normalmente conforme a las necesidades del proyecto de inversión a realizar, o al propósito específico señalado por, el solicitante aun cuando por lo general, en el primer caso, se establece hasta por el 70% del valor del mismo. Se puede utilizar conforme a un calendario previamente establecido y acorde a las necesidades en, cuestión.

El uso adecuado del crédito debe ser supervisado por la institución financiera acreedora, a fin de verificar que los recursos prestados, no se desvíen para otros fines distintos a los autorizados.

El plazo para el pago de capital al cual se suele autorizar es mayor de un año, dados los costos legales y de administración requeridos para su implementación, sin embargo, el mismo estará determinado específicamente tanto por las necesidades del acreditado y su capacidad de pago, como por la concurrencia de estos factores con las políticas y análisis de la institución financiera que lo otorgue. Por lo general, con amortizaciones mensuales iguales y sucesivas de capital, e intereses sobre saldos insolutos. Sin embargo, vale la pena señalar que en este tipo de crédito también es posible recibir un determinado tiempo de espera para empezar a pagar el capital y que se conoce como "plazo de gracia ", con objeto de dar oportunidad a que el acreditado empiece a generar los recursos necesarios para su amortización. Dicho plazo se acuerda entre las partes.

Se formaliza mediante la firma de un contrato ante la presencia de un notario publico y se utiliza o dispone por la firma de uno o varios pagares relacionados con el mismo. El notario se encarga de inscribir el contrato en el Registro Público de la Propiedad o del Comercio, según corresponda, ya que por la naturaleza misma del crédito se solicita al acreditado que conceda garantías específicas para su respaldo, tales como prendarias, en cualesquiera de sus modalidades, de cuentas por cobrar con su correspondiente cesión de los derechos para su cobro, o inmobiliarias, sin excluir el aval del principal de la empresa. En el caso de que la garantía sea prendaria, ésta puede quedar en custodia de la empresa acreditada, nombrándose depositario de la misma a alguno de sus representantes legales, quienes tendrá la responsabilidad civil y penal de su buen cuidado y administración, como mandatario del banco acreedor.

2. 5. Procedimiento para conceder y otorgar un crédito

Con las diferencias que cada institución decida establecer, para poder otorgar un crédito llevaran un procedimiento suelen solicitar la entrega de una solicitud de crédito debidamente requisada en sus propios formatos y tres grandes grupos de paquetes de información documentada, para tramitar una solicitud de crédito y estos son:

2. 5. 1. Información legal.

- Copias de las escrituras constitutivas de la sociedad, que contengan los datos de su inscripción Público de Comercio y, si fuera el caso, de la propiedad.

- Copias de las escrituras que contengan los poderes otorgados por la sociedad, con sus datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.

- Copias de las ultimas reformas efectuadas a las escrituras constitutivas, con sus datos de inscripción en el Registro Público de Comercio y, si fuera el caso, de la propiedad.

- Copia de la inscripción de la empresa ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público

- ❑ Copia de su cédula de Registro Federal de Causantes

- ❑ Copia de las tres últimas declaraciones anuales de Impuesto Sobre la Renta

- ❑ Copia de algún comprobante de domicilio

- ❑ Datos generales de identificación para cada uno de los apoderados, incluyendo los documentos oficiales que los identifiquen que comprueben su domicilio.

- ❑ Documento que contenga el registro de las firmas de quienes firmaran por la empresa, con conocimiento de algún banco.

2. 5. 2. Información financiera

- ❑ Estados financieros correspondientes a los tres últimos ejercicios fiscales, de preferencia dictaminados por un Contador Público Externo y que incluyan sus notas correspondientes, o internos anexándoles relaciones analíticas de sus principales renglones de activo y de pasivo, debidamente firmados en original tanto por el administrador general como por el contador responsable del cual se debe anexar una copia de su cédula profesional.

- ❑ Estados financieros internos relativos al ejercicio de la fecha de la solicitud, con una antigüedad no mayor de tres meses, con sus relaciones analíticas de sus principales renglones de activo y de pasivo, también firmados por el administrador general y por el contador responsable.

- ❑ Balances, estados de resultados y presupuesto de caja, proyectados al plazo propuesto de pago para el crédito, siempre y cuando se trate de una solicitud a plazo mayor de un año. Considerando que el primer periodo anual debe ser presentado en forma mensual y los subsecuentes anualizados. Esta información debe indicar, para cada caso, las premisas para su elaboración.

- ❑ Estimación de la tasa interna de retorno, para el caso de una solicitud de financiamiento para la ejecución de un proyecto de inversión a plazo mayor de un año.

- ❑ Programa de ejecución respectivo al proyecto de inversión a plazo mayor de un año que se pretende financiar, contemplando en cada etapa la aplicación de recursos tanto de los aportados por la empresa y/o sus accionistas, como los que provengan del crédito y una descripción específica y detallada de la aplicación que se le dará a los recursos que se obtendrán por el financiamiento.

2. 5. 3. Información complementaria.

- ❑ Copias de contratos de créditos vigentes con otras instituciones de crédito.

- ❑ Copias de los documentos que describan e identifiquen las garantías propuestas para el crédito, salvo las que estén por obtenerse. Tales como facturas o escrituras de propiedad.
- ❑ En los casos en que se proponga el otorgamiento de algún aval, persona física, entregar documentación que lo identifique oficialmente, así como que muestre su estado de situación patrimonial y de ingresos y egresos.

- ❑ En los casos en que se proponga el otorgamiento de algún aval, persona moral o empresa, copia de su escritura constitutiva, poderes de quien firmaría y de la que especifique que cuenta, en su objeto social, con la posibilidad de otorgarlos y estados financieros con una antigüedad no mayor de tres meses.

Las empresas Integradoras, suelen utilizar algunos de estos créditos para allegarse de recursos y cumplir con su principal función: prestar servicios especializados para sus integradas, a bajo costo y obteniendo las mejores ventajas.

Otra de las estrategias para lograr sus objetivos, es tomar las ventajas fiscales que su propia figura jurídica les ofrece, y el siguiente capítulo habla precisamente de ellas.

CAPITULO III

PROGRAMAS DE APOYO A LA INVERSION PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN NACIONAL FINANCIERA

“La administración de negocios exitosos consiste en hacer en forma simple las actividades que se deben hacer, en hacerlas con regularidad y en nunca olvidarse de hacerlas”

William H.Lever

CAPITULO III. PROGRAMAS DE APOYO A LA INVERSION PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN NACIONAL FINANCIERA

3. 1. Antecedentes.

Nacional Financiera en su papel de banca de fomento industrial y agente del gobierno federal ha desarrollado desde su establecimiento en 1934 funciones para promover la actividad industrial del país.

De acuerdo a la ley orgánica de Nacional Financiera tiene como objeto social promover el ahorro y la inversión, canalizando apoyos financieros y técnicos al fomento del sector industrial que contribuyan en el desarrollo económico del país.

Con el propósito de coadyuvar en el crecimiento integral del sector industrial buscando su eficiencia y competitividad, ésta institución promueve, gestiona y pone en marcha proyectos que atienden a las necesidades del sector, en las distintas zonas del país. En base a lo anterior fomenta la reconversión industrial, la producción de bienes de capital, la sustitución eficiente de importaciones y la promoción de exportaciones.

Dentro de éstas acciones propician el financiamiento y asistencia otras instituciones de crédito, fondos de fomento y fideicomisos logrando interrelacionar los intereses del industrial nacional y la economía en su conjunto.

Nacional Financiera vigoriza su esfuerzo en la promoción de nuevos proyectos de mediano y largo plazo. Con ésta finalidad, apoya a las empresas del sector privado y social, para la preparación y realización de aquellos proyectos que tengan por objeto la creación de nuevas empresas y el desarrollo y modernización de las ya existentes.

Así, Nacional Financiera promueve la existencia de empresas competitivas, sanas y rentables, desde el taller artesanal, hasta la creación de parques industriales, y la infraestructura comercial y de servicios necesarios, para la mayor eficiencia y competitividad de nuestra economía.

Nacional Financiera otorga créditos a los empresarios mexicanos no en forma directa sino a través de la banca múltiple y de otros intermediarios financieros como las uniones de crédito, entidades de fomento, arrendadoras y empresas de factoraje, con el objeto de ampliar los efectos multiplicadores de sus recursos, destinados a financiar el desarrollo.

Con el propósito de impulsar el proceso de simplificación administrativa, a través de la existencia de una sola ventanilla, se han fusionado a nacional financiera los siguientes fondos de fomento:

- ❑ Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña (Fogain).
- ❑ Fondo nacional de equipamiento industrial (Fonei).
- ❑ Fondo nacional de fomento industrial (Fomin).
- ❑ Fideicomiso para el estudio y fomento de conjuntos, parques, ciudades industriales y centros comerciales (Fidein).
- ❑ Fondo nacional de estudios y proyectos (Fonep).
- ❑ Programa de apoyo integral a la industria mediana y pequeña (pai).

Con estas funciones, los programas que antes operaban éstos fondos de fomento y la propia Nacional Financiera, se han reducido de 39 a sólo 6, que son los que comprenden estas reglas de operación.

3. 2. Programas de apoyo crediticio de Nacional financiera.

Las pequeñas y medianas empresas son el principal motor de la economía Mexicana, es por esto, que Nacional Financiera, apoya a este sector, principalmente cuando se agrupan para lograr objetivos comunes como lo hacen las Empresas Integradoras, las Cadenas productivas y algunas otras formas de organización que permiten mejorar las condiciones y procesos con que las entidades cuentan, de tal forma que optimicen recursos y obtengan mejores resultados.

3. 2. 1. Programa para la micro y pequeña empresa.

Dentro del marco establecido por el Plan Nacional de Desarrollo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público instruyó a Nacional Financiera, para que instrumente las reglas de operación del programa para la micro y pequeña empresa de las que se dan a continuación.

Las personas físicas y morales que se dediquen a actividades industriales de transformación y se clasifiquen como micro y pequeña industria de acuerdo con los rangos que más adelante se indican.

Así mismo, el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) apoyará a las uniones de crédito a través de la operación encaminadas a respaldar las empresas industriales asociadas a las uniones de crédito industriales o mixtas y que tengan como propósito el beneficio general para sus asociados, tales como compras de materias primas o inversiones en activos fijos de uso común a fin de abatir costos de producción y de , administración.

De acuerdo con la clasificación de micro y pequeña empresa tenemos los siguientes parámetros que establece Nacional Financiera:

- ❑ Micro industria. Son aquellas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 110 veces el salario mínimo general elevado al año correspondiente a la zona geográfica A.

- ❑ Pequeña industria. Son aquellas no comprendidas en el punto anterior, que ocupan hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 1,115 veces el salario mínimo general elevado al año correspondiente a la zona geográfica A.

También podrán ser atendidas por el PROMYP las empresas industriales que realicen operaciones de compra venta o se dediquen a actividades agropecuarias, siempre que los ingresos derivados de su actividad industrial de transformación hayan representado por lo menos el 60% del total durante su último ejercicio de operación.

Nacional Financiera a través de PROMYP otorgará apoyos financieros a las empresas que se ubiquen dentro del contexto anterior de acuerdo con las siguientes bases:

- ❑ Micro Industria. Créditos de habilitación o avío, refaccionario e hipotecario industrial, sin restricción.

- ❑ Pequeña Industria. Créditos de habilitación o avío, refaccionario e hipotecario industrial, sin restricción.
(Sin embargo existen limitantes para cada tipo de zona geográfica) .

Dentro de la política permanente de la agilización de las operaciones de descuento y autorización de los créditos, la facultad para los intermediarios financieros será hasta de Un millón de nuevos pesos independientemente del tamaño de industria de que se trate.

El monto señalado se refiere a los recursos del PROMYP, y por tanto, no incluye la participación del intermediario financiero, pero si considera los saldos vigentes de la empresa acumulados, con este programa.

Las facultades otorgadas pueden ser aplicadas indistintamente para el crédito de habilitación o .avío, refaccionario para maquinaria y equipo, refaccionario para instalaciones físicas e hipotecario industrial.

La facultad otorgada para el descuento del crédito hipotecario industrial no podrá exceder del 25% del límite de autorización fijado de un millón de nuevos pesos.

Las tasas de interés, así como los márgenes de intermediación aplicables a las distintas solicitudes serán, las que están autorizadas por la SHCP en este momento.

Las tasas de interés aplicables se podrán calcular sobre los saldos insolutos de la parte principal del crédito, tomando como año base natural entre 360 días (base mixta) siendo revisables, de acuerdo con lo que señale la SHCP. La forma de pago de los intereses devengados se podrá realizar en forma mensual.

El plazo de amortización se denominara de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido de que el máximo será de 13 años, con un período de gracia de hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de aportación accionaria, el plazo fluctuara entre los 3 y los 10 años, pudiendo considerarse un período de gracia con un máximo de hasta 5 años.

De acuerdo con las necesidades de cada empresa, se podrán aplicar esquemas de amortización con pagos de capital iguales y consecutivos o pagos a valor presente. Para operaciones en moneda; extranjera, los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera.

Sistema de garantía con fianza

Nacional Financiera a través del PROMYP inicio un instrumento de' sistema de garantía con fianza con el objeto de resolver uno de los principales obstáculos para el otorgamiento de créditos a los micro y pequeños empresarios: la falta de garantías que tradicionalmente exigen los intermediarios financieros.

El sistema funciona de forma muy, sencilla; Nacional Financiera garantiza al banco los créditos que otorgue a las micro y pequeñas empresas y a su vez tramita como garantía de pago una fianza emitida por una afianzadora que es la encargada de obtener las garantías no tradicionales.

Las afianzadoras aceptan como garantía de pago el aval de un tercero; la factura de cualquier activo así como de cualquier tipo de sesiones o concesiones como es el caso de la industria del autotransporte. El costo de la fianza corre a cargo del empresario, y fluctúa entre el 2.4 y el 4.2% anual del monto y sobre saldos insolutos del crédito, y tiene la misma vigencia del plazo del crédito, por lo cual no es necesario efectuar pagos adicionales y se facilita el manejo administrativo de la fianza.

Las ventajas del sistema son múltiples. En primer lugar, un mayor numero de micros y pequeñas empresas tienen acceso al financiamiento y los apoyos de Nacional Financiera. Así mismo permite distribuir los riesgos entre todos los participantes: empresarios, intermediarios financieros, afianzadoras y Nacional Financiera, y hay por lo tanto un mayor interés para lograr que . el esquema funcione.

Sistema de tarjeta empresarial

Así mismo Nacional Financiera ha instrumentado con los intermediarios financieros un sistema de tarjeta de crédito empresarial para financiar, en forma simplificada, el capital de trabajo y la adquisición de activos fijos para la micra y pequeña empresa mediante el descuento crediticio.

El objetivo de la tarjeta es brindar a la micra y pequeña empresa un mecanismo que les facilite el acceso inmediato a los recursos financieros de fomento de NAFIN, que les asegure la oportunidad del crédito necesario para reforzar y agilizar sus operaciones.

Características principales de la tarjeta empresarial:

- ❑ Está diseñada conjuntamente por NAFIN y los intermediarios financieros, con lo que el cuentahabiente se identifica para recibir el financiamiento con recursos de Nacional Financiera.
- ❑ Dispone de un registro numérico de identificación que permite el control estadístico, la supervisión y el seguimiento de los financiamientos con este instrumento.
- ❑ NAFIN entrega los recursos al intermediario financiero el día hábil siguiente de haber recibido el certificado global de operaciones mediante la tarjeta.
- ❑ Es aplicable la tasa de interés desde que el intermediario abona los recursos en la cuenta de cheques del usuario.
- ❑ La tasa de interés para el usuario de la tarjeta es la de cetes a 28 días más 6 puntos
- ❑ Los intereses al acreditado se calcularán sobre saldos insolutos.
- ❑ En el empleo de este sistema, los recursos se obligarán contractualmente con los intermediarios a utilizar los recursos para el financiamiento de su capital de trabajo y adquisición de maquinaria y equipo.
- ❑ No se pagan comisiones al intermediario, ni al proveedor ni al usuario.

Condiciones para la emisión de la tarjeta empresarial

- ❑ El monto máximo de la línea de crédito que los intermediarios pueden otorgar a las empresas es de hasta el 20% de las ventas del año anterior.
- ❑ - Dentro del límite de crédito, las empresas pueden obtener los recursos y pagar las disposiciones conforme lo requiera su operación. Esto propicia el 'adecuado manejo del capital de trabajo, aspecto que resulta vital para la operación y productividad de las micro y pequeñas empresas.
- ❑ - Los plazos máximos van de 10 a 24 meses para capital de trabajo, según la política que en cada caso acuerde el intermediario.
- ❑ - La vigencia de la línea es de un año, renovable por otro. No es necesario documentar anualmente las renovaciones y tampoco es indispensable hacer nuevas solicitudes.

3. 2. 2. Programa de modernización.

El objetivo de éste programa es promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas en los distintos sectores del país.

Las empresas que son sujetos de crédito en este programa son aquellas empresas industriales, comerciales y de servicio que lleven a cabo un proceso de modernización o apoyen el mismo para incrementar la competitividad de las empresas industriales.

Los proyectos de inversión deberán mostrar una viabilidad técnica, económica, y financiera, con tasas internas de retorno económico y financiera superiores al 10% para el caso de respaldo financiero a través del descuento crediticio y del 12% para el caso de aportación accionaria. En ambos casos, el cálculo deberá efectuarse a precios constantes.

El destino del financiamiento en este programa deberán ser las adquisiciones de maquinaria y equipo; construcción o adquisición de locales, oficinas y las naves industriales, así como gastos preoperativos, instalaciones, reacondicionamientos y montajes, cuyo propósito sea la modernización y el incremento de la Competitividad de la planta productiva.

También se pueden destinar recursos de financiamiento para gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente al proceso de modernización.

La aportación de la empresas y/o de los inversionistas en el financiamiento del proyecto de inversión deberá ser lo suficientemente significativa que asegure una participación en el riesgo empresarial y una estructura saludable para la empresa, dicha aportación deberá ser del 20% de la empresa, 20% del intermediario financiero y 60% con recursos del programa del total del proyecto.

Las características del financiamiento, son: Moneda - Nacional o extranjera - y Monto - El que requiera el proyecto y de acuerdo con el porcentaje de participación establecido en la inteligencia de que el saldo por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares, su equivalencia en moneda nacional y el máximo para capital de trabajo no será superior a 2.5 millones de dólares o su equivalencia en moneda nacional -.

Plazo de amortización.

El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa en el entendido de que para las inversiones de activos fijos el máximo será de 13 años y para las inversiones de capital de trabajo el máximo será de 7 años, pudiendo incluir en ambos casos un periodo de gracia de hasta 3 años.

Formas de amortización.

Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales; para operaciones en moneda extranjera, los pagos del principal e interés podrán ser mensuales, trimestrales, o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de " Nacional Financiera.

La institución intermediaria puede formular consultas de elegibilidad a Nacional Financiera presentando la información sobre la iniciativa correspondiente.

Nacional Financiera confirmará por escrito si el proyecto de inversión coincide con los criterios y prioridades de fomento institucional y si, en principio, resulta elegible para propósitos de respaldo financiero.

Nacional Financiera realizará el estudio y evaluación del proyecto y de la solicitud de descuento. En el caso que cumpla con los criterios generales para el otorgamiento de respaldo financiero, someterá el caso a la autorización de los órganos de decisión institucional.

Supervisión y seguimiento.

El intermediario financiero deberá presentar a Nacional Financiera los informes de supervisión y seguimiento, que contengan además su respectiva evaluación y posición respecto del desarrollo de los proyectos de inversión, conforme a una "guía para la supervisión y seguimiento", establecida por Nacional Financiera.

3. 2. 3. Programa de desarrollo tecnológico.

Objetivos y Funciones:

Programa que ayuda a fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el financiamiento de proyectos integrales de inversión para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que 'la modernice, la integren, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad.

- Conceder financiamiento a las instituciones de crédito del país.
- Dar como complemento, garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a las empresas.
- Fomentar la generación de proyectos que correspondan con el objetivo del programa.
- Proporcionar capacitación y asistencias técnicas en aspectos relacionados con el objetivo del programa de desarrollo tecnológico.

Cabe mencionar que serán susceptibles de apoyo todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería nacionales sin distinción de tamaño o actividad industrial.

Para obtener el apoyo de Nacional Financiera, el proyecto debe tener uno o varios de los propósitos que a continuación se mencionan.

a) Desarrollo Tecnológico { Prefactibilidad.
Desarrollo Tecnológico.
Comercial.

b) Aumento de la productividad.

Las formas de apoyo pueden ser:

- Descuento.
- Financiamiento para aportaciones de capital.
- Créditos comerciales.

Los pagos podrán fijarse en términos de valor presente, con financiamiento de interés.

La tasa de interés y los márgenes de intermediación, tanto moneda nacional como extranjera.

Tasas de Interés y márgenes de intermediación.

Las tasas aplicables se podrán calcular sobre los saldos insolutos de la parte principal del crédito, tomando como base un año natural de 360 días.

Tomando en cuenta el respaldo a la expansión y mayor utilización de la capacidad su objetivo es proporcionar financiamiento a la micro y pequeña industria en forma expedita, suficiente y oportuna a fin de procurar su sano desarrollo, sobre la base de mejorar su productividad y eficiencia, a la vez que se propicia un mayor equilibrio económico entre las diversas regiones del país.

La micro y pequeña industria se dedica a sujetarse a los beneficios establecidos en esta modalidad, el apoyo financiero que recibirán será en créditos de habilitación o avío refaccionario e hipotecario industrial, cuyos montos y límites máximos de crédito que el PROMYP podrá otorgar como estrato de industria, así como la participación con recursos propios del intermediario financiero dentro del monto total de crédito.

Para la micro y pequeña industria los plazos máximos de amortización y períodos de gracia correspondientes a cada uno de los tipos de crédito antes indicados, estarán en función de la localización industrial de la empresa dando apoyo especializado a la microindustria que no han tenido acceso al crédito bancario.

Su objetivo es otorgar apoyo financiero y asistencia técnica a los talleres artesanales, familiares, agrupaciones informales de productores y sociedades o unidades constituidos en cooperativas.

Tomando como términos de referencia información general del solicitante que inicia con la presentación dando una breve descripción que contenga información- general del solicitante (nombre, razón social, forma jurídica, fecha de constitución, etc.), la descripción general de los proyectos, hacen una referencia acerca de las causas que dieron origen al mismo, sin necesidad, propósito, descripción técnica o científica, fecha de inicio y duración, propiedad industrial, monto de la inversión a realizar y su financiamiento.

Información General del Solicitante.

1. Constitución y capital social señalando la fecha de constitución.
2. Ubicación, localización de la oficina y planta
3. Organización y administración, señalar "la composición del consejo de administración.

4. Actividad y experiencia, mencionando la actividad de la empresa y su giro.
5. Tamaño de la empresa, número de empleados y volumen de ventas en los pasados 3 años.
6. Competitividad señalando la posición de los productos de la empresa respecto a la competencia.
7. Experiencia en administración tecnológica, haciendo mención de la fecha de inicio de la actividad tecnológica en la capital social señalando la fecha de empresa.
8. Situación financiera anexando copia de estados financieros de los últimos 3 años y el interno mas reciente. Indicar los bancos y proveedores principales con los que tiene relación la empresa.

Proyecto de Desarrollo Tecnológico.

Los proyectos de desarrollo tecnológico han sido clasificados según las fases de desarrollo que se desee impulsar en la empresa.

Se puede mencionar como un antecedente la detección de las necesidades y oportunidades que dan origen al proyecto de desarrollo tecnológico.

El tipo de proyecto, diagnóstico tecnológico, asimilación de tecnología; que van desde la capacitación inicial para la operación de un equipo o proceso, la asimilación avanzada de los principios implícitos en la tecnología que se está asimilando, hasta alcanzar la independencia tecnológica.

- De un proyecto podemos mencionar las siguientes etapas.
- Características Generales.
- Descripción Tecnológica.
- Descripción técnica de los productos y procesos a desarrollar o mejorar.
- Actividades desarrolladas y por desarrollar.

- Costo del proyecto y su financiamiento.
- Propiedad Industrial.
- Parámetros tecnológicos del proyecto.
- Participación de institutos, centros de investigación y/o firmas de ingeniería.
- Administración del proyecto.
- Medidas a tomar para documentar la tecnología.
- Beneficios esperados.
- Difusión.
- Monitoreo.

Del mercado podemos mencionar:

- Mercado de producto mencionando las .perspectivas del mercado .del producto.
- Mercado de la tecnología en el caso de planear la venta de la tecnología, señalar las perspectivas del mercado de la tecnología.
- Ciclo de vida de un producto.
- Parámetros de desempeño primarios del producto.
- Características del producto.
- Perfil comparativo con otros productos, precio del mercado de productos similares o sustitutos.

3. 2 .4. Programa de infraestructura industrial.

El objetivo fundamental de este programa es promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación mas eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica. Impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

Este programa deberá contar un respaldo financiero depositado en los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas con legislación mexicana. Este tipo de respaldo se refiere básicamente a operaciones sobre créditos otorgados a empresas por el sistema de intermediación financiera (Sociedades Nacionales de Crédito, Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras y Sociedades de Inversión).

El destino del respaldo financiero será a través de financiamiento de las inversiones en infraestructura y urbanización de conjuntos, modernización y equipamiento de zonas industriales prioritarias. Con la finalidad de que a través de estos financiamientos el programa cumpla con los objetivos esperados.

Cuando los promotores del proyecto aporten recursos destinados hacia las inversiones en infraestructura, estos deberán permitir financiar una parte significativa de la inversión, que no solo garantice una estructura financiera equilibrada, sino que además asegure una participación activa de los inversionistas en el riesgo empresarial.

Las aportaciones de los recursos tendrán una aportación mínima en el financiamiento total del proyecto que deberá ser de un 20%. En el caso de los intermediarios financieros deberán participar cuando menos con un 20% del monto total de la inversión. La participación máxima de la operación de descuento con recursos del programa en el financiamiento de la inversión será del 60%.

Las características de financiamiento de un proyecto son:

- ❑ Moneda. Nacional o Extranjera.
- ❑ Monto. El que requiera la inversión de acuerdo con el porcentaje de participación establecido, el monto no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente ~n moneda nacional.
- ❑ Plazo de amortización. Este plazo se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, que será de 13 años, con un período de gracia de hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de aportación accionaria el plazo fluctuará entre los 3 y los 10 años, con un período de gracia de hasta 5 años.
- ❑ Formas de Amortización. Para operaciones en moneda nacional los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales. Para operaciones en moneda extranjera los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales.
- ❑ Tasas de Interés. Se manejarán las tasas que se encuentren en vigor.

Nacional Financiera confirmará por escrito si el proyecto de inversión coincide con los criterios y prioridades de fomento institucional y si en principio resulta elegible para los propósitos de respaldo financiero. La institución intermediaria deberá presentar a Nacional Financiera la solicitud de respaldo financiero en el "formato único de solicitud de descuento crediticio"; acompañado de la siguiente documentación:

- a) Estudio del proyecto de inversión.
- b) Copia en su caso de la carta de elegibilidad de Nacional Financiera.
- c) Análisis de crédito.
- d) Carta de términos y condiciones en que otorgará el crédito a la empresa beneficiaria.

Con base en la documentación proporcionada, Nacional Financiera realizará una evaluación y en el caso de que esta iniciativa cumpla con los criterios generales para el "otorgamiento de respaldo financiero"; se

someterá el caso a la autorización de los órganos de decisión institucional. Una vez autorizada la solicitud de descuento, Nacional Financiera emitirá la carta de términos y condiciones, en que deberá ser firmada de conformidad por el intermediario financiero. Este intermediario podrá optar por el mecanismo de "descuento anticipado", a través del cual podrá disponer de los recursos anticipadamente.

El intermediario financiero deberá presentar a Nacional Financiera los informes de supervisión y seguimiento, que contengan además su respectiva evaluación y posición respecto del desarrollo de los proyectos de inversión.

La empresa deberá contar con los siguientes datos generales:

1. Razón social.
2. Nombre, cargo y teléfono de la persona autorizada.
3. Ubicación y teléfono de oficinas y plantas.
4. Fecha de constitución y monto de capital.
5. Tamaño de la empresa, número de empleados y volumen de ventas de los 3 últimos años.
6. Giro de la empresa.
7. Administración de la empresa, además de indicar quienes integran el consejo de administración.
8. Indicar la evolución en calidad de sus productos o servicios.
9. Interrelación con otras empresas o grupos.
10. Situación financiera de la empresa basada en estados financieros de los últimos 3 años.

Análisis técnico y financiero de la empresa

Se realizará una descripción del proyecto y se explicarán detalladamente las metas y objetivos que se pretenden alcanzar. Deberá incluir un programa mensual de inversiones que contengan el destino de los recursos, un diagrama de barras que muestre el avance y productividad de cada una de las actividades. No debemos olvidar quienes son los responsables del proyecto por parte de la empresa y de las instituciones externas que participen.

El proyecto deberá contemplar además un análisis de la evolución de la empresa en los últimos 3 años, presentando sus principales estados financieros, se deberá contemplar el cálculo de las tasas de rendimiento financiero y económico, valor agregado del proyecto y el punto de equilibrio de la empresa. Exponer las razones y motivos por los que el proyecto contribuirá al desarrollo social y económico a nivel local, estatal o nacional.

3. 2. 5. Programa de estudios y asesorías.

Generalidades.

El financiamiento que otorga Nacional Financiera ya sea en moneda nacional o extranjera, se destina a la contratación de estudios y asesorías cuyo monto puede financiar hasta el 80% del costo total del estudio. El intermediario financiero participará junto con la empresa cuando menos con un 10% . Un aspecto relevante en este programa es que el importe que generen éstos estudios derivados del Impuesto al Valor Agregado, no serán objeto de financiamiento.

El financiamiento se puede liquidar a través de cualquiera de los siguientes procedimientos: descuento ya sea en moneda nacional o extranjera, según sea el caso, pagos mensuales de principal e intereses, bajo el sistema tradicional o pagos a valor presente, pagos trimestrales de principal e intereses, a través de tasas de interés y margen de intermediación que serán los que estén en vigor, por último la comisión de compromiso aplicará a los saldos no dispuestos conforme al calendario convenido el 1% anual.

El intermediario financiero deberá presentar a NAFIN la solicitud de respaldo financiero en el formato único de solicitud de descuento crediticio acompañado de la siguiente documentación:

- ❑ Análisis del crédito.
- ❑ Contrato de prestación de servicios profesionales entre la empresa consultora y el Beneficiario.
- ❑ Un adecuado programa de inversión.

No se autorizará el descuento de operaciones en las cuales se hayan efectuado pagos a empresas consultoras con una antigüedad superior a los cuatro meses de la fecha de solicitud de descuento, ni cuando existan entre la empresa consultora y el beneficiario vínculos de carácter accionario.

El solicitante del crédito deberá presentar a NAFIN la siguiente documentación:

- ❑ Origen y/o iniciativa del proyecto.
- ❑ Monto de la composición del capital suscrito y pagado.
- ❑ Presentar los dos últimos estados financieros auditados.

Deberán anexarse dos cartas de referencias crediticias generadas por instituciones bancarias donde se recomiende ampliamente la solvencia moral y económica del promotor del proyecto.

3. 3. Términos de referencia para la elaboración de estudios de viabilidad

Para la elaboración de estudios de viabilidad Nacional Financiera establece los siguientes términos de referencia con los cuales hace la evaluación del proyecto:

- ❑ Resumen ejecutivo.
- ❑ Mercado.
- ❑ Aspectos técnicos de la producción.

- ❑ Aspectos administrativos.

- ❑ Análisis financiero y económico.

Resumen ejecutivo.

Se refiere principalmente a la fundamentación del proyecto, indicando una breve descripción del origen y las ventajas comparativas del proyecto. Debe presentarse un resumen de el mercado, los aspectos técnicos de producción, los aspectos administrativos y un análisis financiero económico, todos estos aspectos analizados a nivel de perfil.

Mercado.

Como se ha mencionado en los capítulos precedentes, también para Nacional Financiera, el análisis del mercado constituye la base fundamental del proyecto, es la encargada de realizar un estudio de los antecedentes del proyecto, un estudio de penetración, el pronóstico de ventas Y un estudio de magnitud que, en términos generales se refiere al análisis de mercado al que se hizo referencia en el **capítulo I**

Aspectos técnicos de la producción.

Lo sustantivo en la formulación de estudios de viabilidad, en su parte técnica, es llegar a diseñar la función de producción lo más adecuado posible, para que utilizando los recursos disponibles se obtenga el producto o servicio demandado a costos competitivos. Al realizar el estudio de los aspectos técnicos Nacional Financiera analiza la tecnología, los aspectos productivos (proceso de producción, capacidad de la planta, maquinaria y equipo, etc), consumo de materiales, localización, efectos ecológicos, etc.

Aspectos administrativos.

El éxito en la instalación y operación de un proyecto se sustenta en personas con capacidad y experiencia para manejar el negocio. El objetivo principal de este estudio es conocer a la empresa promotora del proyecto y la capacidad gerencial de sus directivos. Los aspectos administrativos son evaluados estudiando la información general de la empresa, la evolución y principales logros de la empresa así como sus relaciones con otras empresas. El estudio anterior se lleva a cabo para conocer los aspectos más generales de la empresa, es decir tener conocimiento de la operación y logros de la empresa.

Además, se lleva a cabo un análisis de la función directiva, la estructura de la organización, los planes y programas de capacitación, los aspectos laborales y la estrategia empresarial. Este análisis se lleva a cabo con el objeto de verificar la capacidad de organización de la empresa para el buen funcionamiento del proyecto.

Análisis financiero y económico.

Su objetivo es presentar una síntesis cuantitativa que demuestre con un margen razonable de seguridad: la rentabilidad del proyecto, el que éste puede realizarse con los recursos programados y la capacidad de pago de la empresa. Nacional Financiera realizará el estudio del análisis histórico de estados proforma del proyecto y evaluando la justificación económica del proyecto.

El análisis histórico se refiere a proporcionar estados financieros auditados de los últimos 3 ejercicios, con las relaciones analíticas correspondientes, se incluirá además el desglose de costo de producción y el de materias primas. Se deberán señalar las políticas adoptadas por la empresa en cuanto a inventarios, cuentas por cobrar, reparto de dividendos, etc.

En los estados proforma del proyecto se analizan los distintos presupuestos que integran el proyecto (proyecto de inversión presupuesto de ventas y presupuesto de costos y gastos). La justificación económica del proyecto se refiere a los distintos indicadores económicos para saber si el proyecto es rentable o no.

3. 4. TERMINOS DE REFERENCIA PARA CAPITAL DE TRABAJO PERMANENTE

El término capital de trabajo presenta distintos alcances; contablemente se le define como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo (alcance restringido); también suele hacer referencia a las inversiones de materia prima e insumos, sueldos y salarios, gastos generales de fabricación, así ,como gastos operativos que una empresa tiene que realizar para obtener producción, independientemente de cómo se le financie (alcance amplio). A su vez, si consideramos la naturaleza de los recursos, tenemos que éste puede ser permanente u operativo.

La duración del ciclo dinero-producto, dinero de una empresa, así como sus características determinan la magnitud y la estructura del capital de trabajo.

Existen otros factores que influyen en estos requerimientos y que pueden analizarse de manera particular, algunos de ellos son: el sector industrial en que se encuentra una empresa; tipo de demanda a satisfacer, características y disponibilidad de materias primas, partes y componentes, así como otros insumos; políticas de inventarios y cuentas por cobrar, entre otros.

El capital de trabajo permanente es aquella cantidad mínima de recursos que requiere una empresa para cubrir correctamente su ciclo dinero-producto-dinero. Presenta características similares al capital inmovilizado por la necesidad de su permanencia; pero se diferencia de aquél por cambiar constantemente su contenido. Es decir, en tanto que un activo fijo siempre será el mismo, el capital de trabajo permanentemente presentará a través del tiempo, diversos rubros recurrentes: efectivo, materias primas, producción en proceso, producto terminado, ventas y cuentas por cobrar.

Cabe señalar que por su naturaleza debe ser financiado con instrumentos de la misma índole, es decir de largo plazo. En contrapartida, el capital de trabajo operativo es aquel que se deriva de variaciones normales en la duración del ciclo operativo y/o variaciones, también normales en su nivel de producción; es una aplicación de recursos a corto plazo que, por tanto, debe ser financiada con fuentes de corto plazo.

Con el propósito de analizar las solicitudes de financiamiento, es necesario que las empresas presenten la información contenida en éstos términos de referencia.. El estudio integra cuatro aspectos básicos de análisis: la empresa donde se destaca la experiencia y capacidad directiva: determinación de requerimientos, que cuantifica las necesidades de financiamiento y el análisis financiero, donde se determina la viabilidad, situación financiera y capacidad de pago de la empresa.

3. 5. Términos de referencia para líneas globales.

Nacional Financiera ofrece respaldo financiero en moneda nacional o extranjera para la adquisición de bienes y servicios conexos, provenientes de los países con los que la institución mantiene líneas globales de crédito. Estas líneas globales permiten a los importadores elegir entre proveedores de diferentes países .contrayendo obligaciones con la sociedad nacional de crédito de su preferencia, en virtud de que el deudor directo ante el extranjero en Nacional Financiera. Las cartas de crédito u órdenes de pago que se requieran para efectuar los pagos a proveedores, se establecerán por conducto de Nacional Financiera y causarán una comisión por su apertura.

Los términos de referencia en este tipo de respaldo financiero son:

- Aspectos administrativos.
- Aspectos técnicos.
- Mercado.
- Aspectos económico-financieros.
- Estados pro forma de proyecto.

Para comprender mejor todos estos conceptos, se presenta un caso práctico de una Empresa Integradora dedicada a la capacitación en normas y estándares de calidad.

CAPITULO IV

CASO PRACTICO

“ Dígame y yo olvidaré, muéstreme y yo recordaré, déjeme participar y yo entenderé”.

Confucio

4. 1. DATOS GENERALES.

Al comenzar con la investigación, y realizar tarea de buscar las mejores opciones respecto a experiencia, ubicación y otras variables que beneficiaran el informe final; sin embargo, resultó que del Universo de Integradoras publicado en la página de la Secretaría de Economía, pocas son las que realmente están en operación, algunas en su momento fueron una estrategia fiscal, la mayoría nunca operaron en realidad y el cinco por ciento aproximadamente operan, y la mayoría se encuentran en la franja fronteriza del norte de nuestro país, lo que significaría un desembolso en el trabajo de campo.

Del total de Integradoras en el D. F. y área metropolitana, nos encontramos con que el 4% de las publicadas, realmente funcionan y sólo una es un caso exitoso.

De hecho la figura jurídica que la empresa electa para este trabajo utilizó, que es la de una Sociedad Anónima, ha tenido una serie de dificultades que no permiten aprovechar al máximo los beneficios de ser integradora. Por error, al presentar una declaración, comenzaron a tributar en régimen general, y dejaron de disfrutar de las cualidades fiscales de una integradora propiamente dicha.

Existe información, pero hay poca gente capacitada en el área de Empresas Integradoras, lo que provoca en quienes quieren gozar de las ventajas que esta ofrece, una decepción y quizá hasta frustración. Esto aunado a la falta de una cultura de trabajo en equipo y de ayuda mutua, disminuye grandemente las posibilidades de beneficiarse con las características de las Integradoras.

Nombre: INTEGRADORA DE PROFESIONALES EN SERVICIOS EMPRESARIALES, S.A. DE C.V.

Permiso Secretaría de Relaciones Exteriores :

“cero nueve cero uno ocho cero siete siete” expediente “cero uno cero nueve cero uno ocho cero siete siete” folio “uno cero ocho uno dos” con fecha de 3 de abril del año de 2001.

Constitución:

La compañía se constituye el 25 de Mayo de 2001, ante La notaria pública número 5 de la ciudad de México, según escritura número 45752 y volumen 1002.

Ubicación:

En la Calle Retorno 84 número 33 , Colonia Centinela, Delegación Coyoacan, en México Distrito Federal, C.P. 03124.

Actividad:

Promover la integración organizada de unidades que brindan servicios empresariales de consultoría y capacitación buscando con juntar a los asociados para que puedan obtener un mejor diseño operativo, económico y social, optimizando en su beneficio las condiciones para la prestación de servicios.

La prestación de servicios especializados de apoyo a los asociados, de acuerdo a sus requerimientos de los mismos en materia de promoción comercial, tecnología, subcontratación de servicios y/o productos, financiamiento, así como de adquisición de materiales, activos y tecnología en común, en condiciones favorables de precio, calidad, volumen y oportunidad de entrega.

Accionistas:

Nombre	Acciones	Suma
Mario Isaías Contreras Hernández	300	15,000 M.N.
Carlos Mario Contreras Correa	140	7,000 M.N.
Jose Esdras Pahi Trahyn	80	4,000 M.N.
Rafael López Merida	80	4,000 M.N.
Francisco Javier Adame García de Leon	80	4,000 M.N.
Alberto Baitista Contreras	80	4,000 M.N.

David Contreras Hernández	80	4,000 M.N.
Enrique Aguilar Iriarte	80	4,000 M.N.
Brigida Uc Real	80	4,000 M.N.

Representante Legal:

Lic. Mario Isaías Contreras Hernández

Inicio de Operaciones:

25 de mayo de 2001

Registro Federal de Contribuyentes:

CME - 931215 - IKO

Número de Afiliación ante el Instituto Mexicano del Seguro Social:

168 26035 10 4

Número de Expediente ante el INFONAVIT:

093 740 103

Número de Registro ante CANACINTRA:

5966676970

4. 2. ESTUDIO TECNICO DEL PROYECTO

Productos principal :

La Integradora de Profesionales en Servicios Empresariales (IPES) ofrece apoyos para la gestión directiva que permitirán a su organización, publica o privada, alcanzar la ventaja competitiva que demandan los nuevos mercados.

Se especializa en la implementación de sistemas ISO 9000, 14 000 y 18 000.

El Modelo de Competitividad de la Empresa Integradora Profesional en Servicios Empresariales desarrollado por profesionistas de alto nivel, tiene como objeto garantizar que las organizaciones transiten con seguridad hacia la ventaja competitiva, misma que sólo se alcanza al desarrollar todas las operaciones de la empresa con calidad y productividad.

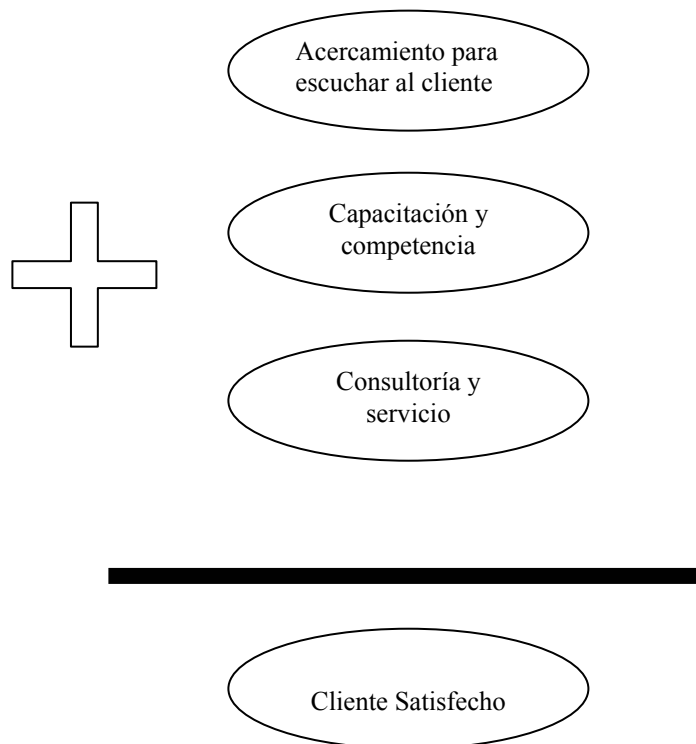
4. 2. 1. PROCESO PRODUCTIVO

Nuestra estrategia como "Casa Implementadora " de Sistemas ISO se basa en: Escuchar al Cliente

Como expertos en sistemas de gestión de calidad, practicamos los requerimientos de la norma ISO9000 versión 2000, en la cual se hace énfasis en identificar las necesidades y expectativas del cliente a fin de brindarle servicios personalizados.

De esa manera, ofrecemos argumentos y apoyamos ,al cliente en la toma de decisiones objetivas que permitan definir los servicios de apoyo que realmente beneficien a la organización. Esto se comprueba más adelante mediante una evaluación de la satisfacción del cliente y la garantía del servicio.

Proceso de apoyo a las organizaciones-cliente



Capacitación y Competitividad

En La Integradora de Profesionales en Servicios Empresariales IPSE sabemos que las organizaciones exitosas se posicionan a la vanguardia en búsqueda de ventajas competitivas, por ello mantienen una actitud de apertura a la adopción de nuevas tecnologías y servicios especializados que perfeccionen sus sistemas de gestión empresarial. El punto de partida de este enfoque de liderazgo se basa en un aprendizaje continuo que asegure la competencia laboral de todo su personal.

Para dar respuesta a estas necesidades de competencias de la empresa ofrece un programa enfocado a la formación y actualización del personal directivo, técnico operativo, en los sistemas de gestión empresarial y de ISO, a través de cursos, seminarios y diplomados de alta especialidad.

Se cuenta con cursos abiertos que se programan a lo largo del año y cursos cerrados programados específicamente para cada organización.

Consultoría Basada en el Modelo de Competitividad de IPSE

Por contar con un modelo propio para implantar sistemas de gestión, IPSE se posiciona con una clara ventaja en la oferta de servicios de consultoría ante las empresas que deseen demostrar que cuentan con los sistemas ISO9000,14000 y 18000. El modelo consta de diez etapas secuenciadas que conducen a la adopción permanente del cambio en procesos de calidad, comercialización, gestión ambiental y otros.

1. Liderazgo Directivo.
2. Diagnostico Organizacional.
3. Planeación Estratégica para la Competitividad.
4. Nuevo Modelo de Competitividad.
5. Gestión y Compromiso del Recurso Humano.
6. Revisión de Proceso.
7. Desarrollo y Aplicación de un SGC ISO9001.
8. Estándares de Desempeño y Productividad.

9. Resultados e Incentivos.
10. Mejora Continua.

Implementación de Sistemas. I.S.O. 9000

A través del Modelo IPSE, optimizamos tiempo y recursos en los proyectos para implantar ISO9000/2000. Contamos con personal con amplia experiencia en las etapas de elaborar la documentación, implantar los procesos y demostrar evidencias de funcionamiento correcto de los Sistemas de Gestión.

Nuestro apoyo en el proceso de certificación se da con un enfoque auto-gestivo y de autonomía. Ya que comprendemos que una organización en marcha no puede dejar de operar mientras transita hacia nuevos sistemas de gestión, por lo que nuestros procesos se realizan bajo la dirección de la empresa y en forma paralela a sus operaciones, de manera discreta, pero con cambios profundos y espectaculares en calidad y productividad.

Servicios Outsourcing

El enfoque actual en las organizaciones de clase mundial es centrarse en su negocio, para ello invierten en el perfeccionamiento de sus procesos fundamentales e identifican aquellos que no les son sustantivos y que pueden ser controlados por un equipo de profesionales especializados que ofrecen mayor eficiencia y reducción de costos.

Nuestro equipo de profesionales ofrece los siguientes servicios outsourcing:

- Desarrollo de software.
- Asesoría y auditoría fiscal.

- ❑ Gestoría de marcas.
- ❑ Derecho corporativo.
- ❑ Mantenimiento industrial, etc.

Estudios y Desarrollo de Nuevos Negocios

La prevención, como un principio básico en el inicio de las organizaciones, implica orientar a la gestión de nuevos negocios basados en una clara visión estratégica el iniciar sus operaciones con base en los sistemas de gestión ISO.

4. 3. ANÁLISIS DE ETAPAS DEL PROYECTO

El proyecto de viabilidad, es la base fundamental de toda integradora, si cada etapa esta teóricamente bien definida, facilitará la operación del mismo.

Es por esto que la Integradora de Profesionales en Servicios Empresariales, da importancia suprema a la realización de cada una de estas etapas, mismas que se definen a continuación.

4. 3. 1. MERCADO Y COMERCIALIZACION:

Nuestro mercado se enfoca a todo tipo de empresa u organización que busca el perfeccionamiento de su proceso productivo y funcional para poder entrar a un mercado más amplio dentro de la competitividad y poder enfrentarse a la problemática de la globalización a nivel mundial

Los clientes potenciales que se tienen al inicio del proyecto son los siguientes:

N O M B R E	Consultoría basada en el Modelo de competitividad	Implementación de de Sistemas ISO 9000	Servicios Outsourcing
La Luna Unidad Comercial S.A.	10,000	5,000	5,000
Chedraui S.A. de C.V.	27,000	17,000	30,000
De Todo S.A. de C.V.	30,000	15,000	15,000
Unidad Comercial Oxxo S.A.	15,000	15,000	15,000
Comercial de Toluca S.A.	5,500	5,500	5,000
Centro Comercial La Joya S.A.	-	2,500	-
Concesionarios Pinturas Optimus	2,500	-	2,500
T O T A L	90,000	60,000	71,000
Para el segundo año en adelante	180,000	120,000	142,000

4.3.2. TAMAÑO DEL PROYECTO

Se tiene una capacidad de instalaciones con tres aulas en las cuales se imparten cursos, así mismo, si lo requiere el cliente estos se imparten dentro de sus instalaciones.

Se pretende obtener un financiamiento con el objeto de adquirir una computadora, un caño, y adaptar con mesas y silla una nueva salsa y se podría adaptarse para aumentar nuestros cursos y productividad presupuestada para el segundo año.

En relación al mercado de éste proyecto está contemplado como microempresa y cubrir un mercado a nivel regional.

4.3.3. INGENIERIA DEL PROYECTO

Se tiene a varias persona capacitadas para realizar las contrataciones u ofrecimiento de los cursos así mismo cuando nosotros nos relacionamos con las organizaciones se busca obtener la plena confianza del cliente el cual se hace entrega de catalogo de programas de cursos, se hace un énfasis en identificar las necesidades de cada organización, para así poder brindar un mejor servicio.

Una vez contratado nuestros servicios se prepara un listado del personal que asistirá, el expositor entregara el material de exposición y nosotros nos encargos de prepara los juegos de información para cada persona asistente al curso, Así mismo se adecua las instalaciones para los cursos y se prepara un sala para ofrecer los servicios de cafetería, donde el cliente tendrá un receso.

4.3.4. INVERSIONES

En principio se cuenta con una inversión de \$ 66,000 integrado como sigue:

CONCEPTO	MONTO
Efectivo	3,000
Inventarios	30,000
Equipo de Computo	16,000
Mobiliario y Equipo	17,000

Inversión total	66.000
	=====

4.3.5. FINANCIAMIENTO

En el segundo año se solicitará un crédito por \$ 130,000 a un lazo de 48 meses que se destinará a la adquisición de:

CONCEPTO	MONTO
Mobiliario y Equipo	10,000
Equipo de Transporte	70,000
Equipo de Computo	50,000

Total	130.000
	=====

Se consideran dos alternativas de financiamiento, Nacional Financiera, que cobra una tasa de interés de cuatro puntos arriba de la tasa de CETES, donde se presupuesta que esta última será del 16% durante el proyecto; la otra alternativa cobra la misma tasa de CETES más siete puntos.

4.3.6. ORGANIZACIÓN

Socios

Director general.

Director técnico.

Director jurídico.

Administración

Administrador.

Contador.

Secretaria.

Auxiliar de oficina.

Promotor de cursos.

Cobrador.

Publicidad

Imagen corporativa.

Diseño.

Ventas.

4. 4. PRESUPUESTOS DEL PROYECTO

4. 4. 1. PRESUPUESTO DE INGRESOS

	2002	2003	2004	2005	2006
Consultoría basada en el Modelo de competitividad	225,000	450,000	450,000	472,500	472,500
Implementación de Sistemas ISO 9000	165,000	330,000	330,000	346,500	346,500
Servicios Outsourcing	127,800	255,600	255,600	268,380	268,380
Total	517,800	1,035,600	1,035,600	1,087,380	1,087,380

Notas: Se considera un aumento del 5% en los precios de los cursos, a partir de 2004.

4. 4. 2. PRESUPUESTO DE EGRESOS

Gastos Variables	2002	2003	2004	2005	2006
Honorarios Expositores	259,000	518,000	518,000	544,000	544,000
Publicidad	18,000	36,000	39,600	43,500	47,900
Prevision Social	2,100	4,600	5,000	5,600	6,100
Electricidad	2,400	3,600	3,600	3,600	3,600
Matenimiento	1,200	2,400	2,640	2,900	3,200
Mensajería	2,500	0	0	0	0
Total	285,200	564,600	568,840	599,600	604,800

Gastos Fijos	2002	2003	2004	2005	2005
Sueldos	52,800	106,800	117,400	129,000	142,100
Renta	18,000	19,800	21,800	24,000	26,000
Telefono	2,400	2,600	2,900	3,200	3,500
Papelería	2,500	2,000	2,200	2,400	2,600
Suscripciones	3,000	1,500	1,650	1,800	2,000
Otros	10,000	11,000	12,000	13,000	14,000
Depreciacion	3,300	21,800	21,800	21,800	21,800
Intereses	0	26,000	22,354	17,095	9,811
Total	92,000	191,500	202,104	212,295	221,811
total de Gastos	377,200	756,100	770,944	811,895	826,611

4. 4. 3. DETERMINACION DE AMORTIZACION DE CRÉDITO FINANCIERO

$$\text{Tasa deflactada} = \frac{\text{tasa normal}}{1 + \frac{\text{interés}}{100}} - \frac{\text{interés}}{100}$$

$$\text{TD} = \frac{20}{1 + \frac{10}{100}} - \frac{10}{100} \Rightarrow \frac{10}{1.10} \Rightarrow 9.09 \%$$

Tabla de amortización en términos normales

Año	Saldo a Capital	Interés 20 %	Abono a Capital	Total a Pagar
2002	130,000.00	26,000.00	18,226.84	44,226.84
2003	111,773.16	22,354.63	26,294.90	48,649.53
2004	85,478.26	17,095.65	36,418.83	53,514.48
2005	49,059.43	9,811.89	49,059.43	58,871.32

4. 5. EVALUACION FINANCIERA

Estado de Resultados

	2002	2003	2004	2005	2006
Ingresos	517,800	1,035,600	1,035,600	1,087,380	1,087,380
Costo	<u>284,300</u>	<u>584,700</u>	<u>588,940</u>	<u>619,700</u>	<u>624,900</u>
Utilidad bruta	233,500	450,900	446,660	467,680	462,480
Gastos	<u>92,900</u>	<u>171,400</u>	<u>182,004</u>	<u>192,195</u>	<u>201,711</u>
Utilidad antes de impuestos	140,600	279,500	264,656	275,485	260,769
ISR	47,804	95,030	89,983	93,665	88,661
PTU	<u>14,060</u>	<u>27,950</u>	<u>26,466</u>	<u>27,549</u>	<u>26,077</u>
Resultado del Ejercicio	<u><u>78,736</u></u>	<u><u>156,520</u></u>	<u><u>148,207</u></u>	<u><u>154,272</u></u>	<u><u>146,031</u></u>

Capital de trabajo

Concepto	2002	2003	2004	2005	2006
Efectivo mínimo	6,000	15,500	17,000	18,800	20,700
Cuentas por cobrar	43,000	86,300	86,300	90,600	90,600
Cunetas por pagar	<u>21,600</u>	<u>43,000</u>	<u>43,000</u>	<u>45,000</u>	<u>45,000</u>
Total	<u>27,400</u>	<u>58,800</u>	<u>60,300</u>	<u>64,400</u>	<u>66,300</u>
Incremento	<u><u>27,400</u></u>	<u><u>31,400</u></u>	<u><u>1,500</u></u>	<u><u>4,100</u></u>	<u><u>1,900</u></u>

Base de cálculo:

Efectivo mínimo = un mes de sueldo, prestaciones y pago del financiamiento

Cuentas por cobrar = un mes de cobranza

Cuentas por pagar = Un mes de compras

Tabla de Depreciaciones

Concepto	2002	2003	2004	2005	2006
Equipo de Computo	1,600	2,600	2,600	2,600	2,600
Equipo de Transporte	0	17,500	17,500	17,500	17,500
Mobiliario y Equipo	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700
Total	3,300	21,800	21,800	21,800	21,800

Tabla de Flujo de Efectivo

Concepto	2002	2003	2004	2005	2006
Ingresos	517,800	1,035,600	1,035,600	1,087,380	1,087,380
Gastos	377,200	756,100	770,944	811,895	826,611
ISR	41,804	95,030	89,983	93,665	88,661
PTU	14,060	27,950	26,466	27,548	26,077
Incremento al capital de Traba	27,400	31,400	1,500	4,100	1,900
Activos por depreciar	0	0	0	0	22,500
Recuperación de capital de t	0	0	0	0	66,300
Total de Beneficios:	517,800	1,035,600	1,035,600	1,087,380	1,176,180
Costos	460,464	910,480	888,893	937,208	943,249
Flujo de Efectivo	57,336	125,120	146,707	150,172	232,931

Nota: En el año 2001 existía una inversión inicial de \$ 66,000 y en 2002 de \$ 130,000.

Relación Beneficio Costo

El costo de oportunidades del 11.20% que da Bancomer, S.A., al invertir en cuenta maestra.

Año	Beneficios	Costos	Factor de actualizacion	Beneficios Actualizado	costo
2002	0	66,000	1.000	0	66,000
2003	517,800	590,464	0.8993	465,658	531,004
2004	1,035,600	910,480	0.8087	837,490	736,305
2005	1,035,600	888,893	0.7273	753,192	646,492
2006	1,087,380	937,209	0.6540	711,147	612,935
2007	1,176,180	943,249	0.5881	691,711	554,725
Total				3,459,197	3,147,461

$$RCB = \frac{3,459,197}{3,147,461} = 1.099$$

Es mayor a la unidad, por lo tanto el proyecto muestra ganancia

$$\text{Valor actual Neto} = 3,459,196.92 - 3,147,461.12 = 311,735$$

Se ganan \$ 311,735 más que en la alternativa de invertir en Bancomer, S.A. Tasa Interna de Retorno = 69.30%



**INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y**



ADMINISTRACIÓN

UNIDAD “TEPEPAN”

SEMINARIO DE TITULACION:

“Régimen fiscal aplicable a las empresas integradoras”

EMPRESA: INTEGRADORA DE PROFESIONALES EN SERVICIOS EMPRESARIALES, S.A. DE C.V.	
DIRECCIÓN: Calle Retorno 84 número 33 , Colonia Centinela, Delegación Coyoacán,	
TELEFONO:	EMAIL:
GIRO: Servicios empresariales de consultoría y capacitación.	
NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Ing. Mario Isaías Contreras Hernández	
CARGO DEL ENTREVISTADO: DIRECTOR GENERAL	
NUMERO DE SOCIOS: 11 ACCIONISTAS	

I. Constitución

1. ¿ Cuántos socios se reflejan en el acta constitutiva y cuanto es al aportación de cada uno de ellos?

11 accionistas con un capital de \$50,000

2. Nombre del representante legal de la empresa, y ¿que actividades desarrolla?

Ing. Mario Isaías Contreras Hernández, Director General.

3. ¿ En qué periodos se realizan asambleas ordinarias y extraordinarias ?

En un periodo no mayor a 6 meses

II. Información sobre la operación

1. Existe independencia entre las funciones de compras, embarque, recepción, cuentas por pagar, pagos y registro de inventarios.

SI NO N/A

2. Existe un manual de procedimientos de compras.

SI NO N/A

3. Se requiere aprobación del consejo de administración para realizar compras importantes.

- | | | | |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 4. Se usan reportes de entrada u otros informes de recepción por escrito. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 5. El manejo de las cuentas por pagar se mantiene independiente de las funciones de compra, recepción, pagos, control de inventarios y registros contables. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 6. Todas las erogaciones se hacen con cheque. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 7. Los cheques requieren dos firmas de quienes sean independientes de las funciones de compra, recepción de mercancías, registro de cuentas por pagar aprobación de facturas y preparación misma de los cheques. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 8. Las personas que firman los cheques están autorizados por el consejo de administración. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 9. Se protegen los cheques antes de firmarse. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 10. Se verifica la secuencia numérica de los cheques prenumerados. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 11. Existe un control adecuado sobre las chequeras. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 12. Se mutilan los cheques inutilizados o cancelados. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 13. Existe un control sobre las transferencias bancarias. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 14. Se prohíbe la expedición de cheques al portador. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |
| 15. Se mantienen fondos fijos en caja chica, por montos razonables. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | SI | NO | N/A |

SI NO N/A

16. Se cancelan los comprobantes para evitar el robo o duplicidad en el registro.

SI NO N/A

17. Se realiza periódicamente arqueos de caja sorpresivos por personas independientes.

SI NO N/A

III. Información sobre las ventas y cuentas por cobrar

1. Sí existe un control sobre ventas no rutinarias, tales como ventas de desperdicio, de activos fijos, de mercancía en consignación, a empleados, embarques “directos” a clientes, y muestras.

SI NO N/A

2. Sí las facturas de los clientes se envían por el departamento de facturación.

SI NO N/A

3. Sí se verifican precios, cantidades, descuentos, impuestos, fletes y cálculos aritméticos en la facturación.

SI NO N/A

4. Sí se cotejan las condiciones y las cantidades en las facturas con los pedidos de los clientes.

SI NO N/A

5. Sí existen controles sobre facturas de ventas y sobre los auxiliares de clientes.

SI NO N/A

6. Sí al recibirse cheques se estampan con el sello “para abono en cuenta del beneficiario”.

SI NO N/A

7. Sí el banco acepta los cheques únicamente para su depósito.

SI NO N/A

8. Sí los ingresos de efectivo por ventas de mostrador, remesas recibidas por correo y cobros por cobradores, se envían directamente al cajero, se listan uno por uno y se obtienen totales de control inmediatamente.

SI NO N/A

9. Sí los ingresos se depositan intactos inmediatamente.

SI NO N/A

10. Sí se hace un seguimiento independiente de las cuentas vencidas y canceladas.

SI NO N/A

**POR ULTIMO SOLO QUEDA AGRADECERLE POR SU TIEMPO Y DEDICACIÓN EN LA
CONTESTACIÓN DE ESTE CUESTIONARIO.**

CONCLUSIONES.

Al analizar los beneficios del financiamiento que otorga Nacional Financiera a una empresa integradora, encontramos que el otorgado por la banca de desarrollo, es de los más económicos y el que mayores facilidades otorga a las pequeñas y medianas empresas. La problemática a la que las integradoras se enfrentan para obtener recursos sobre todo en la banca comercial es diversa, y sobre todo se debe a la inadecuada administración de las mismas. NAFIN, otorga asesoría a esta problemática a través de la capacitación y la asesoría al elaborar proyectos económico-financieros que permiten capitalizar, innovar y desarrollar recursos, servicios y productos en diversas formas de asociación.

Al conocer la historia mundial y nacional de las integradoras, así como los beneficios que se han obtenido gracias a estas asociaciones, podemos comprender como la cultura de asociación y trabajo en equipo, prácticamente nula en nuestro país, permiten enriquecer los conocimientos, habilidades y bolsillos de sus asociados que están conformados en su mayoría por pequeñas y medianas empresas, pero no es la única forma en que se asocian para lograr objetivos particulares y comunes, también lo hacen a través de cadenas productivas, uniones de crédito y algunas otras formas, y cuando todos cooperan, logran casos impresionantes de éxito.

Al conocer la historia del Sistema Financiero Mexicano, y sus funciones, podemos darnos cuenta de la importancia que NAFIN tiene como intermediario financiero, induciendo a quienes obtienen los beneficios que ofrece, a impulsar el desarrollo particular y nacional. Esta institución, otorga diferentes tipos de crédito, cada uno se adecua a las necesidades de cada organización y se requiere de diversas características y requisitos para obtenerlo.

El análisis de un caso práctico sobre un crédito otorgado a una empresa Integradora por Nacional Financiera, así como el proyecto presentado y los beneficios obtenidos a través del mismo, permitieron comprender con claridad la tanto la importancia de la banca de desarrollo como la necesidad de agruparse para lograr metas comunes.

RESULTADOS

El análisis de los beneficios del financiamiento que otorga Nacional Financiera a una Empresa Integradora, y sus variables, implicó realizar estudios de evaluación de proyectos de inversión que permitieron predeterminar tanto el riesgo como el rendimiento que los recursos que se financian así como medirlo contra estándares que permiten determinar costo beneficio del proyecto.

El trabajo de campo al realizar estas evaluaciones, se tornó difícil debido a la escasez de empresas integradoras en operación. Aún cuando en otros países este tipo de organizaciones tiene éxito. En México, un bajo porcentaje se mantiene trabajando, por lo que es de suma importancia, incentivar el trabajo en equipo y fomentar la posibilidad de crear integradoras, ya que representan una alternativa importante para reducir costos y optimizar recursos con el máximo de beneficios.

El obtener financiamiento para estas empresas se ha convertido en un objetivo difícil de alcanzar, ya que se enfrenta que la banca de primer piso no se interesa en otorgar créditos, por lo que sus necesidades de apoyos financieros a costos accesibles, así como toda la problemática para recabar la información solicitada por estas instituciones y la dificultad para obtener crédito se deriva fundamentalmente de la carencia de garantía. Por estas causas podemos observar que son pocas las empresas integradoras que se acercan a recibir apoyos y estas dificultades, no son exclusivas de las integradoras, la mayoría de micro, pecunias y medianas empresas las vive y sufre día con día. Por una parte debido a que están formadas por personas de escasos recursos y generalmente poca preparación académica, y por otra porque la mayoría no cuentan con un patrimonio que las avale.

Las integradoras que han recibido apoyos se han visto beneficiadas, como se puede observar en la investigación ya que en este caso en específico se obtuvieron beneficios desde que se obtiene una tasa de interés más accesible que en otras instituciones y con esto se le permite a la integradora ampliar su campo de trabajo.

A pesar de que la empresa que se investigó obtuvo beneficios por la solicitud del crédito, esta no pudo seguir tributando con los del Régimen Simplificado, por la falta de personal capacitado en la rama de empresas integradoras tanto en la misma empresa como ante las autoridades hacendarias, por lo que actualmente, tributa como un contribuyente del régimen general, aún cuando solicitó ante la Secretaría de

Hacienda y Crédito Público que se respetara la ventaja que tienen de tributar en un régimen con una carga fiscal menor.

Se recomienda establecer programas de vinculación con las empresas Integradoras existentes y con los organismos públicos encargados de promoverlas, con el propósito de formar personal capacitado que contribuya a la solución de problemas de las mismas y de sus integradas. En el ámbito escolar, se propone fomentar el trabajo en equipo y la colaboración como parte importante de la formación académica.

GLOSARIO

CONDUSEF	Comisión Nacional para la protección y defensa de los usuarios de los servicios financieros.
CONSAR	Comisión Nacional del sistema de ahorro para el retiro.
FIDEIN	Fideicomiso para el estudio y fomento de conjuntos, parques, ciudades industriales y centros comerciales.
FOGAIN	Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña.
FOMIN	Fondo nacional de Fomento Industrial.
FONEI	Fondo Nacional de Equipamiento Industrial.
FONEP	Fondo Nacional de estudios y Proyectos.
IPAB	Instituto para la Protección al Ahorro Bancario.
IVA	Impuesto al valor agregado.
LIA	Ley del Impuesto al Activo.
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta.
LIVA	Ley del impuesto al valor agregado.
MIPYME	Micro, pequeñas y medianas empresas.
NAFIN	Nacional Financiera.
PAI	Programa de apoyo integral a la industria mediana y pequeña.
PROMYP	Programa para la Micro y Pequeña Empresa.
PYME	Pequeñas y Medianas empresas.
RLIA	Reglamento de la Ley del Impuesto al Activo.
RLISR	Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.
SAR	Sistema de ahorro para el retiro.
SAT	Servicio de Administración Tributaria.
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

FUENTES DE INFORMACIÓN.

BIBLIOGRÁFICAS

Empresas integradoras una alternativa de crecimiento para la micro, pequeña y mediana empresa
Ediciones fiscales ISEF. México. 2005.

C.P. David A. Perera Sabido

Las empresas integradoras en México
Siglo veintiuno editores. México. 2005.

Coordinadora Isabel Rueda Peiro

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. México.2005.

Diccionario de Contabilidad.

Sin editorial. México. 1994.

Stephany Paola.

El Mercado de Dinero y Capitales y El Sistema Financiero Mexicano

Editorial PAC, S.A. de C. V. México. 2003.

José de Jesús Arturo de Alba Monroy

Manual del funcionario bancario.

Ediciones Jorge Saldaña Álvarez. México. 2004.

Saldaña Álvarez Jorge.

HEMEROGRÁFICAS

Decreto que autoriza a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la fundación de una Sociedad Financiera con carácter de Institución Nacional. D.O.F. 31-VIII-1933.

Decreto que modifica al que autorizó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la fundación de una Sociedad Financiera, S.A., con carácter de Institución Nacional de Crédito. D.O.F. 30-IV-1934.

Ley Orgánica de Nacional Financiera S.A. D.O.F. 02-I-1975 en vigor el 3 de enero de 1975 y derogó la Ley Orgánica de 1940 y sus decretos reformatorios.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION 7/MAYO/1993

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION 5/MAY/1995

OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN.

www.nafin.com.mx

www.contactopyme.gob.mx

<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%20creditoprestamista.htm>

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/aspanalisiscreditos.htm>

<http://www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/C/Casillas%20Analy-Credito%bancario.htm>
www.ipse.com.mx

<http://www.shcp.gob.mx/servs/casfim1/menu.html>

http://www.geocities.com/unamosapuntes_2000/apuntes/finanzas/Sisfimex.htm