



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA**

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
*SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE
POSGRADO*

“ASPECTOS LEGALES Y FISCALES PARA CREAR UNA EMPRESA
INTEGRADORA COMO OPCIÓN PARA DAR IMPULSO AL CRECIMIENTO
ECONÓMICO DE LAS MIPYMES EN MÉXICO”

DIRECTOR DE TESIS:
M.A. Emma Rosa Cruz Sosa

TESIS
Para Obtener el Grado de
Maestra en contribuciones.

PRESENTA:
C.P. Dulce Claudia Flores Luna

Puebla, Pue. Mayo 2016.

Dr. Jacinto García Flores

Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado

Facultad de Contaduría Pública

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Presente

Por este conducto la que suscribe en mi calidad de **Director de la Tesis** denominada: **"ASPECTOS LEGALES Y FISCALES PARA CREAR UNA EMPRESA INTEGRADORA COMO OPCION PARA DAR IMPULSO AL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LAS MIPYMES EN MEXICO"**, elaborada por la alumna de la **MAESTRÍA EN CONTRIBUCIONES** de nombre:

C.P. DULCE CLAUDIA FLORES LUNA

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 19 de Abril de 2016

Atentamente



MA. EMMA ROSA CRUZ SOSA

Dr. Jacinto García Flores

Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado

Facultad de Contaduría Pública

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Presente

Por este conducto el que suscribe en mi calidad de **Asesor Metodológico de la Tesis** denominada: **"ASPECTOS LEGALES Y FISCALES PARA CREAR UNA EMPRESA INTEGRADORA COMO OPCIÓN PARA DAR IMPULSO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MIPYMES EN MÉXICO"**, elaborada por la alumna de la **MAESTRÍA EN CONTRIBUCIONES** de nombre:

C.P. DULCE CLAUDIA FLORES LUNA

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 28 de Marzo de 2016

Atentamente



M.E. Edmundo Mejía Sánchez



Dr. Jacinto García Flores

Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado

Facultad de Contaduría Pública

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Presente

Por este conducto la que suscribe en mi calidad de **Lector de Tesis** denominada: **"ASPECTOS LEGALES Y FISCALES PARA CREAR UNA EMPRESA INTEGRADORA COMO OPCION PARA DAR IMPULSO AL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LAS MIPYMES EN MEXICO"**, elaborada por la alumna de la **MAESTRÍA EN CONTRIBUCIONES** de nombre:

C.P. DULCE CLAUDIA FLORES LUNA

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 19 de Abril de 2016

Atentamente

MA. PATRICIA EUGENIA GARCÍA CASTRO



Dr. Jacinto García Flores

Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado

Facultad de Contaduría Pública

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Presente

Por este conducto la que suscribe en mi calidad de **Asesor temático** denominada: **"ASPECTOS LEGALES Y FISCALES PARA CREAR UNA EMPRESA INTEGRADORA COMO OPCION PARA DAR IMPULSO AL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LAS MIPYMES EN MEXICO"**, elaborada por la alumna de la MAESTRÍA EN CONTRIBUCIONES de nombre:

C.P. DULCE CLAUDIA FLORES LUNA

Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 19 de Abril de 2016

Atentamente

Barrientos
MA. MARIA LAURA GATICA BARRIENTOS





BUAP

Oficio No. FCP-SIEP/067/16
Asunto: Digitalización de Tesis

C. DULCE CLAUDIA FLORES LUNA

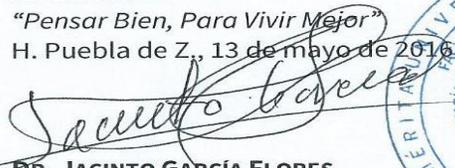
PRESENTE

Por medio del presente tengo a bien comunicarle que se autoriza la digitalización en formato PDF, de la tesis denominada **“ASPECTOS LEGALES Y FISCALES PARA CREAR UNA EMPRESA INTEGRADORA COMO OPCIÓN PARA DAR IMPULSO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MIPYMES EN MÉXICO”**, a fin de sustentar el examen profesional para obtener el grado de **MAESTRA EN CONTRIBUCIONES**.

Sin más por el momento, quedo de ustedes.

ATENTAMENTE

“Pensar Bien, Para Vivir Mejor”
H. Puebla de Z., 13 de mayo de 2016


DR. JACINTO GARCÍA FLORES
Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado



60
AÑOS DE
AUTONOMÍA
UNIVERSITARIA

c.e.p. SIEP
JGF*/ECA

Facultad
de Contaduría
Pública

Bld. Valsequillo 70,
Col. Universidades,
Ciudad Universitaria,
Puebla, Pue. C.P. 72570
01 (222) 229 55 00 Ext. 5552

AGRADECIMIENTOS

A Dios

Por ser mi guía en el camino, amarme y ayudarme en todo momento, por darme muchas bendiciones a mí alrededor y nunca dejarme sola en los buenos o malos momentos.

A mi Mamá

A ti que me diste la vida, por tu amor, esfuerzo, tenacidad, perseverancia y por todas aquellas noches de desvelos, por demostrarme que se debe seguir adelante a pesar de los obstáculos de la vida, por enseñarme amar a Dios sobre todas las cosas y confiar siempre en él, por contar con tu apoyo incondicional sin límites para lograr una meta más.

A mis Hermanos

Por ser los seres más maravillosos que Dios me dio para compartir la vida, por amarme, cuidarme y escucharme, por ser un ejemplo de paciencia, esfuerzo y unidad, porque con su amor y apoyo incondicional pude cumplir una más de mis metas.

RESUMEN

Esta investigación tiene como finalidad dar a conocer los aspectos legales y fiscales de las empresas integradoras para disminuir problemas que son causa de cierres de micro, pequeñas y medianas empresas, que permitirá desde un mecanismo de cooperación empresarial reforzando la competitividad de los productos o servicios, debido a tener objetivos en común. En relación con el objetivo general la investigación es de tipo descriptivo, correlacional y explicativo por lo que se basó en determinar los aspectos fiscales y legales para crear una empresa integradora y cumplir con sus obligaciones fiscales debido a las reformas fiscales que eliminaron el régimen simplificado del cual podía pertenecer la empresa integradora. Para determinar que obligaciones deben cumplir las empresas integradora se analizaron las leyes de ISR y de IVA.

ABSTRACT

This research aims to publicize the legal and fiscal aspects of inclusive to reduce problems companies that cause closures of micro, small and medium enterprises, which will allow for a mechanism for business cooperation strengthening the competitiveness of products or services, due to having common goals. In relation to the overall objective research it is descriptive, correlational and explanatory type so it was based on determining the tax and legal aspects to create an integrated company and meet their tax obligations due to tax reforms that eliminated the simplified regime which could belong integrative company. To determine that obligations must comply with the laws integrating companies ISR and IVA were analyzed.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	i
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	iii
JUSTIFICACIÓN.....	v
OBJETIVO GENERAL.....	vi
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	vi
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	vi
HIPÓTESIS	vii
VARIABLES.....	vii
DISEÑO METODOLÓGICO	vii
ALCANCES Y LIMITACIONES	viii
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES.....	1
1.1 EMPRESA.....	1
1.2 CONCEPTOS MIPYMES	8
1.2.1 MICROEMPRESAS	9
1.2.2 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESA	10
MEDIANAS EMPRESAS.....	11
1.3.1 PRECEDENTES DE CLASIFICACIONES MIPYMES.....	11
1.3.2 CLASIFICACIÓN ACTUAL POR LEY MIPYMES	16
1.4 EL ENTORNO ECONÓMICO DE LA MIPYMES.....	17
1.4.1 PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS MIPYMES	19
1.4.2 ANÁLISIS DE ALGUNOS CONCEPTOS PROBLEMÁTICOS PARA MIPYMES ..	21
CAPÍTULO II. ALTERNATIVA DE CRECIMIENTO Y PERMANENCIA EN UN MERCADO	27
2.1 ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL.....	27
2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIATIVIDAD	29
2.2.1 CONDICIONES BÁSICAS EN LA ASOCIATIVIDAD.....	31
2.2.2 OBSTÁCULOS EMPRESARIALES EN LA ASOCIATIVIDAD	32
2.3. DESTINO DE LA ASOCIATIVIDAD.....	34

2.3.1 OBJETIVOS	34
2.3.2 VENTAJAS	36
2.4. MODELOS DE ASOCIATIVIDAD	38
2.4.1 MODELOS EN ALGUNOS PAÍSES	38
2.4.1 CLASES DE MODELOS	39
CAPÍTULO III EMPRESAS INTEGRADORAS	41
3.1 CONCEPTO	41
3.2 ASPECTOS RELEVANTES	43
3.2.1. ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS	43
3.2.2 OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS	48
3.4 CLASE DE EMPRESAS INTEGRADORAS Y VENTAJAS Y DESVENTAJAS	51
3.4.1 CLASES DE EMPRESAS INTEGRADORAS	52
3.4.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS	53
3.4. ANÁLISIS DE EMPRESAS INTEGRADORAS	58
3.4.1. ENCUESTA A PROFESIONALES ESPECIALIZADOS EN EMPRESAS INTEGRADORAS	58
3.4.2. CASOS DE ÉXITO	63
CAPITULO IV. PROPUESTA ASPECTOS LEGALES Y FISCALES	70
4.1 ASPECTOS LEGALES	70
4.1.1 FIGURA JURÍDICA	70
4.1.2 TRÁMITES Y REQUISITOS	72
4.1.3 PROYECTO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA - FINANCIERA	77
4.2 ASPECTOS FISCALES	82
4.2.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA	84
4.2.1.1 MOMENTO DE ACUMULACIÓN DE INGRESOS	84
4.2.1.2 DEDUCCIONES AUTORIZADAS	92
4.2.1.3 CÁLCULO DEL PAGO PROVISIONAL DEL ISR	95
4.2.1.4 CALCULO PARA EL PAGO ANUAL DE ISR	96
4.2.2. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	98
4.2.2.1 OBLIGACIONES FISCALES	98
4.2.2.2 CAUSACIÓN EL PAGO DEL IVA	103

4.2.2.3 CÁLCULO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	105
CONCLUSIÓN	107
RECOMENDACIONES.....	108
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	109
GLOSARIO.....	115
ANEXOS.....	116
DECRETO QUE MODIFICA AL DIVERSO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS.....	116
LEY PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	122

INTRODUCCIÓN

En México con la organización interempresarial surgen la idea de la creación de las empresas integradoras como impulso al crecimiento de la micro y pequeña empresa; entre los años de 1989 al 1994 en el Plan Nacional de Desarrollo se buscó desarrollar las estructuras económicas con el objetivo de incrementar el crecimiento económico cambiando la forma de compra, producción, comercialización y modernización de la industria, para generar industrias más equilibradas, así como mayores empleos productivos, es por ello que fue adaptado el modelo de cooperación empresarial del Continente Europeo, llevado a cabo por Alemania, Japón y en específico del país Italiano, donde sus antecedentes datan desde la Época del Renacimiento en donde nacieron trabajos organizados en talleres dirigidos por un maestro que enseñaba sus habilidades a un grupo. Esta formación propicio una cultura empresarial a través de la cooperación empresarial permitiendo el desarrollo actual en la micro y pequeña empresa en los países que adoptaron esta organización para el desarrollo de la producción. (Rey et al, 1997, p. 32).

El gobierno mexicano observando este crecimiento industrial tomando como base el modelo de asociación, publico el 7 de mayo de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, el DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS, que busca se adapte a las micros, pequeñas y medianas empresas a nuevas modalidades de integración y competencia, así como proporcionar un desarrollo industrial más equitativo; modificando este decreto el 30 de Mayo de 1995 para facilitar la creación y administración de este tipo de empresas y lograr enfrentarse a retos y obtener mayores oportunidades.

Las empresas integradoras son grupos de empresas para la obtención de un crecimiento de la productividad, así como brindar un producto o servicio de calidad y a un precio competitivo, logrando una posición negociadora en el mercado interno e incrementar la exportación. En la actualidad sería una buena opción para un crecimiento comercial, económico, industrial, tener menores costos de producción, ventajas competitivas y que el producto o servicio sea exportado a mejores precios, lo que indudablemente pudiera generar mayores ingresos para el organismo que se aglutine a este tipo de empresas.

Dentro del capítulo I de esta investigación se encuentran, conceptos básicos para dar un amplio panorama de que es una empresa algunas definiciones que existen en leyes, los sectores empresariales, así como también que son las Mipymes, porque se consideran en micro, pequeñas y medianas empresas, la clasificación de estas de acuerdo a la ley de Mipymes y los problemas que causan su desaparición.

La asociación como fortalecimiento a la Mipymes, apoyos financieros y de exportación entre otros temas, se verá dentro del capítulo II, el cual ha generado beneficios a las economías de otras naciones, por ese apoyo entre empresas.

En el capítulo III y IV conocimientos tales como que son las empresas integradoras, su origen y los aspectos legales que deberá de tramitar el contribuyente que pretenda crear una empresa integradora, a que dependencias deberá de acudir, así como aspectos fiscales que deberá de realizar, como obligaciones, derechos y la forma de realizar sus cálculos de impuestos; también datos sobre empresas que encontraron un crecimiento a partir de su integración a este modelo de empresas de cooperación consiguiendo cumplir con sus objetivos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En México las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son parte importante para un crecimiento económico, ya que según el INEGI (2013) contribuyen con 52 por ciento del Producto Interno Bruto y aportan 7 de cada 10 empleos formales en el país, debiendo por ello acelerar sus crecimiento comercial pues su vulnerabilidad ante los cambios del entorno económico del país como la inflación, la devaluación y la falta de recursos financieros, ocasionan la disminución del volumen de sus ventas y por lo tanto llegan a desaparecer.

Ahora bien se ha encontrado que a lo largo de la historia en cualquier materia o campo la integración de un grupo logra cumplir más rápido los objetivos a diferencia de realizarlos de manera individual; razón por la cual la integración es una buena forma para que las Mipymes incrementen su estabilidad en el mercado nacional e incluso internacional como lo menciona Angélica Hernández del periódico el Financiero señalando que:

La cultura organizacional es la suma de visión, misión, valores y objetivos; por ello, especialistas laborales recomiendan que aquellas micros, pequeñas y medianas empresas que deseen crecer, pueden implementar un conjunto de normas, creencias y metas entre los integrantes de su organización. (Hernández, 2014)

Así que el concepto de asociación para este tipo de empresas resulta una estrategia para el crecimiento y la competencia. Dentro de este contexto, las empresas integradoras son una de las opciones para llevar a cabo esta cooperación entre empresas al volverse representantes de las empresas

asociadas, siendo uno de sus intereses buscar mejores precios en la adquisición de insumos o servicios que permitan generar a las asociadas esa competencia contra las grandes empresas disminuyendo el costo sus bienes o servicios y mejorando la calidad del producto.

Sin embargo no todas las empresas pueden agruparse para formar una empresa integradora ya que se requiere de cumplir con requisitos de tipo legal, fiscal y administrativo, por ello se plantea la siguiente pregunta ¿Cuáles son las obligaciones legales y fiscales que deben realizar las empresas integradoras que son una opción para disminuir los problemas en Mipymes? es por eso necesario aparte de conocer los beneficios de ser parte de una empresas integradora, la tramitación y requisitos que deben cumplir para poder unirse en cooperación y ser parte integrante, a su vez no caer en litigios con las autoridades por no cumplirlos y con ello tener un crecimiento en el volumen de sus ventas y a la vez generar que en nuestro país haya estabilidad laboral, salarios bien remunerados, aumento en el crecimiento industrial, comercial o de servicio; que es lo que en un principio buscaba la autoridad al permitir la creación de este tipo de empresas.

Por la situación anteriormente expuesta, se desarrollará una investigación para conocer los aspectos legales y fiscales para crear una empresa integradora como opción para hacer frente a los problemas por los que se ve dañada la existencia de las micro, pequeñas y medianas empresas y darles impulso en su crecimiento económico, cuya competitividad se ha visto reducida tanto en mercados nacionales como en los mercados internacionales.

JUSTIFICACIÓN

Las empresas micro, pequeñas y medianas representan el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado, según datos estadísticos del Censo Económico del INEGI en 2013 existían 4 230 745 unidades económicas pertenecientes al Sector privado y paraestatal, de las cuales laboraron 21 567 358 personas, por ello la necesidad de fortalecer su desempeño; por su influencia en el comportamiento la economía nacional. (INEGI, 2014 p.17).

De igual forma si se habla de su participación dentro de la productividad mexicana se encontraría que son bajos, según datos emitidos por la OCDE en 2013, se encontraron que solo representan el 18% de la productividad mexicana reduciendo entre los años 2003 y 2008, por ello el objetivo de buscar las características que mejoren el desempeño de esta Mipymes. (OCDE, 2013, p.16).

El conocer lo que una empresas integradoras puede contribuir en micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) como alternativa para dar impulso en su crecimiento económico y si desde el principio de su constitución se conocen los aspectos legales y fiscales, se estará en el margen de lo legal al cumplir con los requisitos que marcan las leyes y las autoridades, convirtiéndola en una estrategia de competitividad en el mercado nacional y extranjero, debido a que uno de sus beneficios es que la empresa integradora al convertirse en un representante de las integradas, se encarga de obtener mejores precios en la compra de insumos o servicios, para generar aumento en el volumen de sus ventas, otorgando estabilidad en el mercado interno y externo.

OBJETIVO GENERAL

Determinar los aspectos legales y fiscales para crear una empresa integradora como opción para que las Mipymes hagan frente a problemas de su entorno y dar impulso al crecimiento económico de las micro, pequeñas y medianas empresas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer qué son las micro, pequeñas y medianas empresas, su entorno económico, problemas internos y externos.
- Identificar y explicar qué tipo de empresa pueden llevar a cabo la creación de una empresa integradora así como sus limitantes.
- Conocer qué tipos de trámites deberán de llevarse a cabo para la creación de una empresa integradora.
- Explicar e interpretar la forma de presentación de las obligaciones fiscales de la empresa integradora por la extinción del régimen simplificado.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ¿Cuáles son los problemas internos y externos de las Mipymes?
- ¿Qué tipos de empresas pueden ser parte de una empresa integradora?
- ¿Qué requisitos deben reunir la constitución de las empresas integradoras?
- ¿Cuáles son las obligaciones fiscales de integradora e integradas y ejemplos?

HIPÓTESIS

Los aspectos legales y fiscales de las empresas integradoras a partir de las reformas fiscales para la determinación correcta del pago de impuestos que harán las micros, pequeñas y medianas empresas que se incorporen a una empresa integradora, cumpliendo con los requisitos que establecen las leyes para hacer que sirva como una opción para disminuir algunos de sus problemas.

VARIABLES

Variables independientes: Empresas Integradoras

Variables dependientes: Entorno económico micro, pequeñas y medianas empresas.

DISEÑO METODOLÓGICO

La investigación se considera no experimental ya que no se manipulara la ley solo se dará a conocer los aspectos legales y fiscales al constituir una empresa integradora como opción de crecimiento.

Se considera que el desarrollo de la investigación es de tipo transeccional con base a que solo se analizaran las leyes del 2016

La unidad de análisis será sobre leyes y organizaciones; por lo cual se utilizara el tipo de muestreo de expertos del método no probabilístico porque se levantara una encuesta a personas que conocen de empresas integradoras

ALCANCES Y LIMITACIONES

ALCANCES

El tipo de estudio se considera descriptivo porque se va a trabajar sobre los aspectos legales para la creación de una empresa integradora como una opción de crecimiento económico.

Se considera correlacional porque se analizará el impacto del crecimiento económico para las micro, pequeñas y medianas empresas a comparación de las que no son asociados de una empresa integradora.

El siguiente estudio se considera explicativo ya que dará a conocer los aspectos legales que se deberán considerar para crear una empresa integradora.

LIMITACIONES

La investigación se desarrollará para conocer los requisitos legales y fiscales de conformación de las empresas integradoras durante el año 2016.

Únicamente se analizarán los requisitos de conformación para de las Mipymes para ser integrante de una empresas integradoras.

Otra limitación es el periodo corto de tiempo para realizar la recopilación de la información sobre este trabajo de investigación.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES

1.1 EMPRESA

Cuando se habla de comercio se sabe que existe desde las civilizaciones antiguas, donde se hacía a través del trueque, que era un intercambio de productos de primera necesidad, como alimentos y vestido. A medida que fue evolucionando la forma de adquirir productos por medio de una medida de valor, como la moneda, surgieron nuevas adquisiciones comerciales llegando hacer avances en las economías de los diversos países.

También surgieron diversas actividades empresariales, en nuestro país estas las tenemos catalogadas en Código Fiscal de la Federación en su artículo 16 muestran las que en México se consideraran como tales:

I. Las comerciales que son las que de conformidad con las leyes federales tienen ese carácter y no están comprendidas en las fracciones siguientes.

II. Las industriales entendidas como la extracción, conservación o transformación de materias primas, acabado de productos y la elaboración de satisfactores.

III. Las agrícolas que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y la primera enajenación de los productos obtenidos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

IV. Las ganaderas que son las consistentes en la cría y engorda de ganado, aves de corral y animales, así como la primera enajenación de sus productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

V. Las de pesca que incluyen la cría, cultivo, fomento y cuidado de la reproducción de toda clase de especies marinas y de agua dulce, incluida la acuicultura, así como la captura y extracción de las mismas y la primera enajenación de esos productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

VI. Las silvícolas que son las de cultivo de los bosques o montes, así como la cría, conservación, restauración, fomento y aprovechamiento de la vegetación de los mismos y la primera enajenación de sus productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

Ahora bien al referirse al concepto empresa existen varias definiciones por diversos autores así como en leyes, cuyas definiciones servirán para después establecer un concepto unificando las ideas principales, pero tomando con mayor interés lo que manifiesta la ley.

En el mismo artículo 16 del Código Fiscal de la Federación último párrafo define a la empresa como:

La persona física o moral que realice las actividades a que se refiere este artículo, ya sea directamente, a través de fideicomiso o por conducto de terceros; por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocios en que se desarrollen, parcial o totalmente, las citadas actividades empresariales. (CFF, 2016).

Otro concepto de empresa se encuentra en nuestra Ley Federal del Trabajo en su artículo 16, de importancia también para establecen en qué lugar se desarrolla la relación laboral, estableciendo que:

“Para los efectos de las normas de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa”.(LFT, 2016)

Mientras tanto Camus Guillermo define a la empresa desde una enfoque administrativo como: “un grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad” (Camus, 2001, p. 15).

Otro concepto es por Iborra et al en donde analiza el concepto y dice que es: “Institución en la que un número de personas transforman diversos recursos en bienes y/o servicios que satisfagan necesidades humanas, con finalidad de obtener beneficios para distribuir entre sus propietarios”. (Iborra et al, 2006, p.4)

Como se puede observar las diversas definiciones aclaran que una empresa es por la existencia de una persona física o moral las que pueden desarrollar una actividad comercial de manera parcial o total realizándolas en un lugar denominado establecimiento para obtener un benéfico.

Por lo que en un sentido más unificado se puede definir a la empresa como la unidad económica en la que personas físicas o morales realizan actividades de comercio de manera parcial o total en un establecimiento o cualquier lugar de negocios para un fin económico.

Ahora bien es importante señalar también cual es el acto jurídico que le da a la actividad realizada la calidad de comercio; de acuerdo al artículo 75 del Código de Comercio (2016) se deberá considerar como actos de comercio los siguientes:

I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados;

II. Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial;

III. Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles;

IV. Los contratos relativos a obligaciones del estado u otros títulos de crédito corrientes en el comercio;

V. Las empresas de abastecimientos y suministros;

VI. Las empresas de construcciones, y trabajos públicos y privados;

VII. Las empresas de fábricas y manufacturas;

VIII. Las empresas de transportes de personas o cosas, por tierra o por agua; y las empresas de turismo;

IX. Las librerías, y las empresas editoriales y tipográficas;

X. Las empresas de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios comerciales, casas de empeño y establecimientos de ventas en pública almoneda;

XI. Las empresas de espectáculos públicos;

XII. Las operaciones de comisión mercantil;

XIII. Las operaciones de mediación en negocios mercantiles;

XIV. Las operaciones de bancos;

XV. Todos los contratos relativos al comercio marítimo y a la navegación interior y exterior;

XVI. Los contratos de seguros de toda especie;

XVII. Los depósitos por causa de comercio;

XVIII. Los depósitos en los almacenes generales y todas las operaciones hechas sobre los certificados de depósito y bonos de prenda librados por los mismos;

XIX. Los cheques, letras de cambio o remesas de dinero de una plaza a otra, entre toda clase de personas;

XX. Los vales u otros títulos a la orden o al portador, y las obligaciones de los comerciantes, a no ser que se pruebe que se derivan de una causa extraña al comercio;

XXI. Las obligaciones entre comerciantes y banqueros, si no son de naturaleza esencialmente civil;

XXII. Los contratos y obligaciones de los empleados de los comerciantes en lo que concierne al comercio del negociante que los tiene a su servicio;

XXIII. La enajenación que el propietario o el cultivador hagan de los productos de su finca o de su cultivo;

XXIV. Las operaciones contenidas en la ley general de títulos y operaciones de crédito;

XXV. Cualesquiera otros actos de naturaleza análoga a los expresados en este código.

En caso de duda, la naturaleza comercial del acto será fijada por arbitrio judicial.

Dentro de estos actos de comercio existen tres tipos de sectores económicos a los que se pueden dedicar las empresas, divididos en: el sector primario que involucra las actividades como minería, agricultura, ganadería, pesca y silvicultura; el sector secundario que son la industria manufacturera o de transformación como la construcción y el sector terciario donde encontramos al comercio y servicios, también existen subsectores que se dividen de acuerdo a su actividad pudiendo decir que en este se encuentran el sector privado, público y exterior.

1.2 CONCEPTOS MIPYMES

Teniendo claro lo que significa el término empresa y actividades de comercio, se entrara a un análisis del cómo surge y se clasifica a una empresa en micro, pequeña y mediana. El concepto de cada una de ellas, ha variado con el paso del tiempo, debido a los diversos problemas económicos de México y cambios en la globalización, para generar la clasificación actual.

Para entender que es una Micro, Pequeña y Mediana se definirá cada uno de los conceptos tomando en cuenta, lo establecido en la Real Academia Española donde se encuentra que:

Micro es del griego. μικρο- mikro- 'pequeño', 'muy pequeño'. Microelectrónica, microscopio.

Pequeña es que tiene poco tamaño o un tamaño inferior a otros de su misma clase.

Mediana es de calidad intermedia o moderado, ni muy grande ni muy pequeño. (RAE, 2016)

1.2.1 MICROEMPRESAS

En nuestro país han surgido varios problemas económicos como: la pobreza, un sistema productivo bajo y la devaluación de la moneda frente al dólar, entre otra han ocasionado que se generaran un gran número de cierres de empresas y como principal consecuencia la pérdida de empleos, sin embargo esto trajo consigo que se diera una nueva oportunidad de creación de negocios informales ofreciendo a las personas un modo de supervivencia, como el autoempleo apareciendo así la figura de microempresa.

Actualmente se cuenta con otro tipo de microempresa es el relacionado con el programa de emprendedores, como lo menciona García, et al 2008 que:

Otro caso del surgimiento de las microempresas esta realizado con aquellos profesionistas que durante sus estudios técnicos o universitarios cursaron materias que tienen relación con los programas emprendedores o empresa, ser su propio patrón y generar fuente de empleo poniendo a disposición del público consumidor sus conocimientos. (García et al, 2008, p. 15)

Programas que actualmente llevan algunas Universidades, Tecnológicos y Fundaciones de Gobierno, que orientan a los emprendedores desde la constitución, la elaboración de un plan de negocios que permita ver sus posibilidades de crecimiento , también asesorando en cuestiones legal para crear una empresa y cuyo objetivo de este apoyo es minimizar los riesgos en la inversión de un financiamiento o del propio capital, con la diferencia que aquí si se

cuenta con una planeación tanto de manera administrativa como financiera visualizando un campo de trabajo.

1.2.2 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESA PEQUEÑAS EMPRESAS

Con la evolución de la industria en actividades y operación se da la figura de la pequeña industria cuya aparición es histórica, como lo menciona Rodríguez:

La pequeña industria surge años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre como el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc. convirtiéndose no solo en abastecedora del consumo sino también en activadora de las fuerzas productivas. (Rodríguez, 2010, p. 74)

Este mismo autor también determina 3 rasgos importantes en este tipo de empresas que se deben tomar en cuenta como:

- 1) Un capital social repartido entre unos cuantos socios.
- 2) Una autonomía real de dirección y financiamiento.
- 3) Un nivel de desarrollo dimensional.

MEDIANAS EMPRESAS

La aparición de las Medianas empresas surgió al mismo tiempo y de igual forma que la pequeña empresa desde hace muchos años, después de la Revolución Mexicana debido al crecimiento del país en cuanto a la producción y convirtiéndose en abastecedoras de algunos insumos para las grandes empresa, pero a muy poca escala consolidándose dentro de las sociedades mercantiles que existen en nuestro país.

1.3 CLASIFICACIÓN MIPYMES

En nuestro país para llegar a la clasificación actual hubo dentro de su evolución una serie de diferentes adaptaciones, así que se abordan cada una de ellas para obtener la que se conoce actualmente.

1.3.1 PRECEDENTES DE CLASIFICACIONES MIPYMES

Para catalogar a una empresa dentro de un tipo de clasificación surgieron varios formas de determinarlos en base a INEGI 2016, primero en el año de 1978 los establecimientos que ocupaban de entre 6 y 250 personas se consideraban como pequeña y mediana industria, mientras los establecimientos que empleaban cinco o menos personas, se les consideraba como talleres artesanales.

En el año de 1979 se consideró como pequeña aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal.

En 1985 a través de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaria de Economía el 30 de abril se publicó en el Diario Oficial de la Federación, se estableció la clasificación bajo los siguientes estratos:

Micro industria: Las empresas que ocupaban hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fueran hasta 30 millones de pesos al año.

Industria pequeña: La empresa que ocupaba hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.

Industria mediana: Las empresas que ocupaban hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de mil 100 millones de pesos.

Perera menciona otra clasificación de empresa no tomando en cuenta el número de trabajadores, que resulta interesantes considerar porque determinar con mayor detalle puntos relevantes de una empresa, de acuerdo a los autores Münch Galindo y García Márquez donde consideran clasificación por giro dividiéndolas en:

Industriales: Extractivas (recursos renovables y recursos no renovables), agropecuarias y manufactureras (bienes de producción y bienes de consumo final).

Comerciales: Mayoristas minoristas y comisionistas.

Servicios: Transporte, turismo, instituciones financieras, educación, servicios públicos varios (comunicación, energía, agua), servicios privados varios (asesoría, administración, promoción y ventas, publicidad, etc.), salubridad, finanzas y seguros.

Otros criterios: Económico (básicas, semi-básicas, secundarias, nuevas y necesarias, régimen jurídico (sociedad anónima, sociedad cooperativa, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones, sociedad en nombre colectivo), duración (temporales y permanentes) y otros como mercadotecnia y producto.

Origen del capital: Privadas (nacionales, extranjeras y transnacionales) y públicas (centralizadas, desconcentradas, estatales, paraestatales y descentralizadas).

Magnitud o tamaño: Pequeñas, medianas o grandes divididas por ventas (local, nacional e internacional), finanzas, producción (artesanal, mecanizada, altamente mecanizada y automatizada. (Perera, 2001, p.16, 17)

Sin embargo en la actualidad la clasificación se hace a través de la Ley de Mipymes donde se puede encontrar la clasificación de acuerdo al número de trabajadores es por eso que a continuación se profundiza esta situación.

El gobierno con la intención de establecer un desarrollo económico en el país mediante el apoyo para la viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad a las Mipymes, el 30 de Diciembre del 2002 fue publicada la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, pequeña y Mediana Empresa, modificada el 18 de Enero del 2012 encaminada a ciertos objetivos como:

I. Establecer:

a. las bases para la planeación y ejecución de las actividades encaminadas al desarrollo de la Mipymes en el marco de esta Ley,

b. Las bases para la participación de la Federación, de las Entidades Federativas, del Distrito Federal, de los Municipios y de los Sectores para el desarrollo de la Mipymes.

c. Los instrumentos para la evaluación y actualización de las políticas, programas, instrumentos y actividades de fomento para la producción y competitividad de la Mipymes, que proporcionan la información necesaria para la toma de decisiones en materia de apoyo empresarial.

d. Las bases para que la Secretaria de Economía elabora las políticas con visión de largo plazo, para evaluar la productividad y competitividad nacional e internacional de la Mipymes.

II. Promover:

a. Un entorno favorable para que la Mipymes sean competitivas en los mercados nacionales e internacionales,

b. La creación de la cultura empresarial y de procedimiento, prácticas y norma que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las Mipymes;

c. El acceso al financiamiento para la Mipymes, la capitalización de las empresas, incremento de la producción, constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes;

d. Apoyos para el desarrollo de la Mipymes en todo el territorio nacional, basados en la participación de los sectores;

e. La compra de productos y servicios nacionales competitivos de las Mipymes por parte del sector público, los consumidores mexicanos e inversionistas y compradores extranjeros, en el marco de la normatividad aplicable;

f. Las condiciones para la creación y consolidación de las cadenas productivas;

g. Esquemas para la modernización, innovación y desarrollo tecnológico en la Mipymes.

h. La creación y desarrollo de las Mipymes sea en el marco de la normativa ecológica y que estas contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo, y

i. La cooperación y asociación de la Mipymes a través de sus organizaciones empresariales en los ámbitos nacional, estatal, regional y municipal, así como de sectores productivos y cadenas productivas.

1.3.2 CLASIFICACIÓN ACTUAL POR LEY MIPYMES

Para considerar que una empresa es micro, pequeña o mediana, la ley mencionada en el punto anterior; en su artículo 3 fracción III, establece una clasificación de acuerdo al número de trabajadores, establecida por la Secretaria de Economía y la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, como lo muestra la siguiente tabla.

Estatificación por número de trabajadores

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Secretaria de Economía, 2016.

1.4 EL ENTORNO ECONÓMICO DE LA MIPYMES

Las Mipymes son una pieza de suma importancia para el desarrollo de la economía nacional, no solo por representar una parte importante dentro del producto interno bruto (PIB) o por ser generadoras de empleos, sino también porque interesa dentro del circulante de efectivo .

Ramos Ana, menciona que en las economías como la mexicana, las empresas extranjeras al tener el apoyo del gobierno y del sector financiero, dejan de lado a las Mipymes, por el principio de las economías de escalas. (Ramos, 2012, p.14).

Por ello es necesario que se encuentren estrategias que incrementen la competitividad de las Mipymes y otorgue un incremento en su productividad para obtener una posición estable en los mercados nacionales y extranjeros.

De acuerdo con datos de la Secretaria de Economía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, que representan el 99.8% del total de empresas en el país que genera el 34.7% del producción brutal total y el 72% del empleo en el país. (SE, 2014, p.24).

Las Mipymes pueden ser personas morales o personas físicas; estas pueden tener o no tener una estructura en donde existe control interno, es decir las que cuentan con un control interno tienen una organización estructural donde se genera el empleo con mayor remuneración, mejor control en la producción; y

las que no cuentan con control interno que por lo general tiene su origen familiar donde solo hay mayor preocupación por subsistir, no se toman en cuenta los costos o inversiones, mucho menos un control en el manejo de la producción que permitan su crecimiento.

Otro estudio elaborado a través de la empresa Centro de Negocios WSFB publicado en la página de internet de Pro México reafirma que efectivamente existen aproximadamente 4000,000.00 de micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industriales, comercio y servicios del cual el 65% la representa el carácter familiar, donde más del 80% no cuenta con una certificación, el 50% no tiene técnicas productivas, solo el 24% maneja licencia o patente y el 83% no tiene presencia en el exterior. (Pro México. 2016)

Como se mencionó en párrafos anteriores, que la mayoría de las Mipymes en nuestro país son familiares y por esta característica limita el acceso a créditos que ofrecen en su caso las instituciones financieras de banca comercial, que son necesarios para poder financiar una inversión, ya sea para adquirir maquinaria, mejora de procesos, transporte o tecnología, para que de esa manera puedan generar productos de mejor calidad, que les permita tener acceso en el comercio nacional e internacional y de esa manera evitar errores internos para enfrentar la contracción de la demanda en distintas industrias y a competidores de distintas partes del mundo, que debido a la crisis económica mundial, que afecto a casi todos los sectores industriales del mundo de la misma forma en constante desarrollo de las comunicaciones y transporte, hace que la competencia sea a nivel mundial, es por ello que se deben fortalecer de manera interna para no fracasar.

A estas empresas les aquejan constantemente diversos problemas que reducen su capacidad de supervivencia, es por eso necesario conocerlos y tomar las medidas necesarias para contrarrestarlos.

1.4.1 PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS MIPYMES

Las Mipymes se enfrentan a una diversidad de problemas y limitantes externos de tipos legal, productivos, administrativos, de innovación, modernización, capacitación, entre otros, sin embargo internamente también sufre de limitantes como los descritos por García et al, mencionando que Arturo Morales Castro plantea que debido a esto las Mipymes son sometidas a una serie de presiones y barreras, derivadas de una crisis interna que incluso las hace desaparecer, señalando las siguientes causas: (García et al, 2008, p. 22).

Problemas internos:

1. Inexperiencia del dirigente (clasificada como crisis de lanzamiento)
 - a) Sistema de información inadecuado
 - b) Subcapitalización

2. Aumento de las inversiones (clasificada como crisis de liquidez)
 - a) Endeudamiento exagerado para compensar la subcapitalización
 - b) Errónea planeación de la tesorería.

3. Concentración de la información y del poder (clasificada como crisis de delegación)
 - a) Falta de personal a nivel intermedio
 - b) Aumento del personal

c) Diversificación de las operaciones

4. El administrador general percibe a la empresa como una extensión de sí mismo (clasificada como crisis de liderazgo)

- a) El administrador general no escucha a los demás
- b) El administrador general no controla

5. Expansión rápida (clasificada como crisis de financiamiento)

- a) Límites de crédito de proveedores
- b) Límites de crédito bancario

6. Complacencia (clasificada como crisis de prosperidad)

- a) Relajamiento
- b) Dividendos excesivos

7. Divergencia entre los accionistas (clasificada como crisis de continuidad)

- a) Salida del administrador general
- b) Impuestos de sucesión
- c) Desavenencias en el equipo dirigente

Estos problemas se vuelven desventajas significativas para la Mipymes en su crecimiento y desarrollo en el mercado como lo muestra Aguilar María, et al, en su gráfica donde destaca puntos importantes sobre la calidad en el producto, la inversión, la especialización del personal entre otros.

DESVENTAJAS DE LAS PYME

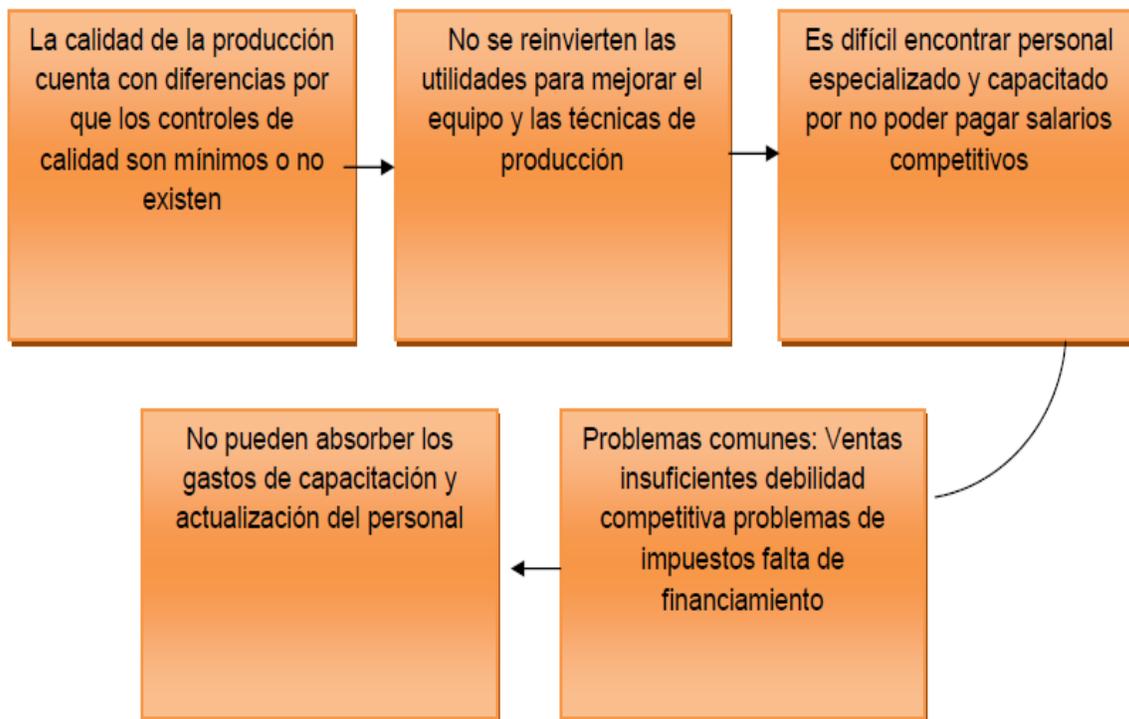


Figura 1. Aguilar et al, 2013, p. 5

A continuación se desarrollan algunos puntos que son problemáticos para las Mipymes con el propósito de comprender las características de los problemas internos y externos más comunes.

1.4.2 ANÁLISIS DE ALGUNOS CONCEPTOS PROBLEMÁTICOS PARA MIPYMES

FINANCIAMIENTO

Por financiamiento se debe entender como “el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. (Definiciónabc, 2016).

En las Mipymes la falta de financiamientos se ve reflejado en poca capacidad adquisitiva para comprar la tecnología adecuada y reducir sus procesos productivos, así como desconocimiento del mercado, trayendo poca promoción de sus productos o servicios, personal calificado, generando un aumento en los costos y alza en los precios de estos bienes o servicios, lo que conlleva a una menor capacidad competitiva no tan solo en los mercados nacionales sino en los extranjeros donde el producto necesita cumplir con requisitos, limitando aún más su crecimiento y permanencia dentro del mercado.

Este punto es importante ya que de este elemento depende la administración del negocio, necesario para enfrentarse al mundo actual, por ello es importante la orientación para el manejo correcto de los recursos.

CAPACITACIÓN

Este término en la Real Academia Española remite a la definición capacitar que es “Hacer a alguien apto, habilitarlo para algo”.

La poca capacitación del personal también es un problema para las Mipymes por no contar con la estructura direccional correcta generando un personal poco capacitado, es por ello que se debe entender como capacitación los procedimientos aplicados para proporcionar al personal las habilidades que necesitan para realizar el trabajo, llevando posteriormente a mejorar las actividades laborales generando una especialización a nivel técnico del trabajador para las funciones asignadas, dando como resultado la calidad, excelente servicio

a los clientes, prevenir e incluso solucionar anticipadamente problemas potenciales dentro de la organización.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) hace referencia a que este tipo de empresas para tener mayor productividad y competitividad así como elevar las economías generando condiciones para el desarrollo, deberán observar las siguientes 3 capacidades que son:

- 1.- La capacidad de innovación
- 2.- La capacidad de adaptación
- 3.- La capacidad de aprendizaje.

El análisis de estas tres capacidades se puede hacer a nivel individual, empresarial y social; en las propias organizaciones es muy útil para fomentar el empleo según la OCDE y con base en la capacidad de los recursos humanos y en general la capacidad de los directivos se tomen decisiones para responder con mayor agilidad a las necesidades, desarrollar los propios nichos de mercado y demandas de los consumidores y adecuarse a los cambios tecnológicos.

COMPETITIVIDAD

La competitividad para estas empresas es otro problema que inhibe la generación de productos de calidad capaces de sostenerse en el mercado lleno de competencia.

Para la Real Academia Española el término competitividad se refiere a: Capacidad de competir o rivalidad para la consecución de un fin. Tomando en cuenta estas definiciones enfocadas a las empresas Mipymes se puede decir en términos generales que la competitividad es la capacidad para competir en los mercados internos y externos donde existe la rivalidad.

Por otra parte el Centro de Estudios de Competitividad (CEC) dentro del concepto de este término menciona que:

Las estrategias para obtener una ventaja competitiva de una empresa dependen del sector industrial y de la región, es decir, relacionar una empresa con su ambiente, así mismo, la competitividad de una industria o región está sujeta a las políticas, infraestructura y otros factores que el país les provee. Por otra parte, una industria será rentable en la medida en que las unidades que lo conforma lo sean, y por lo tanto, un país será competitivo si las industrias y las regiones son productivas. (CEC, 2016, p.3)

Por lo que lo convierte en un problema que no tan solo debe importar a la empresa sino también al país donde se encuentra establecida ya que disminuye la economía de esa región.

COMERCIO EXTERIOR

Con respecto a esto El Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas (INCEA) menciona que el comercio exterior es:

“El intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos, y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional”. (INCEA, 2016)

Este problema por lo regular es a consecuencia de no cumplir con requisitos para exportar algún producto, ya que debe existir una solicitud ante la secretaria de comercio exterior como lo marca la ley de Comercio Exterior y su reglamento, al igual que la dificultad es debido a la falta de analizar y de conocer el mercado extranjero donde se pretende exportar, su tamaño, sus tendencias, su segmentación es decir todo el entorno.

A medida que se firman tratados y convenios internacionales en nuestro país, la exigencia de que los productos, servicios y procesos cumplan con requisitos de calidad para asegurar la comercialización o la prestación de servicios dentro de un mercado nacional o internacional, provoca que las empresas se vean en la necesidad de agruparse como estrategia para cumplir estos requisitos dentro de la competitividad. Como también lo sugiere Ramírez Aarón al decir que:

“Dentro de este panorama, los empresarios de Pymes de México, no tienen más alternativa que adoptar estrategias propias, tendientes a favorecer su desarrollo, imitando aquellas que les den ventajas comparativas con relación a los grandes y muy grandes emporios comerciales, especialmente alianzas

estratégicas entre productores de materias primas, concretamente las relacionadas con la producción, distribución y comercialización colectivas. (Ramírez, 2007, p. 10)

RECURSO HUMANO

El recurso humano es el personal requerido para lograr la producción o servicio en un negocio o empresa, siendo un problema para las Mipymes la rotación constante del personal a consecuencia de no tener un salario bien remunerado.

En concordancia con la situación económicas de las empresas es que no cuentan con personal calificado, pero también que no hay grandes incentivos para la capacitación del mismo una vez contratado.

Sin embargo y pese a los esfuerzos del gobierno fomentando apoyos para incentivar el crecimiento de las Mipymes al crear nuevas leyes, decretos, y programas; en México siguen sin poder consolidarse en un mercado, llegando hasta el punto de desaparecer, como lo señala Lilia González en uno de sus artículos publicado en 2012, donde señalo que en México 9 de cada 10 micro, pequeña o mediana empresa cierra al año de ser constituida como había declarado La Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), quien planteo acciones para revalorarla e impulsarlas como motor generador de empleos.(González, 2012)

CAPÍTULO II. ALTERNATIVA DE CRECIMIENTO Y PERMANENCIA EN UN MERCADO

Es necesario que se generen mejores condiciones en el entorno económico de las Mipymes que contribuyan a un crecimiento, consolidación y estabilidad. Impulsar el crecimiento a través de la asociación para hacer frente a dificultades del entorno económico y ofrecerles una alternativa de permanencia en un mercado. Como se ha ido analizando los factores que la dañan no tan sólo son externos sino también internos, es por ello que un modelo de asociación es una buena opción para dar solución a los problemas.

2.1 ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL

Una asociación de acuerdo a la real academia española significa: Conjunto de los asociados para un mismo fin y, en su caso, persona jurídica por ellos formada. Por asociación enfocando a una figura mercantil se entendería como la unión de personas físicas o morales con actividades de comercio orientadas a un mismo interés.

Araya Arnaldo, retoma lo dicho por Rosales Román que expresa una definición sobre la Asociatividad; en la que se destaca la independencia jurídica, la autonomía empresarial y esfuerzo conjunto; siendo la siguiente:

“Es un mecanismo de cooperación entre empresas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía

gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.” (Araya, 2006, p. 44)

Entonces se puede decir que la asociatividad es una cooperación entre empresa cuyo objetivo es el fortalecer el crecimiento de su empresas a través de esa estrategia colectiva por medio de un trabajo en conjunto, pero sin perder esa autodeterminación en forma jurídica, en donde el objetivo en común está enfocado a obtener tecnología, garantía de financiamiento, competitividad productiva, entre otras.

Mercy Narvaez et al menciona que dentro de la Asociatividad en general existen propósitos generales como el aspecto financiero, el aspecto organizacional, en lo correspondiente al mercadeo, por el que ejemplifica mediante el siguiente cuadro sobre un estudio realizado en la península de Paraguaná donde se ve el incremento en el acceso de a financiamiento, elevados aumento en las reducción de costo de producción entre otras.

Consideraciones financieras, organizacionales y de mercadeo para formar parte de un proceso de asociación empresarial	
Razones financieras:	%
Acceso a financiamiento	100%
Compras conjuntas	100%
Inversión conjunta	75%
Generación de economías de escala	100%
Importación de bienes y equipo	100%
Reducción de costos de producción	100%
Razones organizacionales:	
Mejora en los procesos productivos	75%
Aplicación de nuevas formas de administración	50%

Implantación de planeamiento estratégico	50%
Intercambio de información productiva y tecnológica	50%
Incorporación de capital humano	50%
Acceso a habilidades críticas	50%
Acceso a tecnologías de productos o procesos	25%
Asistencia técnica	25%
Aumento del poder de negociación	100%
Investigación y desarrollo (I+D)	25%
Creación de nuevas empresas	100%
Aprendizaje colectivo	100%
Razones de mercadeo:	
Lanzamiento de nuevos productos	25%
Apertura de nuevos mercados	100%
Intercambio de información comercial	50%
Investigación de mercados	100%
Alianzas en la logística y distribución de los productos	100%
Servicios postventa conjuntos	75%

Figura 2. (Mercy et al, 2008, p. 162).

2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIATIVIDAD

En esta cooperación empresarial deben tomar en cuenta ciertas características los empresarios que piensan implementar esta estrategia para obtener beneficios asumiendo también compromiso y responsabilidad.

Se dice que es voluntaria porque a los empresarios no se les obliga a ser parte de esta asociación al igual que sin distinción, debido a que cualquiera puede adoptar esta incorporación empresarial aunque realice diversas actividades, donde los empresarios tiene la libertad de decidir qué hacer con los beneficios obtenidos, así como cuál es el mejor modelo que les conviene adoptar.

Con respecto a esto Iguera Mariela dice que: “algunas de las principales características de los modelos asociativos son:

- Su incorporación es voluntaria: ninguna empresa es forzada a integrar un grupo, sino que lo hace cuando tiene la convicción de que puede generarle oportunidades de crecer y mejorar.
- No excluyen a ninguna empresa por el mercado en el cual operan: estos modelos son aplicables a cualquier tipo de empresa, sin importar a qué industria pertenecen. Según el tipo de asociatividad que se adopte, puede estar enfocado a un determinado rubro o incorporar socios de actividades diversas.
- Se mantiene la autonomía general de las empresas: no se trata de un joint venture en el cual las decisiones de cada participante están en función de las necesidades de las demás. En el caso de los grupos asociativos, cada empresa mantiene su autonomía, y decide qué hacer con los beneficios que obtiene del proyecto.
- Puede adoptar distintas modalidades, tanto organizacionales como jurídicas” (Iguera, 2003, p. 3).

Otras características estimadas más como requisitos para permitir la sustentabilidad de la asociatividad, son las mencionadas por Liendo Mónica y Martínez Adriana, determinando 4 importantes que serían:

- Proyecto común
- Compromiso mutuo
- Objetivos comunes
- Riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes (Liendo y Martínez, 2001, p. 312).

2.2.1 CONDICIONES BÁSICAS EN LA ASOCIATIVIDAD

Dentro de la asociatividad deben considerarse algunas condiciones para que esta cooperación entre los participantes tenga buenos resultados, como la confianza que está ligada con el compromiso, ya que aquí la sinceridad de todos por respetar lo acordado buscando el bienestar del grupo, el compromiso grupal en donde los empresarios asuman la responsabilidad de cumplirlos y tengan claro el objetivo en común sobre lo que pretenden obtener con esta asociatividad.

Araya, Arnoldo dice que los principales condiciones de la cooperación que deben quedar expresados claramente sobre todo evitar desacuerdos a futuro entre las empresas o personas físicas, tomando en cuenta lo dicho por el autor Menúzate que establece las siguientes:

- Objetivos particulares de los socios.
- Objeto y objetivos operativos de la cooperación.
- Duración de la cooperación.
- Contribución de cada socio
- Reparto de la propiedad y del control.

- Reparto de los resultados de la cooperación.
- Designación de los directivos implicados en la cooperación. (Araya, 2006, p. 45)

2.2.2 OBSTÁCULOS EMPRESARIALES EN LA ASOCIATIVIDAD

Para implementar esta cooperación empresarial se debe estar totalmente convencido de aliarse siendo consciente de que sus ideas van a estar sometidas a acuerdos entre todos los participantes del grupo, para descartar obstáculos que impidan el buen progreso en esta asociatividad empresarial.

Observando con respecto a estos obstáculos sobre el por qué este mecanismo de cooperación en ocasiones no funciona Iguera Mariela relacionas a que:

- No existe en los participantes una clara vocación de cooperación, sino más bien, un alto grado de desconfianza.
- No existe un entorno institucional que estimule y apoye la existencia de mecanismos de asociatividad.
- No existe una verdadera difusión de las experiencias positivas al respecto, que sirvan como modelos a seguir.

- Dentro del grupo, no se definen claramente las reglas del juego, y el tipo de cooperación que se propone.
- No existe en los grupos un gerenciamiento profesional, que mantenga la cohesión de los participantes y los ayude a lograr los objetivos propuestos de manera eficiente.
- Los intereses de las partes no están alineados. (Iguera , 2003, p. 5)

Sin embargo no tan solo los puntos anteriores pueden hacer que no funcione la asociatividad empresarial ya que también interviene la falta de desprendimiento de los empresarios sobre realizar cambios o estar sometido a decisiones mutuas. Como a lo que se refiere Acevedo Mónica y Buitrago Martha al decir que:

El primer obstáculo al que se enfrenta la implementación de la asociatividad son los modelos mentales y el marco cultural que rige en muchas ocasiones a las sociedades y en si para este caso a los empresarios, pues no son abiertos al cambio, y prefieren regirse bajo las mismas condiciones en las que han estado siempre, ya sea por no cambiar una tradición familiar o por temor a perder lo que ya tienen instaurado. Así mismo existe un marco cultural en el que los empresarios prefieren seguir manteniendo el control absoluto de su empresa y en el que no quieren que nadie entre a ella a interferir en sus decisiones. (Acevedo y Buitrago, 2009, p.12)

Con lo anterior queda claro que los participantes deben tener un total compromiso para llevar a cabo el modelo de asociatividad, adoptado como una de las principales razones por las que se decide participar en un mecanismo de cooperación con la idea de obtener un crecimiento, si quieren realizar cadenas productivas, competitividad, disminución de costos, etc.

2.3. DESTINO DE LA ASOCIATIVIDAD

Los participantes de una asociatividad deben conocer, cuales son los objetivos y ventajas, que el mecanismo de cooperación empresarial les dará para obtener ese crecimiento que quieren para su empresa.

2.3.1 OBJETIVOS

En párrafos anteriores ya se habló del concepto, características y condiciones de este mecanismo de cooperación mediante la asociatividad empresarial, sin embargo el empresario al elegirla como opción de estrategia de crecimiento y se convenza totalmente de querer ser participante también debe conocer los fines de la asociatividad, donde encontramos aspectos financieros, organizacionales y comerciales; una descripción más detallada sobre esto puntos la encontramos con Iguera Mariela, quien retoma lo establecido por Rosales Ramón:

Financieras

- Acceso a financiamiento, cuando las garantías que se requieren no pueden ser cubiertas por cada actor en forma individual, pero en

grupo, son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

- Compras conjuntas
- Inversión conjunta

Organizacionales

- Mejora en los procesos productivos
- Aplicación de nuevas formas de administración
- Implantación de planeamiento estratégico
- Intercambio de información productiva o tecnológica
- Capacitación conjunta
- Generar economías de escala
- Acceso a recursos o habilidades críticas
- Acceso a tecnologías de productos o procesos
- Aumento del poder de negociación
- Investigación y desarrollo

De comercialización

- Lanzamiento de nuevos productos al mercado
- Apertura de nuevos mercados
- Intercambio de información comercial
- Investigación de mercados
- Alianzas para vender
- Servicios post venta conjuntos
- Inversión conjunta
- Logística y distribución
- Consorcios de exportación (Iguera, 2003, p. 3,4)

CUADRO 3. PRODES: OBJETIVOS Y LOGROS

OBJETIVOS	LOGROS
Aumentar la productividad y competitividad de las PyMes colombianas a partir del mejoramiento de su capacidad asociativa y de buscar una sobrevivencia en el corto y mediano plazo insertándolas en los mercados internacionales. Pallares (2004:220).	Espacio de reflexión y acción gerencial en el que empresarios de un mismo sector se encuentran para intercambiar información que les permita identificar los problemas comunes y las oportunidades que se les presente.
Fomentar al espíritu asociativo sectorial y regional desarrollando formas de cooperación tanto horizontales como verticales, así como la capacitación de los empresarios en las gestiones administrativas necesarias para el desarrollo del programa.	Buscaron crear un modelo que les ayudara enfrentar los problemas que surgían de la internacionalización de la economía.
Elevar la productividad de las empresas, implantando en ellas métodos y procesos de producción eficientes y modernos para lograr una cultura de calidad, innovación y aprendizaje.	El programa no logro los beneficios que prometía. Sin embargo existieron grupos de PRODES que obtuvieron buenos resultados
Impulsar el crecimiento no solo de los grupos PRODES sino también de los <i>clusters</i> , cadenas productivas y demás formas asociativas bajo las que las empresas se encontrarán.	Permitieron ver que la asociatividad expresada en cualquiera de sus formas es una de las mejores opciones de apoyo y de afianzamiento para las PyMes.
Orientar a las PyMes y solucionar los problemas a los que se veían enfrentadas al encontrarse con la globalización, pues el aislamiento, atraso tecnológico y baja productividad y competitividad, las hacia cada vez mas inoperantes frente a las compañías del exterior.	

FUENTE: Elaboración de las autoras con base en Pallares

Figura 3. (Acevedo Mónica y Martínez Adriana, 2009, p. 28)

2.3.2 VENTAJAS

Esta asociatividad empresarial al cumplir objetivos enfocados a lo que buscan los empresarios con esta cooperación, dará como resultados beneficios como incrementar la producción, insumos más baratos y de calidad, disminuir costos, aumentar ventas, mantener estabilidad en un mercado, exportar o especialización laboral.

Mathewa, Juan considera generar más confianza con la asociatividad, desarrollando de forma más clara algunas ventajas importantes, determinando las siguientes:

- Complementación de capacidades. Los participantes de la alianza no necesariamente son iguales. Por lo general tienen fortalezas y capacidades distintas y, en consecuencia, pueden complementarse y potenciarse. Para que una alianza tenga sentido la lógica debe ser que $1 + 1$ es mayor a 2.
- Economías de escala. Las compras de insumos, por ejemplo, pueden efectuarse en forma colectiva, con lo cual se obtienen costos menores que representan una ventaja tangible para cada uno de los participantes.
- Fuerza negociadora. Sin duda se fortalece la capacidad de negociación frente a los proveedores (materias primas, insumos), suministradores de servicios (financieros, por ejemplo) y clientes (precios, términos de pago, plazos, etc.).
- Posibilidad de marca. Posicionar una marca en un país y más aún en mercados internacionales supone normalmente un costo alto. Se requiere inversión en la mezcla promocional: publicidad, promoción de ventas, venta personal y relaciones públicas. Este costo puede ser distribuido entre los miembros de la alianza, permitiendo el

posicionamiento de una marca propia que le da mayor sostenibilidad al negocio.

- Menos intermediarios. Aunque en muchos casos hay intermediarios que difícilmente podrán ser excluidos de la cadena, siempre existe la posibilidad de saltar uno o más eslabones respaldados en la alianza estratégica (mayor volumen). (Mathewa, 2014, p. 6)

2.4. MODELOS DE ASOCIATIVIDAD

2.4.1 MODELOS EN ALGUNOS PAÍSES

Existen diversos modelos de asociatividad empresarial en todo el mundo, por mencionar algunos están en Colombia la asociación de colaboración empresarial (ACE), la cual se constituye cuando dos o más empresas establecen una organización, la Unión Transitoria de Empresas (UTE), que requiere dos o más empresas o empresarios, pero por un tiempo para llevar a cabo de manera conjunta una obra o servicio, en Perú los clusters otro tipo o forma de asociación, se refiere a la concentración geográfica y sectorial de diversas empresas que en medio de su interacción o los Distrito industrial entre otras, en Argentina los pools de compra, grupos de exportación entre otros y en México se tiene a las empresas integradoras.

2.4.1 CLASES DE MODELOS

Dentro de lo asociatividad como cooperación empresarial encontramos diversas formas dependiendo de las áreas funcionales que se pretenda facilitar como buscar los mejores proveedores, aumentar las exportaciones o por encontrar algún proceso complementario para su producción.

Estos modelos dependen en gran medida de que si se llevaran a cabo en todas o en algunas actividades específicas como Araya Arnaldo retoma de Menguzzato:

- Verticales: concentran a las empresas estableciendo lazos de proveedores y clientes.
- Horizontales: se realizan entre empresas del mismo sector para realizar acciones comunes, y que buscan un efecto de tamaño.
- Simbióticas: se efectúan entre empresas que no mantienen ningún tipo de relación, sin embargo, estas empresas cuentan con un conjunto de capacidades y competencias perfectamente complementarias, que les permita una posición competitiva en su actividad de origen. (Araya, 2006, p: 45)

Este cambio en las Mipymes en cuanto a la forma de trabajar significa dejar atrás las formas históricas de como lo hacían de manera particular dejándola de lado para empezar a implementar un mecanismo nuevo, donde se creara nuevas etapas en competitividad, producción a través del proyecto estratégico de cooperación empresarial.

Por este motivo Alba Carlos, en el análisis sobre las empresas integradoras en México comenta que:

En este entorno, los pequeños productores necesitan, más que sobrevivir, buscar formas de compensar su debilidad económica, su dispersión social y su desorganización política. La empresa integradora puede constituir en este sentido una oportunidad para que los pequeños empresarios puedan adoptar formas más avanzadas de organización que les permitan cambiar cuantitativa y cualitativamente, y así defender mejor sus propios intereses. (Alba, 2001, p. 1062).

Es así que las empresas integradoras es una de las opciones para que las Mipymes en México lleven a cabo la cooperación empresarial, con el fin de fortalecer su existencia dentro de los mercados nacionales como internacionales con productos que puedan competir y asegurar su existencia dentro de la vida económica del país.

CAPÍTULO III EMPRESAS INTEGRADORAS

3.1 CONCEPTO

Como se dijo anteriormente la empresa integradora es un modelo de cooperación empresarial para obtener beneficios cuyo objetivo es un crecimiento en su economía por ello definiremos este concepto.

Rey, Benito et al, define a las empresas integradoras como:

Una empresa de servicios especializados que asocia físicas y morales productoras, comerciales o de servicios, preferentemente de escala de micro, pequeña y mediana, con el objeto de elevar la competitividad de las asociadas, consolidar su presencia en el mercado nacional e incrementar su participación en las exportaciones.(Rey et al, 1997, p. 10)

De acuerdo al Servicio de Administración Tributaria (SAT) la empresas integradora es una forma de organización empresarial que asocia a personas físicas o morales formalmente constituidas (micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) y les presta servicios especializados a personas físicas y morales denominadas integradoras, para llevar acabo su competitividad. (SAT, 2008, p. 4)

Según David Perera “Es una entidad identificable con personalidad jurídica propia que realiza actividades económicas, constituidas por una combinación de recursos humanos, naturales y de capital, así con el trabajo

aportado, por los cuales se encuentra coordinados por una autoridad que es la encargada de tomar las decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada, y que justifica su existencia en la satisfacción de una necesidad social. (PERERA, 2001, p. 15).

Con base en lo anterior se puede decir que la empresa integradora es una entidad económica en la que se asocian personas físicas y morales con el mismo interés encaminado a un crecimiento comercial tanto a nivel nacional como internacional.



Figura 4. Secretaría de Economía (2016), programa de empresas integradoras.

Las empresas integradoras no son un modelo nuevo de cooperación tiene sus orígenes dentro del continente europeo, por eso a continuación veremos cómo y donde surgieron sus antecedentes.

3.2 ASPECTOS RELEVANTES

3.2.1. ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

Este tipo de empresas surgieron del modelo implementado en Italia en la época de la posguerra, donde las empresas integradoras se concibieron como una alternativa de crecimiento para las pequeñas y medianas empresas, ya que su economía se encontraba conformada por estas, y se necesitaba que subsistieran estableciendo condiciones de competitividad, obteniendo buenos resultados dentro de la economía Italia y creando en los empresarios la cultura de la asociación, este tipo de empresas se ha destacado por su capacidad de éxito en penetrarse a los mercados internacionales (Perera, 2001, p. 23).

Esta cooperación entre empresas es la que ha ido determinando el éxito para el desarrollo de economías a nivel mundial adoptándola a sus necesidades individuales, obteniendo resultados favorables para sus economías, ya que permite que las empresas tengan varios beneficios.

También es de gran interés porque renueva la producción entre las empresas de menor escala con objetivos claros, como fortalecer a la empresa en producción y comercialización de sus productos y servicios en los mercados con proyección en competitividad.

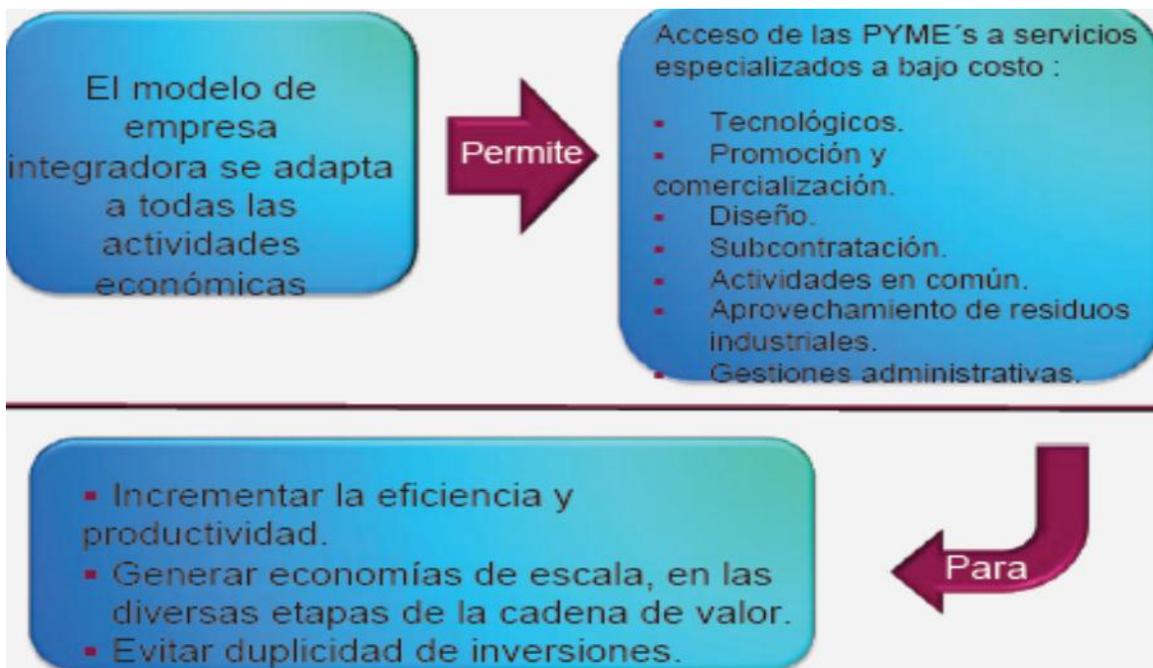


Figura 5. Secretaría de Economía (2016), programa de empresas integradoras.

Rey, Benito et al, comenta que Andrea Saba afirma que este modelo surge en Italia por la crisis, cuando dice que:

A raíz de la crisis iniciada en 1974 surge en Italia un sistema de desarrollo industrial distinto al de otros países que se traduce en un crecimiento sostenido desde el término de esa debacle hasta el inicio de otras crisis en 1992. Este sistema de desarrollo industria tiene en la pequeñas empresas un soporte muy importante, aunque con particularidades diversa en cada región. Combina características italianas como individualismo, inventiva, creatividad e iniciativa y transforma regiones enteras, tanto en el noreste como en el centro sur.(Rey et al, 1997, p. 37)

En Italia la organización de talleres propicio esta una cultura empresarial en su población permitiendo el desarrollo actual de las micro, pequeñas y medianas empresas, siguiendo tres modelos diferentes de acuerdo a las características naturales del país, como son:

1. El de las regiones más industrializadas del norte, con una estructura constituida por grandes empresas que para sobrevivir crearon una red de pequeñas y medianas empresas (consorcios italianos de exportación), descentralizando gran parte de la producción con el propósito de mantener la flexibilidad, siendo este modelo el más conocido mundialmente.

2. El de las regiones subdesarrolladas del sur, donde junto a polos de industrialización existe una estructura muy tradicional en microempresas, que sobreviven gracias a la asistencia del Estado y a la evasión de las obligaciones fiscales.

3. El de la llamada "Tercera Italia", representada por las regiones centrales y del noreste, donde la pequeña y mediana empresa es la estructura industrial más importante, con características dinámicas y presencia en los mercados nacionales e internacionales.

Pero no tan solo en Italia se lleva a cabo este modelo de cooperación, como se comentó en párrafos anteriores ha elevado economías a nivel mundial; la Secretaria de Economía menciona a países como:

ALEMANIA

En la región de Baden-Wurtemberg, la industria funciona como una red que articula a grandes y pequeñas empresas que generan el 95% del empleo. Las empresas de menor escala, mantienen total autonomía respecto a las grandes empresas, ya que se relacionan con varios contratistas, lo cual las diferencia del modelo tradicional de pequeñas empresas dedicadas a la subcontratación en donde éstas dependen de un sólo contratista.

JAPÓN

Desde 1936, el gobierno japonés emitió una serie de leyes y medidas financieras, fiscales y de desarrollo tecnológico permitiendo a las micro, pequeñas y medianas empresas conformarse en cooperativas y fortalecer su actividad mediante la dinámica de grupos. De manera conjunta realizan compras, comercializan sus productos y establecen mecanismos de crédito entre los miembros y la agrupación.

Durante la década de los sesenta, Japón tuvo un rápido crecimiento económico, en su estructura industrial se configuraron complejos horizontales de abastecimiento, sobre todo para la industria automotriz y electrónica. Su economía se basa en procesos de subcontratación industrial.

Posteriormente, el gobierno aprueba una Ley que abarca cuatro medidas de apoyo para las empresas micro, pequeñas y medianas en materia de desarrollo

tecnológico: mejoramiento de los recursos humanos, difusión y orientación, desarrollo de tecnología básica e incentivos para el desarrollo tecnológico. (SE, 2016)

Este modelo de cooperación italiana a resultado de éxito en la pymes y en la economía de ese país, posiblemente por ello en México se pensó en adoptar este modelo italiano.

En México dentro del Plan Nacional de desarrollo de 1989 – 1994 los objetivos en cuanto a la productividad, para mejorar la producción de las estructuras económicas nacionales se consideró que estas deben adaptarse a una integración, con el fin de tener competencia internacional dejando a un lado las formas tradicionales de producción en la Mipymes.

Siendo en el Programa para la modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana de 1991 -1994 donde se propone la organización empresarial a través de empresas integradoras, reconociendo también que las Mipymes son limitadas por su reducida escala de productividad, organización y gestión, manifestando el objetivo de fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño por medio de la estabilidad en el mercado nacional y alentar el aumento de su presencia en mercados de exportación.

Es así que se elabora el Decreto que Promueve la Organización de Empresas Integradora, publicada el 7 de mayo de 1993, para lo operación y desarrollo de empresas integradoras de unidades productivas de escala Mipymes,

para gestionar y difundir modernización y aumentar la participación en la economía nacional.

3.2.2 OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

Las empresas integradoras buscan elevar principalmente la competitividad de las empresas integradas, con motivo de su prestación de servicios especializado a sus socios como objeto social, en donde encontramos:

- Gestionar el financiamiento.
- Comprar de manera conjunta materias primas e insumos.
- Vender de manera consolidada la producción.

Las empresas integradoras deben 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 y otros. Así mismo 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 la fuerza laboral o de los niveles directivos, renovación e innovación de maquinaria y equipo, programas de mejora de calidad y de productividad, estudios para obtener créditos entre otros. (Romay et al, 1997, p.10)

Los objetivos de estas empresas con relación al objeto social para crearlas son los siguientes:

- Elevar el poder de negociación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados de proveeduría, comercialización, financieros y tecnológicos, entre otros.

- Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

- Fomentar la especialización de las empresas asociadas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.

Aparte de estos objetivos Perera David considera también la economía de escala, que es la disminución en el costo de un producto por unidad, a medida que aumenta la producción.

Las Mipymes que adquieren la idea de formar parte de una empresa integradora lo hacen por obtener beneficios que les ayuden a una organización estructurada, permitiéndoles una mayor competitividad y una posición dentro de un mercado nacional e internacional.

Dentro de los beneficios que se obtienen con este modelo de integración en México se tienen:

- Eleva la competitividad de las empresas asociadas.

- Crea economías de escala para sus asociados, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.

- Se facilita el acceso a servicios especializados a bajo costo, ya que éstos se pagan de manera común entre los asociados.

- Evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir a nombre y cuenta de sus asociados y de forma común activos fijos, incluso de renovar o innovar la maquinaria y el equipo.

- Propicia la especialización de los asociados en determinados procesos y productos con ventajas comparativas.

- Favorece la concurrencia a mercados más amplios al consolidar la producción de sus asociados.

- Los empresarios se dedican a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados.

- Mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.

- Esta forma de organización empresarial tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica. (SE. 2016)



Figura 6. Secretaría de Economía (2016), programa de empresas integradoras.

3.4 CLASE DE EMPRESAS INTEGRADORAS Y VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Esta forma de organización empresarial o cooperación al igual que la asociatividad en otros países se puede realizar por un fin común de los participantes, que trae

consigo ventajas competitiva o de producción pero también hay que tomar en cuenta las posibles desventajas.

3.4.1 CLASES DE EMPRESAS INTEGRADORAS

Las empresas integradoras en relación con la actividad que adopten de acuerdo a Perera (2001), pueden formarse en cuatro tipos tomando como base el giro, la producción y por venta de insumos, señalando las siguientes:

Integración vertical: Consiste en la agrupación de personas de 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 este es el único que sale al mercado.

Integración horizontal: En este cada integrante tiene sus propios clientes y mercados, 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 obtener resultados satisfactorios.

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

Integración para un objetivo específico: Las personas que se integran bajo esta modalidad, buscan satisfacer necesidades comunes muy específicas, como podría ser la obtención de materias primas e insumos a gran volumen que les ayude a reducir costos, etcétera. (Perera, 2001, p. 25)

3.4.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Como las empresas integradora dentro de sus objetivos es brindar a sus integrantes el ambiente idóneo para mejorar sus niveles de producción, Perera menciona varios puntos de ventajas y desventaja de las empresas integradoras:

VENTAJAS PRODUCTIVAS Y COMERCIALES

Productivas

- Contar con maquinaria más sofisticada que agilice los procesos productivos y reduzca los costos.
- Adquirir fácilmente sus materias primas, por aumentar su capacidad de negociación o adquirir materiales de mayor calidad para la aceptación de sus productos en el mercado.
- La posibilidad de minimizar los costos en la operación permite reducir también el de los productos y así incrementar las utilidades o la posibilidad de ofrecerlos a precios más competitivos.

- Al contar con capacitación contante del personal se mejora la calidad de los productos, así como minimizar los tiempos productivos.
- Se propicia una mayor y mejor utilización de la capacidad instalada de producción al incrementarla para abastecer a más cliente.
- Se puede reducir el índice de mermas o realizar el reciclaje para otras actividades, generando reducción del costo de producción.
- Al contar con personal experto se mejora la presencia y aceptación del producto en el mercado.
- La facilidad de acceder a programas de exportación incrementando los niveles de producción.
- Se evita la duplicidad del gasto de inversión al adquirir y hacer uso en forma conjunta de los activos fijos.

Comerciales

- Las empresas integradas especializan en su actividad principal, mientras las integradoras se encarga de realizar otras actividades especializadas que requieren las asociadas.

- Se adquiere una mayor capacidad de negociación al contar con la capacidad de comprar mayores volúmenes de materias primas.
- Al contar con una mayor capacidad de negociación se adquieren plazos más amplios de crédito mejores precios y tiempos de entrega así como mayores productos de calidad.
- Se pueden consolidar mejores ofertas y competir eficazmente en los mercados nacionales e internacionales
- Se pueden adquirir mayores fuerzas de trabajo calificadas para el proceso productivo y expertos en algunas líneas de producción.
- Posibilidad de incrementar la red de difusión y promoción del artículo.
- La utilización de este modelo fomenta la creación de economías a escala.
- Se cuenta con capacidad para atender a más clientes y de mayor tamaño. (Perera, 2001, p. 43,44)

DESVENTAJAS PRODUCTIVAS Y COMERCIALES

Productivas

- Las desventajas pueden surgir debido a una aceleración en los proyectos implementados si en ocasiones algunas condiciones no se tenían previstas; se pueden mencionar:
- Al incrementar la difusión y comercialización se puede generar que la demanda sea superior a la producción perdiendo operaciones importantes.
- Si no se da una buena difusión del producto menos planta productiva y de nada serviría tener una maquinaria sofisticada para producir con mayor demanda.

Comerciales

Las posibles desventajas de tipo comercial las podemos encontrar con la falta de aplicación de los lineamientos establecidos en la empresa por parte del personal, pues en muchas ocasiones no se practica una secuencia en la producción genera costos adicionales a las asociadas. (Perera, 2001, p. 44, 45, 46).

También la Secretaría de Economía a través de la subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, muestra en el programa de empresas integradoras un esquema donde señala que este tipo de empresas aprovecha las actividades

de producción de cada empresa, donde se sigue teniendo autonomía en las integradas, aunque la aportación de algún participante sea menor tiene los mismos beneficios que los demás, y sobre todo incrementa la competitividad de todas las empresas integradas.



Figura 7. Secretaría de Economía (2016), programa de empresas integradoras.

APOYOS GUBERNAMENTALES

El gobierno para fomentar la creación de este tipo de empresas otorga varios apoyos para ayudar a que las Mipymes se integren a una empresa

integradora, facilitando el acceso a financiamientos, y cuando los socios tienen una vocación exportadora las empresas integradoras también tienen facilidades para acceder a programas para la promoción de las exportaciones.

Para obtener apoyos financieros y apoyos a la exportación la Secretaría de Economía a través del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), apoyará proyectos productivos integrales para empresas dadas de alta en este esquema. Estos apoyos están sujetos a las convocatorias que se publican en la página www.tutoriales.inadem.gob.mx; que pueden ser bajo el esquema a fondo perdido, sin embargo se observa que en su mayoría son convocatorias dirigidas a Mipymes en forma individual más que grupal, por lo que debe estarse atento a todas las convocatorias.

3.4. ANÁLISIS DE EMPRESAS INTEGRADORAS

3.4.1. ENCUESTA A PROFESIONALES ESPECIALIZADOS EN EMPRESAS INTEGRADORAS

Se utilizará el tipo de muestreo de expertos del método no probabilístico porque se levantará una encuesta a personas que conocen de empresas integradoras.

RECOLECCIÓN DE DATOS

Cuestionario para conocer si la creación de las empresas integradoras es un impulso de crecimiento para la Mipymes.

Este cuestionario tiene como propósito conocer su opinión respecto al tema por lo que agradecemos su participación.

Su contestación tomara un tiempo de 10 minutos máximo, la información es estrictamente confidencial y para fines académicos.

¿Cuáles considera que son los problemas que actualmente atraviesan las Mipymes?

¿Conoce algunas desventajas de las Mipymes en el mercado nacional y extranjero?

¿Sabe que son las empresas integradoras?

Si No

¿Conoce alguna empresa integradora?

Sí No

¿Sabes cuáles son los trámites y requisitos para ser una empresa integradora?

Si No Menciona Algunos

¿Sabe de los beneficios de las empresas Integradoras?

Si No

Si en la pregunta anterior dio una respuesta afirmativa mencione algunos

¿Qué tipo de empresas pueden asociarse para crear una empresa integradora?

¿Tienen desventajas las empresas integradoras?

Si No ¿Cuáles?

¿Cree que las empresas integradoras pueden dar un impulso al crecimiento de las Mipymes?

Si No ¿Por qué?

¿Qué piensa sobre las empresas integradoras?

¿Recomendaría la creación de una empresa integradora?

Si No

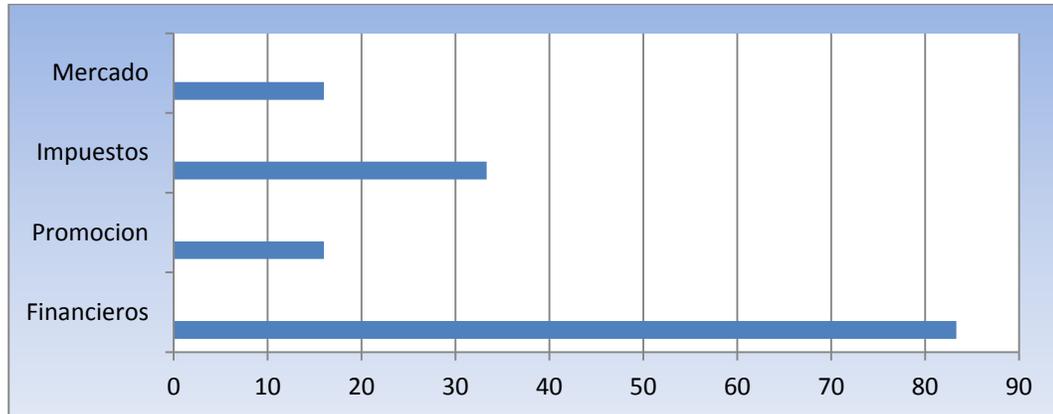
¿Cree que las empresas integradoras necesitan mayores apoyos del gobierno?

Si No

Si dio una respuesta afirmativa a la pregunta anterior mencione algunos apoyos que crea son importantes

ANÁLISIS DE DATOS

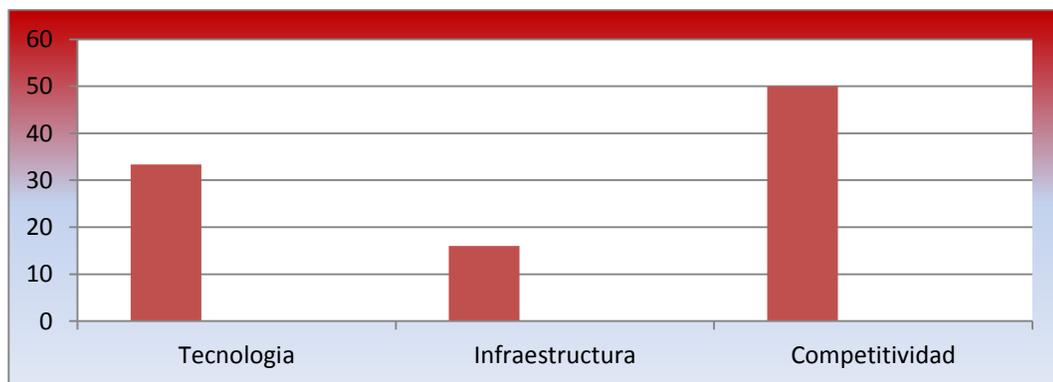
Graficas 11. Problemas que atraviesan actualmente las Pymes



Elaboración Propia

El 83.33% de los encuestados menciona que uno de los mayores problemas que afectan la estabilidad económica es la falta de financiamiento. Pero también hay que considerar que el 16% de los encuestados consideran que la afectación también se encuentra en el cobro de impuestos excesivos, pues consideran que no es justa la carga tributaria a la que deben enfrentarse las Mipymes.

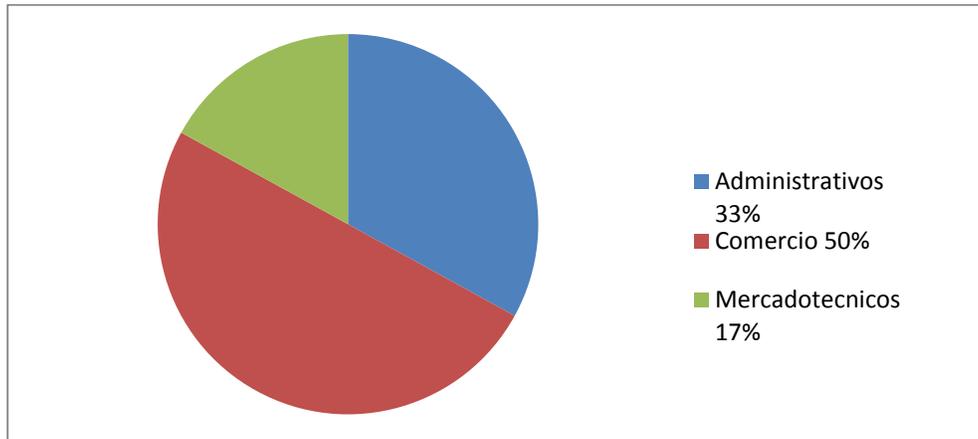
Grafica 12. Desventajas de las Mipymes en el mercado nacional y extranjero



Elaboración Propia

Como se puede observar el 50% opino que el problema para las Mipymes en los mercados tanto nacionales como del extranjero es la competitividad.

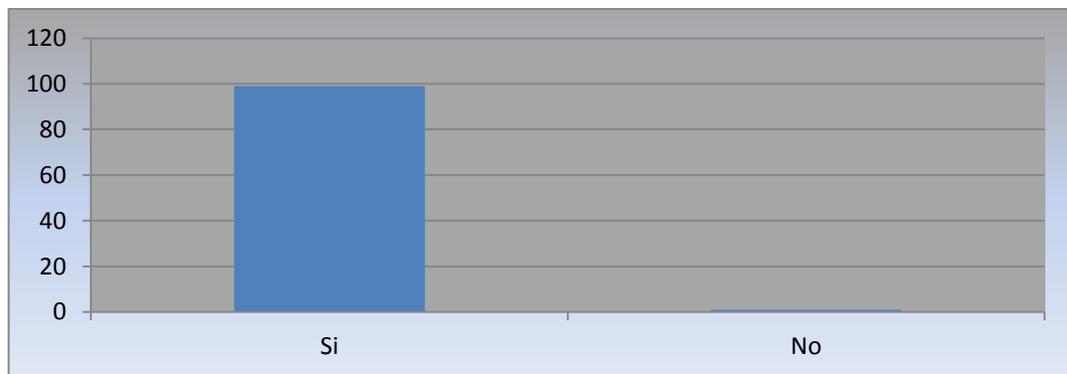
Grafica 13. Beneficios de las empresas integradoras.



Elaboración Propia

Los beneficios que son más perceptibles, son del tipo comercial con un 50% porque generan mayores utilidades, pues sus facultades de negociación fomentan beneficios en la adquisición de los insumos.

Grafica 14. Empresas integradoras impulso de crecimiento económico de Mipymes



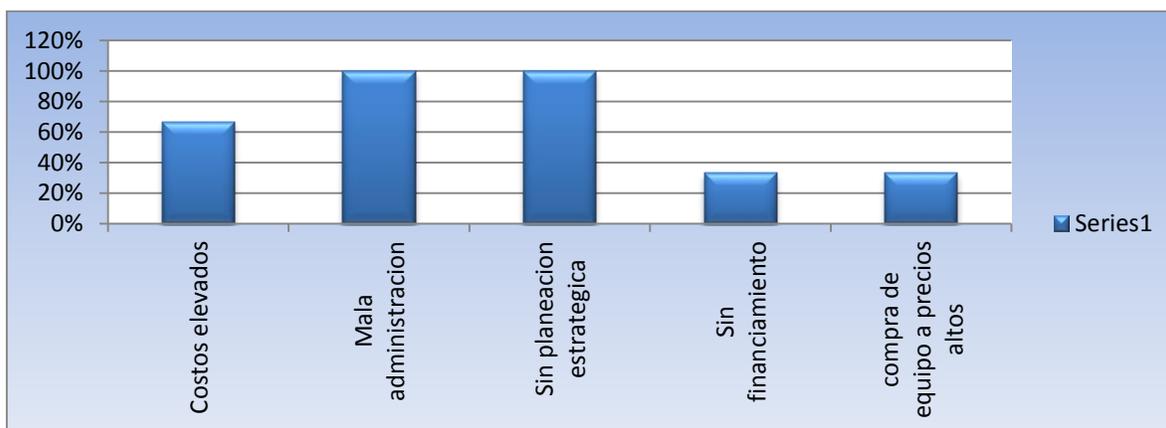
Elaboración Propia

Se puede afirmar que en opinión los encuestados que son expertos en el tema el 99% declaran que una empresa integradora es una impulsadora del crecimiento económico de la Mipymes, pues no hay desventajas.

3.4.2. CASOS DE ÉXITO

Dentro del padrón de empresas integradoras podemos encontrar diversos casos de éxito, cuyos giros varían porque existen empresas dedicadas a sectores económicos como agropecuarios, minería, manufactura, construcción, comercio y servicios, que a partir de su integración obtuvieron beneficios importantes. A continuación se grafican los problemas que sufrían así como la importancia que les genero siendo una parte de una empresa integradora.

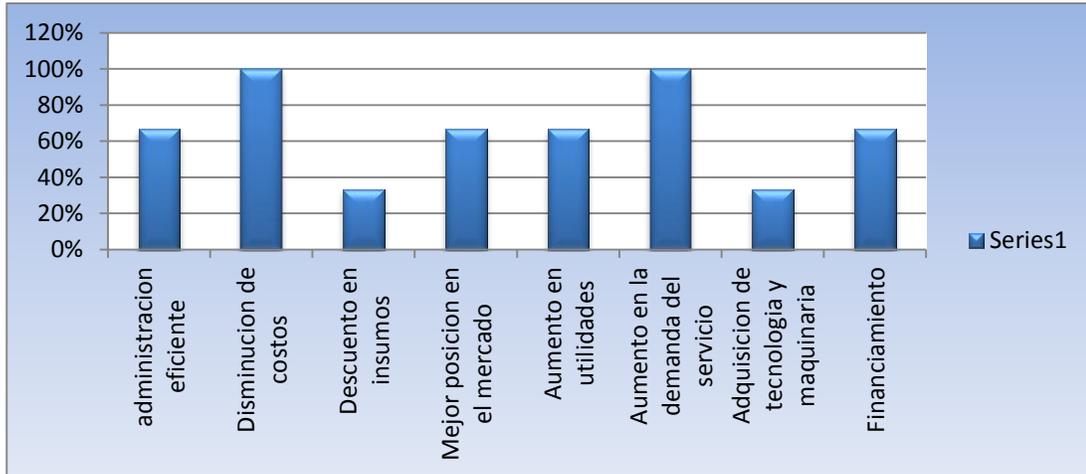
Grafica 1. Problemas en empresas de Mipymes de servicios



Elaboración propia

Se observa que dentro de los problemas más comunes en las empresas dedicadas a servicios en Mipymes está la mala administración, una planeación estratégica deficiente lo que provoca aumento en los costos por duplicidad en actividades o la mala administración del recurso.

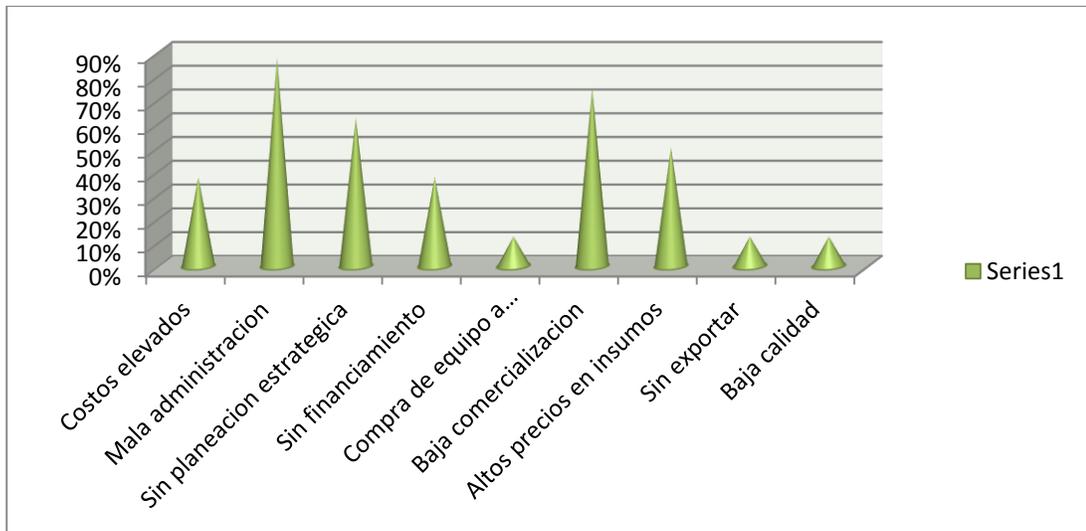
Grafica 2. Beneficios de empresas integradoras a Mipymes de servicios



Elaboración propia

Con la integración a la empresa integradora esta Mipymes obtuvieron varios beneficios sobre todo en disminución de costos, aumento de clientes, provocando mayores utilidades y ampliando su posición en el mercado, obteniendo otros servicios como descuento en insumos, acceso a equipo de mejor calidad y que se les otorgaran financiamientos.

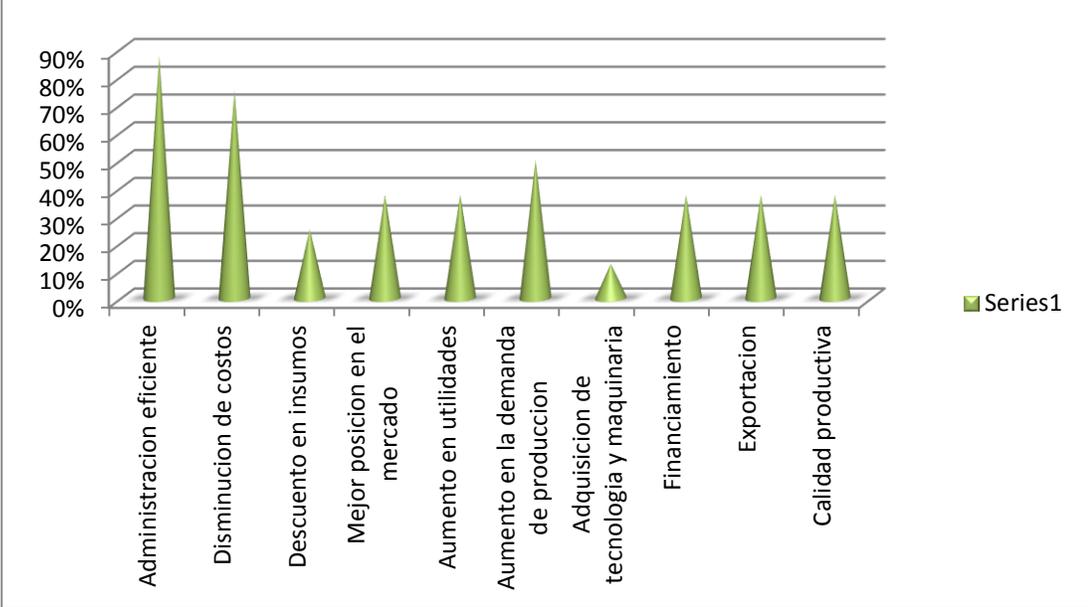
Grafica 3. Problemas en empresas de Mipymes agropecuarias



Elaboración propia

Para las empresas del sector agropecuario sus problemas con índices más altos son la mala administración, que sus productos no puedan comercializarse por los precios altos de ventas, generados por los elevados costos de producción, provocados en su mayoría por la compra de insumos altos y en algunos casos por no poder comprar maquinaria debido a la falta de financiamiento.

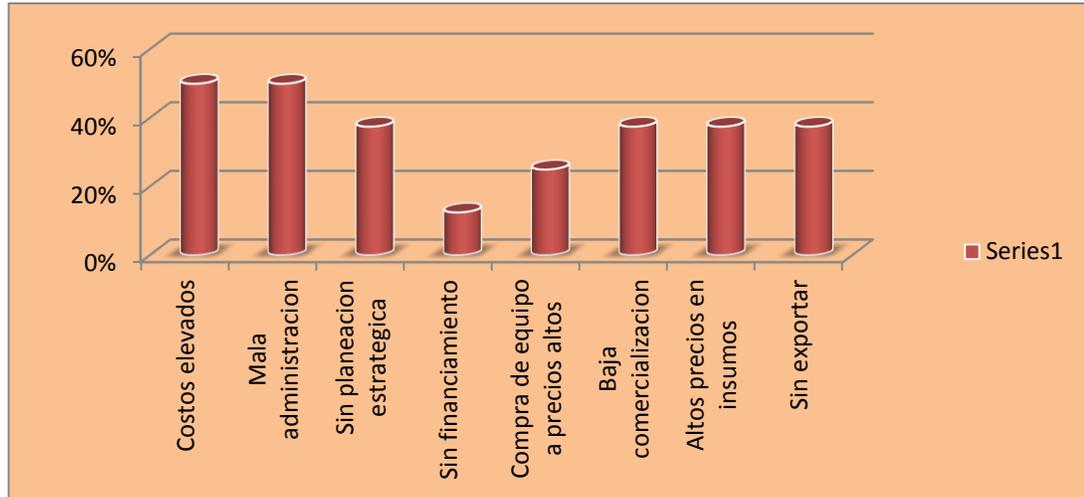
Grafica 4. Beneficios de empresas integradoras a Mipymes agropecuarias



Elaboración propia

Estas empresas agropecuarias encontraron mayores beneficios con su integración, los problemas en administración y comercialización se eliminaron logrando aumentar su producción, disminuir costos y aumentar sus utilidades, ya que sus productos lograron cumplir con requisitos de calidad; logrando estabilidad en el mercado e introducirlo en el extranjero.

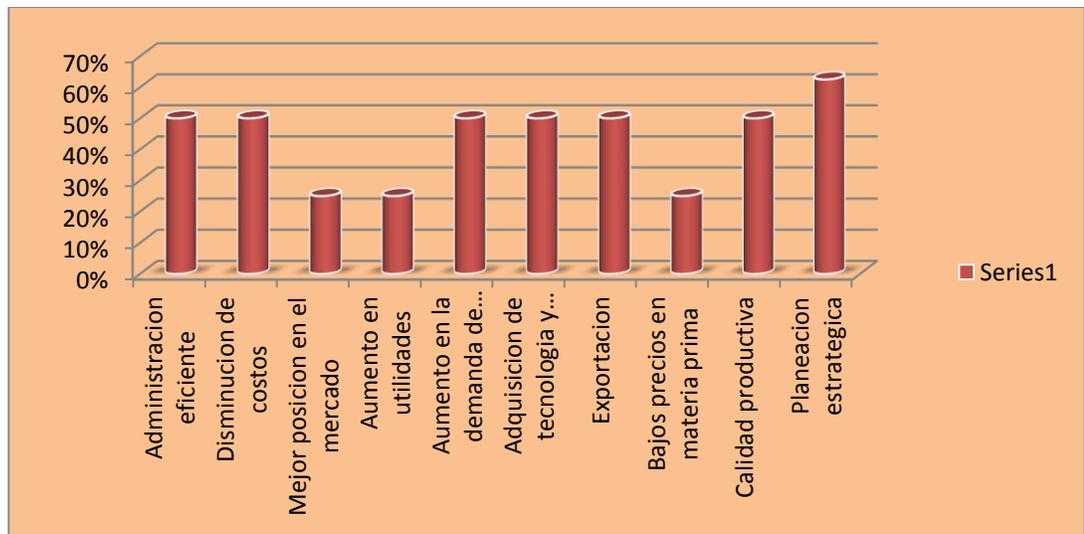
Grafica 5. Problemas en empresas de Mipymes manufactura



Elaboración propia

La mayoría de las empresas manufactureras buscaba exportar su producto, pero tenían dificultades porque sus costos de producción eran altos, lo que impedía tener comercialización en sus productos, por no contar con una buena administración y mala estrategia de planeación.

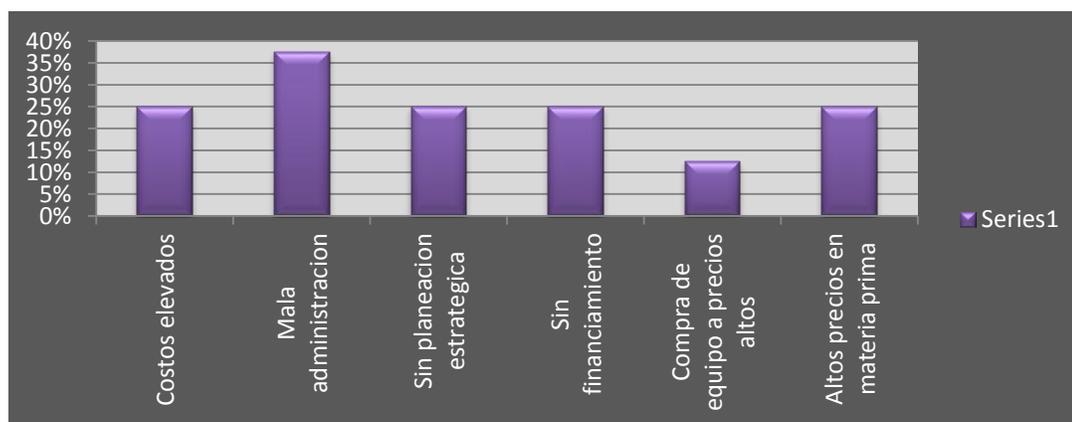
Grafica 6. Beneficios de empresas integradoras a Mipymes manufacturera



Elaboración propia

Con la integración de las empresas manufactureras a la empresa integradora se pudo solucionar el problema de exportación, al tener una planeación económico financiera, que ayudo para incrementar la calidad productiva, aumentar la demanda de producción, disminuir costos y contar con una administración eficiente; llegando a aumentar sus utilidades.

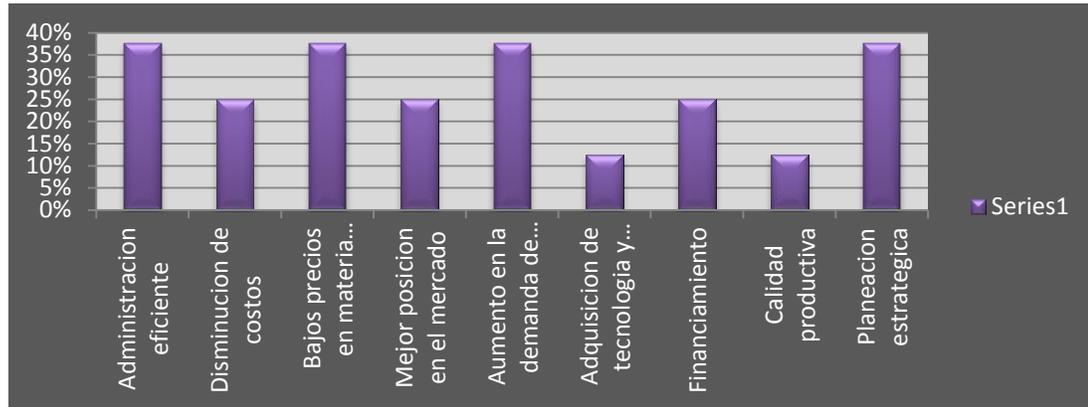
Grafica 7. Problemas en empresas de Mipymes de construcción



Elaboración propia

Las empresas constructoras en su mayoría buscan apoyos financieros para realizar sus obras, por trabajar de manera individual sus precios en materiales son altos, provocando que sus costos de producción sean elevados al no contar con una planeación para sus negocios.

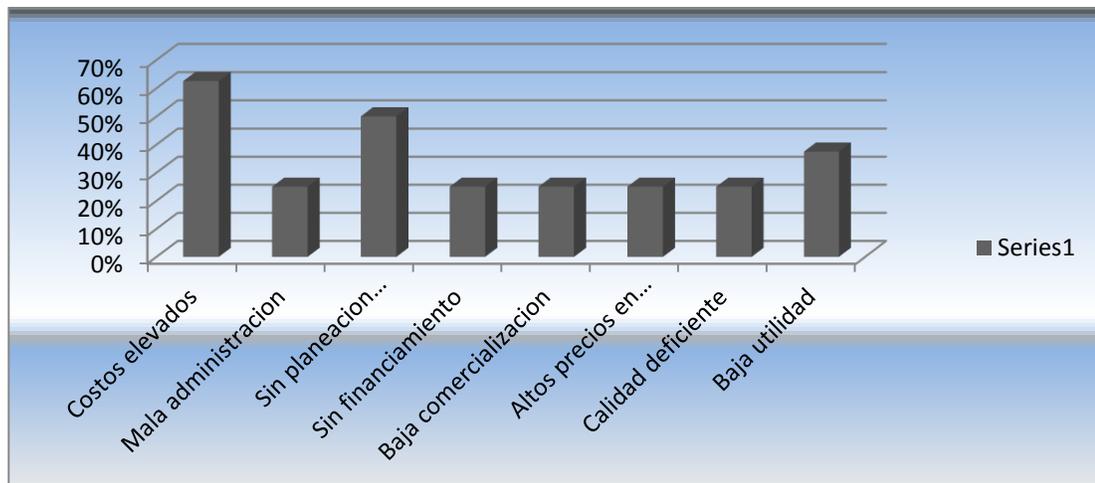
Grafica 8. Beneficios de empresas integradoras a Mipymes de construcción



Elaboración propia

La unión de estas empresas constructoras a una empresa integradora ayudo a que cada Mipymes con la elaboración de una planeación de negocio y una administración eficiente, pudiera adquirir apoyos financieros para aumentar las demandas productivas, con motivo de la obtención de mejores precios en materia prima, disminución de costos de producción y mantener una mejor posición en el mercado nacional.

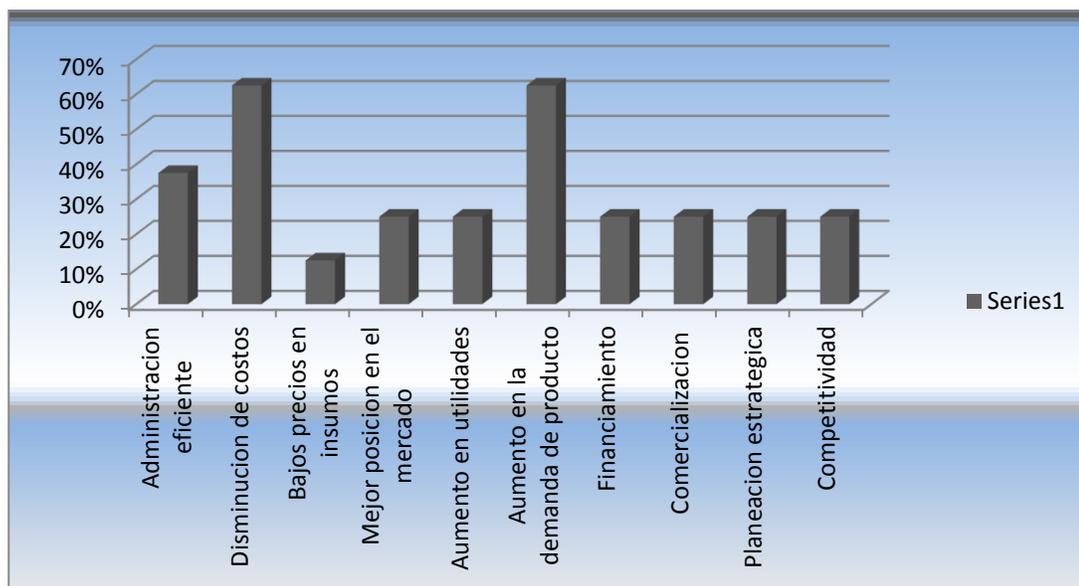
Grafica 9. Problemas en empresas de Mipymes de comercio



Elaboración propia

El problema que afecta más a las empresas comerciales es la falta de una planeación, provocando elevados costos y como consecuencia una baja utilidad; ya que la mala administración ocasiona que la calidad sea deficiente resultando poca comercialización del producto.

Grafica 10. Beneficios de empresas integradoras a Mipymes de comercio



Elaboración propia

Para estas empresas comerciales los beneficios aumentaron no tan solo ayudando a eliminar sus problemas en costos, sino que también ha ayudado a mejorar su posición en el mercado aumentando la demanda de sus productos y adquiriendo financiamientos.

CAPITULO IV. PROPUESTA ASPECTOS LEGALES Y FISCALES

4.1 ASPECTOS LEGALES

4.1.1 FIGURA JURÍDICA

El Ejecutivo Federal ordeno que a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industria de Economía, (SECOFI) hoy en día Secretaria de Economía (SE) que se coordinándose con los gobiernos estatales para fomenta la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras publicando el 7 de mayo de 1993 en el Diario Oficial de la Federación el “Decreto que promueve la organización de empresas integradoras”, que se modificó el 30 de mayo de 1995, en el cual se estableció los requisitos para la creación de las empresas integradoras señalando a su vez que pertenecen al régimen simplificado, sin en cambio ahora con la reforma de diciembre 2013 estas empresas tributaran bajo el esquema general y con respecto a sus integradas de conformidad al régimen bajo el que estén tributando.

Primero antes de crear una empresa integradora se debe saber si se está dentro de la posibilidad de ser una empresa integrante, ya que también se encuentra limitada para ciertas personas físicas o morales como lo determina el Decreto que Promueve la Organización de Empresas Integradoras; dentro de estas limitaciones se encuentran las siguientes:

- No pueden ser socios de una empresa integradora, aquellas personas físicas o morales que no estén formalmente constituidas.

- La empresa integradora actúa exclusivamente por cuenta y orden de sus socios; por tanto, sólo es su representante ante clientes y proveedores.

- No puede realizar ninguna parte de proceso productivo que involucre la actividad de sus asociadas.

- Los activos que se adquieran para el proceso productivo de las socias, no pueden ser propiedad de la integradora, ya que son los socios los que realizan la actividad de producir y, por tanto, son los dueños de la maquinaria y el equipo.

- No se permite constituir empresas integradoras con empresarios que realicen prácticas desleales o tengan actividades monopólicas o que su actividad los conduzca a estas situaciones.

Las empresas integradoras igual que cualquier sociedad mercantil debe crearse bajo los mismos lineamiento que marca le Ley General de Sociedades mercantiles, cumpliendo aspectos como acta constitutiva, protocolización ante notario público, permiso de la Secretaria de Economía.

Estas empresas integradoras pueden adquirir cualquiera de las figuras jurídicas mercantiles, para tener personalidad jurídica distinta de la de sus socios, como lo señala la Ley General de Sociedades Mercantiles a excepción de la Sociedad cooperativa, ya que en esta los socios solo deben ser productores o consumidores, la integración de su capital social es por certificados de participación y hay una diferencia con el número mínimo de socios; otra sociedad

que estaría en la misma situación es la Sociedad por acciones simplificadas ya que solo es para personas físicas y los ingresos totales anuales no podrá rebasar de 5 millones de pesos por ser de características distintas de las empresas integradoras tomando como base lo que señala el Decreto que Promueve la Organización de Empresas Integradoras.

Por la modificación del 1 de enero del 2012 en la ley mencionada en párrafos anteriores, desaparece el requisito de capital mínimo para la constitución de una sociedad mercantil, igual que no hay límite de duración de sociedades mercantiles y el registro de razón social se traslada de la Secretaría de Relaciones Exteriores a la de Economía.

4.1.2 TRÁMITES Y REQUISITOS

Inscribirse al Registro Federal de Contribuyentes (RFC), este trámite se puede iniciar a través de Internet en www.sat.gob.mx y concluirlo en cualquier Administración Local de Servicios al Contribuyente (ALSC) con previa cita cuyos requisitos necesarios para su inscripción son:

- Copia certificada del documento constitutivo debidamente protocolizado.
- Original comprobante de domicilio fiscal.
- En su caso, copia certificada del poder notarial con el que acredite la personalidad del representante legal, o carta poder firmada ante dos

testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales o ante notario o fedatario público.

- En su caso, original de cualquier identificación oficial vigente con fotografía y firma expedida por el Gobierno Federal, Estatal o Municipal del representante legal (credencial INE, pasaporte, cartilla, etc.).
- Contar con dirección de correo electrónico.

Después de esto se debe acudir a la Secretaría de Economía como lo indica en el artículo 4 del “Decreto que promueve la organización de empresas integradoras” que marca las reglas que se deberán de cumplir para constituirse como una empresa integradora, donde deberá de solicitar la inscripción Registro Nacional de Empresas Integradoras pero antes cumplir con ciertos requisitos como:

I. Tener personalidad jurídica propia, donde el objeto social sea preponderante la prestación de servicios especializados de apoyo a la micro, pequeña y mediana que forme parte de la 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. 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. 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. 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 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) 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 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 gerenciales. (Decreto que promueve la organización de empresas integradoras, 1995)

4.1.3 PROYECTO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA - FINANCIERA

Con respecto a este punto las empresas o personas físicas deberán de indicar las causas de su integración, expresando si es para mejorar la producción, o para obtener mayor calidad, satisfacer la demanda o entrar en competencia en mercados nacionales o extranjeros, ubicándolos en un proyecto o plan.

Barragán José menciona que un plan de negocios tiene dos propósitos fundamentales que son:

El primero que tiene un objetivo externo: obtener financiamiento externo para la empresa. Este financiamiento es fundamental para operar la empresa o hacerla crecer.

El segundo tiene un objetivo interno: proveer un plan con componentes estratégicos y tácticos para el desarrollo de la empresa. (Barragán, 2002, p. 27)

El Plan de Factibilidad Económico-Financiero es un estudio de proyectos sobre el mejor destino para los recursos evaluando su potencial económico, presentando las posibles alternativas financieras, para satisfacer las necesidades individuales o colectivas, facilitando la toma de decisiones, donde se toma en cuenta las oportunidades de un negocio o rentabilidad, posibles riesgo a afrontar y la capacidad para cumplir objetivos estando convencidos de realizarlos.

La UNAM menciona que la planeación tiene diversas características como las siguientes:

- Se utiliza la capacidad de la mente humana para planear fines y objetivos
- Involucra la toma de decisiones anticipada en un proceso.
- Prevé las consecuencias futuras de las acciones a tomar.
- Prevé la utilización de los recursos disponibles con el fin de obtener la máxima satisfacción.
- Comprende todo el proceso desde el análisis de las situaciones hasta llegar a la toma de decisiones.
- Incluye metodologías para la recolección de información, programación, diagnóstico, pronóstico, avances y medidas de resultados. (UNAM, 2016, p.1)

Un proyecto de Viabilidad Económico-Financiero debe adaptarse a necesidades individuales o colectivas para ello Nassir y Reinaldo Sapag Chain dicen que:

Existen distintos estudios particulares que deben realizarse para evaluar un proyecto como son: los de la viabilidad comercial, técnica, legal, de gestión, de impacto ambiental y financiera, haciendo diferencia entre un inversionista privado o económico del país; el resultado de este análisis con indicadores negativos determinará si el proyecto no puede llevarse a cabo aunque existan estratégicas humanitarias u otras de índole subjetivas que podrían hacer recomendable una opción que no sea viable financiera o económicamente. (Sapag, 2008, p.19)

También dentro de este estudio debe contener los conceptos mínimos tomando en cuenta las actividades que realizan cada uno de los socios, como el estudio de mercado, técnico y financiero. Mientras los dos primeros proporcionan información económica de costos y beneficios, el último además de generar información, construye los flujos de caja y evalúa el proyecto.

ESTUDIO DE MERCADO

Es aquel con el que se analiza el mercado donde se va a introducir el producto en cuanto a la distribución, con relación a la oferta y demanda, que dirección llevara para llegar a los posibles consumidores potenciales.

Los aspectos como decisión en el precio de introducción, inversiones para proyección publicitaria, acondicionamiento del local de venta de acuerdo a los requerimientos en el estudio de clientes, políticas de créditos pueden constituirse en variables para el resultado de evaluación.

Cuatro aspectos a estudiarse de acuerdo a Nassir y Reinaldo Sapag:

a) El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.

b) La competencias y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.

c) Comercialización del producto o servicio generado por el proyecto.

d) Los proveedores y la disponibilidad y precio de los insumos, actuales y proyectados. (Sapag, 2008, p. 27)

ESTUDIO TÉCNICO

Es un estudio sobre el mejor empleo de los recursos financieros para la elaboración del producto o servicio previsto en el proyecto donde se analiza lo que se necesita de manera cualitativa y cuantitativa en inversión, equipos o maquinaria y personal laboral.

Por lo anterior Nassir y Reinaldo Sapag mencionan que lo que trata este estudio es donde:

La definición del proyecto es fundamental para la determinación de las inversiones y los costos que se derivan del estudio técnico. Para un mismo volumen de producción se obtienen resultados económicos muy diferentes si, por ejemplo, el tamaño considera la operación de dos plantas a un solo turno cada una, o de una planta a dos turnos. Normalmente, durante esta etapa del estudio puede optarse por una alternativa de tamaño y proceso específicos para el proyecto. Sin embargo, cuando existen dudas entre dos o más posibilidades, parece conveniente no tomar una decisión en una etapa tan preliminar. En este caso, deberán desarrollarse los estudios de las distintas posibilidades técnicas, postergando, si fuera preciso, la decisión hasta la última etapa de la evaluación. (Sapag, 2008, p. 25)

ESTUDIO FINANCIERO

En este estudio se obtienen las operaciones de cómo se va a identificar y ordenar el costo de capital de trabajo, adquisiciones de activo fijo y gastos pre operativos, hasta obtener como se va a llevar a cabo las inversiones del capital para realizar el proyecto; también en este estudio se involucra elementos como inversiones con relación a terrenos, equipo de fábrica u oficinas, capital de trabajo, ampliaciones en locales, donde se debe elaborar un cronograma con fechas de posibles inversiones y reinversiones.

González Nora et al, comenta que en un estudio financiero existen elementos como:

- Inversión Requerida.
- Capital de trabajo
- Activos fijos
- Gastos preoperativos.

- Estimación de Flujos de Caja por Periodo(González et al, 2016, p. 3,4)

Con respecto al resultado de la evaluación Nassier y Reinaldo Sapag, dice que:

La improbabilidad de tener certeza de la ocurrencia de los acontecimientos considerados en la preparación del proyecto, hace necesario considerar el riesgo de invertir en él. Se han desarrollado muchos métodos para incluir el riesgo y la incertidumbre de la ocurrencia de los beneficios que se espera del proyecto, alguno de los cuales incorporan directamente el efecto del riesgo de los datos del proyecto, mientras que otros determinan la viabilidad máxima que podría experimentar algunas de las variantes para el proyecto siga siendo rentable. (Sapag, 2008, p. 32)

Por ello el proyecto de Viabilidad Económico-Financiero es importante que sea elaborado de manera concreta y clara para todos los integrantes de la empresa integradora, y sirva también como guía de los pasos a seguir si sucede algún acontecimiento que impida el funcionamiento continuo de la empresa y ayude a poder tomar las decisiones correctas.

4.2 ASPECTOS FISCALES

Antes de las reformas fiscales del 2013 las empresas integradoras de acuerdo con el “Decreto que promueve la organización de empresas integradoras” les permitía tributar bajo el esquema del régimen simplificado por un periodo de 10 años, en el

cual la empresa integradora tenía que cumplir con sus obligaciones propias y por sus integrantes, y el impuesto lo determinaba por cada uno de sus integrantes enterándolo en una sola declaración, y cuando se generaban gastos por la actividad de la empresa integradora la deducibilidad de los gastos podían hacerla en parte proporcional para cada integrante, aun cuando los comprobantes estuvieran a nombre de alguno otro integrante, pero con la eliminación del régimen simplificado se ha generado duda sobre bajo que esquema se tributaria.

Se genera otra duda cuando en la Ley de Impuesto Sobre la Renta en el capítulo VI; el cual versa sobre la creación de grupos sociales, donde se habla del termino integradora e integradas, sin embargo aquí la empresa integradora deberá de poseer el 80% de acciones con derecho a voto de otra u otras sociedades integradas, inclusive cuando dicha propiedad se tenga por conducto de otras sociedades que a su vez sean integradas de la misma sociedad integradora, pero no hay que confundir los términos de este capítulo con los del “Decreto que promueve la organización de empresas integradoras” el cual es muy específico en sus artículos, cuando habla sobre que posee la empresa integradora sobre las integradas, limitando su representación y estableciendo más obligaciones que derechos sobre las integradas.

Por ello la necesidad de establecer los requisitos de creación y la determinación de las obligaciones fiscales que deberán de cumplir las empresas integradoras con la desaparición del régimen simplificado a partir de las reformas fiscales.

4.2.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Los sujetos obligados para el pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR) serán todas las personas cuyos ingresos provengan de fuentes de riqueza ubicados en México, ya sea residentes o no con establecimiento permanente en el país o aun cuando no tengan establecimiento permanente o cuando teniéndolo dichos ingresos no sean atribuibles a éste; aplicando la tasa del 30% a su resultado fiscal.

4.2.1.1 MOMENTO DE ACUMULACIÓN DE INGRESOS

Las personas morales acumularán la totalidad de sus ingresos conforme a lo señalado en el artículo 16 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), cuando sean ingresos en:

- a) efectivo,
- b) bienes,
- c) servicio,
- d) crédito
- e) o de cualquier otro tipo

En cuanto a la acumulación del ajuste anual por inflación será el ingreso que obtienen los contribuyentes por la disminución real de sus deudas.

Dentro de las otras obligaciones de los contribuyentes sujetos al pago del ISR se deberán cumplir las señaladas en el artículo 76 de la LISR como:

I. Llevar la contabilidad de conformidad con el Código Fiscal de la Federación, su Reglamento y el Reglamento de esta Ley, y efectuar los registros en la misma.

II. Expedir los comprobantes fiscales por las actividades que realicen.

III. Expedir los comprobantes fiscales en los que asienten el monto de los pagos efectuados que constituyan ingresos de fuente de riqueza ubicada en México de acuerdo con lo previsto por el Título V de esta Ley o de los pagos efectuados a los establecimientos en el extranjero de instituciones de crédito del país, en los términos del artículo 48 de la misma y, en su caso, el impuesto retenido al residente en el extranjero o a las citadas instituciones de crédito.

IV. Formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencias a la fecha en que termine el ejercicio, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias respectivas.

V. Presentar declaración en la que se determine el resultado fiscal del ejercicio o la utilidad gravable del mismo y el monto del impuesto correspondiente, ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que termine dicho ejercicio. En dicha declaración también se determinarán la utilidad fiscal y el monto que corresponda a la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa.

VI. Presentar, a más tardar el día 15 de febrero de cada año, ante las autoridades fiscales y mediante la forma oficial que al efecto aprueben dichas autoridades, la información siguiente:

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

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

VII. Presentar las declaraciones a que se refiere este artículo a través de medios electrónicos en la dirección de correo electrónico que al efecto señale el Servicio de Administración Tributaria mediante disposiciones de carácter general.

VIII. Llevar un registro de las operaciones que efectúen con títulos valor emitidos en serie.

IX. Obtener y conservar la documentación comprobatoria, tratándose de contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, con la que demuestren que el monto de sus ingresos y deducciones se efectuaron de acuerdo a los precios o montos de contraprestaciones que hubieran

utilizado partes independientes en operaciones comparables, la cual deberá contener los siguientes datos:

a) El nombre, denominación o razón social, domicilio y residencia fiscal, de las personas relacionadas con las que se celebren operaciones, así como la documentación que demuestre la participación directa e indirecta entre las partes relacionadas.

b) Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente por cada tipo de operación.

c) Información y documentación sobre las operaciones con partes relacionadas y sus montos, por cada parte relacionada y por cada tipo de operación de acuerdo a la clasificación y con los datos que establece el artículo 179 de esta Ley.

d) El método aplicado conforme al artículo 180 de esta Ley, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables por cada tipo de operación.

Los contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$13'000,000.00, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido en dicho ejercicio de \$3'000,000.00 no estarán obligados a cumplir con la obligación establecida en esta fracción, excepto

aquéllos que se encuentren en el supuesto a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 179 de esta Ley.

El ejercicio de las facultades de comprobación respecto a la obligación prevista en esta fracción solamente se podrá realizar por lo que hace a ejercicios terminados.

La documentación e información a que se refiere esta fracción deberá registrarse en contabilidad, identificando en la misma el que se trata de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.

X. Presentar, conjuntamente con la declaración del ejercicio, la información de las operaciones que realicen con partes relacionadas residentes en el extranjero, efectuadas durante el año de calendario inmediato anterior, que se solicite mediante la forma oficial que al efecto aprueben las autoridades fiscales.

XI. Tratándose de personas morales que hagan los pagos por concepto de dividendos o utilidades a personas físicas o morales:

a) Efectuar los pagos con cheque nominativo no negociable del contribuyente expedido a nombre del accionista o a través de transferencias de fondos reguladas por el Banco de México a la cuenta de dicho accionista.

b) Proporcionar a las personas a quienes les efectúen pagos por los conceptos a que se refiere esta fracción, comprobante fiscal en el que se señale

su monto, el impuesto sobre la renta retenido en términos de los artículos 140 y 164 de esta Ley, así como si éstos provienen de las cuentas establecidas en los artículos 77 y 85 de esta Ley, según se trate, o si se trata de los dividendos o utilidades a que se refiere el primer párrafo del artículo 10 de la misma. Este comprobante se entregará cuando se pague el dividendo o utilidad.

XII. Tratándose de personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas, éstas deberán determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para estos efectos, aplicarán los métodos establecidos en el artículo 180 de esta Ley, en el orden establecido en el citado artículo.

XIII. Presentar, a más tardar el día 15 de febrero de cada año ante las oficinas autorizadas, declaración en la que proporcionen la información de las operaciones efectuadas en el año de calendario anterior, a través de fideicomisos por los que se realicen actividades empresariales en los que intervengan.

XIV. Llevar un control de inventarios de mercancías, materias primas, productos en proceso y productos terminados, según se trate, conforme al sistema de inventarios perpetuos. Los contribuyentes podrán incorporar variaciones al sistema señalado en esta fracción, siempre que cumplan con los requisitos que se establezcan mediante reglas de carácter general.

Los contribuyentes que opten por valorar sus inventarios de conformidad con el cuarto párrafo del artículo 41 de esta Ley, deberán llevar un registro de los factores utilizados para fijar los márgenes de utilidad bruta aplicados para determinar el costo de lo vendido durante el ejercicio, identificando los artículos homogéneos por grupos o departamentos con los márgenes de utilidad aplicados a cada uno de ellos. El registro a que se refiere este párrafo se deberá tener a disposición de las autoridades fiscales durante el plazo establecido en el artículo 30 del Código Fiscal de la Federación.

XV. Informar a las autoridades fiscales, a través de los medios y formatos electrónicos, que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquel en el que se realice la operación, de las contraprestaciones recibidas en efectivo en moneda nacional o extranjera, así como en piezas de oro o de plata, cuyo monto sea superior a cien mil pesos. Las referidas reglas de carácter general podrán establecer supuestos en los que no sea necesario presentar la información a que se refiere esta fracción.

La información a que se refiere esta fracción estará a disposición de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en los términos del artículo 69 del Código Fiscal de la Federación.

XVI. Informar a las autoridades fiscales, a través de los medios y formatos que para tal efecto señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general, de los préstamos, aportaciones para futuros aumentos de capital o aumentos de capital que reciban en efectivo, en moneda nacional o

extranjera, mayores a \$600,000.00, dentro de los quince días posteriores a aquél en el que se reciban las cantidades correspondientes.

XVII. Los contribuyentes residentes en el país que tengan establecimientos en el extranjero, además de las obligaciones establecidas en otros artículos de esta Ley, tendrán las siguientes:

a) Llevar los libros de contabilidad y los registros que correspondan al establecimiento en el extranjero, en los términos que señale esta Ley y su Reglamento. Los asientos correspondientes podrán efectuarse de acuerdo con lo siguiente:

1. En idioma español o en el oficial del país donde se encuentren dichos establecimientos. Si los asientos correspondientes se hacen en idioma distinto al español deberá proporcionarse traducción autorizada a las autoridades fiscales cuando éstas así lo requieran en el ejercicio de sus facultades de comprobación.

2. Registrando las operaciones en moneda nacional o en la moneda de curso legal en el país donde se encuentren dichos establecimientos. Si se registra en moneda distinta de la nacional, la conversión podrá hacerse, a elección del contribuyente, por cada operación o conforme al tipo de cambio que tenga la moneda extranjera en México al último día de cada mes de calendario.

b) Conservar los libros, los registros y la documentación comprobatoria de los asientos respectivos y los comprobantes de haber cumplido con sus

obligaciones fiscales, relacionados únicamente con el establecimiento en el extranjero, durante el término que para tal efecto señalan esta Ley y el Código Fiscal de la Federación. Podrán conservarse en dicho establecimiento siempre que se cumplan los requisitos y condiciones que fije el Reglamento de esta Ley.

XVIII. Las personas morales que distribuyan anticipos o rendimientos en los términos de la fracción II del artículo 94 de esta Ley, deberán expedir comprobante fiscal en el que conste el monto de los anticipos y rendimientos distribuidos, así como el impuesto retenido.

XIX. Tratándose de contribuyentes que hayan optado por dictaminarse en los términos del artículo 32-A del Código Fiscal de la Federación, deberán dar a conocer en la Asamblea General Ordinaria de Accionistas un reporte en el que se informe sobre el cumplimiento de las obligaciones fiscales a su cargo en el ejercicio fiscal al que corresponda el dictamen.

La obligación prevista en el párrafo anterior, se tendrá por cumplida si en la Asamblea referida se distribuye entre los accionistas y se da lectura al informe sobre la revisión de la situación fiscal a que se refiere la fracción III del artículo 52 del Código Fiscal de la Federación.

4.2.1.2 DEDUCCIONES AUTORIZADAS

Con respecto a las deducciones el artículo 25 de la LISR es el que hace referencia mencionando las siguientes:

I. Las devoluciones que se reciban o los descuentos o bonificaciones que se hagan en el ejercicio.

II. El costo de lo vendido.

III. Los gastos netos de descuentos, bonificaciones o devoluciones.

IV. Las inversiones.

V. Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o por enajenación de bienes distintos a los que se refiere la fracción II de este artículo.

VI. Las cuotas a cargo de los patrones pagadas al Instituto Mexicano del Seguro Social, incluidas las previstas en la Ley del Seguro de Desempleo.

VII. Los intereses devengados a cargo en el ejercicio, sin ajuste alguno. En el caso de los intereses moratorios, a partir del cuarto mes se deducirán únicamente los efectivamente pagados. Para estos efectos, se considera que los pagos por intereses moratorios que se realicen con posterioridad al tercer mes siguiente a aquél en el que se incurrió en mora cubren, en primer término, los intereses moratorios devengados en los tres meses siguientes a aquél en el que se incurrió en mora, hasta que el monto pagado exceda al monto de los intereses moratorios devengados deducidos correspondientes al último periodo citado.

VIII. El ajuste anual por inflación que resulte deducible en los términos del artículo 44 de esta Ley.

IX. Los anticipos y los rendimientos que paguen las sociedades cooperativas de producción, así como los anticipos que entreguen las sociedades y asociaciones civiles a sus miembros, cuando los distribuyan en los términos de la fracción II del artículo 94 de esta Ley.

X. Las aportaciones efectuadas para la creación o incremento de reservas para fondos de pensiones o jubilaciones del personal, complementarias a las que establece la Ley del Seguro Social, y de primas de antigüedad constituidas en los términos de esta Ley. El monto de la deducción a que se refiere esta fracción no excederá en ningún caso a la cantidad que resulte de aplicar el factor de 0.47 al monto de la aportación realizada en el ejercicio de que se trate. El factor a que se refiere este párrafo será del 0.53 cuando las prestaciones otorgadas por los contribuyentes a favor de sus trabajadores que a su vez sean ingresos exentos para dichos trabajadores, en el ejercicio de que se trate, no disminuyan respecto de las otorgadas en el ejercicio fiscal inmediato anterior.

Cuando por los gastos a que se refiere la fracción III de este artículo, los contribuyentes hubieran pagado algún anticipo, éste será deducible siempre que se cumpla con los requisitos establecidos en el artículo 27, fracción XVIII de esta Ley.

4.2.1.3 CÁLCULO DEL PAGO PROVISIONAL DEL ISR

De conformidad con el artículo 14 de la LISR donde señala que los pagos provisionales se determinaran mensualmente a cuenta del impuesto del ejercicio, presentándolos a más tardar el 17 del mes inmediato posterior a que corresponda el pago.

En base a este artículo en su fracción I, se deberá calcular primero un coeficiente de utilidad, el cual será aplicado a los ingresos nominales determinándolo de la siguiente forma:

I. Se calculará el coeficiente de utilidad correspondiente al último ejercicio de doce meses por el que se hubiera o debió haberse presentado declaración. Para este efecto, la utilidad fiscal del ejercicio por el que se calcule el coeficiente, se dividirá entre los ingresos nominales del mismo ejercicio

II. La utilidad fiscal para el pago provisional se determinará multiplicando el coeficiente de utilidad que corresponda conforme a la fracción anterior, por los ingresos nominales correspondientes al periodo comprendido desde el inicio del ejercicio y hasta el último día del mes al que se refiere el pago

III. Los pagos provisionales serán las cantidades que resulten de aplicar la tasa establecida en el artículo 9 de esta Ley, sobre la utilidad fiscal que se determine en los términos de la fracción que antecede, pudiendo acreditarse

contra el impuesto a pagar los pagos provisionales del mismo ejercicio efectuados con anterioridad.

Ejemplo:

$$\text{Coeficiente de utilidad } \frac{12,358.02}{46,259.00} = 0.267$$

Ingresos nominales de enero	52,578.09
(x) <u>Coeficiente de utilidad</u>	<u>0.267000</u>
(=) Utilidad fiscal presuntiva	14,038.35
(-) <u>Amortización de perdidas</u>	<u>3,489.12</u>
(=) Utilidad fiscal	10,549.23
(x) <u>Tasa Art. 9 ISR</u>	<u>30%</u>
(=) Impuesto ISR	3,164.77
(-) <u>Pagos provisionales anteriores</u>	<u>0.00</u>
(=) Pago provisional enero	3,164.77

4.2.1.4 CALCULO PARA EL PAGO ANUAL DE ISR

El pago se determinara conforme al artículo 9 de la LISR como se menciona en la fracción I y II para determinar el resultado fiscal se estará a lo siguiente:

I. Se obtendrá la utilidad fiscal disminuyendo de la totalidad de los ingresos acumulables obtenidos en el ejercicio, las deducciones autorizadas por

este Título y la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas pagada en el ejercicio, en los términos del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

II. A la utilidad fiscal del ejercicio se le disminuirán, en su caso, las pérdidas fiscales pendientes de aplicar de ejercicios anteriores.

El impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración que presentarán ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en la que termine el ejercicio fiscal.

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

Ejemplo:

Ingresos acumulables del ejercicio	623,456.98
(-) <u>Deducciones autorizadas del ejercicio</u>	<u>218,409.67</u>
(=) Utilidad fiscal	405,047.31
(-) PTU pagada en el ejercicio	21,095.00
(-) <u>Perdidas fiscales pendientes de aplicar de ejercicios anteriores</u>	<u>0.00</u>
(=) Utilidad gravada	383,952.31
(x) <u>Tasa Art. 9 de ISR</u>	<u>30%</u>
(=) ISR del Ejercicio	115,185.69
(-) <u>Pagos provisionales del ejercicio</u>	<u>95,632.00</u>
(=) ISR a pagar o a favor del ejercicio	19,553.69

Con relación a la presentación de impuestos de las empresas que pertenecen a la integradora, deberán de hacerlo de manera individual conforme a la forma de tributación bajo la que se encuentran inscritas, como persona física o persona moral.

4.2.2. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

4.2.2.1 OBLIGACIONES FISCALES

Las personas físicas o morales que están obligadas al pago de este impuesto de conformidad con el artículo 1° de la Ley de Impuesto al Valor Agregado (LIVA), son por realizar las actividades de enajenación de bienes, prestación de servicios independientes e importación de bienes o servicios, aplicándoles una tasa del 16%.

Artículo 1o.-A.- Están obligados a efectuar la retención del impuesto que se les traslade, los contribuyentes que se ubiquen en alguno de los siguientes supuestos:

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

II. Sean personas morales que:

a) Reciban servicios personales independientes, o usen o gocen temporalmente bienes, prestados u otorgados por personas físicas, respectivamente.

b) Adquieran desperdicios para ser utilizados como insumo de su actividad industrial o para su comercialización.

c) Reciban servicios de autotransporte terrestre de bienes, prestados por personas físicas o morales.

d) Reciban servicios prestados por comisionistas, cuando éstos sean personas físicas.

Con relación a las retenciones también debe observarse lo que nos menciona el artículo 3° de la Reglamento de la LIVA que señala que:

Para los efectos del artículo 1o.-A, último párrafo de la Ley, las personas morales obligadas a efectuar la retención del impuesto que se les traslade, lo harán en una cantidad menor, en los casos siguientes:

I. La retención se hará por las dos terceras partes del impuesto que se les traslade y que haya sido efectivamente pagado, cuando el impuesto le sea trasladado por personas físicas por las operaciones siguientes:

- a) Prestación de servicios personales independientes;
- b) Prestación de servicios de comisión, y
- c) Otorgamiento del uso o goce temporal de bienes.

II. La retención se hará por el 4% del valor de la contraprestación pagada efectivamente, cuando reciban los servicios de autotransporte terrestre de bienes que sean considerados como tales en los términos de las leyes de la materia.

Las personas físicas o morales que presten los servicios de autotransporte de bienes a que se refiere el párrafo anterior, deberán poner a disposición del Servicio de Administración Tributaria la documentación comprobatoria, de conformidad con las disposiciones fiscales, de las cantidades adicionales al valor de la contraprestación pactada por los citados servicios, que efectivamente se cobren a quien los reciba, por contribuciones distintas al impuesto al valor agregado, viáticos, gastos de toda clase, reembolsos, intereses normales o moratorios, penas convencionales y por cualquier otro concepto, identificando dicha documentación con tales erogaciones.

Otra obligación fiscal se encuentra en el artículo 32 de la ley del IVA señalando que:

Los obligados al pago de este impuesto y las personas que realicen los actos o actividades a que se refiere el artículo 2o.-A tienen, además de las obligaciones señaladas en otros artículos de esta Ley, las siguientes:

- I. Llevar contabilidad de conformidad con el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento.
- II. Realizar, tratándose de comisionistas, la separación en su contabilidad y registros de las operaciones que lleven a cabo por cuenta propia de las que efectúen por cuenta del comitente.
- III. Expedir y entregar comprobantes fiscales.
- IV. Presentar en las oficinas autorizadas las declaraciones señaladas en esta Ley. Si un contribuyente tuviera varios establecimientos, presentará por todos ellos una sola declaración de pago, en las oficinas autorizadas correspondientes al domicilio fiscal del contribuyente. Lo dispuesto en esta fracción no es aplicable a los casos señalados en los artículos 28 y 33 de esta Ley.

Los contribuyentes que tengan varios establecimientos deberán conservar, en cada uno de ellos, copia de las declaraciones de pago, así como proporcionar copia de las mismas a las autoridades fiscales de las entidades federativas donde se encuentren ubicados esos establecimientos, cuando así se lo requieran.

- V. Expedir comprobantes fiscales por las retenciones del impuesto que se efectúen en los casos previstos en el artículo 1o.-A, y proporcionar mensualmente a las autoridades fiscales, a través de los medios y formatos electrónicos que señale el Servicio de Administración Tributaria, la información sobre las personas a las que les hubieren retenido el impuesto establecido en esta Ley, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior al que corresponda dicha información.

La Federación y sus organismos descentralizados, en su caso, también estarán obligados a cumplir con lo establecido en esta fracción.

- VI. Las personas que efectúen de manera regular las retenciones a que se refieren los artículos 1o.-A y 3o., tercer párrafo de esta Ley, presentarán aviso de ello ante las autoridades fiscales dentro de los 30 días siguientes a la primera retención efectuada.
- VII. Proporcionar la información que del impuesto al valor agregado se les solicite en las declaraciones del impuesto sobre la renta.
- VIII. Proporcionar mensualmente a las autoridades fiscales, a través de los medios y formatos electrónicos que señale el Servicio de Administración Tributaria, la información correspondiente sobre el pago, retención, acreditamiento y traslado del impuesto al valor agregado en las operaciones con sus proveedores, desglosando el valor de los actos o actividades por tasa a la cual trasladó o le fue trasladado el impuesto al valor agregado,

incluyendo actividades por las que el contribuyente no está obligado al pago, dicha información se presentará, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior al que corresponda dicha información.

(Se deroga el párrafo que dice: Los contribuyentes dedicados a).

Los contribuyentes que tengan en copropiedad una negociación y los integrantes de una sociedad conyugal, designarán representante común previo aviso de tal designación ante las autoridades fiscales, y será éste quien a nombre de los copropietarios o de los consortes, según se trate, cumpla con las obligaciones establecidas en esta Ley.

En el caso de que los ingresos deriven de actos o actividades que realice una sucesión, el representante legal de la misma pagará el impuesto presentando declaraciones de pago del mes de calendario que corresponda, por cuenta de los herederos o legatarios.

Tratándose de servicios personales independientes prestados a través de una asociación o sociedad civil, será ésta la que a nombre de los asociados o socios cumpla con las obligaciones señaladas en esta Ley.

4.2.2.2 CAUSACIÓN EL PAGO DEL IVA

La enajenación de bienes, prestación de servicio o por el uso o goce temporal de bienes, causarán el IVA en el momento en el que efectivamente se cobre la

contraprestación y sobre el monto de cada una de ellas de acuerdo a los artículos 11, 17 y 22 de la LIVA.

Artículo 1o.-B.- Para los efectos de esta Ley se consideran efectivamente cobradas las contraprestaciones cuando se reciban en efectivo, en bienes o en servicios, aun cuando aquéllas correspondan a anticipos, depósitos o a cualquier otro concepto sin importar el nombre con el que se les designe, o bien, cuando el interés del acreedor queda satisfecho mediante cualquier forma de extinción de las obligaciones que den lugar a las contraprestaciones.

Cuando el precio o contraprestación pactados por la enajenación de bienes, la prestación de servicios o el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes se pague mediante cheque, se considera que el valor de la operación, así como el impuesto al valor agregado trasladado correspondiente, fueron efectivamente pagados en la fecha de cobro del mismo o cuando los contribuyentes transmitan los cheques a un tercero, excepto cuando dicha transmisión sea en procuración.

Se presume que los títulos de crédito distintos al cheque suscritos a favor de los contribuyentes, por quien adquiere el bien, recibe el servicio o usa o goza temporalmente el bien, constituye una garantía del pago del precio o la contraprestación pactados, así como del impuesto al valor agregado correspondiente a la operación de que se trate. En estos casos se entenderán recibidos ambos conceptos por los contribuyentes cuando efectivamente los cobren, o cuando los contribuyentes transmitan a un tercero los documentos pendientes de cobro, excepto cuando dicha transmisión sea en procuración.

Cuando con motivo de la enajenación de bienes, la prestación de servicios o el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, los contribuyentes reciban documentos o vales, respecto de los cuales un tercero asuma la obligación de pago o reciban el pago mediante tarjetas electrónicas o cualquier otro medio que permita al usuario obtener bienes o servicios, se considerará que el valor de las actividades respectivas, así como el impuesto al valor agregado correspondiente, fueron efectivamente pagados en la fecha en la que dichos documentos, vales, tarjetas electrónicas o cualquier otro medio sean recibidos o aceptadas por los contribuyentes.

4.2.2.3 CÁLCULO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

El pago del impuesto se determinara como lo señala el artículo 5°D de la LIVA a través de una declaración mensual que se presentara en las oficinas autorizadas a más tardar el 17 del mes posterior a que corresponda el pago.

El pago mensual será la diferencia entre el impuesto que corresponda al total de las actividades realizadas en el mes por el que se efectúa el pago, a excepción de las importaciones de bienes tangibles, y las cantidades por las que proceda el acreditamiento determinadas en los términos de esta Ley. En su caso, el contribuyente disminuirá del impuesto que corresponda al total de sus actividades, el impuesto que se le hubiere retenido en dicho mes.

Para que el IVA pueda acreditarse deberá cumplir los requisitos que se establece en el artículo 5° de la LIVA como:

- I. Que el impuesto al valor agregado corresponda a bienes, servicios o al uso o goce temporal de bienes, estrictamente indispensables para la realización de actividades distintas de la importación, por las que se deba pagar el impuesto establecido en esta Ley o a las que se les aplique la tasa de 0%.
- II. Que el impuesto al valor agregado haya sido trasladado expresamente al contribuyente y que conste por separado en los comprobantes fiscales a que se refiere la fracción III del artículo 32 de esta Ley;
- III. Que el impuesto al valor agregado trasladado al contribuyente haya sido efectivamente pagado en el mes de que se trate;
- IV. Que tratándose del impuesto al valor agregado trasladado que se hubiese retenido conforme al artículo 1o.-A de esta Ley, dicha retención se entere en los términos y plazos establecidos en la misma. El impuesto retenido y enterado, podrá ser acreditado en la declaración de pago mensual siguiente a la declaración en la que se haya efectuado el entero de la retención, y
- V. Cuando se esté obligado al pago del impuesto al valor agregado o cuando sea aplicable la tasa de 0%, sólo por una parte de las actividades que realice el contribuyente, esta última fracción deberá de cumplirán otros requisitos.

Ejemplos:

IVA trasladado del mes	5,230.13
<u>(-) IVA Acreditable del mes</u>	<u>4,109.01</u>
(=) Pago del impuesto mensual definitivo	1,121.12

En el ejemplo anterior sale un impuesto a cargo, sin embargo podría surgir que salga un impuesto a favor, el cual podrá ser acreditado en la declaración posterior para disminuir el pago correspondiente al mes calculado, ambos resultados deberá ser enterado por declaración enviada a través del portal del SAT.

CONCLUSIÓN

Los países que implementan el modelo de cooperación empresarial como alternativa de crecimiento para las Mipymes han tenido buenos resultado en la economía nacional, ya que estas empresas encuentran estabilidad en el mercado logrando incluso exportar sus productos, debido a que las Mipymes a traviesan diversos problemas internos y externos como: mala administración, altos costos de producción, bajas utilidades, baja calidad en el producto, precios elevados en compra de insumos, equipo o maquinaria, poco financiamiento, personal poco capacitado entre otras lo que inhibe su crecimiento y estabilidad en el mercado nacional y extranjero.

Es así que determinar todos los aspectos legales y fiscales que debe de cumplir la empresa integradora son necesarios para evitar que tenga problemas de tipo jurídico y fiscal, y permitir consolidar la creación de la empresa integradora, cuyas inconsistencias surgen en materia de ISR por la reforma fiscal, ya que a pesar de que el “Decreto que promueve la organización de empresas integradoras”, otorga un permiso de tributar bajo el esquema de régimen simplificado, ahora ya no es así, porque esta reforma fiscal elimina el esquema simplificado, obligando a todas las empresas que se constituyan bajo este modelo de cooperación llamado empresas integradoras, tributar como personas morales del régimen general, declarando sus obligaciones de manera individual tanto para la integradora como para las que se integraron de conformidad al régimen que tributan, dejando solo obligaciones de servicios a la empresa integradora con relación a sus integradas.

RECOMENDACIONES

Para que los beneficios que otorga este modelo de cooperación resulten viables es necesario generar una unión de los participantes que integran la empresa integradora, el cual inicia desde la elaboración del proyecto de factibilidad económica-financiera, en el cual los participantes ya conocen de las ventajas y desventajas de este modelo de cooperación y establecer bajo que figura jurídica se constituirán, para que al iniciar su funcionamiento puedan cumplir con sus obligaciones fiscales, tomando en cuenta que estarán sujetas al pago de impuestos conforme al que se dieron de alta en forma individual y con respecto a la integradora por el régimen general de personas morales.

También es necesario afinar el proceso de formación y fomentar la creación con apoyos financieros específicos condicionados, ya que no existe una legislación adecuada para ello, dado que la mayoría de los apoyos otorgados por el gobierno son más individuales que grupales.

Es necesario que se vuelva a tomar en cuenta este tipo de empresas con reformas que hagan que las empresas integradoras tengan mayores facilidades administrativas para evitar la desaparición de empresas que no pueden soportar los problemas, así como tener mayor difusión sobre los beneficios que otorga este modelo de cooperación empresarial.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Acevedo, Mónica; Buitrago, Martha. (2009). *Asociatividad empresarial, crecimiento productivo e innovación*. El caso de las pymes del sector textil y confecciones en Bogotá. Bogotá D.C. Universidad de la Salle

Aguilar, María y Martínez, Kristel. (2013). *Las PYMES ante el proceso de la globalización*. Observatorio de la Economía Latinoamericana, N°185, 2013. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/pymes.html>

Alba, Carlos. (2001). *Las empresas integradoras en México*. Recuperado de
3 de Marzo de 2016, de
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/29/3/RCE.pdf>.

Araya, Arnaldo. (2006). *Cooperación empresarial en pymes*. Costa Rica. Tecnológico de Costa Rica.

Barragán, José; Pagan José; Brown Cynthia; Carmona, Jesús; Cursi, Roberto; Dorsey, Edgar; Flores, Juan; León, Jesús; Martínez, Carmen; Ozuna Teófilo; Paura, Juan; Pisani, Michel; Sandoval, Eduardo. (2002). *Administración de las pequeñas y medianas empresas*. México. Editorial Trillas.

Camus, Guillermo. *Administración integral en la empresa*. (2001). Editorial trillas. México.

Centro de Estudios de competitividad. (s.f). *El concepto de la competitividad*. Recuperado el 7 de Marzo de 2016 de http://cec.itam.mx/sites/default/files/guioncompetitividad_0.pdf

Código de Comercio (2016)

Código Fiscal Federal (2016).

Decreto que Promueve la Organización de Empresas Integradoras. Diario Oficial de la Federación.

García, Jacinto; Fernández, Silvestre; Muñoz, Concepción; Silva, Ana; Reyes, Ana. (2008). *Las Mipymes en el estado de Puebla*. México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Gonzales, Lilia. (2012). Una de cada 10 Pymes tiene probabilidad de sobrevivir: Concamin. *El economista*. 16 Julio 2012. Recuperado el 8 de Marzo del 2016 de, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/02/06/cada-10-pymes-tiene-probabilidad-sobrevivir-concamin>

González, Nora; López, María; Aceves, Jesús; Celaya, Roberto; Beltrán, Nancy. *Que integra el estudio financiero en un plan de Negocios*. (s.f). Recuperado el 12 de Marzo del 2016, de http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no56/estudio_financiero.pdf

Hernández, Angélica. *Cultura organizacional, éxito de las Mipymes*. *El Financiero*. 23 Jul. 2014:1.<http://www.elfinanciero.com.mx/power-tools/cultura-organizacional-exito-de-las-mipymes.html>.

Iborra, María; Dasi, Angels; Dolz, Consuelo; Ferrer Carmen. *Fundamentos de Dirección de Empresas Conceptos y habilidades directivas*. 2006. Editorial Paraninfo.

Iguera, Mariela. (2003). *Asociatividad en Pymes*. Argentina. Recuperado el 1 de Marzo del 2016 de, <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Emprendedores/%5bPD%5d20Documentos%20-%20Asociatividad%20en%20pymes.pdf>

Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas. (s.f). *Que es comercio Exterior*. Recuperado el 8 de Marzo del 2016 de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior>

Liendo, Mónica; Martínez, Adriana. (2001). *Asociatividad. Una Alternativa para el desarrollo y crecimiento de las Pymes*. Argentina. Universidad Nacional del Rosario. Recuperado el 2 de Marzo del 2016 de, http://fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuartas/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf

Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, pequeña y Mediana Empresa (2013)

Ley del Impuesto Sobre la Renta (2016)

Ley del Impuesto al Valor Agregado (2016)

Ley Federal del Trabajo (2016)

Narváez, Mercy; Fernández, Gladys; Gutiérrez, Carmen; Revilla, José; Pérez, Carmen. (2009). *Asociatividad empresarial un modelo de fortalecimiento en la pyme de Paraguaná*. Recuperado el 9 de marzo del 2016 de

<http://www.produccioncientifica.luz.edu.ve/index.php/multiciencias/article/viewFile/16777/16751>

OCDE. (2013). *Temas y políticas clave sobre Pymes y emprendimiento en México*, OECD Publishing. Recuperado el 6 de febrero de 2016 de, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204591-es>

Perera, David. (2001). *Aspectos jurídicos, productivos, fiscales y estratégicos de la Empresas Integradoras*. México. Editorial calidad en la información.

PRO MÉXICO. (s.f.). *Retos de la Pymes dentro del comercio internacional*. Recuperado el 11 de enero 2016 de <http://www.promexico.gob.mx/comercio/retos-de-las-pymes-dentro-del-comercio-internacional.html>

Ramírez, Aarón. (2007). *Estrategias de calidad en las PYMES*. Universidad de Sonora .México. División de Ciencias Económicas y Sociales.

Ramos, Ana. (2012). *Empresas comunitarias, pobreza y Mipymes*. México. Universidad autónoma Benito Juárez de Oaxaca.

Real Academia Española. Diccionario. <http://www.rae.es/>

Reglamento Ley del Impuesto al Valor Agregado (2016)

Rey, Benito; Rueda Isabel; Simón Nadima; Álvarez, María; Ángeles, Olivia; Flores, María; Gaitán, Mercedes; Gasca, José; Lobato, Perla; Torres, Felipe. (1997). *Las empresa integradoras en México*. México: Siglo XXI Editores.

Rodríguez, Joaquín. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México. Editorial Cengage learning.

Sapag, Nassier; Sapag, Reinaldo. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Colombia. Editorial McGraw Hill.

Secretaría de Economía. (2016). *Programa de empresas integradoras*. México.

Servicio de Administración Tributaria. (2008). *Guía empresas integradoras*. Recuperado el 4 de Marzo del 2016, de, ftp://ftp2.sat.gob.mx/asistencia_servicio_ftp/publicaciones/folletos08/guiaintegradoras08.doc

GLOSARIO

Correlacionar. Establecer una correlación o correspondencia entre dos o más cosas. (RAE, 2016)

Envergadura. Importancia, amplitud, alcance. (RAE, 2016)

Estrategia. En un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. (REA, 2016)

Fedatario. Notario u otro funcionario que da fe pública. (RAE, 2016)

Innovar. Mudar o alterar algo, introduciendo novedades. (RAE, 2016)

Insumos. Conjunto de elementos que toman parte en la producción de otros bienes. (RAE, 2016)

ANEXOS

Martes 30 de mayo de 1995 Diario Oficial (Primera Sección) 9

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

DECRETO QUE MODIFICA AL DIVERSO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

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

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEÓN, Presidente 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 ORGANIZACIÓN
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.

LEY PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002

TEXTO VIGENTE
Última reforma publicada DOF 21-01-2015

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

VICENTE FOX QUESADA, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes sabed:

Que el Honorable Congreso de la Unión, se ha servido dirigirme el siguiente

DECRETO

"EL CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DECRETA:

LEY PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Capítulo Primero **Del Ámbito de Aplicación y Objeto de la Ley**

Artículo 1.- La presente Ley tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional.

Lo anterior, con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.

La Ley es de observancia general en toda la República y sus disposiciones son de orden público.

Artículo 2.- La autoridad encargada de la aplicación de esta Ley es la Secretaría de Economía quien, en el ámbito de su competencia, celebrará convenios para establecer los procedimientos de coordinación en materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, entre las Autoridades Federales, Estatales, del Distrito Federal y Municipales, para propiciar la planeación del desarrollo integral de cada Entidad Federativa, del Distrito Federal y de los Municipios, en congruencia con la planeación nacional.

La Secretaría de Economía en el ámbito de su competencia, podrá convenir con particulares para concertar las acciones necesarias para la coordinación en materia de apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa.

El presupuesto de egresos de la Federación que se destina para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa no podrá ser inferior, en términos reales, al presupuesto autorizado en el ejercicio fiscal anterior.

Párrafo adicionado DOF 05-08-2011

Artículo 3.- Para los efectos de esta Ley, se entiende por:

I. Ley: La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

II. Secretaría: La Secretaría de Economía;

III. MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el **Diario Oficial de la Federación**, partiendo de la siguiente:

Estratificación por Número de Trabajadores			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales;

Párrafo reformado DOF 06-06-2006

IV. Competitividad: La calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen;

V. Sector Público: Dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, Estatal y Municipal, así como del Distrito Federal;

VI. Sectores: Los sectores privado, social y del conocimiento;

VII. Organizaciones Empresariales: Las Cámaras Empresariales y sus Confederaciones en su carácter de organismos de interés público; así como las asociaciones, instituciones y agrupamientos que representen a las MIPYMES como interlocutores ante la Federación, las Entidades Federativas, el Distrito Federal y los Municipios;

VIII. Cadenas Productivas: Sistemas productivos que integran conjuntos de empresas que añaden valor agregado a productos o servicios a través de las fases del proceso económico;

IX. Agrupamientos Empresariales: MIPYMES interconectadas, proveedores especializados y de servicios, así como instituciones asociadas dentro de una región del territorio nacional;

X. Consultoría: Servicio empresarial que consiste en la transferencia de conocimientos, metodologías y aplicaciones, con la finalidad de mejorar los procesos de la empresa que recibe la atención;

XI. Capacitación: Servicio empresarial que consiste en la impartición de cursos, talleres y metodologías, con la finalidad de mejorar las capacidades y habilidades de los recursos humanos de las empresas que reciben la atención;

XII. Programas: Esquemas para la ejecución de acciones y participación de la Federación, las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios;

XIII. Actividades de Fomento: Acciones económicas, jurídicas, sociales, comerciales, de Capacitación o tecnológicas, que contribuyen al desarrollo y competitividad de las MIPYMES, que establezca el Reglamento de esta Ley;

XIV. Sistema: El Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

XV. Consejo: El Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

XVI. Consejo Estatal: El Consejo que en cada Entidad Federativa o en el Distrito Federal se establezca para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y

XVII. Reglamento: El Reglamento de esta Ley.

Artículo 4.- Son objetivos de esta Ley:

I. Establecer:

- a) Las bases para la planeación y ejecución de las actividades encaminadas al desarrollo de las MIPYMES en el marco de esta Ley;
- b) Las bases para la participación de la Federación, de las Entidades Federativas, del Distrito Federal, de los Municipios y de los Sectores para el desarrollo de las MIPYMES;
- c) Los instrumentos para la evaluación y actualización de las políticas, Programas, instrumentos y Actividades de Fomento para la productividad y competitividad de las MIPYMES, que proporcionen la información necesaria para la toma de decisiones en materia de apoyo empresarial, y
- d) Las bases para que la Secretaría elabore las políticas con visión de largo plazo, para elevar la productividad y competitividad nacional e internacional de las MIPYMES.

II. Promover:

- a) Un entorno favorable para que las MIPYMES sean competitivas en los mercados nacionales e internacionales;

- b) La creación de una cultura empresarial y de procedimientos, prácticas y normas que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las MIPYMES;
- c) El acceso al financiamiento para las MIPYMES, la capitalización de las empresas, incremento de la producción, constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes;
- d) Apoyos para el desarrollo de las MIPYMES en todo el territorio nacional, basados en la participación de los Sectores;
- e) La compra de productos y servicios nacionales competitivos de las MIPYMES por parte del Sector Público, los consumidores mexicanos e inversionistas y compradores extranjeros, en el marco de la normativa aplicable;
- f) Las condiciones para la creación y consolidación de las Cadenas Productivas;
- g) Esquemas para la modernización, innovación y desarrollo tecnológico en las MIPYMES;
- h) La creación y desarrollo de las MIPYMES sea en el marco de la normativa ecológica y que éstas contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo, e
- i) La cooperación y asociación de las MIPYMES, a través de sus Organizaciones Empresariales en el ámbito nacional, estatal, regional y municipal, así como de sectores productivos y Cadenas Productivas.

Capítulo Segundo

Del Desarrollo para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Artículo 5.- La Secretaría elaborará los programas sectoriales correspondientes en el marco de la normativa aplicable, tomando en cuenta los objetivos y criterios establecidos en la presente Ley, así como los acuerdos que tome el Consejo.

Artículo 6.- La Secretaría en el ámbito de su competencia, promoverá la participación de los Sectores para facilitar a las MIPYMES el acceso a Programas previstos en la presente Ley.

Artículo 7.- La Secretaría diseñará, fomentará y promoverá la creación de instrumentos y mecanismos de garantía, así como de otros esquemas que faciliten el acceso al financiamiento a las MIPYMES, en igualdad de oportunidades para mujeres y hombres.

Artículo reformado DOF 21-01-2015

Artículo 8.- Los esquemas a que se refiere el artículo anterior, podrán ser acordados con los Organismos Empresariales, los Gobiernos de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, así como con entidades financieras.

Artículo 9.- Los programas sectoriales referidos en el Artículo 5 de esta Ley, deberán contener, entre otros:

- I. La definición de los sectores prioritarios para el desarrollo económico;
- II. Las líneas estratégicas para el desarrollo empresarial;
- III. Los mecanismos y esquemas mediante los cuales se ejecutarán las líneas estratégicas;

Fracción reformada DOF 21-01-2015

IV. Los criterios, mecanismos y procedimientos para dar seguimiento, a la evolución y desempeño de los beneficios previstos en esta Ley, y

Fracción reformada DOF 21-01-2015

V. Perspectiva de género.

Fracción adicionada DOF 21-01-2015

Artículo 10.- La planeación y ejecución de las políticas y acciones de fomento para la competitividad de las MIPYMES debe atender los siguientes criterios:

I. Propiciar la participación y toma de decisiones de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, en un marco de federalismo económico;

II. Procurar esquemas de apoyo a las MIPYMES a través de la concurrencia de recursos de la Federación, de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, así como de los Sectores;

III. Enfocar los esfuerzos de acuerdo con las necesidades, el potencial y las vocaciones regionales, estatales y municipales, atendiendo la perspectiva de género e impulsando en todo momento la igualdad entre mujeres y hombres;

Fracción reformada DOF 21-01-2015

IV. Contener objetivos a corto, mediano y largo plazo;

V. Contener propuestas de mejora y simplificación normativa en materia de desarrollo y apoyo a las MIPYMES;

VI. Enfocar estrategias y proyectos de modernización, innovación y desarrollo tecnológico para las MIPYMES;

VII. Propiciar nuevos instrumentos de apoyo a las MIPYMES considerando las tendencias internacionales de los países con los que México tenga mayor interacción;

VIII. Contar con mecanismos de medición de avances para evaluar el impacto de las políticas de apoyo a las MIPYMES, y

IX. Promover que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y sus delegaciones en las Entidades Federativas y en el Distrito Federal realicen la planeación de sus adquisiciones de bienes, contratación de servicios y realización de obra pública para destinarlas a las MIPYMES de manera gradual, hasta alcanzar un mínimo del 35%, conforme a la normativa aplicable.

Con el objeto de lograr la coordinación efectiva de los programas de fomento a las MIPYMES y lograr una mayor efectividad en la aplicación de los recursos, en las Entidades Federativas donde exista el Consejo Estatal todos los convenios serán firmados por el gobierno estatal o del Distrito Federal, en donde no existan, la Secretaría podrá firmar los convenios de manera directa con los Municipios y los Sectores.

Artículo 11.- Para la ejecución de las políticas y acciones contenidas en el artículo anterior, deberán considerarse los siguientes Programas:

I. Capacitación y formación empresarial, así como de asesoría y Consultoría para las MIPYMES;

- II. Fomento para la constitución de incubadoras de empresas y formación de emprendedores;
- III. Formación, integración y apoyo a las Cadenas Productivas, Agrupamientos Empresariales y vocaciones productivas locales y regionales;
- IV. Promover una cultura tecnológica en las MIPYMES; modernización, innovación y desarrollo tecnológico;
- V. Desarrollo de proveedores y distribuidores con las MIPYMES;
- VI. Consolidación de oferta exportable;
- VII. Información general en materia económica acordes a las necesidades de las MIPYMES, y
- VIII. Fomento para el desarrollo sustentable en el marco de la normativa ecológica aplicable.

Adicionalmente, la Secretaría promoverá esquemas para facilitar el acceso al financiamiento público y privado a las MIPYMES, en igualdad de oportunidades para las mujeres y los hombres. Poniendo especial énfasis en garantizar el acceso a dicho financiamiento para la mujeres.

Párrafo reformado DOF 21-01-2015

Artículo 12.- La Secretaría tendrá en materia de coordinación y desarrollo de la competitividad de las MIPYMES, las siguientes responsabilidades:

- I. La Secretaría promoverá ante las instancias competentes que los programas y apoyos previstos en esta Ley a favor de las MIPYMES, sean canalizados a las mismas, para lo cual tomará las medidas necesarias conforme al Reglamento;
- II. Impulsar un entorno favorable para la creación, desarrollo y crecimiento con calidad de las MIPYMES;
- III. Promover con las Entidades Federativas, el Distrito Federal y con los Municipios, la celebración de convenios para coordinar las acciones e instrumentos de apoyo a las MIPYMES de conformidad con los objetivos de la presente Ley;
- IV. Evaluar de manera conjunta con las Entidades Federativas, el Distrito Federal y con los Municipios, los resultados de los convenios a que se refiere el inciso anterior para formular nuevas acciones. Lo anterior, sin perjuicio de las facultades de las autoridades competentes en la materia;
- V. Evaluar anualmente el desempeño de la Competitividad nacional en relación al entorno internacional;
- VI. Proponer la actualización de los Programas de manera continua para establecer objetivos en el corto, mediano y largo plazo;
- VII. Realizar la función de coordinación a que se refiere la presente Ley, para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES;
- VIII. Desarrollar a través de los instrumentos con que cuenta y los que genere, un sistema general de información y consulta para la planeación sobre los sectores productivos y Cadenas Productivas;

IX. Proponer a través de las instancias competentes, la homologación de la normativa y trámites, por lo que se refiere a la materia de la presente Ley, y

X. Diseñar un esquema de seguimiento e identificación de resultados de los Programas de apoyo establecidos por el Gobierno Federal.

Para tal efecto, las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal proporcionarán la información que corresponda en términos de la normativa aplicable.

Artículo 13.- La Secretaría promoverá la participación de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, a través de los convenios que celebre para la consecución de los objetivos de la presente Ley, de acuerdo a lo siguiente:

I. Un entorno favorable para la creación, desarrollo y crecimiento con calidad de las MIPYMES considerando las necesidades, el potencial y vocación de cada región;

II. La celebración de acuerdos con las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, las Entidades Federativas, el Distrito Federal, los Municipios o grupos de Municipios, para una promoción coordinada de las acciones de fomento para la competitividad de las MIPYMES, que desarrollen las propuestas regionales y la concurrencia de Programas y proyectos;

III. Participar en el desarrollo de un sistema general de información y consulta para la planeación sobre los sectores productivos y Cadenas Productivas;

IV. El diseño de esquemas que fomenten el desarrollo de proveedores y distribuidores locales del sector público y de los Sectores;

Fracción reformada DOF 18-01-2012

V. La generación de políticas y Programas de apoyo a las MIPYMES en sus respectivos ámbitos de competencia, y

Fracción reformada DOF 18-01-2012

VI. Impulsar la creación, desarrollo y crecimiento de MIPYMES localizadas en regiones turísticas, a fin de incrementar su productividad y competitividad.

Fracción adicionada DOF 18-01-2012

Artículo 14.- La Secretaría promoverá la participación del Sector Público y de los Sectores para la consecución de los objetivos de esta Ley, a través de los convenios que celebre, de acuerdo a lo siguiente:

I. La formación de una cultura empresarial con perspectiva de género enfocada al desarrollo de la competitividad en las MIPYMES a través de la detección de necesidades en Capacitación, Asesoría y Consultoría;

Fracción reformada DOF 21-01-2015

II. El fomento a la constitución de incubadoras de empresas, y a la iniciativa y creatividad de los emprendedores;

III. La formación de especialistas en Consultoría y Capacitación;

IV. La certificación de especialistas que otorguen servicios de Consultoría y Capacitación a las MIPYMES;

V. La formación y capacitación de recursos humanos para el crecimiento con calidad;

- VI.** La investigación enfocada a las necesidades específicas de las MIPYMES;
- VII.** La integración y fortalecimiento de las Cadenas Productivas;
- VIII.** Los esquemas de asociación para el fortalecimiento de las MIPYMES;
- IX.** La modernización, innovación, desarrollo y fortalecimiento tecnológico de las MIPYMES;
- X.** El desarrollo de proveedores y distribuidores;
- XI.** La atracción de inversiones;
- XII.** El acceso a la información con el propósito de fortalecer las oportunidades de negocios de las MIPYMES, y
- XIII.** La ejecución y evaluación de una estrategia para generar las condiciones que permitan una oferta exportable.

Capítulo Tercero

Del Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Artículo 15.- Para el cumplimiento de los objetivos de la presente Ley se establece el Sistema.

Artículo 16.- El Sistema comprende el conjunto de acciones que realice el Sector Público y los Sectores que participen en los objetivos de esta Ley, para el desarrollo de las MIPYMES, considerando las opiniones del Consejo y coordinados por la Secretaría en el ámbito de su competencia.

Capítulo Cuarto

Del Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Artículo 17.- El Consejo es la instancia que promueve, analiza y da seguimiento a los esquemas, Programas, instrumentos y acciones que deben desarrollarse en apoyo a las MIPYMES.

Artículo 18.- El Consejo estará conformado por 31 integrantes:

- I.** El Secretario de Economía, quien lo presidirá;
- II.** El Secretario de Hacienda y Crédito Público;
- III.** El Secretario de Educación Pública;
- IV.** El Secretario del Trabajo y Previsión Social;
- V.** El Secretario de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación;
- VI.** El Secretario de Medio Ambiente y Recursos Naturales;
- VII.** El Secretario de Energía;

- VIII.** El Secretario de Comunicaciones y Transportes;
- IX.** El Secretario de Turismo;
- X.** El Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía;
- XI.** El Director General de Nacional Financiera, S.N.C.;
- XII.** El Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.;
- XIII.** El Director General del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología;
- XIV.** Seis representantes de los Secretarios de Desarrollo Económico o su equivalente en el Distrito Federal y en las Entidades Federativas;
- XV.** El Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos;
- XVI.** El Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo;
- XVII.** El Presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana;
- XVIII.** El Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación;
- XIX.** El Presidente de la Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León;
- XX.** El Presidente del Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco;
- XXI.** Tres miembros de los Sectores que incidan en el cumplimiento de los objetivos de esta Ley, quienes serán designados por la Secretaría, y
- XXII.** Dos representantes del Congreso del Trabajo y un representante de la Unión Nacional de Trabajadores.

El Consejo podrá invitar a participar en las sesiones, con voz pero sin voto, a otras dependencias, entidades, miembros de los Consejos Estatales y especialistas en los temas a discusión.

Por cada uno de los miembros propietarios se deberá nombrar un suplente, en el caso de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberá tener al menos el nivel de director general o su equivalente.

En las ausencias del presidente del Consejo, el Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa asumirá dichas funciones.

Artículo 19.- El Consejo contará con un secretario técnico, a cargo de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, quien dará seguimiento a los acuerdos que emanen de dicha instancia; informará semestralmente al Congreso de la Unión sobre la evolución de los Programas y los resultados alcanzados; y se coordinará con los Consejos Estatales en lo conducente.

Artículo 20.- El Consejo se reunirá trimestralmente de manera ordinaria, de acuerdo con el calendario que se apruebe en la primera sesión ordinaria del ejercicio, pudiendo celebrar las reuniones extraordinarias que se requieran.

El Consejo sesionará válidamente con la asistencia de por lo menos la mitad más uno de sus miembros, siempre que se cuente con la asistencia del presidente o su suplente, y que la mayoría de los asistentes sean representantes de la Administración Pública Federal.

Las resoluciones se tomarán por mayoría de votos de los miembros presentes, teniendo el presidente el voto de calidad en caso de empate.

El presidente, a través del secretario técnico, convocará a las sesiones ordinarias con un mínimo de cinco días hábiles de anticipación. En el caso de las extraordinarias, se convocará con tres días hábiles de anticipación.

Artículo 21.- El domicilio del Consejo será en el Distrito Federal y sesionará en las instalaciones de la Secretaría, siempre que éste no acuerde una sede alterna.

Artículo 22.- El Consejo tendrá por objeto:

I. Estudiar y proponer medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los Sectores;

II. Desarrollar mecanismos para que las MIPYMES reciban Consultoría y Capacitación en las áreas de comercialización y mercadeo, tecnología y procesos de producción, diseño de producto y financiamiento, así como en materia de normalización y certificación;

III. Fomentar la constitución de incubadoras de empresas, y la iniciativa y creatividad de los emprendedores;

IV. Procurar la formación de especialistas en Consultoría y Capacitación;

V. Promover la certificación de especialistas que otorguen servicios de Consultoría y Capacitación a las MIPYMES;

VI. Facilitar la integración entre las MIPYMES;

VII. Impulsar la vinculación de las MIPYMES con la gran empresa;

VIII. Estimular la integración y eficiencia de las cadenas productivas, con la participación de los Sectores, con una visión de corto, mediano y largo plazo;

IX. Formular mecanismos y estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta de las MIPYMES;

X. Impulsar esquemas que faciliten el acceso al financiamiento de las MIPYMES, y

XI. Instituir los premios nacionales que reconozcan la competitividad de las MIPYMES en los términos que él mismo determine.

Capítulo Quinto

De los Consejos Estatales para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Artículo 23.- En cada Entidad Federativa y en el Distrito Federal se podrá conformar un Consejo Estatal para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que estudiará y propondrá en el ámbito regional, estatal y municipal, medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los Sectores.

El Consejo Estatal estará sujeto a los lineamientos que emita el Consejo.

Artículo 24.- El Consejo Estatal será presidido por el secretario de desarrollo económico o su equivalente en cada Entidad Federativa o Distrito Federal, quien informará periódicamente al Consejo los resultados obtenidos en el desarrollo de sus actividades.

Para que sesione válidamente, el Consejo Estatal deberá contar con la asistencia de por lo menos la mitad más uno de sus miembros y siempre que se cuente con la asistencia del secretario técnico del Consejo Estatal, o su suplente. Dicho Consejo se reunirá trimestralmente de manera ordinaria, de acuerdo con el calendario que se apruebe en la primera sesión ordinaria del ejercicio, pudiendo celebrar las reuniones extraordinarias que se requieran.

El Consejo Estatal contará con un secretario técnico, que será el delegado de la Secretaría en el Distrito Federal o en la Entidad Federativa de que se trate, quien tendrá la función de dar seguimiento a los acuerdos que de él emanen, así como apoyar al secretario técnico del Consejo para coordinar acciones con el Consejo Estatal.

Por cada uno de los miembros propietarios se deberá nombrar un suplente, en el caso del Gobierno Estatal o del Distrito Federal, deberá tener al menos un nivel jerárquico inferior inmediato al del propietario.

Artículo 25.- El Consejo Estatal deberá integrarse por un número no mayor al establecido para el Consejo, debiendo estar representados cada uno de los Sectores y delegados en la Entidad Federativa de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que tengan Programas para las MIPYMES.

El Consejo Estatal podrá invitar a participar en las sesiones, con voz pero sin voto, a las distintas dependencias, entidades, Municipios, y en el caso del Distrito Federal a sus delegaciones, así como también a especialistas en los temas a discusión.

Artículo 26.- El Consejo Estatal tendrá por objeto:

I. Evaluar y proponer medidas de apoyo para promover la competitividad de las Cadenas Productivas y de las MIPYMES;

II. Promover mecanismos para el cumplimiento de los objetivos de esta Ley, y

III. Discutir y analizar las propuestas que realicen los Municipios, y en el caso del Distrito Federal sus delegaciones, y los Sectores para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos de esta Ley.

Transitorios

Artículo Primero.- La presente Ley entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

Artículo Segundo.- A partir de la entrada en vigor de la presente Ley, se derogan todas aquellas disposiciones que se opongan a lo establecido en la misma.

Artículo Tercero.- Dentro de los noventa días posteriores a la entrada en vigor de la presente Ley, deberá instalarse el Consejo a que se refiere el Capítulo Cuarto de la misma.

Artículo Cuarto.- El Reglamento de esta Ley, deberá expedirse en un plazo no mayor a ciento ochenta días, contados a partir de la entrada en vigor de la presente Ley.

Artículo Quinto.- Para efectos de lo dispuesto en la fracción IX del artículo 10 de esta Ley, la gradualidad en las asignaciones que con respecto de la totalidad de las adquisiciones y arrendamientos de bienes y servicios, así como de obra pública que realicen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal a las MIPYMES, deberán sujetarse a los siguientes plazos y porcentajes como mínimo:

I. Se establece un plazo de dos años contados a partir de la entrada en vigor de la presente Ley, a efecto de que se destine el 10%, y

II. Concluido el plazo a que se refiere la fracción I del presente artículo, la Secretaría revisará la gradualidad de referencia para los siguientes cuatro años, a fin de que fenecido este término se alcance el porcentaje del 35%.

Artículo Sexto.- En las Entidades Federativas o en el caso del Distrito Federal, que exista algún consejo con características similares a un Consejo Estatal, podrán asumir el carácter de éstos llevando a cabo el objeto y las funciones establecidas en esta Ley, realizando las adecuaciones legales correspondientes.

México, D.F., a 13 de diciembre de 2002.- Dip. **Beatriz Elena Paredes Rangel**, Presidenta.- Sen. **Enrique Jackson Ramírez**, Presidente.- Dip. **Adrián Rivera Pérez**, Secretario.- Sen. **Rafael Melgoza Radillo**, Secretario.- Rúbricas".

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los veintiséis días del mes de diciembre de dos mil dos.- **Vicente Fox Quesada**.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, **Santiago Creel Miranda**.- Rúbrica.

ARTÍCULOS TRANSITORIOS DE DECRETOS DE REFORMA

DECRETO por el que se reforma la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 6 de junio de 2006

Artículo Único.- Se reforma el último párrafo de la fracción III, del artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, para quedar como sigue:

.....

Transitorio

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

México, D.F., a 19 de abril de 2006.- Dip. **Marcela González Salas P.**, Presidenta.- Sen. **Enrique Jackson Ramírez**, Presidente.- Dip. **Marcos Morales Torres**, Secretario.- Sen. **Sara I. Castellanos Cortés**, Secretaria.- Rúbricas."

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los treinta días del mes de mayo de dos mil seis.- **Vicente Fox Quesada**.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, **Carlos María Abascal Carranza**.- Rúbrica.

DECRETO por el que se adiciona un párrafo tercero al artículo 2 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de agosto de 2011

Artículo Único. Se adiciona un párrafo tercero al artículo 2 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, para quedar como sigue:

.....

TRANSITORIO

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

México, D. F., a 9 de noviembre de 2010.- Sen. **Manlio Fabio Beltrones Rivera**, Presidente.- Dip. **Jorge Carlos Ramírez Marín**, Presidente.- Sen. **Martha Leticia Sosa Govea**, Secretaria.- Dip. **María de Jesús Aguirre Maldonado**, Secretaria.- Rúbricas."

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a veintinueve de julio de dos mil once.- **Felipe de Jesús Calderón Hinojosa**.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, **José Francisco Blake Mora**.- Rúbrica.

DECRETO por el que se adiciona la fracción VI al artículo 13 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 2012

ARTÍCULO ÚNICO.- Se adiciona la fracción VI al artículo 13 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, para quedar como sigue:

.....

TRANSITORIO

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

México, D.F., a 13 de diciembre de 2011.- Dip. **Emilio Chuayffet Chemor**, Presidente.- Sen. **José González Morfín**, Presidente.- Dip. **Laura Arizmendi Campos**, Secretaria.- Sen. **Ludivina Menchaca Castellanos**, Secretaria.- Rúbricas."

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a once de enero de dos mil doce.- **Felipe de Jesús Calderón Hinojosa**.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, **Alejandro Alfonso Poiré Romero**.- Rúbrica.

DECRETO por el que se reforman y adicionan diversos artículos de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 21 de enero de 2015

Artículo Único.- Se reforman los artículos 7; 10, fracción III; 11, último párrafo y 14, fracción I; y se adiciona el artículo 9, con una fracción V; de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, para quedar como sigue:

.....

TRANSITORIO

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

México, D.F., a 4 de diciembre de 2014.- Dip. **Silvano Aureoles Conejo**, Presidente.- Sen. **Miguel Barbosa Huerta**, Presidente.- Dip. **Javier Orozco Gómez**, Secretario.- Sen. **María Elena Barrera Tapia**, Secretaria.- Rúbricas."

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a diecinueve de enero de dos mil quince.- **Enrique Peña Nieto**.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, **Miguel Ángel Osorio Chong**.- Rúbrica.