

Propuesta de integración para las micro y pequeñas empresas del ramo textil y del vestido de Moroleón, Guanajuato

Integration proposal for the textile and clothin smes in Moroleon, Guanajuato

Lilia Moreno Ponce, México

UPIICSA

Estudios de la micro y mediana empresa

lilia2304@gmail.com

Recibido 6 de julio, 2015

Aceptado 19 de octubre, 2015

Resumen

La globalización, así como los cambios tecnológicos vertiginosos, han inmerso a las empresas en acelerados ciclos de producción-venta-producción, obligándolas a comercializar sus productos con mayor rapidez, por ello es cada vez más difícil para las empresas que se desempeñan solas, especialmente micro y pequeñas, hacer frente a esta nueva forma de manejo de los mercados mundiales. Ante esta problemática, las empresas pueden constituir una estrategia especialmente creativa e innovadora, uniéndose y formando alianzas a fin de lograr sus objetivos de manera conjunta, a través de integrarse. Ésta permite a las empresas crecer, incluso en un entorno económico adverso y especialmente cuando crean mecanismos de cooperación entre ellas y de subcontratación con las grandes empresas (Peiro, 1997). Este trabajo de investigación pretende construir un diagnóstico de la situación actual de la industria textil moroleonense a fin de determinar aquellas variables que favorezcan su integración, como detonante de su competitividad.

Palabras clave: globalización, empresas, integración, competitividad.

Abstract

World globalization and the dizzying pace of technological innovation have pushed companies into accelerated cycles of production and sales production, forcing them to market their products faster and faster. This frantic rush to market, makes it more difficult for companies that operate on their own, especially micro and small companies, to compete in this new world of global markets management. In view of this problem, companies can utilize an especially creative and innovative strategy by joining and forming alliances in an effort to reach their goals. A solution to improve competitiveness is integration, which in turn allows these companies to grow, even in an adverse economic environment, especially when cooperation agreements are created among them and when subcontracting with large companies (Peiró, 1997). This research paper intends to build a diagnosis of the current situation of the moroleonense textile industry to determine the variables that favor their integration as a trigger for their competitiveness.

Keywords: globalization, companies, integration, competitiveness.

Introducción

La industria textil y del vestido se encuentra dentro de los ocho sectores o actividades económicas que en forma agregada contribuyen con aproximadamente 40% de la generación del Producto Interno Bruto Nacional, junto con las industrias químicas, siderúrgicas, minera, sector alimentario, energético, el ingreso y el gasto público (INEGI, 2013).

Con la puesta en marcha del tratado de libre comercio, durante el periodo de 1994 a 2000 la industria mexicana textil y del vestido experimentó un crecimiento sin precedentes: el número de maquiladoras creció de 256 en 1990 a 1,119 para el año 2000 (Solís, Enero-Junio 2010), este hecho, aunado a la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994, trajo como consecuencia el incremento de maquiladoras principalmente estadounidenses, quienes ante las ventajas de la cercanía geográfica y los bajos costos de la mano de obra, se establecieron en la zona fronteriza del país (Delgado, 2010).

La liberalización del comercio internacional del sector textil y del vestido, contribuyó al desarrollo regional de aquellas empresas mexicanas cuyo dinamismo se sustentó en la aplicación de los acuerdos del TLCAN y en la producción del paquete completo: fibras, hilo, textil y confección, y aquellas empresas locales con experiencia, capital y capacidades para coordinarse con productores textiles y fabricantes de insumos complementarios establecieron relaciones exitosas con firmas estadounidenses (Solís, Enero-Junio 2010).

En síntesis, tres hechos fundamentales determinaron el despegue exportador de la industria textil y de la confección en México en la década de los noventa (Castro, Septiembre-Octubre 2004):

1. La crisis de la deuda externa en la década de 1980, que marcó el fin de la etapa de industrialización basada en el modelo de sustitución de importaciones.
2. La entrada en vigor de la Organización Mundial de Comercio en 1994 y el Acuerdo de los Textiles y el Vestido en 1995, que integró los textiles y prendas de vestir a las reglas comunes del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), eliminando restricciones cuantitativas y disminuyendo prácticas dumping (bienes exportados por un país, con un precio menor que el costo de producción del mismo bien en el país importador) (Domínguez, 2004).
3. La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 vino a complementar las regulaciones sobre el comercio de textiles y prendas de vestir, estableciendo una reducción progresiva de aranceles para productos manufacturados con fibras estadounidenses, canadienses o mexicanas (Domínguez, 2004).

Sin embargo, las mejoras en calidad, productividad y el avance hacia la producción del paquete completo no se extendió a todas las empresas del sector. Las pequeñas y medianas empresas, más las maquiladoras que conforman la mayoría del sector que fabrican productos tipo *commodity*, es decir, productos sin mucha diferencia entre sí y con muy pocos márgenes de utilidad, no integraron cadenas productivas completas y siguieron operando con baja tecnología, mano de obra poco calificada y mínimas habilidades de diseño y administración, y la mayoría no pudo bajar los costos de producción (Solís, Enero-Junio 2010).

Ante la globalización, que favorece el desplazamiento de las actividades de producción hacia países capaces de ofrecer bajos costos de mano de obra y que se caracteriza por dar a conocer y acercar los productos a los clientes con mayor rapidez, esta tendencia de crecimiento de la industria textil y del vestido en México se revirtió. Entre junio de 2001 y diciembre de 2002, cerraron en nuestro país un total de 322 empresas maquiladoras de la industria textil y del vestido, lo que representó aproximadamente 28% del total de las empresas del sector. Durante el periodo de 2000-2004, existió una pérdida de 199 000 empleos, el cierre de 18.3% de empresas y una reducción en ventas de 6.6% (Delgado, 2010).

Aunado a esto, se añadieron las debilidades internas de la industria mexicana en materia de precios relativos, abastecimiento de materias primas y desarrollo tecnológico innovador; que en la industria textil y de la confección se refiere primordialmente al diseño propio y desarrollo de marcas nacionales; y aun cuando México abre su economía hacia la competencia exterior de manera acelerada, muestra las debilidades de su aparato productivo (Pérez, 2008).

Una de las áreas geográficas mayormente afectadas por esta decadencia de la industria fueron las fábricas y maquiladoras establecidas en la zona del bajo, específicamente aquellas ubicadas en Moroleón, Guanajuato, hacia las que está dirigido este trabajo de investigación.

Moroleón se localiza en la región sur del estado de Guanajuato, en la zona conocida como valles abajeños, su extensión territorial asciende a 156.97 km², lo que lo coloca en el lugar 38 de este rubro. Moroleón colinda al norte con los municipios de Yuriria y Uriangato; al este con el municipio de Uriangato; al sur con el estado de Michoacán y al oeste con el municipio de Yuriria. De acuerdo con los censos económicos realizados en 2009, Moroleón ocupaba el lugar 28 en

población en el estado, el noveno en fuerza laboral y séptimo en unidades económicas (Gobierno del Estado de Guanajuato, 2010).

Este municipio ha sido históricamente una zona de producción de prendas de vestir en su mayoría a base de tejido de punto y un centro de venta de todo tipo de ropa a precios muy bajos. La industria textil de la localidad está formada por micro y pequeñas empresas familiares, la mayoría son pequeños talleres liderados por mujeres y asistidas por su pareja e hijos. A mayor escala durante la década de 1980 y a menor escala durante la década de 1990, esta población obtuvo uno de los más altos niveles de ingreso de la economía mexicana por la producción y venta de ropa, incluso “los finales de 1970 y la década de 1980 fue una época de oro para la fabricación de prendas de tejido de punto en Moroleón, periodo en el que se estableció como el lugar de producción número uno de la república y fue denominada como la capital nacional del suéter” (Vangstrup, Sept- Dic 1995).

Comerciantes mayoristas provenientes de diferentes puntos, especialmente del centro y norte del país, adquirían allí sus productos que posteriormente vendían en sus lugares de origen. Sin embargo, “la acelerada expansión económica que experimentó la industria textil en la década de 1980, se convirtió en recesión en los años 90” (Vangstrup, Sept- Dic 1995).

Durante las dos últimas décadas, las mipyme del sector ubicadas en Moroleón han enfrentado una crisis que se traduce en baja de producción, empleo y ventas, además de una continua pérdida de competitividad y sólo los fabricantes y maquiladores de Moroleón que venden a tiendas de autoservicio y departamentales o a pequeñas y medianas boutiques y aquella minoría que exporta, está sobreviviendo. Actualmente, Moroleón tiene serios problemas para que su economía sobreviva, por lo cual tiene que cambiar radicalmente la forma de producir y vender sus productos (Batta, 12-2012).

Pese a ello, aun se pueden adquirir a excelente precio y calidad los siguientes productos: suéteres con gran variedad de modelos y texturas, rebozos, colchas, ropa tejida para bebé, blusas para dama, ropa de tela para toda la familia y gran variedad de ropa deportiva (Secretaría de Desarrollo Económico de Moroleón). Actualmente existen en Moroleón 941 micro, pequeñas y medianas empresas relacionadas a la industria textil y del vestido (INEGI 2013).

Unidades económicas de la industria del vestido en Moroleón

	(11021) Moroleón	Total
(3151) Fabricación de prendas de vestir de punto	131	131
(3152) Confección de prendas de vestir	804	804
(3159) Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte	6	6
TOTAL	941	941

Fuente: INEGI 2014

Los altos índices de inseguridad en la zona y el fácil acceso a los productos asiáticos de importación, principalmente chinos, han ocasionado que los compradores que antes viajaban a Moroleón, ya no visiten más esta ciudad y por ende hayan dejado de comprar. Corresponde ahora a los empresarios textiles moroleonenses facilitar a sus clientes la adquisición de sus productos.

Al caer el consumo de suéteres producidos en Moroleón, disminuyeron también sus ventas, y por lo tanto también sus ingresos, por lo cual no disponen de los recursos necesarios para actualizar su planta productiva ni para hacer innovaciones de proceso y mucho menos de producto. Actualmente, Moroleón tiene serios problemas para que su economía sobreviva, muchas pequeñas fábricas y maquiladoras, algunas de ellas de gran antigüedad, han tenido que cerrar sus puertas y la economía de aquellas que aún se mantienen, se encuentra seriamente deteriorada.

Planteamiento del problema

La competitividad de la industria textil y del vestido en Moroleón ha quedado rezagada ante los cambios que es necesario hacer para ingresar a una economía globalizada. A las micro y pequeñas empresas del ramo textil de la zona no les es posible competir con empresas más grandes, las cuales por los volúmenes de producción que manejan, pueden ofrecer precios de venta más bajos y cubrir la capacidad productiva solicitada por sus clientes; lo mismo ocurre con los compradores de tela, quienes a mayor volumen de insumos adquieren, pueden obtener precios más bajos de compra y, por lo tanto, pueden ofrecer mejores precios de venta (Soria, 2009). En el municipio de Moroleón, Guanajuato, las micro y pequeñas empresas del ramo textil tienen que hacer frente por sí solas a los requerimientos de una economía globalizada.

La figura organizacional y asociativa de empresas integradoras han generado efectos positivos dentro de la industria textil, como lo muestra el caso de éxito de la empresa integradora del sector textil ubicada en Tepeji del Río, Hidalgo, denominada Integradora Inttex 2001, SA de CV, que fue fundada en 1997 y cuenta en la actualidad con más de 100 empleados.

Integradora Inttex 2001, SA de CV, se encuentra conformada por un total de nueve empresas las cuales, según datos del Inadem, se encontraban trabajando por separado, con una distribución de plantas poco adecuada, una capacidad instalada semiutilizada, inventarios altos, poca capacidad de almacenamiento y sin acceso a servicios especializados ni capacitación. Actualmente, esta empresa integradora del género de tejido de punto, ha consolidado las operaciones comerciales de sus integradas y simplificado sus procesos con apoyo de una consultoría integral, y ha logrado avances sustanciales como son: incremento de 60% en la producción semanal de prendas que pasó de 20 a 32 toneladas, exportar 16% de su producción, se ha reducido considerablemente el nivel de inventarios, se tiene acceso a servicios especializados para mejorar los flujos de producción y la capacidad de almacenamiento, así como a nuevos sistemas de trabajo administrativo (Inadem).

Ante la problemática que en la actualidad presentan las micro y pequeñas empresas del sector textil de Moroleón, es importante realizar estudios que analicen cómo la figura de integración de

empresas puede incidir en su competitividad considerando que no existe en ese municipio una figura de empresa integradora que las agrupe.

Integrar a las micro y pequeñas empresas de este sector para formar un frente común hacia la competencia, podría cambiar el estado actual de la economía moroleonense, es abrir la puerta a quienes tradicionalmente se conciben como competencia y unirse de tal manera para que en unidad contrarresten los problemas derivados del reducido tamaño individual de los participantes y así hacer frente a la competencia.

Justificación de la investigación

La industria textil en Moroleón ha sido históricamente fuente generadora de empleos para la mayor parte de su población y la de sus alrededores y, por lo tanto, el sustento económico para muchas familias. Las prendas y artículos que ahí se producen cuentan con altos estándares de calidad, tanto en su diseño como en su confección y sus precios son muy bajos con relación a estas variables; el mercado textil moroleonense tiene la capacidad de competir en calidad, diseño y confección con cualquier otro mercado tanto nacional como internacional, sin embargo, actualmente muy poca gente conoce y adquiere sus productos.

Por estas razones, se considera de suma importancia realizar un estudio sobre la viabilidad de establecer una empresa integradora textil en Moroleón, Guanajuato y la repercusión en su competitividad.

De acuerdo a la revisión de la literatura sobre la industria textil en México, tanto en libros, revistas, artículos, así como información emitida por la Secretaría de Economía y el Inadem, se aprecia que hasta el momento en Moroleón, Guanajuato, no se ha desarrollado una estrategia para que las empresas textiles puedan incrementar su competitividad bajo el esquema de integración para hacer frente a la competencia.

La empresa integradora como factor de competitividad

Regiones industriales

El núcleo geográfico del sistema industrial y de la innovación son las regiones industriales. Las regiones se delimitan a partir de las principales redes industriales de cada estado o conjunto espacial; una región puede ser definida también como clústeres regionales integrados por empresas, instituciones educativas e instituciones gubernamentales, más industria y desarrollo, entrenamiento, consultoría técnica y estandarización (Unger, 2003).

La conformación de regiones en México con distintos grados de industrialización, pueden estar definidas por dos criterios:

- El peso o la importancia económica que alcanza la industria asentada en la región.
- Los niveles de progreso tecnológico y modernización industrial que se observan en las distintas localidades.

Es importante introducir los planteamientos de Michel Porter (1990), en el sentido de que la ventaja competitiva de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y ascender.

Asociación empresarial

La colaboración de empresas de diferentes tamaños es una práctica común a nivel mundial, actualmente, la gran empresa tiende hacia la descentralización a fin de enfrentar los retos de la globalización, apareciendo como pequeña en términos de empleo, pero que al integrarse con otras se mantiene como la gran entidad comercializadora en términos de venta (Ruíz Durán, 1995).

La asociación o cooperación empresarial es una forma intermedia de organización de actividades productivas (Fernández y Arranz, 1999). La cooperación empresarial puede agrupar a dos o más empresas, que se unen sin perder su personalidad jurídica y que a través de este agrupamiento establecen voluntaria y recíprocamente compartir algún recurso y/o conocimiento, sea tecnológico, comercial o financiero, con el objeto de desarrollar una estrategia que derive en ventajas competitivas para sus integrantes (Saéz y Cabanales, 1997). La asociación empresarial es una alternativa para que las micro, pequeñas y medianas empresas hagan frente a los drásticos cambios del entorno y puedan ser competitivas dentro del mercado en el cual se desarrollan (López y Pérez, 2002).

La formación de alianzas es un rasgo de madurez al que ha llegado el sistema capitalista, proyectándose rápidamente a zonas subindustrializadas y obligando a las empresas instaladas en ámbitos menos competitivos a considerar las asociaciones como un instrumento para mejorar la competitividad. Una asociación empresarial puede permitir la explotación colectiva de oportunidades y habilidades (Rueda, 2015).

A través de la asociación empresarial las empresas pueden de manera conjunta tener ventajas en los siguientes rubros:

- **Financiamiento.** Instrumento principal para incrementar la productividad y la eficiencia de una empresa. Para la mayoría de las mipymes, tener un financiamiento puede ser la gran diferencia entre crecer o desaparecer del mundo empresarial si no se cuenta con los recursos suficientes para cubrir sus necesidades básicas (Cortés, 2011). Sin embargo, la micro o pequeña empresa difícilmente tiene acceso a la obtención de un crédito, debido a las condiciones de otorgamiento de estos créditos, que en la mayoría de los casos, piden aforos del dos a uno por los créditos otorgados. A través de una asociación empresarial formalmente constituida, varias empresas pueden conformar una misma fianza o garantía ante los organismos financieros, respondiendo cada una de ellas en la parte que les corresponde de la fianza, en forma proporcional al beneficio recibido; por lo cual sería mucho más factible tener acceso a los créditos otorgados por la banca (Rueda, 2015).
- **Adquisición de insumos y activos fijos.** La adquisición de materias primas e insumos en volumen, puede permitir a las empresas participantes en la asociación, acceder a los

insumos básicos y tener descuentos que de manera individual no conseguirían, así mismo, la asociación empresarial puede ser empleada para la adquisición de maquinaria, nuevas tecnologías, y otros activos a precios accesibles por su adquisición en volumen.

- Gestión del talento humano. El factor humano es determinante en el crecimiento de una empresa, contratar personal calificado es indispensable para su desarrollo. Es común que las micro y pequeñas empresas tengan dificultad para contratar y retener personal calificado para sus operaciones. A las asociaciones empresariales les es más fácil acceder a recursos humanos calificados y sobre todo a enfrentar actividades como la de aseguramiento y protección médico social para los trabajadores (Rueda, 2015), que actualmente es uno de los factores de mortandad para las pequeñas empresas mexicanas.

En México existen diferentes formas de asociación, como son:

- Cadenas productivas
- Alianzas estratégicas
- Clústers
- Empresas integradoras, motivo de este trabajo de investigación

Empresas integradoras

Una empresa integradora es una forma de organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (mipymes), formalmente constituidas, cuyo propósito sea fortalecer su crecimiento con cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, mediante las 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 (Art. 1º. Decreto 07-05-1993, DOF). También pueden integrarse con empresas que tengan un proyecto conjunto de negocio o con aquellas que deseen proveer a otras de mayor escala (Secretaría de Economía). El objeto social de estas empresas es prestar servicios especializados a sus socios, tales como:

- Gestionar el financiamiento.
- Comprar de manera conjunta materias primas e insumos.
- Vender la producción de manera consolidada.
- Facilitar información técnica y tecnológica especializada.
- Promover el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que generen diferenciación en sus productos.
- Complementar cadenas productivas.
- Promover la especialización y homologación de la producción con la finalidad de generar mayor competitividad.

La integración de las empresas les permite crecer, incluso en un entorno económico adverso, especialmente cuando crean mecanismos de cooperación entre ellas y de subcontratación con las grandes empresas (Peiro, 1997), sin embargo en México, una gran parte de las aglomeraciones industriales se han formado sin un orden y sin acuerdos con relación a su papel regional.

Es necesario que las mipymes se agrupen para que puedan no sólo permanecer, sino fortalecerse, ya que está demostrado que la figura asociativa de empresas integradoras es adecuada (Peiró, 1997). Y es mediante estos esquemas de asociación que las pymes elevan su competitividad (INADEM 2015).

Origen de las empresas integradoras en México

El Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994, propuso 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, y reconoció que uno de los problemas de dichas empresas era su limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala productiva, así como de los bajos niveles de organización y gestión. Derivado de este programa, el 07 de mayo de 1993 el gobierno mexicano propuso un decreto para la formación de empresas integradoras (Decreto 07-05-1993 DOF).

La empresa integradora tiene personalidad jurídica propia y debe constituirse con las empresas integradas mediante la adquisición, por parte de estas, de acciones o partes sociales, las cuales no podrán exceder del treinta por ciento del capital social de la empresa integradora; su capital social no debe ser inferior a cincuenta mil pesos; y deben además, ser usuarias de los servicios que preste la integradora con independencia de que estos servicios se brinden a terceras personas (Art. 4º. Decreto 30-05-1995 DOF). El proyecto de asociación debe surgir de los empresarios, deben tener la presencia de un líder moral y tener cohesión de grupo (Secretaría de Economía).

Como lo señala el decreto del 30-05-1995, para la formación de una empresa integradora, éstas deben presentar previamente un proyecto de viabilidad económico-financiero en que se señale el programa específico que desarrollará, así como sus etapas.

El gobierno mexicano otorga facilidades fiscales y administrativas para la creación y operación de las empresas integradoras y la Secretaría de Economía (SE) a través del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), apoya proyectos productivos integrales para empresas dadas de alta en este esquema. Así mismo, las empresas integradoras tienen facilidades para acceder a programas para la promoción de las exportaciones. Actualmente existen en nuestro país un total de 1,175 empresas integradoras a lo largo del territorio nacional en diferentes sectores productivos (Inadem 2015).

Dentro de las opciones a las que se puede acudir para la obtención de recursos monetarios para el desarrollo de un proyecto de empresa integradora, se encuentran Nacional Financiera (Nafin) y el Fideicomiso Instituido en Relación a la Agricultura (FIRA). De acuerdo a lo señalado por el

Instituto Nacional del Emprendedor, el monto del crédito que puede concederse a una empresa integradora o a sus integradas, varía dependiendo de:

- El estrato en que se ubiquen
- Clasificación en función a ventas o número de empleados
- Límites de financiamiento

El modelo de empresa integradora se adapta a todas las actividades económicas, integrarse les permite tener acceso a servicios especializados a bajo costo en las siguientes áreas (SE):

- Tecnológicos
- Promoción y comercialización
- Diseño
- Subcontratación
- Actividades en común
- Aprovechamiento de residuos industriales
- Gestiones administrativas

A su vez, esto les permite (SE):

- Incrementar la eficiencia y productividad
- Generar economías de escala, en diversas etapas de las cadenas de valor
- Evitar duplicidad de inversiones
- Promover una cultura de asociación

Ventajas de una empresa integradora (SE)

- Los empresarios mantienen la autonomía en las decisiones internas de sus empresas.
- Los empresarios se dedican a producir, mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren sus asociados.
- Las empresas asociadas podrán comprar desde una acción hasta 30% del capital social, sin menoscabo de tener todos los servicios.
- Pueden contribuir al desarrollo regional, ya que incrementan la productividad, propiciando el aprovechamiento de los recursos de las diferentes zonas económicas.

Limitantes de una empresa integradora (SE)

- La empresa integradora actúa exclusivamente por cuenta y orden de sus asociados.
- No puede realizar ninguna parte de los procesos productivos que involucre la actividad de sus asociados.
- No está facultada para realizar la importación de materias primas e insumos que requieran sus afiliados.
- Los activos que se adquieran para el proceso productivo de las asociadas, no pueden ser propiedad de la integradora.
- No se permite constituir empresas integradoras con grupos que tengan prácticas desleales o monopólicas.

La Secretaría de Economía apoya a las empresas integradoras que así lo soliciten, vinculándolas con otros programas de apoyo del gobierno federal e instituciones de apoyo sobre áreas

específicas, como puede ser tecnología, productividad, capacitación, financiamiento y diseño, entre otras.

Marco legal de las empresas integradoras

Las empresas integradoras se encuentran obligadas a tributar en el Régimen Simplificado establecido en el Título II, Capítulo VII, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), debiendo determinar su utilidad o sus pérdidas a través del esquema establecido en la Sección I, Capítulo II, Título IV de la LISR (flujo de efectivo), el cual consiste en determinar el Impuesto Sobre la Renta (ISR), considerando los ingresos cuando el contribuyente efectivamente los cobre, y los gastos o deducciones cuando efectivamente los pague. De los ingresos se restan las deducciones y el resultado será la utilidad o la pérdida, que en su caso se podrá disminuir en años posteriores, para estos efectos, se aplicará la tasa de 34%.

Así mismo, las empresas integradoras cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hubieran excedido de diez millones de pesos, podrán aplicar el Régimen Intermedio establecido en la Sección II, Capítulo II, Título IV de la LISR, en este caso, a la utilidad gravable que determine se aplicará la tasa de 34%.

Obligaciones fiscales que deben cumplir las empresas integradoras

Ley del Impuesto Sobre la Renta, Título II, Capítulo VII:

- Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes a través del formulario R-1 y su anexo 2.
- Llevar contabilidad conforme a lo señalado en el Código Fiscal de la Federación.
- Elaborar un Estado de Posición Financiera y levantar inventarios de existencia de mercancías al 31 de diciembre de cada año.
- Celebrar un convenio con sus empresas integradas a través del cual acepten que sea la empresa integradora la que facture las operaciones que realicen a través de ésta última, comprometiéndose a no expedir ningún otro comprobante por dichas operaciones.
- Expedir a cada empresa integrada una relación de operaciones que por su cuenta facture, debiendo conservar copia de la misma y de los comprobantes con requisitos fiscales que expidan, los que deberán coincidir con dicha relación.
- Presentar declaraciones informativas, a más tardar el 15 de febrero de cada año, ante la administración local de asistencia al contribuyente que corresponda a su domicilio fiscal.
- Expedir y conservar comprobantes de sus compras.
- Realizar pagos provisionales mensuales y presentar declaración anual.

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

La empresa integradora deberá elaborar esta relación, en la que considere en su conjunto todas las operaciones realizadas por cuenta de las empresas integradas, así como el ingreso que por

concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios perciba la integradora por dichas operaciones. La relación deberá ser proporcionada a las integradas dentro de los diez días siguientes al mes al que correspondan esas operaciones y deberán contener los requisitos de los comprobantes fiscales, por lo que éstos deberán estar impresos en establecimientos autorizados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT).

Para efectos del Impuesto al Valor Agregado (IVA), este se calculará aplicando el esquema de flujo de efectivo mencionado en líneas anteriores, los pagos serán mensuales y se realizarán conjuntamente con los del ISR, pero para efectos de este régimen, no se aplicará el esquema de tributación por cuenta de sus integrantes.

Para efectos del Impuesto al Activo, lo calcularán conforme a lo dispuesto en la Ley de la materia, aplicando la tasa de 1.8%.

Los ingresos propios de la empresa integradora serán por:

- Cuotas cobradas a sus integradas por pertenecer a la empresa integradora.
- Comisiones por su intermediación.
- Honorarios por los servicios que proporcione.

Competitividad

La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado. El concepto de competitividad se puede aplicar tanto a una empresa como a un país.

Por ejemplo, una empresa será muy competitiva si es capaz de obtener una rentabilidad elevada debido a que utiliza técnicas de producción más eficientes que las de sus competidores, que le permiten obtener ya sea más cantidad y/o calidad de productos o servicios, o tener costos de producción menores por unidad de producto.

La competitividad de las empresas es un concepto que hace referencia a la capacidad de las mismas para producir bienes y servicios de forma eficiente (precios decrecientes y calidad creciente), de tal manera que puedan competir y lograr mayores cuotas de mercado, tanto dentro como fuera del país. Para ello, es necesario lograr niveles elevados de productividad que permitan aumentar la rentabilidad y generar ingresos crecientes.

En un país, la existencia de un ambiente institucional y macroeconómico estable, que transmita confianza, atraiga capitales y tecnología favorece ampliamente la competitividad. Un ambiente nacional (productivo y humano) que permita a las empresas absorber, transformar y reproducir tecnología, adaptarse a los cambios en el contexto internacional y exportar productos con mayor agregado tecnológico es igualmente favorable. Las teorías convencionales no son capaces de explicar directamente más que una fracción de la productividad, siendo en muchos casos el

efecto de la tecnología y otros factores difíciles de precisar responsables de gran parte del aumento de productividad.

Bases conceptuales de la competitividad económica

Michael Porter encuentra que existe una amplia variedad de significados que se asignan a este concepto. Suele catalogarse a las naciones como competitivas, dependiendo de algunos factores macroeconómicos, lo que considera como competitividad efímera y no sustentable, por ejemplo:

- El grado de sobrevaloración o subvaloración del tipo de cambio
- La cuantía de sus tasas de interés
- Existencia abundante de recursos naturales
- Mano de obra barata
- Política gubernamental en general y/o en ciertas actividades específicas
- Cercanía con los mercados
- Leyes proteccionistas
- Que los socios comerciales estén en crecimiento

Ninguna nación es competitiva de manera generalizada, es decir, nunca es competitiva en todo. Según Porter, las naciones registran condiciones competitivas, sólo en algunos sectores, en los cuales tienen éxito exportador y muestran condiciones dinámicas de productividad y eficiencia. La pregunta, entonces, se orienta hacia el análisis de por qué algunos sectores de los países compiten internacionalmente, es decir, por qué poseen lo que ahora se conoce como ventaja competitiva.

La región industrial textil de Moroleón, Guanajuato

En muchas comunidades mexicanas los talleres caseros son la fuente del sustento económico familiar, y se puede observar cómo muchas familias llevan a cabo la producción y comercialización de artículos homogéneos: en diversas zonas, como la de La Marquesa, en el Estado de México, es común ver que la mayoría de las familias se dedican a la producción de dulces caramelizados. En la zona de Puebla, gran cantidad de familias elaboran dulce a base de camote; en la zona minera de Hidalgo elaboran collares y aretes a base de los minerales allí producidos. De esta manera, el mismo artículo es producido y comercializado por muchas familias que integran la comunidad, dando lugar a agrupamientos (o clústeres) de micro y pequeñas empresas (González A. Saraví, Mayo-Agosto 1998).

Moroleón, Guanajuato, es un ejemplo de formación de región industrial basada en la industria familiar casera textil. Para su estudio, se inició la construcción de un diagnóstico con apoyo de investigación de campo que se llevó a cabo recientemente a fin de conocer sus potencialidades y limitaciones, de manera que sea posible construir en el mediano plazo, un programa de desarrollo económico con base en la integración de sus micro, pequeñas y medianas empresas, que lo reinstale en los altos niveles de competitividad que esta industria alcanzó en la década de 1980.

Moroleón inició su producción textil con la elaboración de rebozos. En 1902 existían en el lugar 80 rebocerías, algunas de las cuales llegaron a tener más de 40 telares (Gobierno del Estado de Guanajuato, 2010), actualmente la industria rebocera artesanal moroleonense se encuentra en decadencia. Con la disminución del uso del rebozo después de la Segunda Guerra Mundial, los fabricantes moroleonenses se vieron obligados a realizar una diversificación de su producción textil y en el año 1939, Javier López Garibay instaló las primeras máquinas para tejer suéter (Gobierno del Estado de Guanajuato, 2010). De esta manera, inicia la producción textil de prendas elaboradas a base de tejido de punto. La industria textil de la localidad está formada en su mayoría por empresas familiares micro y pequeñas, pequeños talleres liderados por mujeres y asistidas por los miembros de la familia; estas empresas son la base de la conformación de la región industrial textil de Moroleón. De acuerdo con información del INEGI, actualmente existen 941 empresas textiles en este municipio, de las cuales, considerando su número de empleados, 938 son de tamaño micro y sólo tres son de tamaño mediano (INEGI, 2013).

De la investigación de campo realizada se desprende que aun cuando la industria textil del municipio realiza innovaciones frecuentes en producto y la mayoría de los talleres trabaja con tecnología de punta, una de las mayores problemáticas que enfrenta es la desunión por parte de los empresarios, incluso en su propia opinión, la falta de unión entre comerciantes y fabricantes, es una de las causas principales del declive que ahora vive su industria textil, por lo cual su integración productiva sería favorable para incrementar la competitividad de la región.

Así mismo, durante la investigación se estudiaron diversos conceptos pertenecientes a las ciencias sociales, relacionados con la industria textil de esta localidad, tales como equidad de género, integración, tecnología, competitividad, innovación, encadenamiento, financiamiento, informalidad, programas gubernamentales, mas otros conceptos que forman el entorno de la industria textil de este distrito industrial y el propósito es continuar con esta investigación para apoyar al crecimiento económico de la región.

Conclusiones

En países como México, la consolidación y el fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas es fundamental para dinamizar la economía del país, conservar los empleos existentes y generar nuevos empleos. Dada la dinámica de los mercados nacionales e internacionales, resulta cada vez más difícil para las micro y pequeñas empresas, hacer frente a la competencia, por lo que se hace necesario su acceso al desarrollo tecnológico, capacitación de sus recursos humanos y una administración eficiente, de tal manera que puedan incrementar la calidad de los bienes y servicios que ofrecen y así elevar su competitividad tanto en el mercado nacional como internacional. Considerando la dificultad que enfrentan las micro y pequeñas empresas mexicanas para competir individualmente, el gobierno mexicano emitió un decreto en el año 1993, con la finalidad de impulsar la figura asociativa de empresas integradoras. Está demostrado que la figura asociativa de empresa integradora es adecuada para que las micro, pequeñas y medianas empresas se agrupen y no sólo permanezcan en el mercado, sino aún se fortalezcan e incrementen su competitividad. Actualmente existen en nuestro país un total de 1,175 empresas integradoras exitosas a lo largo del territorio nacional y en diferentes sectores productivos (Inadem 2015), lo que demuestra que esta figura asociativa podría resultar adecuada para incrementar la competitividad de la industria textil en Moroleón, Guanajuato.

Trabajos citados

Batta, J. (12-2012). El Sector Textil y las Prendas de Vestir en Moroleón. Zona Franca.

Castro, M. B. (Septiembre-Octubre 2004). Panorama Crítico Para la Industria Textil y del Vestido Mexicana. El Cotidiano, 73-84.

Cortés, E. S. (2011). La MIPYME en México. México, Distrito Federal: Instituto Politécnico Nacional.

Delgado, J. P. (2010). La Industria Textil en México; Diagnóstico, Prospectiva y Estrategia. México, D. F.: Centro de Estudios de Competitividad del ITAM.

Domínguez, N. S. (2004). Competencia de las Prendas de Vestir Mexicanas en el Mercado de Estados Unidos. Revista de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, 1-32.

Gobierno del Estado de Guanajuato, S. d. (2010). Indicadores Económicos del Municipio de Moroleón. Moroleón, Gto.: Municipio de Moroleón.

González A. Saraví. (Mayo-Agosto 1998). Micro y Pequeñas empresas en los distritos industriales de México: La necesidad de un nuevo contexto institucional. Sociológica, 2-15.

INEGI. (2013). La Industria Textil y del Vestido en México 2013. México, D. F.: Serie Estadísticas Sectoriales.

Peiro, I. R. (1997). Las Empresas Integradoras en México. México, D. F.: Siglo XXI Editores.

Peiró, I. R. (1997). Las Empresas Integradoras en México. México, D. F.: Siglo XXI Editores, S. A. de C. V.

Pérez, I. P. (2008). La Industria Textil en México y Brasil. México, D. F.: Universidad Nacional Autónoma de México.

Rueda, M. L. (2015). Alternativa Estratégica de Competitividad Para las Pymes: Asociación Empresarial. Distrito Federal: Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco.

Solís, M. d. (Enero-Junio 2010). La Evolución Histórica e Importancia Económica del Sector Textil y del Vestido en México. Economía y Sociedad.

Soria, C. T. (01 de ENERO de 2009). Factores de Desaparición de las Micros y Pequeñas Empresas Textiles de Moroleón y Uriangato. Celaya, Gto.: Instituto Tecnológico de Celaya.

Unger, K. (2003). Los Clúster Industriales en México, Especializaciones Regionales y la Política Industrial. México, D. F.: CIDE.

Vangstrup, U. (Sept- Dic 1995). Moroleón: La Pequeña Ciudad de la Gran Industria. Espiral, 101-134.