

Impacto del programa de empresas integradoras: El caso de la construcción en Jalisco

Jesús Carrasco Morga

Egresado de la Maestría en Negocios y Estudios Económicos.
El presente trabajo se llevó a cabo gracias al apoyo del Conacyt.

María del Rosario Cota Yáñez

Profesora investigadora del Departamento de Estudios Económicos
DER-INESER/CUCEA, UdeG. E-mail: macotaya@cucea.udg.mx.

Resumen

El presente artículo hace una revisión sobre el desarrollo del sector de la construcción desde un enfoque general a lo particular, es decir, las características del sector en México y, posteriormente, en Jalisco. Se resalta el papel de las pymes en este sector y los factores culturales y fiscales que han incidido en este sector. Todo ello señalando el papel de las empresas integradoras en el sector.

Abstract

This is a revision on the development of construction sector from a general approach to the individual, that is to say, characteristics of the sector in Mexico and, later, Jalisco. One emphasizes cultural and fiscal role of pymes and factors that have affected this sector.

INTRODUCCIÓN

La creación y consolidación de las pequeñas y medianas empresas en México (Pymes) ha sido fundamental para la dinamización del crecimiento económico. Con dicho antecedente, el gobierno mexicano emitió un decreto el 7 de mayo de 1993, y modificado el 30 de mayo de 1995, donde promueve la creación de empresas integradoras. Dicho esquema 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 a precio competitivo, lo que favorece la concurrencia al mercado de exportación.

Las empresas integradoras son entidades económicas de servi-

cios especializados que asocian personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana. Desarrollan objetivos orientados a la generación de mayor capacidad de negociación, aumento de la competitividad, fomento de la especialización, y generación de economías de escala. Por otro lado, sus funciones principales se dirigen a la obtención y desarrollo de recursos tecnológicos; promoción y comercialización; desarrollo de diseño e innovación de vanguardia; utilización de la subcontratación; gestión financiera en condiciones competitivas; ventas por cuenta de los socios; promover la renovación de maquinaria y equipo; capacitación y desarrollo de los recursos humanos y demás gestiones administrativas en aspectos jurídicos, fis-

cales y de crédito que se requieran.

El programa se orienta a diferentes giros económicos; uno de los más importantes es el de la construcción: El estado cuenta en la actualidad con 29 empresas integradoras registradas ante la Secofi, 23 de ellas vigentes y seis canceladas. Del total de empresas, once pertenecen a la industria de la construcción. Sin embargo, el presente modelo no ha arrojado los resultados esperados ni para los empresarios ni para el gobierno.

Cabe aclarar que no es el único programa de apoyo a las empresas. Existe una serie de programas coordinados por diferentes dependencias de orden federal, estatal y en ocasiones municipal, como se puede observar en el Anexo 1. Todos estos programas son de vital

importancia para la subsistencia de y el incremento de la competitividad de las Pymes en Jalisco. Pero en muchas ocasiones no representan necesidades particulares de cada sector al que se dirigen, por lo que deberán adecuarse a particularidades específicas.

El presente artículo se divide en dos grandes apartados: en el primero se abordan todos aquellos aspectos relacionados con la industria de la construcción y las Pymes; después, se analizan los resultados obtenidos en la encuesta que se aplicó a las empresas integradoras catalogadas dentro de la rama de la construcción en el estado de Jalisco.

LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

En los años treinta, con la nacionalización del petróleo, los ferrocarriles y la reforma agraria, se da un impulso definitivo a las obras de irrigación y, en general, a todas aquéllas de carácter social, con lo cual la cantidad de obra aumenta considerablemente, comienza la migración constante del campo a las ciudades y la necesidad de construir más viviendas, lo que hace proliferar las empresas constructoras. Para el término del gobierno de Lázaro Cárdenas existían 90 empresas constructoras registradas en todo el país (CMIC¹ 1999).

En esa época privaba una situación inequitativa e irregular en los aspectos relacionados con la construcción; los constructores debían enfrentarse a una serie de inconvenientes, desde el momento

1. Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC).

Cuadro 1
Registro de empresas afiliadas a la CMIC por entidad federativa.
Número de empresas 1990-1998.

Entidad Federativa	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	15 982	18 006	18 049	16 829	16 204	15 313	15 705	13 995	10 572
Distrito Federal	5 193	5 587	5 206	4 700	4 384	4 067	3 820	3 225	1 693
Jalisco	1 055	1 120	1 094	1 053	957	987	1 004	884	774
Nuevo León	1 106	1 066	1 057	948	953	961	872	757	712
Otros estados	8 628	10 233	10 692	10 128	9 910	9 298	10 009	9 129	7 393

Fuente: Elaboración propia con datos de la Coordinación de Economía y Estadística, CMIC.

Nota: se hace la aclaración que ninguna empresa contemplada dentro de dicha industria está obligada a su afiliación a la presente Cámara; debido a lo anterior deben contemplarse los datos expuestos en el presente cuadro con las reservas pertinentes.

de competir por la obra hasta su desarrollo. Los constructores disgregados no contaban con un organismo que los representara, orientara y cuidara en sus intereses. En 1945 surge la Asociación Nacional de Contratistas (CMIC 1999). En 1949 se funda el Fondo Impulso de Construcción, como una especie de banco para promover el financiamiento de obras públicas. Poseía la capacidad financiera pero no era órgano de defensa como la Asociación, por lo que deciden unificarse.

La construcción en Jalisco se enfocaba a la realización de obras de todo tipo. La expansión de la mancha urbana no parecía dejar tiempo a los profesionales de la construcción para pensar en agruparse y organizarse para proteger sus intereses.

La construcción de tradición y por dependencia de largos años de los presupuestos públicos, ha sido una especie de barómetro sujeto a las variaciones del peso económico del país; es decir, cuando la economía crece, la construcción incrementa su producto en grado

superlativo; pero cuando decrece, se abate a cifras a veces de colapso.

Esto tiene un efecto de arrastre hacia los proveedores: cuando aquélla crece, la demanda de insumos, obviamente, también crece; pero cuando decrece, en el mismo sentido la proveeduría y la producción de insumos se abate. Por eso a veces, para medir el grado de variabilidad, se toman en consideración los volúmenes de producción de algunos consumos, como el del cemento, por ejemplo.

El 26 de noviembre de 1952 se autorizó la creación de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción; Jalisco fue el primer estado en contar con una delegación, el 25 de octubre de 1954. La CMIC ofrece los siguientes servicios: representación y gestión, servicios educativos y capacitación, asesoría, información, desarrollo tecnológico. Actualmente existen 43 delegaciones en los estados, con una participación significativa de Jalisco en cuanto al número de afiliados (ver Cuadro 1).

Sin embargo, la construcción irregular es un mercado que va en

aumento. "Del total de viviendas que se construyen en Jalisco el 60% se edifican fuera de las normas y apenas un 20% de los promotores trabajan dentro del marco legal", afirmó el presidente de la Asociación Jalisco de Industriales Promotores de Vivienda (Ajiprovi).²

Las necesidades de suelo encuentran su satisfacción en la periferia por medio de asentamientos irregulares, lo que ha dejado como resultado tres fraccionamientos irregulares en el estado.

LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

En 1998, el valor de la producción del sector formal de la industria de la construcción (SFIC) fue de 61,937 millones de pesos, mientras que en 1997 sólo se alcanzaron 52,973 millones de pesos, lo que muestra un aumento del crecimiento nominal de 17% aproximadamente, pero un escaso crecimiento real de apenas 2%. Sin embargo, esta industria aún no supera los niveles alcanzados en 1994.

En el ambiente cambiante y con el clima de incertidumbre que respiran nuestras organizaciones, se dificulta la aplicación de estas disciplinas; sin embargo, impera la urgencia de desarrollarla. Lo anterior, junto con la necesidad de conseguir el apoyo de las instituciones crediticias, tanto del sistema bancario como del no bancario, debe convencer a los empresarios respecto a la factibilidad técnica,

2. Entrevista con Álvaro Berumen Jaime, presidente de la Asociación Jalisco de Industriales Promotores de la Vivienda, realizada el 10 de enero de 2000.

viabilidad económica y solvencia de los proyectos; las fuentes de financiamiento provienen principalmente de los propios empresarios.

A partir de estos requerimientos, las entidades se organizan adoptando diferentes formas de trabajar, como son las alianzas estratégicas y las sociedades de capital de desarrollo. Las alianzas estratégicas —tal y como se vio en capítulos anteriores— son una forma de cooperación empresarial, que unen esfuerzos para compartir y explotar un negocio en común, se comparten riesgos y utilidades. Existen ventajas en este modelo de cooperación manifestadas mediante una sinergia operativa que permite:

- a) Reducción de gastos fijos.
- b) Aprovechamiento de capacidades diferenciales.
- c) Un intercambio de mercados y productos.

Las sociedades actúan incorporando inversionistas hacia los objetivos estratégicos, con lo que se logra:

- a) Un intercambio tecnológico.
- b) Intercambio de mercados y productos.
- c) Aprovechamiento de fortalezas financieras.
- d) Aprovechamiento de tecnología administrativa.

La industria de la construcción en Jalisco

Las constructoras jaliscienses dominan el mercado de la edificación local; sin embargo, su presencia fuera de la entidad representa apenas un 18% del total de la obra edificada por empresas tapatías en otros estados.

Tan sólo en 1997, las 884 empresas constructoras locales realizaron obra por un monto global de 2,492.3 millones de pesos, de los

cuales apenas 458 millones se facturaron en el estado, según indica un análisis elaborado por el Grupo Financiero Bancomer.

Del total construido en 1998 por empresas jaliscienses en territorio estatal (2,283.8 millones de pesos), las firmas locales acapararon un 89%, contra la casi nula presencia que se observó por parte de firmas foráneas, estimada en un 11%.

El monto de participación foránea en el estado representó apenas 250 millones de pesos en 1997 y colocó a Jalisco como la entidad con menor presencia de las mismas en todo el país. En contrapartida, en los estados de Campeche las firmas de otras entidades acaparan 84% del mercado de la construcción local, e Hidalgo, que se ubica en el segundo lugar con 78.2% (CMIC 1998).

En cuanto al valor total de la obra ejecutada por empresas locales durante 1998, Jalisco ocupa el tercer lugar, superado por el Distrito Federal, que se encuentra en primer lugar con un monto de edificación de 22,605.9 millones de pesos, y Nuevo León con 5,227.4.³

Durante 1997, las constructoras del país realizaron obras por un valor total de 51,854.7 millones de pesos, en las que las empresas edificadoras de Jalisco tuvieron una participación de 4.8%, el Distrito Federal de 43.5% y Nuevo León de 10% del valor total, por lo que más de 60% de lo edificado en el país lo

3. El Distrito Federal, primer lugar en valor total de la obra construida, orientó el 76.7% de sus edificaciones al mercado externo, en tanto que Nuevo León utilizó 46.4%, sin embargo, las constructoras neoleonesas permitieron en 1997 una mayor participación de empresas foráneas, ya que de las obras realizadas en la entidad, 32.4% fue para compañías que no son de Nuevo León. En tanto que la participación en este tipo de firmas se situó en 12%.

acapararon constructoras del DF, Nuevo León, Jalisco, Estado de México y Tamaulipas.⁴

El año de 1998 dejó resultados positivos para el sector de la construcción en Jalisco. Las cifras preliminares indican que el valor de la producción de las constructoras jaliscienses registró un crecimiento de alrededor de 32% en números reales, con un monto total facturado de cerca de 3,800 millones de pesos contra los 2,633 millones reportados en 1997 (CMIC 1999).

La construcción de viviendas, principalmente de interés social, la perforación de pozos y las obras realizadas por los municipios jaliscienses, sin duda, fueron las áreas más beneficiadas del sector local.

En lo que respecta al mercado de la vivienda en el estado, en 1998 hubo una desaceleración en el valor de la producción en construcción, con un crecimiento de apenas 0.2% sobre 1997 y un acusado descenso en el último trimestre (menos 4%), que tradicionalmente fue de repunte. Ello a pesar de que 72% de las empresas del sector formal tuvieron trabajo superior a 1997 y que sólo el 67% logró ocupación. Empero, alrededor de 140 empresas micro y pequeñas cerraron sus operaciones por falta de contratos. Las grandes empresas fueron las que mejor sortearon la baja demanda.

4. Un punto importante para México es el oportuno abasto de los materiales para la construcción, siendo claves para el crecimiento del sector, ya que desde 1992 a la fecha, el promedio de la tasa de crecimiento de las exportaciones del ramo suma poco más del 26%. México es el segundo proveedor del mercado estadounidense, este país concentra el 63% de las ventas al exterior. La industria de los materiales de la construcción en México emplea a 432, 454 personas aproximadamente, 13.6% de la industria manufacturera.

El sector de la construcción, clave en la economía mexicana, ha perdido importancia en el producto interno bruto (PIB); de representar el 5.3% en 1980, su participación se redujo a 3.9% al cierre de 1998.

“En 1998 el Infonavit trabajaba con 14 constructoras y en 1999 son 30 las empresas que participan en la edificación de la vivienda fincada por el instituto”.⁵

De acuerdo con el Programa Estatal de la Vivienda de 1999, se construirán 30 mil viviendas nuevas en Jalisco; 14 mil serán vía Infonavit, 13,500 se construirán con financiamiento del Fovi y el resto será mediante los sistemas de Pensiones, Fovissste, Fonhapo e Iprovipec. Las grandes obras de infraestructura, en cambio, se mantuvieron deprimidas. Aunque en 1998 se facturó más de 32% con referencia a 1997, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), refleja un crecimiento nominal de 53% en relación con 1997 y un crecimiento, quitando el efecto de la inflación, de 32% en el año.

A nivel nacional la industria de la construcción ha crecido 17.9% en 1999 comparado con 1998. El índice de capacidad de planta utilizada de las empresas constructoras se incrementó a 73.7%. La capacidad instalada de las empresas está trabajando y ése es un parámetro que informa que el sector está reactivado. Por su parte, Jalisco ha registrado 75.2% en los índices de capacidad de planta utilizada, mientras que el valor total de la obra construida en el ámbito nacional el estado registra 5.3%.

5. Juan Delgado Navarro, delegado del Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (Infonavit).

Jalisco, en particular, está siendo inyectado con recursos privados y públicos; sin embargo, es el sector privado el que está invirtiendo.

Las Pymes en la industria de la construcción

La micro, pequeña y mediana empresas representan un 96% del total de empresas, pero sólo un 38% del valor de la producción total, tal y como se muestra a en el Cuadro 2.

Cuadro 2
Valor de la producción de las empresas afiliadas a la CMIC según tamaño de empresa (miles de pesos corrientes) 1998.

Tamaño	Empresas	Producción
Gigantes	239	35,577.031
Part. %	2.26	57.44
Grandes	222	3,849,712
Part. %	2.10	6.29
Medianas	383	4,154,587
Part. %	3.62	6.71
Pequeñas	667	3,558,432
Part. %	6.31	5.75
Micro	9,061	14,752,952
Part. %	85.71	23.82
TOTAL	10,572	61,937,714
Part. %	100.00	100.00

Fuente: Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, 2000.

Las Pymes se enfrentan a múltiples limitaciones internas y externas, lo que provoca que estos recursos no se canalicen y aprovechen en toda su potencialidad; este círculo vicioso es parte del nulo reconocimiento de su importancia dentro de la actividad productiva del país. En el renglón de empleos generados en 1999, se registraron 20,719, con un crecimiento de 8.2%, esto es, 1,566 empleos más que en el mismo periodo de 1998.

Cuadro 3

Valor de la producción de las empresas afiliadas a la CMIC por tipo de obra

Concepto	1997	Part. %	1998	Part. %	Var. %
Total	52,973,711	100.00	61,937,714	100.00	0.17
Edificación	17,406,425	32.85	20,949,475	33.82	3.18
Agua Riego y Saneamiento	4,603,425	8.69	7,039,950	6.52	-24.58
Electricidad y Comunicaciones	4,436,188	8.37	3,344,357	5.40	-35.02
Transporte	10,665,235	20.13	11,017,839	17.79	-11.08
Petróleo y Petroquímica	9,482,414	17.90	12,791,434	20.65	15.47
Otras Construcciones	6,380,348	12.04	9,794,658	15.81	30.24

(Miles de pesos corrientes, anuales) 1997-1998.

Fuente: CMIC, 1999.

El gobierno federal ha realizado diversos programas de alcance parcial, desarticulados y que adolecen de una conveniente instrumentación, pero sobre todo están orientados al desarrollo empresarial y dejan al margen el verdadero sentido de la competitividad, el reconocimiento del esfuerzo por incrementar la productividad y, en consecuencia, el acceso claro y automático a nuevos nichos de trabajo (CMCI 1999). Las Pymes que invierten en su desarrollo empresarial siguen compitiendo en las mismas condiciones que las que no lo hacen. Por otro lado, los programas se caracterizan por la generalidad; no toman en cuenta las necesidades específicas de los diferentes estratos del sector.

Sus principales nichos de trabajo son: vivienda, edificación no residencial, agua y saneamiento, equipamiento urbano y servicios profesionales especializados (ver Cuadro 3).

Uno de los síntomas que presenta la problemática de la industria de la construcción, es la falta de capacidad de autogeneración de negocios; las Pymes tienen una fuerte dependencia de la obra pú-

blica y, por ende, están sujetas a los altibajos de la economía nacional o, peor aún, a todos los vicios de la contratación pública.⁶ Por otro lado, las fuentes financieras, banca comercial y de desarrollo, condicionan el crédito a la presentación de garantías, aunque el proyecto demuestre rentabilidad; la mayoría de las PYMES carecen de las garantías suficientes para respaldar dichos créditos.

Tanto organismos como empresas privadas tratan de encontrar mejores rutas para allegarse recursos monetarios necesarios para su existencia y desarrollo. Las empresas constructoras que han detenido sus actividades por la falta de recursos financieros para seguir operando: alrededor de 31% en 1997 y 26% en 1998. "Los créditos para la micro, pequeña y mediana empresa son nulos, además de ser inoportunos, caros y denigrantes. Se piden avales personales y garantías excesivas; el

6. Algunos de los vicios que muestra esta contratación en los concursos de obra pública, compadrazgo y favoritismos en la adjudicación de contratos; legislación que no reconoce, protege, ni fomenta la participación de las PYMES.

crédito es un privilegio de algunos cuantos".⁷

Los altos costos financieros y los reducidos márgenes de utilidad hacen que cada proyecto sea una bomba de tiempo que puede provocar consecuencias fatales en la economía de la empresa. Las altas tasas de interés, el alto costo de intermediación financiera, así como las variables no controlables por el constructor, hacen verdaderamente difícil el poder trabajar bajo los esquemas actuales.⁸

Las empresas integradoras

Para obtener su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, dichas empresas deberán cumplir con los siguientes requisitos (DOF 1995):

1. Tener personalidad jurídica propia y que su objeto social sean los servicios.
2. Constituirse mediante un capital social formado por acciones.
3. No participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas.
4. Percibir ingresos por conceptos de cuotas, comisiones y prestación de servicios a sus integradas.

7. Palabras del C. P. Pedro Carneado García, en entrevista realizada el 10 de enero de 2000 en instalaciones de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, Jalisco. El señor Carneado García es coordinador de la Comisión Nacional de Financiamiento de la CMIC; este sector trabaja al 40% de su capacidad instalada en términos técnicos y administrativos.

8. Una forma propuesta para obtener financiamientos es mediante la construcción de fideicomisos con especificaciones en plazos y porcentajes de tasas de interés. Estos mismos dirigidos por Nacional Financiera en lo que se refiere a los rubros de capacitación especializada y en tutorías, estimulado por el gobierno federal y estatal en apoyo directo al sector de la construcción.

5. Presentar un proyecto de viabilidad económico-financiero.⁹

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

a) Servicios tecnológicos.

b) Promoción y comercialización de productos y servicios de las empresas integradas.

c) Diseño de productos enfocados al intercambio de competitividad por parte de sus socios.

d) Subcontratación de productos y procesos industriales con la finalidad de complementar cadenas productivas promoviendo la especialización.

e) Promoción de financiamientos en condiciones favorables para sus socios.

f) Compra de insumos, activos y tecnología en condiciones favorables en precio, calidad y oportunidad de entrega.

g) Fomentar una cultura de "desperdicio cero", con base en el reciclaje.

h) Otros servicios de asesoría especializada, ya sea de orden jurídico, fiscal, informático, empresarial, administrativo, capacitación de mano de obra, mandos medios y gerenciales.

Los objetivos

- Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, insumos, tecnología, productos terminados y financieros.
- Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.
- Fomentar la especialización de las empresas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.
- Generar economías de escala.
- Funciones especiales de carácter tecnológico, promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, gestiones administrativas y aprovechamiento de residuos industriales.

Ventajas de la Integración

- Incrementar la competitividad de las empresas asociadas.
- Mantener la individualidad de los empresarios en la toma de decisiones internas de su empresa.
- Posibilidad de adquirir activos fijos para modernizar los medios de producción.
- Los empresarios se dedican a producir mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades que requieren los asociados.
- Las empresas asociadas podrán comprar desde una acción, hasta el 30% del capital social,

de acuerdo con su capacidad económica, sin menoscabo de gozar los beneficios que ofrece este esquema de organización.

A) Apoyos fiscales

Se integrarán del Régimen Simplificado de las personas morales que establece la Ley del Impuesto Sobre la Renta por un periodo de 10 años, y a la resolución que otorga facilidades administrativas a los contribuyentes que en la misma se señala, a partir de sus operaciones, sin límite de ingresos.

B) Financiamiento, garantías o capital de riesgo

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

C) Fomento a las exportaciones

Las empresas integradoras que cumplan con los requisitos que se señalen dentro de los diversos programas a la exportación, podrán acceder a las facilidades administrativas en materia de comercio exterior, ya sea el caso de Ecex, Altex, Pitex y Maquila de Exportación.

Algunos programas que se vinculan, entre otros, son:

- Desarrollo de proveedores.
- Promoción de la industria maquiladora y sus proveedores.

9. Secofi proporciona una guía para la elaboración del plan de negocios. Dicho plan deberá contener cuando menos: 1) detección de necesidades de las empresas asociadas; 2) identificación de las debilidades y fortalezas de las empresas asociadas; 3) perfil de los directivos y de los mandos medios; 4) análisis de mercado (principales bienes y/o servicios que produzcan); clientes; competidores; proveedores y riesgos con base en la competencia en las variables determinadas; 5) principales servicios especializados que demandan por área (tecnología, mercadotecnia, administración, etc.); 6) Estrategias de mercado (diversificación o especialización de productos, ampliación y diversificación de mercados, identificación de nuevos canales de distribución, publicidad y fuerza de ventas); 7) producción (evaluación en el ámbito tecnológico relativo, maquinaria, controles de calidad y técnicas de costeo en la producción); 8) financiamiento (nuevas Inversiones, análisis de origen, aplicación de los recursos y de punto de equilibrio, así como proyecciones a tres años); 9) conclusiones; 10) recomendaciones, y 11) resumen ejecutivo.

- Sistema para la Subcontratación Industrial.
- Bolsa de Oportunidades Industriales.
- Programa de Promoción de Artesanías.
- Programa de Apoyo al Diseño Artesanal.
- Sistema para la Evaluación de la Competitividad.
- Promoción de Agrupamientos Industriales.
- Programa COMPITE.
- Centro Regional para la Competitividad (CRECE).
- Programa Nacional de Calidad para las PYMES.
- Programa para la Modernización Informática.
- Sistemas de Autodiagnóstico Temáticos.
- Guías de negocios.
- Tecnologías duras.
- Instituciones de soporte tecnológico a procesos industriales.
- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

LAS EMPRESAS INTEGRADORAS EN EL ESTADO DE JALISCO

En Jalisco las empresas integradoras han ido creciendo de manera paulatina. En 1999 existen 29, de las cuales 23 están operando y 6 de ellas están canceladas; afilian 568 socios activos, de éstos, 434 se encuentran dentro del sector de la construcción, ya sea realizando obra directa u ofreciendo diversos servicios dentro de este sector industrial (Secofi 1999).

El giro de estas empresas corresponde a los sectores: agropecuario, comercio, alimentos, servicios,

construcción, metalmecánica, cuero y calzado, agroindustria, muebles de madera, y otros.

La creación de empresas integradoras se debe básicamente a la voluntad y a la idea de hacer las cosas en conjunto; se requiere cierto grado de maduración, compromiso, cohesión y liderazgo para aprovechar las ventajas del modelo. Sin embargo, en Jalisco las empresas integradoras no han estado arrojando los resultados esperados tanto para sus socios como para el gobierno.

EMPRESAS INTEGRADORAS EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

Se encontró un directorio con graves anomalías, mismas que se señalarán a continuación. En primer término se muestra el Padrón de Empresas Integradoras de 1999 que participan directa o indirectamente en el sector de la construcción (ver Cuadro 4).

Dentro de los hallazgos antes señalados, resalta el renglón de falta de correspondencia en el número de socios, cuya diferencia es de 18%, porcentaje que cobra importancia debido a que en algunos casos representa entre 40% y 60% del número de socios proporcionados por Secofi en su directorio. Se considera que el dato expuesto es uno de los más importantes, ya que cada una de las integradoras se fundamenta en el número de socios para poder acceder a las ventajas propias del modelo; algunas empresas integradoras cambiaron su lugar de residencia sin que la propia Secretaría se enterara; lo anterior por el control que podría ejercer sobre sus operaciones o simplemente para contar con un directorio actualizado y objetivo en todo momento.

Otras anomalías encontradas son: direcciones equivocadas o que no existen, números telefónicos irreales o que no corresponden; asimismo se realizaron en su mayo-

Cuadro 4

Directorio de empresas integradoras. Sector industrial: construcción
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1999.

No.	Razón Social	Estatus
1	Unión de Crédito Industrial de los Fundidores y Maquinadores S.A. de C.V.	VIGENTE
2	Constructora de Obra de Agua y Saneamiento S.A. de C.V.	CANCELADA
3	Grupo Constructor Integral S.A. de C.V.	VIGENTE
4	Crédito Constructor S.A. de C.V.	VIGENTE
5	Unión de Crédito Mixta de Zapotlanejo S.A. de C.V.	VIGENTE
6	Grupo Vaguer S.A. de C.V.	VIGENTE
7	Sistemas Internacionales Constructivos S.A. de C.V.	VIGENTE
8	Representación Inmobiliaria GRD S.A. de C.V.	VIGENTE
9	Integral Digital S.A. de C.V.	VIGENTE
10	Unión de Productores de Cerámica S.A. de C.V.	VIGENTE
11	Expo Evento Ocotlán	VIGENTE

Fuente: elaboración propia con datos del Directorio de Empresas Integradoras, Secofi, 1999.

ria hasta tres visitas domiciliarias para corroborar cada una de las anteriores aseveraciones, necesarias debido a la ausencia por parte de las empresas de horarios ordinarios de trabajo y, por ende, establecimientos cerrados al público. Afilian a un total de 806 socios, de los cuales al ramo de la construcción corresponden 668.

El modelo de integración muestra, por un lado, varios puntos a su favor como una nueva forma de trabajo y sinergias generadas por esta interacción; pero, por otro, sólo plasma ventajas atractivas, pero en muchas ocasiones, inalcanzables. Los principales objetivos perseguidos al momento de la integración de este tipo de empresa, son:

- Competitividad en el mercado.
- Promoción y comercialización.
- Subcontratación.
- Gestión financiera.
- Economías de escala.
- Trabajo en equipo.

Se encontró que las principales funciones que realizan las empresas integradoras están muy distantes de los objetivos que muchas de ellas se formularon al momento de su constitución.

La gestión financiera se deja de lado, primero, debido al camino tan fracturado que hay que recorrer para poder obtener créditos de la banca comercial, y segundo, el especializarse sólo en una o dos funciones del total que podrían realizar las integradoras en aprovechamiento de su modelo. La subcontratación es un proceso que ha mostrado ventajas en costos indirectos para las empresas involucradas en este proceso; en general son las empresas más capitalizadas. Objetivos como el desarrollo de tecnología e investigación y desarrollo han pa-

sado a ser para las PYMES una meta inalcanzable, y en muchos casos impensable. Asimismo, 85% de las empresas entrevistadas manifiestan que la asesoría proporcionada por la integradora no es indispensable para el funcionamiento de su entidad, manifestando que no existe asesoría especializada por parte de la integradora.

Los empresarios mexicanos deben entender que el modelo de empresas integradoras es un plan a largo plazo y, una vez transcurrido el tiempo necesario, se reflejarán los resultados deseados, siempre y cuando se rijan por principios basados en calidad, innovación permanente, trabajo en equipo, y competitividad, entre otros.

El problema cultural

Cuando se les preguntó: ¿cuál era uno de los principales objetivos al integrarse?, 40% de una manera espontánea respondió: "Una de las principales razones para adoptar este modelo es el trabajo en equipo". Sin embargo, no esperaban que se toparán con un problema cultural fuertemente arraigado en el empresario del occidente de México: El egoísmo y la desconfianza empresarial, pérdida de control, diferencia en valores.

Si entendemos por cultura: "El sistema de valores, creencias y tradiciones colectivamente compartidos y normas de comportamiento que son exclusivas de un grupo particular de personas" (OIT 1998) comprenderán que cada empresario tiene un conjunto de valores, creencias y tradiciones diferenciados. Lo importante no es contar con esas diferencias, ya que son ne-

cesarias; lo que es fundamental es que ese conjunto de elementos está obstaculizando el aprovechamiento de un modelo que en su esencia es favorable para las empresas al cual se dirige. ¿Qué papel desempeña el empresario en este juego interempresarial? Tal parece que el más importante, ya que él decidirá sobre las relaciones laborales y el grado de confianza que permita que se generen en ellas.¹⁰

El problema de la confianza se manifestó en un 60% dentro de las integradoras, relacionándolo con un temor a la pérdida de control de sus actividades, debido a que ahora la toma de decisiones es compartida y no individual, como estaban acostumbrados a realizar. En esta interrelación se evidencia el conjunto de valores de cada elemento, mediante sus acciones, en ocasiones de manera favorable, pero en otras tantas sólo detiene el progreso al dejarse llevar por prejuicios personales. La mentalidad del empresario debe modificarse de tal manera que se pueda adaptar a este proceso de cambio. Se necesita una actitud empresarial que integre una visión totalizadora a largo plazo, que determine rutas estratégicas que soporten sus ideas, y trace así la ruta más segura al éxito organizacional.

Apoyo fiscales

Un apoyo real y palpable dirigido a las PYMES por medio del modelo

¹⁰ La confianza es considerada dentro de la literatura como un factor vital para el juego automático de mercado en combinación con un sistema de sanciones sociales impuestas por la comunidad. En el empresario mexicano ésta se genera en muchas ocasiones por medio de lazos afectivos que ayudan a emplear verdaderamente los términos de trabajo grupal.

en cuestión, es la simplificación fiscal a la que son sujetos. Se han reducido sus costos adicionales en esta materia y cuentan ahora con la capacidad técnica para cumplir con sus obligaciones, puesto que se creó un régimen de tributación especial para ellos.

Un dato relevante en esta materia es que 90% de los empresarios expresó que uno de los principales motivadores para integrarse fue poder acceder al régimen simplificado dentro del sistema de tributación, ya que ofrece varias facilidades administrativas:

- No establece límite de ingresos para acogerse a dicho régimen.
- Se podrá tributar bajo este régimen por un periodo de 10 años a partir del inicio de operaciones.
- Pueden generar ingresos por otros conceptos sin que rebasen el 10% de sus ingresos totales.
- No tienen la obligación de llevar contabilidad, únicamente registrar sus operaciones en su libreta de entradas y salidas.
- Podrán efectuar una reducción adicional a la base del impuesto cuando les resulte disminución o pérdida de capital. Esto ha permitido en muchos casos la operatividad; tal es el caso de las uniones de crédito, por ejemplo.

Dentro de la industria de la construcción, uno de los problemas más importantes es la generación de fuentes de financiamiento.

Los créditos concedidos por Nafin son muy reducidos y caros para los empresarios. El 100% expresó no haber podido acceder a ninguno de ellos.¹¹ En el caso de las

11. El Fideicomiso Fondo Estatal de Fomento Industrial del Estado de Jalisco (Fojal), autorizó conceder créditos hasta por 130 mil pesos, con un plazo de 60 meses y una tasa de interés

Cuadro 5
Acumulado de empresas inscritas a los programas de fomento a las exportaciones

Programa	1989-1992	1995	1996	1997
ALTEX	714	878	1 819	2 403
PITEX	1 200	1 501	2 233	3 762
ECEX	110	126	174	317
Draw Back	9 667	11 677	15 096	22 683
Maquiladoras	* n.d.	2 267	2 553	2 867

* Dato no disponible.

Fuente: elaboración propia con base en Carlos Sañinas de Gortari, Informe de Gobierno 1993. Ernesto Zedillo Ponce de León, Primero, Segundo y Tercer Informes de Gobierno. 1995, 1996 y 1997.

uniones de crédito, debido a la naturaleza de su función, los apoyos institucionales son limitados para ellos y enfrentan la discriminación en la concesión de los mismos.¹²

Hay una relación directamente proporcional entre los recursos financieros y las variables que representan el aprovechamiento del modelo de las integradoras. Mientras no disminuyan las tasas de interés y no se cuente con los créditos en condiciones equiparables con las del exterior, no existirá la capacidad interna para llevar a cabo los objetivos deseados dentro de los modelos de las integradoras.

Si cuenta con recursos financieros, la industria de la construcción provocaría un círculo virtuoso en el que se genera un efecto de arrastre con los proveedores: cuando aquella crece, la demanda de insumos, obviamente, también crece;

pero cuando decrece, en el mismo sentido la proveeduría y la producción de insumos se abate.

En Jalisco los costos indirectos de edificación representan 8.6%, mientras que la media nacional es de 5.5%. Dichas estadísticas sitúan a nuestro estado en el lugar tres, superado sólo por Chihuahua en este rubro. Las cifras anteriores muestran la creciente necesidad de los empresarios de acceder a nuevas formas de trabajo y de administración de los recursos con que cuenta cada una de ellas. Factores como la tecnología, financiamientos y competencias laborales de los recursos humanos son determinantes para que Jalisco rompa el estado de letargo que por largo tiempo se ha manifestado en estos costos crecientes.

El modelo de empresas integradoras podría ser viable siempre y cuando no fuera copia de otros modelos con adecuaciones no útiles para el aumento de competitividad para las Pymes. La necesidad es imperante, para estas empresas, de políticas que aseguren no su desarrollo, sino su existencia; se necesita una canalización real de apoyos gubernamentales hacia las mismas de manera que funcione tal

fija de 17% (núm. de oficio SP/519/98). Dicho soporte financiero sólo serviría para los subcontratistas dentro de la industria.

12. Estos datos se obtuvieron durante el trabajo de campo. Al entrevistar a dos uniones de crédito manifestaron su inconformidad por el trato desconfiado recibido por parte de algunas instancias gubernamentales al momento de solicitar algún apoyo financiero y administrativo.

y como se indica en el decreto de formación en su Artículo 1°.

Apoyos a la exportación

Las empresas integradoras que se suscriban a cualquiera de los programas de fomento a la exportación, recibirán facilidades administrativas derivadas de dichos programas, siempre y cuando cumplan con los requisitos que los mismos señalen (ver Cuadro 5). Aunque el número de empresas va en aumento, ello no significa necesariamente que sea una cifra alentadora. Antes de pensar exportar, las empresas, y en especial las Pymes, deben interrogarse: ¿somos competitivos?, ¿qué imagen tienen de nosotros en el exterior?, ¿qué estrategias he desarrollado para penetrar el mercado?, etcétera.

La dependencia tecnológica

Sólo 20% del total de las integradoras contempla el acceso y desarrollo de tecnología. Como resultado, el 0% la tiene como prioritaria o siquiera dentro de sus funciones principales. El factor principal: el financiamiento. Debido a que no han podido satisfacer esas necesidades primarias de producción y ventas, así como de financiamiento de proyectos, no pueden abordar otras ventajas que desea desarrollar el modelo dentro de su decreto de constitución.

Si no se desarrolla el objetivo orientado a la tecnología por medio del empresario, poco se aprovecharía el modelo de las integradoras. Al empresario le corresponde la selección y el desarrollo de la tecnología, su máximo aprovechamiento y su adaptación a las condiciones

Cuadro 6
Principales fortalezas. Modelo: empresas integradoras.
Sector: Construcción, Jalisco, 1999

No.	Fortaleza
1	Se obtiene mayor competitividad en precios de bienes y servicios ofrecidos al mercado.
2	Debido a la ausencia generalizada de este tipo de alianzas, algunas de éstas se manifiestan ante un mercado con características propias de monopolio, y en ocasiones de oligopolio.
3	La representación de una integradora de varios de sus asociados produce una mayor capacidad de negociación para realizar compras de insumos; por ende se genera una reducción importante en los costos. En algunas de las asociadas se ha generado la confianza en grados que favorecen las relaciones laborales (uniones de crédito).
5	Se generan mayores ventas por parte de los socios de la integradora.
6	Se permite el acceso a nuevos mercados de importación para la adquisición de insumos extranjeros.
7	Existe un potencial permanente para desarrollar proyectos de mayor magnitud.
8	Se permite la participación en ferias y exposiciones que proyectan a las empresas con mayor fuerza en un ámbito nacional e internacional.

Fuente: elaboración propia con base en las encuestas las empresas integradoras en Jalisco, INESER, 2000.

particulares de las materias primas, de los trabajadores y del entorno en que la empresa se desenvuelve.

El reto de la competitividad

Existen cuatro pilares que sustentan la industria de la construcción (recursos humanos, proveedores, capital y capacidad técnica). Se están haciendo esfuerzos importantes dentro de la industria de la construcción para fortalecer los recursos humanos, por aumentar las competencias laborales de cada uno de estos eslabones importantes en la cadena productiva, tal es el caso del Centro de Capacitación. El 20% de las integradoras entrevistadas manifestaron haber solicitado al Banco Interamericano de Desarrollo apoyo en cursos de actualización y otros medios de educación dirigidos a sus agremiados, y fueron negados.

El Reporte Anual de la Competitividad (RAC)¹³ analiza y ordena la capacidad del medio ambiente nacional para sustentar la creación del valor agregado y, por extensión, la competitividad de sus compañías. El análisis para 1997 comprende 46 países. Para realizar la evaluación se utilizan indicadores integrados en los ocho grupos (Cuadro 7), también llamados factores de competitividad.

13. El factor de la competitividad está sustentado por 220 indicadores para cada uno de los países considerados. Estos indicadores son cuantificados con datos estadísticos y con resultados de una encuesta dirigida a ejecutivos de todo el mundo y que rebasa los 2,500 entrevistados. Los indicadores utilizados se agrupan en las clases mencionadas en el Cuadro 4.9 y cada uno es medido por medio de 28 indicadores asociados tanto a las condiciones estructurales como a resultados por periodo.

Cuadro 7
Competitividad de México según la RAC.

Factores de competitividad	1993	1994	1995	1996	1997
Las características de la economía interna	30	33	37	41	41
La internacionalización de la economía	40	38	43	40	38
Las características del gobierno	16	9	39	38	29
Las finanzas	22	31	44	42	42
La infraestructura disponible	33	30	31	31	26
Las características de las organizaciones	31	30	37	35	38
La capacidad científica y tecnológica	42	37	46	46	46
Las características de los recursos humanos	39	36	38	39	40
Posición	33	29	42	42	40

Fuente: Reporte Anual de Competitividad (RAC). International Institute of Management Development (IIMD), Suiza, 1997.

CONCLUSIONES

El modelo de empresas integradoras en México permite a las PYMES la especialización mediante la producción asociativa; posibilita la adquisición en común tanto de insumos materiales como de activos fijos; incrementa la capacidad de negociación, generando así diferentes grados de competitividad. Pero, para que se logre esto es necesario que el empresario mexicano aprenda a trabajar en equipo y a aprovechar las ventajas de esta forma de organización, así como que desarrolle una visión totalizadora de sus actividades.

Es "optimista". Se tiene la coordinación de los órganos participantes en la viabilidad: la Secofi, y posteriormente realizar seguimientos individualizados por cada integradora con la finalidad de palpar las necesidades prioritarias de cada sector productivo. Poder canalizar los apoyos del modelo asegurando su real aplicación y verificación de resultados esperados.

De acuerdo con las encuestas realizadas, se encontró que el

impacto del programa en las empresas no ha tenido el éxito esperado debido, entre otros factores, al desconocimiento en el manejo del programa y la cultura empresarial; quienes se asocian siguiendo el esquema, lo hacen únicamente porque pueden conseguir préstamos, pero no saben cómo acceder a los otros beneficios.

BIBLIOGRAFÍA

- Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción y Coordinación de Economía y Estadística, Informe Anual de la Situación de la Industria de la Construcción para 1999, México, 2000.
- Casalet, Mónica, "Red de apoyos para la innovación", Tecnología. Conceptos, problemas y perspectivas, Siglo Veintiuno Editores/UNAM, 1998, pp. 22-40.
- , "La cooperación Interempresarial: Una opción para la política industrial", Comercio Exterior, Bancomext, enero, 1997.
- Diario Oficial de la Federación, "Decreto de empresas integradoras", México, 7 de mayo de 1993.

—, "Reforma al decreto de empresas integradoras", México, 30 de mayo de 1995.

Perrow, Charles, "Small Firm Networks", Network an Organization: Structure Form Action, Harvard Business School Press, Harvard, 1992, pp. 445-466.

Quintar, Aída, y Francisco Gatto, Distritos Industriales Italianos. Experiencia y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales, CEPAL, Buenos Aires, 1992, pp. 6-59.

Rueda Peiro, Isabel (coord.), Las empresas integradoras en México, Siglo Veintiuno Editores, México, 1997, pp. 17-63, y 117-180.

Ruiz Duran, Clemente, "Dimensión regional de la pequeña empresa", en Economía de la pequeña empresa, Capítulo II, Ariel Divulgación, 1995, pp. 35-112.

Secofi, Empresas integradoras: Fortalezas para competir, (folleto), México, 1998.

Direcciones de Internet:

- www.secofi.gob.mx
- www.presidencia.gob.mx
- www.nafin.gob.mx
- www.cmic.org.mx
- www.inegi.gob.mx
- www.bancomext.mx
- www.jalisco.gob.mx



MERCADOS y Negocios

Anexo

Principales programas de apoyo a las Pymes en el estado de Jalisco, 2000		
Institución	Programas	Objetivos y observaciones
Secretaría de Promoción Económica del Gobierno de Jalisco Seproe	Ventanilla Única de Gestión y Orientación	Proporciona información y asesoría sobre trámites ante dependencias públicas de orden federal, estatal y municipal.
	Dirección de Comercio Exterior	Está orientado a la detección, diagnóstico, desarrollo y promoción de oportunidades de negocio fuera del territorio nacional.
Fondo Estatal de Fomento Industrial del Estado de Jalisco Fojal	Programa de Fomento Microempresarial para la Creación de Empleos Permanentes (Gemicro)	Brinda financiamientos mediante créditos destinados a la compra de materia prima, maquinaria y equipo. Además se orienta a la capacitación empresarial y asistencia técnica para trámites institucionales.
Nacional Financiera Nafin	Promyp (Programa para la Micro y Pequeña Empresa)	Crédito destinado a satisfacer las necesidades de capital de trabajo, inversión y reestructuración de pasivos.
	Promin (Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial)	Créditos a la Pyme para la modernización, el desarrollo tecnológico y el mejoramiento ambiental.
	Prodem (Programa de Desarrollo Empresarial)	Fortalecer el perfil gerencial de pequeños y medianos empresarios mediante programas de capacitación.
Centro Regional para la Competitividad Empresarial CRECE	Servicios de Información Empresarial y Consultoría	Proporciona información sobre los sectores productivos, enlaza proveedores dentro del mercado meta orientado por las empresas. Contiene planes de financiamiento y de comercio exterior, así como la orientación a la participación en ferias y exposiciones para detectar oportunidades de negocios.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Secofi	Programa COMPITE	Aplicación de talleres de 4-5 días de duración en las instalaciones de la empresa. Se realiza un análisis de las líneas de producción seleccionadas.
	Centros Regionales para la Competitividad (CRECE)	Prestación de servicios de consultoría especializada sin costo para la elaboración de diagnósticos de las empresas.
	Sistemas de Información sobre Servicios Tecnológicos (Sistec)	Establecimiento de enlaces de las empresas con centros y consultores para atender su problemática, mediante una base de datos interactiva en Internet.
	Programa de Desarrollo de Proveedores	Creado en 1995 con el fin de vincular a las grandes empresas con proveedores nacionales.
	Programa de Promoción del Desarrollo Regional	Apoyar agrupamientos industriales para propiciar la explotación de las potencialidades de las distintas regiones industriales del país.
Secretaría del Trabajo y Previsión Social	Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología (Funtec)	Organización creada para impulsar el proceso de sustitución de importaciones mediante el patrocinio y financiamiento de estudios, investigaciones y proyectos en las Pymes.
	Calidad Integral y Modernización (Cimo)	Se apoya en el desarrollo de personal y la mejora de calidad, productividad y competitividad en las empresas mediante capacitación, información especializada y consultoría de procesos.
Banco Nacional De Comercio Exterior Bancomext	Programa de Asistencia Técnica (PAT)	Brinda asistencia técnica a las Pymes exportadoras ya sean directas o indirectas. Además realiza estudios sectoriales con la finalidad de detectar oportunidades de negocios en otros países y ayuda a realizar trámites dentro de la legislación comercial de México con el exterior.
Banco Nacional De Comercio Exterior Bancomext	Créditos a Corto, Mediano y Largo Plazos	Importaciones de insumos. Tarjeta Exporta.
	Financiamiento Integral para desarrollar Proyectos de Inversión Sistemas de Información Comercial	Capacitación. Promoción y difusión.

Fuente: elaboración propia con datos de programas orientados por Secofi, Nafin, la Secretaría de Trabajo, Bancomext, Seproe, CRECE y Fojal, 2000.