

INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACION
UNIDAD TEPEPAN

SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

**“IMPACTO DE LA POLÍTICA FISCAL EN LAS INTEGRADORAS COMO UNA
FORMA DE ALIANZA ESTRATÉGICA PARA LA MICRO PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA DEL RAMO FARMACÉUTICO”**

QUE PARA OBTENER LA
ESPECIALIDAD EN IMPUESTOS

PRESENTA
BEATRIZ SUÁREZ PIÑA

DIRECTOR DE TESINA
M. en F. JUDITH M. FOMPEROSA MEZA

MÉXICO, D.F.

MARZO 2011

Índice

GLOSARIO DE TÉRMINOS	8
RESUMEN	11
ABSTRACT	12
INTRODUCCION	13
CAPITULO I METODOLOGIA	16
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	17
1.2.1 PREGUNTA GENERAL	17
1.2.2 PREGUNTAS ESPECÍFICAS	17
1.3 JUSTIFICACIÓN	18
1.4 OBJETIVOS	19
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	19
1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	19
1.5 TIPO DE ESTUDIO	20
CAPITULO 2. CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYMES) Y EL SECTOR FARMACÉUTICO EN MÉXICO	21
2.1 ANTECEDENTES DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	21
2.1.2 CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES PARA 2010	26
2.1.3 MARCO LEGAL	29
2.1.4 ORGANISMO QUE LAS REGULA	30
2.1.5. ENTORNO EMPRESARIAL DE LA MICRO, PEQUEÑA EMPRESA	32
2.1.6. CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	35
2.1.7. LOS PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL QUE OFRECE EL GOBIERNO:	41
2.1.8 PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LAS MIPYMES	43
2.2 LA INDUSTRIA FARMACEUTICA EN MEXICO	52
2.2.1 ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA	56
CAPITULO 3 ALIANZAS ESTRATEGICAS	58
3.1 ANTECEDENTES	58
3.2 CONCEPTO DE ALIANZAS	59
3.3 CONCEPTO DE ESTRATEGIAS	59
3.4 TIPO DE ALIANZAS	62
3.5 CLASIFICACIÓN POR GRADO DE PROPIEDAD Y CREACIÓN DE EMPRESA	64
3.6 LAS INTEGRADORAS EN MEXICO	65
3.6.1 DEFINICION	65
3.6.2 ANTECEDENTES	66
3.6.3 DESARROLLO DE UNA EMPRESAS INTEGRADORAS	74
3.7 ETAPAS PARA CONFORMAR UN PROYECTO DE EMPRESA INTEGRADORA	77
CAPITULO 4 MARCO FISCAL	82
4.1 MARCO FISCAL DEL RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES	82
4.1.2 MARCO LEGAL	82
4.2 MARCO FISCAL DE LAS INTEGRADORAS EN MEXICO	87
4.2.1 DISPOSICIONES LEGALES QUE LAS REGULAN	87
4.3 ESQUEMA DE INTEGRACIÓN	91

4.3.3 CÁLCULO DE LOS IMPUESTOS	101
CAPITULO V CASO PRÁCTICO FAMILIA CUELLAR	106
EVALUAR LOS BENEFICIOS FISCALES QUE PROPORCIONA UNA INTEGRADORA A LAS MIPYMES DEL RAMO FARMACEUTICO.....	106
5.1 ANTECEDENTES.....	106
5.2 CASO PRÁCTICO IMPUESTOS QUE SE CALCULAN A UN REGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES	109
POR FACILIDADES ADMINISTRATIVAS.....	114
5.3 CASO PRÁCTICO DE EMPRESA INTEGRADORA	115
CONCLUSIONES.....	121
BIBLIOGRAFIA	126
APENDICE I.....	128

INDICE DE FIGURAS Y CUADROS

Figura 1	Características de la micro pequeña y mediana empresa	31
Figura 2	Tipo de empresas	36
Figura 3	Programas de apoyo empresarial que ofrece el gobierno a Mipyme	38
Figura 4	Instituciones que atienden los programas de apoyo	39
Figura 5	Problemas de las Mipymes según Secretaria de Economía	46
Figura 6	Combinación de convenios en alianzas estratégicas	58
Figura 7	Clasificación de empresas	61
Figura 8	Objetivo de empresas integradoras	72
Figura 9	Necesidades o conveniencias para formar una Empresa Integradora	75
Figura 10	Elementos para garantizar el éxito de una Empresa Integradora	76
Figura 11	Puntos a considerar en la ejecución de Empresa Integradora	78
Figura 12	Apoyos de Secretaria de Economía a E. integradoras en Operación	78
Figura 13	Legislación Fiscal de Empresa integradora	84
Figura 14	Ingresos de Empresa Integradora	86
Figura 15	Esquema de Integración de Empresa Integradora	88
Figura 16	Requisitos Código Fiscal para comprobantes de E. Integradora.	93
Cuadro 1	Estratificación de empresas	25
Cuadro 2	Rasgos distintivos del fundador	35
Cuadro 3	Problemática del emprendedor	37



INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL
SECRETARIA DE INVESTIGACION Y POSGRADO

ACTA DE REVISIÓN DE TESINA

En la Ciudad de MÉXICO siendo las 12:00 horas del día 22 del mes de MARZO del 2011 se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de Tesina designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de ESCA UNIDAD TEPEPAN para examinar la tesina de especialidad titulada:

“IMPACTO DE LA POLÍTICA FISCAL EN LAS INTEGRADORAS COMO UNA FORMA DE ALIANZA ESTRATÉGICA PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL RAMO FARMACÉUTICO”

Presentada por el alumno:

SUAREZ

Apellido paterno

PIÑA

materno

BEATRIZ

nombre(s)

Con registro:

B	0	9	1	1	8	7
---	---	---	---	---	---	---

Aspirante de: **Especialidad en impuestos.**

Después de intercambiar opiniones los miembros de la Comisión manifestaron **SU APROBACIÓN DE LA TESINA**, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias.

LA COMISIÓN REVISORA

M. en F. JUDITH MARINA POMPEROZA MEZA

Bertha Palomino Villavicencio

M. en C. BERTHA PALOMINO VILLAVICENCIO



Dolores Reyes López

M. en C. DOLORES ADELINA REYES LÓPEZ.

EL PRESIDENTE DEL COLEGIO

M. en C. JOSÉ REFUGIO RUIZ PIÑA




INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CARTA CESION DE DERECHOS

En la Ciudad de México el día 22 del mes de marzo del año 2011, el que suscribe **BEATRIZ SUAREZ PIÑA** del Programa de **ESPECIALIDAD EN IMPUESTOS** con número de registro **B091187**, adscrito a **ESCA UNIDAD TEPEPAN**, manifiesta que es autor intelectual del presente trabajo de Tesina bajo la dirección de **M. EN F. JUDITH MARINA FOMPEROSA MEZA** y cede los derechos del trabajo titulado “**IMPACTO DE LA POLÍTICA FISCAL EN LAS INTEGRADORAS COMO UNA FORMA DE ALIANZA ESTRATÉGICA PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL RAMO FARMACÉUTICO**”, al Instituto Politécnico Nacional para su difusión, con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección de correo electrónico **bettysuarez@hotmail.com** Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.



BEATRIZ SUAREZ PIÑA

AGRADECIMIENTOS

Como un testimonio de gratitud ilimitada, a mi hijo, porque su presencia ha sido y será siempre el motivo más grande que me ha impulsado para lograr esta meta, a mi familia por su comprensión y tolerancia.

A mis profesores porque gracias a su apoyo y consejo he llegado a realizar la más grande de mis metas. La cual constituye la herencia más valiosa que pudiera recibir.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Administración. Es el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas, trabajando en grupos, alcancen con eficiencia metas seleccionadas.

Alianzas Estratégicas. Constituyen acuerdos de cooperación entre competidores reales o potenciales con el fin de lograr varios objetivos estratégicos. Los beneficios que una compañía obtiene de una alianza estratégica parecen depender de tres factores: selección del socio, estructura de la alianza y la forma como ésta se maneja.

Alianza. Unir la propia acción o influencia a otras para producir cierto resultado... colaborar en el desarrollo de un país extranjero.

Competitividad. Se refiere a la capacidad de la organización para mantenerse y aumentar su participación en los mercados y a su vez la capacidad de vender más productos y/o servicios, sin sacrificar utilidades en pocas palabras e la optimización de todos los recursos.

Control. Se orienta al monitoreo, comparación, detección de fallas potenciales y la aplicación de correctivos con el fin de asegurar el desempeño de la organización.

Dirección. Se refiere a la orientación y coordinación de las personas.

Economías de escala. Son las ventajas de costo asociadas a compañías de gran magnitud. Las fuentes de las economías de escala incluyen reducciones de costo obtenidas a través de fabricación en serie.

Empresa. Organización económica que produce o distribuye bienes o servicios para el mercado, con el propósito de obtener beneficios para sus titulares o dueños.

Empresa integradora. Una forma de cooperación u organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (PYMES) formalmente constituidas y que tiene por objeto elevar la competitividad de las empresas a través de prestar servicios especializados a sus socios (micro, pequeños y medianos empresarios), sean éstos personas físicas o morales.

Estrategia. Se refiere al camino a seguir por una empresa para el logro de sus metas y objetivos.

Globalización de mercados. Los mercados nacionales se están fusionando dentro de un enorme mercado mundial.

Joint Venture. Es un acuerdo asociativo entre dos o más personas naturales o jurídicas, con un objetivo común.

MIPYMES. Abreviaturas de Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Objetivos. Son fines que esperamos alcanzar en una fecha futura y hacia estos fines es posible hacer ciertos progresos dentro del periodo para el que se planea.

Organización. Grupo de personas con arreglo ordenado de las responsabilidades autoridades y las relaciones entre ellas.

Planeación. Consiste en pensar y anticipar las acciones que se piensan realizar con el objetivo de saber que podría suceder y así anticipar las acciones.

Planeación estratégica. Consiste en seleccionar medios, objetivos y metas.

Productividad. Se define como la relación entre la cantidad de bienes y de servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados.

Riesgos. Como el conocimiento de la probabilidad de que un evento dado puede ocurrir.

Segmentación del mercado. La manera como una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva.

Ventaja competitiva. Una habilidad de la organización para superar el rendimiento de sus rivales.

RESUMEN

Se analiza la problemática de competitividad del pequeño contribuyente como empresario de la micro, pequeña y mediana empresa (MPyMES) del ramo farmacéutico. Se estudian sus características y se plantea que para subsistir en el mercado estas micro empresas deben acceder a la modalidad de alianza estratégica y conformarse en una empresa integradora. El planteamiento se sustenta como resultado de analizar el cálculo de impuestos mediante un caso práctico aplicado en tres empresas familiares del sector farmacéutico que son pequeños contribuyentes.

Se comparo el pago de impuestos de cada una de las empresas y el pago como socios si constituyen una empresa integradora, destacando como ventajas la consolidación de sus compras, obtención de descuentos por volumen, la compra de medicamentos, abarrotes y otros artículos a mejores precios, esto con el fin de poder competir con las grandes cadenas del sector y evitar el cierre de sus establecimientos.

De esta manera la empresa integradora propuesta obtiene 10 años en el régimen simplificado sin límites de ingresos lo cual se considera uno de los principales beneficios. Este régimen propicia reinversión de utilidades, generación de empleo y ahorro siendo una ventaja altamente competitiva desde el punto de vista fiscal. Además, desde el punto de vista financiero, todas las instituciones de fomento de desarrollo le dan prioridad a la empresa integradora ya que tienen programas especiales con tasas preferenciales. Estas características de la empresa integradora como un modelo de alianza estratégica son la que pueden ayudar a la industria farmacéutica a subsistir en el mercado pues con socios poco capacitados y con recursos mínimos tienen alternativas de financiamiento, mejorar costos, ser competitivos y una recaudación fiscal que les permita crecer y dar a los mexicanos oportunidad de auto empleo, generarlo, mejor nivel de prestaciones sociales y pago oportuno de impuestos para contribuir con el gasto publico.

ABSTRACT

Discusses the problem of competitiveness of the small taxpayer as an entrepreneur of micro, small and medium-sized (MPyMES) in the pharmaceutical industry. Study characteristics and establishes that to survive in the market these micro businesses should access in a strategic alliance and conform in an inclusive company. The approach is sustained as a result of analyzing the calculation of tax through a practice case in three familiar pharmaceutical companies that are small contributors.

Compared taxation of companies and payment as partners if they constitute an integrated enterprise highlighting advantages the consolidation of purchases, obtaining volume discounts, purchase medicines, groceries and other items at best prices this for competing with the big chains of the sector and prevent the closure of their establishments.

Thus proposed inclusive company gets 10 years in the simplified regime without income limits which is considered one of the main benefits. This system creates reinvestment of profits, generating employment and savings being highly competitive advantage from the fiscal point of view. Moreover, financial terms, encouraging development institutions give priority to the integrative company have special programs with preferential rates. These characteristics of the inclusive company as a model of strategic alliance features can help the pharmaceutical industry to survive in the market with low-skilled partners and with minimal resources they have financing alternatives, improving costs, be competitive and have a tax revenue to grow, and give Mexicans an opportunity for self employment, generate it, best level of social benefits and timely payment of taxes to contribute to public expenditure.

INTRODUCCION

Este trabajo se condujo con el fin de dar una opción a la micro pequeña y mediana empresa del ramo farmacéutico para mantenerse en el mercado y no ser exterminadas por las grandes cadenas. Analizando el impacto de la política fiscal en las empresas integradoras como una forma de alianza estratégica detallando las ventajas y beneficios de conformarse mediante una empresa integradora. Hace unos años el ambiente económico y empresarial era muy diferente al que se vive en la actualidad, los mercados estaban protegidos, en muchos países y en diferentes industrias se presentaban monopolios, además la tecnología era escasa y en general la competencia era muy poca. En la economía que vivimos hoy, sucede todo lo contrario, mercados abiertos, tecnología muy desarrollada y competencia feroz. Para poder establecer una solución a las farmacias familiares se propone fundamentar los beneficios fiscales de las integradoras presentando las características de la micro, pequeña y mediana empresa, El trabajo presenta en primer plano los antecedentes globales y nacionales de la micro pequeña y mediana empresa denominadas empresas familiares, así como los criterios de clasificación designado por los gobernantes para conocer su tamaño y sector económico, conocer su marco legal y los organismos que las regulan visualizando su entorno empresarial y enfocando la empresa familiar en el sector farmacéutico sus antecedentes así como características en el mercado global y en la economía nacional. En segundo plano analizamos los antecedentes y características de las alianzas estratégicas el tipo de alianzas que existen y nos enfocamos a las empresas integradoras definiendo su concepto, antecedentes y como se lleva a cabo el desarrollo de una empresa integradora etapa a etapa para su formación. Definimos su marco fiscal tanto de los integrantes como pequeños contribuyentes como de la integradora, su marco legal y las disposiciones fiscales que las regulan mostrando mediante un caso práctico los beneficios fiscales en el cálculo de impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado e impuesto empresarial a tasa única.

Sabemos que las empresas son más que ellas mismas, la suma de múltiples componentes, sus proveedores, sus procesos de producción, sus clientes, sus trabajadores, su mercadeo y hasta su propia competencia. Las firmas que quieren mejorar sus niveles de desempeño y competitividad son conscientes de que en el entorno puede estar lo que necesitan para cumplir con sus objetivos. Actualmente la industria farmacéutica está haciendo frente a una acción más agresiva del gobierno para controlar el precio de las medicinas; estas medidas generan competencia para enfrentar esta situación, las empresas constituyen alianzas o *Joint Ventures* con distintos objetivos: Diversificar riesgos, internacionalizar la empresa, integrar un canal de comercialización, Lograr una red de abastecimiento de materia prima que proviene de un sector crítico, obtener economías de escala, Ampliar horizontes económicos con menores inversiones que las necesarias en forma individual, transferir tecnología o ejecutivos en el área de organización, planeamiento y control, conquistar nuevos mercados

La tendencia mundial avanza en sentido de las alianzas entre las transnacionales y países productores de medicamentos. El conocimiento de alianzas y un planteamiento adecuado a los pequeños empresarios puede ayudar a protegerlos de las grandes empresas ó por lo menos plantearles la posibilidad de subsistencia.

En la referencia teórica, los primeros tres capítulos, desarrollan los temas que se considera se deben exponer para tener un mejor conocimiento, estos son antecedentes históricos, problemática actual, y aspectos general de cada tema.

El primer capítulo da a conocer la Metodología del trabajo, posteriormente el segundo desarrolla antecedentes de la micro pequeña y mediana empresa se define las características y su problemática enfocada al aspecto empresarial y en específico de el sector farmacéutico elementos que se consideran de importancia para la comprensión del tema.

En el tercer capítulo se aborda el tema de las Alianzas estratégicas que se pueden dar entre las empresas, enfocando el concepto de integradoras, así mismo desarrollamos paso a paso la conformación de una empresa integradora y lo que se considere elemental para adentrarse en el tema. El cuarto capítulo desarrolla el marco fiscal del régimen simplificado enfocando el tema de las integradoras, y disposiciones legales que lo regulan por último el quinto capítulo desarrolla un caso práctico de la tributación pequeños contribuyentes de las micro y pequeña empresa en forma independiente y al mismo tiempo el cálculo de los impuestos mediante la conformación de las integradoras y se define los beneficios fiscales que proporciona a la micro pequeña y mediana empresa del sector farmacéutico.

CAPITULO I METODOLOGIA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los beneficios fiscales que proporcionan las alianzas estratégicas en la modalidad de empresa integradora para la micro pequeña y mediana empresa del sector farmacéutico que permita su desarrollo se plantean como una solución a sus problemas.

Problemas empresariales

- Bajos niveles de integración con la gran industria
- Bajos niveles de preparación gerencial de los directivos (Dueños) del negocio en temas como: Fundamentos de administración, Planeación estratégica, Finanzas y costos, Mercadotecnia, Recursos humanos, Tecnologías de la Información, Calidad y productividad, Administración tecnológica, Aspectos legales

Principales problemas fiscales

- No existe una estructura fiscal diferenciada que dé tratamiento específico a las empresas, de acuerdo con su tamaño, grado de madurez y actividad económica.
- Los esquemas fiscales se aplican igualmente para empresas grandes que para las MIPYMES,

Estos problemas entre otros como los financieros llevan a plantea a los pequeños empresarios una empresa integradora en su modalidad de alianza estratégica que les permita ser competitivos para crecer, generar empleo, pagar oportunamente sus impuestos y subsistir en el mercado.

El trabajo plantea un caso práctico de la familia Cuellar empresarios del ramo farmacéutico tributando como pequeños contribuyentes en crisis económica a punto de cerrar sus establecimientos y las ventajas financieras y fiscales de optar por una alianza estrategia en la modalidad de empresa integradoras.

1.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.2.1 PREGUNTA GENERAL

¿Qué beneficios fiscales proporciona la integradora como alianza estratégica a los empresarios mexicanos del sector farmacéutico de la micro pequeña y mediana empresa?

1.2.2 PREGUNTAS ESPECÍFICAS.

¿Cuáles son las características de la micro pequeña y mediana empresa en México y en particular del sector farmacéutico?

¿Qué características tiene las empresas integradoras como modalidad a elegir de alianzas estratégicas que existen en México?

¿Cuál es el marco fiscal de las integradoras en México (como una forma de alianza estratégica) del micro pequeñas y medianas empresas?

¿Cómo se evalúan los beneficios fiscales que proporciona una integradora a la micro pequeña y mediana empresa del ramo farmacéutico?

1.3 JUSTIFICACIÓN

El 2009 ha sido uno de los peores años para el medio farmacéutico, prueba de esto es el cierre de cientos de farmacias familiares y la desaparición de sus asociaciones. La crisis que actualmente golpea a los empresarios del ramo, lo expuso José Felipe Pinedo Martel, ex presidente de la Asociación de Farmacias y propietario de una. Lo anterior lo atribuyó a la llegada de las grandes tiendas farmacéuticas así como el alza en los precios de las medicinas y el cobro de impuestos, como factores que han dañado de sobremanera al rubro. "Nos ha afectado la crisis por todos lados, con el aumento de diversos productos, el pago de varios impuestos, las bajas ventas, el alza en algunos medicamentos y lo que más nos vino a afectar, es la llegada de tantas farmacias de grandes cadenas comerciales", declaró.¹

La propuesta es brindar a los empresarios de la micro, pequeñas y medianas empresas del ramo farmacéutico una opción que consiste en unir fuerzas mediante una alianza estratégica específicamente una integradora y plantear principalmente los beneficios fiscales y los recursos a los que tendrían acceso mediante esta integración.

Se puede hablar de beneficios fiscales partiendo del hecho de que este tipo de empresas pueden tributar en el Régimen Simplificado establecido en la Resolución de Facilidades Administrativas, el cual por si mismo lleva implícito algunas ventajas en relación al Régimen General de Ley. Las empresas integradoras, buscan elevar la competitividad de las empresas asociadas. Elevar el poder de negociación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados de proveeduría, comercialización, financieros y tecnológicos, consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación. Generar economías de escala.

¹ <http://www.elmanana.com.mx/notas.asp?id=173163>

Publicación matutina. Artículo. Cierre de Farmacias.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Fundamentar los beneficios fiscales de las integradoras como alianza estratégica para la micro pequeña y mediana empresa del sector farmacéutico en México con la finalidad de mantenerse en el mercado nacional.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Presentar las características del micro pequeña y mediana empresa en México y en particular del sector farmacéutico.
- Analizar las alianzas estratégicas que existen en México en particular las integradoras
- Plantear el marco fiscal de las integradoras en México como forma de alianza estratégica de las micro pequeña y mediana empresa.
- Presentar un caso práctico que permita evaluar los beneficios fiscales que proporciona una integradora a las micro pequeña y mediana empresa del ramo farmacéutico.

1.5 TIPO DE ESTUDIO

Investigación Descriptivo y Analítica.

El método de investigación empleado en este trabajo es descriptivo porque especifica las características de la empresa familiar (MPyMES) del ramo farmacéutico, su pago de impuestos al fisco; y evalúa el beneficio fiscal de estas empresas al constituir alianza estratégica mediante una empresa integradora. Los resultados de esta investigación llevan a tener una opción para que las farmacias familiares puedan subsistir en el mercado.

La descripción analítica se emplea en el caso práctico donde se realizan comparaciones de los impuestos a pagar como empresarios independientes, en el régimen de pequeños contribuyentes y como empresa integradora en el régimen simplificado de facilidades administrativas cuyo resultado da a los empresarios la prueba del beneficio fiscal para asociarse a este tipo de empresas.

CAPITULO 2. CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYMES) Y EL SECTOR FARMACÉUTICO EN MÉXICO

El presente capítulo define los antecedentes y características de la micro, pequeña y mediana empresa conocidas como MyPES, el criterio de clasificación y la problemática actual que enfrentan estas empresas, pretendiendo mostrar un panorama de la situación actual de las mismas en México, documentando los antecedentes y evolución del ramo farmacéutico

2.1 ANTECEDENTES DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En los albores de la humanidad el hombre tenía que ser autosuficiente para satisfacer sus necesidades, ante esta difícil situación, cada individuo se fue dedicando a una actividad diferente según sus habilidades. Es aquí donde se inicia la división del trabajo, el comercio, el dinero y posteriormente surgen las primeras empresas en su forma rudimentaria. “La empresa familiar”. Una empresa familiar es aquella empresa en la que el capital y, en su caso, la gestión o el gobierno están en manos de una o más familias, que tienen la capacidad de ejercer sobre ella una influencia suficiente para controlarla, y cuya visión estratégica incluye el propósito de darle continuidad en manos de la siguiente generación familiar.

El tamaño de la empresa, puede ser una micro, pequeña y mediana empresa quienes desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de las naciones, tanto en los países industrializados, como en los de menor grado de desarrollo; como es el caso de México.

En México ha sido difícil ubicarlas correctamente a través del tiempo, puesto que las variables e indicadores que se han considerado para clasificarlas han cambiado constantemente. Además, de manera tradicional, se han utilizado parámetros económicos y contables para clasificarlas, tales como: el número de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas.

A pesar de ello, ha existido durante mucho tiempo el término denominado PYME, el cual ahora se ha actualizado por el de MIPYME que agrupa a las micro, pequeñas y medianas empresas, entendiendo por medianas, a una buena parte de organizaciones de tamaño corporativo.

En abril de 1954 la Secretaría de Hacienda consideró como pequeños y medianos industriales aquellos cuyo capital contable no fuera menor de 50,000 y tampoco mayor de 2,500,000 pesos. Para 1961 se tomó en cuenta un capital contable con mayor margen: desde 25,000, hasta 5 millones de pesos para clasificar a las pequeñas y medianas industrias. Y en 1963, la Secretaría de Hacienda modificó las reglas de operación y comenzó a considerar como pequeñas y medianas empresas a las que tuvieran un capital contable no mayor de 10 millones de pesos.

Si nos remontamos al nacimiento de éste núcleo de empresas denominadas MIPYMES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas.

Primeramente, se encuentran aquellas que se originaron como empresas propiamente dichas, en las que se distingue claramente una organización, una estructura, una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizado por una gestión a la que sólo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas como: el costo de oportunidad, de capital o la inversión que permitiera el crecimiento.

En cuanto a la evolución de las MIPYMES en México, éstas han tenido tres etapas de evolución perfectamente definidas:

La primera se refiere a que las MIPYMES en general y sobre todo las dedicadas al sector industrial, comenzaron a adquirir importancia en los años 50's y 60's primeramente dentro de la economía argentina, y después en México durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados.

Para el caso de las MIPYMES en México, el modelo de sustitución de importaciones exhibió gran dinamismo, lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros, aunque también con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información, principalmente.

Tales limitaciones impidieron que las MIPYMES alcanzaran la productividad y calidad, alejándolas de los niveles de competencia internacionales y provocando que durante los 70's, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por la supervivencia, debido a la profunda crisis que continuó en la década de los 80's. Esta sería entonces la segunda etapa en la historia de la evolución de las MIPYMES.

Por el contrario, en la tercera etapa, a partir de los cambios que se introducirían en los 90's, en lo referente a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna, comienza una nueva etapa para las MIPYMES, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

En cuanto al marco normativo legal de sus actividades económicas, éste lo establecía la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial –SECOFI– (actualmente es la Secretaría de Economía). Y los criterios que ha utilizado el gobierno mexicano para definir el tamaño de la pequeña industria han variado desde 1954. Incluso los criterios son diferentes en cada país y corresponden a la definición de su tamaño y el grado de su desarrollo. Es decir, el concepto es variable cualitativa y cuantitativamente para la aplicación de políticas de ayuda crediticia, arancelaria, fiscal y de asistencia técnica"².

² FOGAIN 20 años (1954-1974)", Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, México, 1974

En 1961, el *Fondo de Garantía y Fomento*, Nacional Financiera y el Banco de México, señalaron las siguientes características de las MIPYMES³:

- a) La mayor parte se originaron gracias a la iniciativa de personas que tenían cierta capacidad técnica (en cuanto a la elaboración de los productos) y/o experiencia comercial.
- b) Dado su tamaño, tiene una enorme flexibilidad en cuanto a los cambios de sus líneas de producción, lo que las pone en ventaja con la gran industria.
- c) Buen número de este tipo de industrias, producen insumos básicos o semibásicos que alimentan a la producción de las grandes industrias; es decir, estas últimas dependen en alto grado de aquéllas.
- d) Las pequeñas y medianas empresas industriales utilizan materias primas de la región en donde se encuentran establecidas.
- e) Cuentan con baja mecanización, lo que se traduce en una utilización más intensiva de la mano de obra. En una palabra, dan mayor ocupación por unidad de capital invertido, en comparación con la gran industria.
- f) Por lo general, las pequeñas y medianas industrias padecen un desconocimiento casi total de las fuentes más adecuadas de financiamiento para desarrollar sus programas de producción, así como de los estímulos o incentivos de carácter fiscal y de otra índole, que podrían aprovechar en su beneficio.
- g) La fabricación de los artículos que producen, en muchas ocasiones, presentan ciertos rasgos artesanales, cosa que la gran industria no podría hacer, dado el carácter comercial que imprime a sus productos.
- h) Finalmente, se estimó que el desarrollo que ha venido presentando la pequeña y mediana industria en México, ha sido sumamente deficiente, merced a un crecimiento en cierto modo espontáneo, sin obedecer a un programa de desarrollo claramente definido.

En el año de 1978 se creó el *Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña* (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. Este programa se enfocó a los establecimientos de seis a 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que a los

³ *Ibid.*

establecimientos que empleaban hasta cinco personas se les consideraba como talleres artesanales y no entraban a este programa de apoyo.

En marzo de 1979, a través del *Plan Nacional de Desarrollo Industrial*, se consideró como pequeña industria a aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de ese entonces).

Para 1981, el senador Blas Chumacero definió a las pequeñas empresas como “aquellas cuya inversión en activos fijos es menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el área metropolitana de la ciudad de México”⁴

Por su parte, los fondos de fomento a las MIPYMES, como son el FOGAIN y el *Fondo de Fomento a la Industria* consideraron, desde 1985, como pequeña empresa a aquella cuyo capital contable tiene como mínimo 50 mil pesos y máximo siete millones de pesos; y a la mediana empresa como aquella que requiere un mínimo de siete millones y un máximo 50 millones de pesos.

Por último, el *Programa de Apoyo Integral para la Industria Mediana y Pequeña*, consideró tanto a la pequeña como a la mediana empresa con un capital mínimo de 25 mil pesos y un máximo de 35 millones de pesos.

Pero pese a las numerosas definiciones y criterios de clasificación de las MIPYMES, es hasta el año 1985, cuando la SECOFI establece de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño, publicando el 30 de abril de ese año, en el *Diario Oficial* de la Federación, el *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana*, en el que se estableció la siguiente clasificación de las MIPYMES bajo los siguientes tres estratos:

1. **Microindustria.** La que ocupara directamente hasta 15 personas y tuviera un valor de ventas netas hasta de 30 millones de pesos al año.

⁴ Blas Chumacero, “Empleo en la pequeña y mediana empresa”, en *Reunión sobre Pequeña y Mediana Industria*, México-Puebla, noviembre de 1981

2. **Industria pequeña.** Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 16 y 100 personas y tuvieran ventas netas que no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.

3. **Industria mediana.** Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de un mil 100 millones de pesos al año.

Todas ellas en conjunto, componían, en ese año, cerca del 98% de los establecimientos nacionales y aportaban alrededor del 45% del Producto Interno Bruto (PIB)⁵.

Los criterios de los pequeños y medianos establecimientos han ido cambiando de acuerdo al sector económico y rama de actividad, pero son dos los criterios que han prevalecido para medir el tamaño de la empresa: el número de empleados y el valor de las ventas netas.

La anterior SECOFI, a través de su Consejo y a fin de instrumentar las medidas de apoyo y promoción de la competitividad y la instalación y operación de esas empresas, consideró conveniente tomar el número de empleados como principio para clasificarlas.

2.1.2 CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES PARA 2010

En México, el 30 de junio de 2009, se llegó al acuerdo de tomar como indicador para clasificar a las MIPYMES, el número de empleados. Ese número, varía de acuerdo al sector de que se trate (comercial, de servicios o industrial), a fin de establecer rangos acordes que apoyen y promuevan la instalación y operación de las MIPYMES, y orienten, conforme a lo acordado, su homologación con las tendencias mundiales.

⁵ Censo Inegi 2009

En México para la clasificación de las MIPYMES, Secretaria de Economía lo define en el siguiente cuadro:

Cuadro 1. Estratificación de empresas

Estratificación. *Diario Oficial de la Federación* Secretaria de Economía 30 de junio de 2009⁶

CONSIDERANDO

Que el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 señala como uno de sus objetivos lograr una economía competitiva mediante el aumento de la productividad, la inversión en infraestructura, el fortalecimiento del mercado interno y la creación de condiciones favorables para el desarrollo de las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas;

Que las micro, pequeñas y medianas empresas son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto, constituyendo, en el caso de México, más del 99% del total de las unidades económicas del país, representando alrededor del 52% del Producto Interno Bruto y contribuyendo a generar más del 70% de los empleos formales;

Que la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene como 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, así como incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional, y,

Que de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se considera necesario establecer una estratificación que partiendo del número de trabajadores tome en cuenta un criterio de ventas anuales, con el fin de evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y de que empresas que tienen ventas significativamente altas participen en programas diseñados para micro, pequeñas y medianas empresas, se expide el siguiente:

ACUERDO

Primero. El presente Acuerdo tiene por objeto establecer la estratificación bajo la cual se catalogarán las micro, pequeñas y medianas empresas, para efectos del artículo 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Segundo. Se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, de conformidad con los siguientes criterios:

⁶ *Oficial de la Federación* Secretaria de Economía 30 de junio de 2009

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Tercero. El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

Fuente: Estratificación de empresas, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* Secretaría de Economía 30 de junio de 2009

A partir de esta estratificación y clasificación de empresas se ubica la pequeña empresa farmacéutica caso de estudio, para definir su Marco legal.

2.1.3 MARCO LEGAL

El sector empresarial, particularmente el relacionado con la micro, pequeña y mediana empresa se encuentra regulado por:

- La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- La Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones.
- La Ley de Comercio Exterior.
- La Ley de Concursos Mercantiles.
- La Ley de la Inversión Extranjera.
- La Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal.
- Leyes Fiscales. Impuesto sobre la Renta, IVA, IETU, IDE.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su artículo 25 la obligación del Estado para planear, conducir, coordinar y orientar la economía nacional y llevar a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general, como es el caso de las MIPYMES.

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, define las funciones y atribuciones de los organismos de la Administración Pública Federal, como es el caso de la Secretaría de Economía quien regula y fomenta el desarrollo de las empresas.

La Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones norma la constitución y funcionamiento de las Cámaras de Comercio, de Industria y de las Confederaciones que las integran, así como al Sistema de Información Empresarial Mexicano.

La Ley de Comercio Exterior regula y promueve el comercio exterior para incrementar la competitividad de la economía nacional, promover el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar la economía nacional con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

La Ley de Concursos Mercantiles tiene por objeto la conservación de las empresas y evitar que el incumplimiento generalizado de las obligaciones de

pago ponga en riesgo su viabilidad y de las demás con las que estas empresas tengan una relación de negocios.

La Ley de Inversión Extranjera establece las reglas para la inversión extranjera en nuestro país.

La Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal tiene como propósito fomentar el desarrollo de la microindustria y de la actividad artesanal mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica. Esta Ley facilita la constitución y funcionamiento de las personas morales, simplifica trámites administrativos ante autoridades federales y promueve la coordinación con autoridades locales o municipales con este fin. Las leyes fiscales se ven en el capítulo cuatro por ser un tema amplio a tratar.

Definido el marco legal de esta micro pequeña y mediana empresa se da a conocer los organismos que regulan su actividad económica en México.

2.1.4 ORGANISMO QUE LAS REGULA.

La Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía tiene como objetivo regular y promover la actividad económica en nuestro país, incluyendo la empresarial, con este propósito la Secretaría cuenta con dependencias que le permiten cumplir con ello.

Reglamento Interior de la Secretaría de Economía

La organización y funcionamiento de la Secretaría se encuentran establecidos en el Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, en este reglamento además están inscritas las atribuciones y facultades de cada una de las dependencias y autoridades que integran a la Secretaría.

El Reglamento está compuesto por nueve capítulos, cada capítulo contiene las facultades o atribuciones de una autoridad o dependencia, según sea el caso.

El capítulo I se refiere a la competencia y organización de la Secretaría.

El capítulo II contiene las facultades del Secretario de Economía.

El capítulo III establece las facultades de los Subsecretarios.

El capítulo IV indica las facultades del Oficial Mayor.

El capítulo V contiene las atribuciones del Secretariado Técnico, de las Coordinaciones Generales, de las Direcciones Generales y de las Unidades.

El capítulo VI se refiere a las Delegaciones y Subdelegaciones Federales, y a las Oficinas de Servicios.

El capítulo VII es sobre la Contraloría Interna.

El capítulo VIII es de la suplencia de los servidores públicos de la Secretaría.

El capítulo IX se refiere a la Desconcentración Administrativa.

Esquema de la Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía cuenta con cuatro Subsecretarías:

- Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.
- Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa.
- Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior.
- Subsecretaría de Comercio Interior.

Además, existen tres Coordinaciones Generales:

- Coordinación General de Minería.
- Coordinación General del Programa Nacional para el Financiamiento al Microempresario.
- Coordinación General de Delegaciones Federales.

Por último, la Secretaría cuenta con:

La Oficialía Mayor.

El Secretariado Técnico de Planeación Comunicación y Enlace.

La Dirección General de Asuntos Jurídicos.

Estas subsecretarías, direcciones generales y demás entidades dependen directamente del Secretario de Economía.

El entorno empresarial de la micro pequeña y mediana empresa puede ser definido a partir de los datos que proporcionan estos organismos.

2.1.5. ENTORNO EMPRESARIAL DE LA MICRO, PEQUEÑA EMPRESA

En materia de organización las empresas familiares tienen ciertas ventajas producto de su estructura funcional, por ejemplo; el control del negocio es más directo puesto que normalmente o por lo menos en un inicio se cuenta con poco personal y existe una buena comunicación, otra ventaja que podemos mencionar es que se tiene confianza en sus integrantes puesto que se trata de la misma familia; individuos que se conocen plenamente, lo que deja fuera ciertos riesgos que corren otro tipo de empresas, como el hecho de no conocer los antecedentes personales o familiares de sus trabajadores. Lo anterior brinda certeza en cuanto al buen funcionamiento de la organización principalmente porque al iniciar una empresa familiar esta es el resultado de un esfuerzo común; se tiene un ánimo de éxito.

Por otra parte, podemos señalar ciertas desventajas propias de este tipo de empresas; la falta de una adecuada organización hace que no exista una correcta división de las responsabilidades y funciones; es difícil encontrar una empresa familiar en la que se tengan bien establecidos los puestos que debe desempeñar cada miembro, sus obligaciones y un organigrama de la misma. Normalmente las actividades se realizan sin tomar en cuenta un sistema organizativo como ocurre en las empresas medianas o grandes, la utilización improvisada de algunas personas que después resultan limitadas para asumir las crecientes responsabilidades de una empresa en constante evolución es una situación que perjudica directamente en su operación.

Son numerosos los factores que van limitando a las empresas familiares, sobre todo el aspecto personal que trae consigo el parentesco entre las partes que la conforman; es común encontrarse con malos entendidos que surgen al no establecer los roles de trabajo que debe desempeñar cada quien, o poco conocimiento o experiencia en materia de gestión empresarial.

Cuando se inicia una empresa familiar se debe tener claro que esta tendrá un desarrollo creciente y por lo tanto necesidades que irán surgiendo a la larga; como la contratación de personas ajenas a la familia por ejemplo. En este sentido hemos visto casos en los que se centralizan tanto las actividades en una sola persona que si por alguna razón ésta ya no puede seguir colaborando en el negocio todas esas actividades quedan desatendidas y al mismo tiempo existe una confusión en las responsabilidades de las otras áreas y trabajadores, lo que hace más difícil el integrar nuevo personal o en todo caso definir sus funciones.

Una dirección inteligente y responsable debe tener como premisa enriquecer las diferentes áreas que se van haciendo necesarias de acuerdo a su crecimiento con personal experimentado o perfiles profesionales adecuados para cada puesto, esto contribuirá al fortalecimiento de las estructuras administrativas y de control.

Las empresas familiares tienen como única preocupación inicial que su producto o servicio tenga aceptación ante sus consumidores ya sea por calidad, precio u oportunidad, sin embargo los problemas aumentan cuando van teniendo éxito ya que las orilla a tener un crecimiento en su estructura, tanto de equipamiento como humana o de espacio. Esto por supuesto implica la utilización de muchos otros instrumentos y recursos de organización que puedan controlar la producción, el almacenamiento, las ventas, compras, los clientes, la promoción, el mantenimiento, el personal, el transporte, etc., y es justo en este punto cuando la mayor parte de las empresas se ven afectadas ya que se dejan áreas vulnerables por la falta de dichos controles, cuando por el contrario, es entonces cuando se debe tener un aprovechamiento del 100% de los recursos con el menor porcentaje de pérdidas para así apoyar su crecimiento.

Este descontrol en el que puede sumergirse la empresa es el causante del 90% del cierre de los negocios. Se tienen estadísticas de que sólo una de cada diez empresas sobrevive después de los primeros cinco años de su nacimiento, lo que deja ver la complejidad que se tiene en la organización, crecimiento y estabilidad de las mismas.

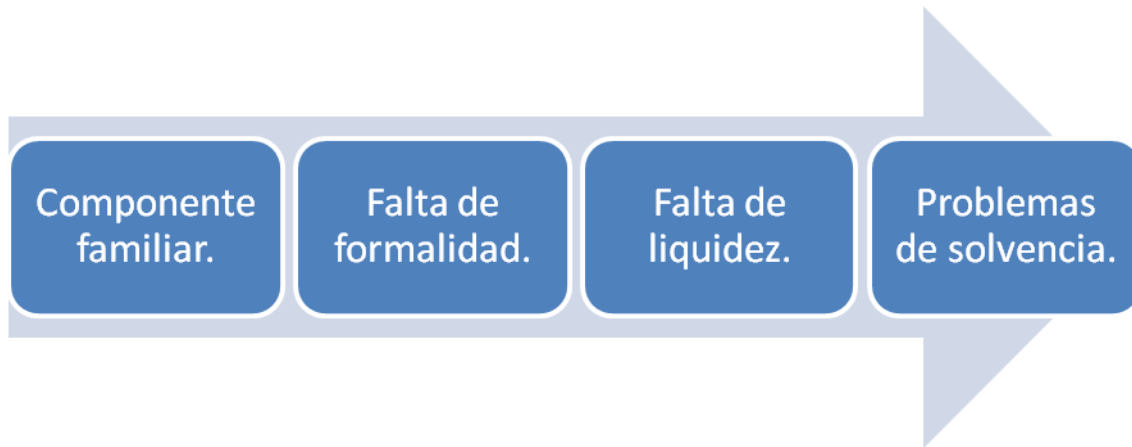
En algunas ocasiones resulta difícil o se considera innecesario el establecer controles, puesto que queda de por medio la relación personal que traen consigo los lazos familiares, sin embargo para lograr que la empresa tenga una personalidad propia y funcione como un ente individual es necesario establecer sistemas en las áreas sensibles, las cuáles por experiencia sabemos son las más vulnerables principalmente en una organización de tipo familiar, nos referimos al control de bienes el cual abarca el efectivo, la mercancía o materia prima, el manejo de cuentas y en general todo aquello que se considere un bien material necesario para el funcionamiento de la empresa.

Otros rubros importantes pueden ser el control de clientes y los secretos industriales. Estos controles operativos ayudarán no solo a resguardar los bienes e información de la compañía, también servirán para establecer una estructura sólida para afrontar los cambios y necesidades que surjan como producto de su crecimiento.

La importancia de la micro y pequeña empresa radica en la cantidad de establecimientos de éste tipo que existen en México, pero estas empresas no solo adquieren importancia en el ámbito nacional, sino también en el Internacional. Existen Institutos alrededor del mundo que enseñan, financian y promueven a micro y pequeñas empresas. Este tipo de entidades han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, estas empresas representan una gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciar y consolidarse por méritos propios. Estas empresas tienen características específicas en México establecidas por Secretaria de economía y organismos que la regulan.

2.1.6. CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Figura 1 Características de las MyPES



Sus recursos

En México las micros, pequeñas y mediana empresas comparten los siguientes rasgos: operan con escalas bajas de producción, utilizan tecnologías adaptadas, son de propiedad familiar y su financiamiento procede de fuentes propias.

En general podemos señalar las fortalezas y debilidades que más se destacan en las empresas familiares denominadas Micro y Pequeñas.

Fortalezas

- Confianza mutua
- Intereses comunes por parte de los integrantes
- Comunicación fluida
- Tienen un ideal compartido
- Sacrificio y gran dedicación personal para lograr el éxito
- Autoridad reconocida
- Intuición, liderazgo, voluntad e innovación
- Alto nivel de exigencia

Debilidades

- Intereses personales en conflicto
- Manejo autocrático de la empresa donde se exige lealtad absoluta a las ideas y conceptos del dueño de la empresa y sus familiares
- Odios y recelos entre los integrantes
- Rigidez o poca disposición al cambio y a las críticas
- Facciones divididas, donde se fomenta las relaciones informales
- Poca disposición para delegar autoridad y responsabilidad

Sobrevalúan la propia experiencia y se resisten a incorporar especialistas o profesionales

Muchas empresas familiares tarde o temprano incorporan a los hijos en el negocio. Es frecuente que se inicien desde pequeños en las tareas de la empresa, colaborando en algunas actividades, para luego integrarse plenamente.

Hay negocios que no sobreviven la segunda generación por falta de interés de los hijos en continuar la actividad; o porque tienen criterios distintos para dirigir la empresa.

Las transiciones muchas veces se presentan difíciles, porque no se aceptan las nuevas ideas, porque aparecen personalidades conflictivas, etc.

Así como los productos y servicios pasan por un ciclo de vida, la empresa familiar evoluciona transitando por distintas etapas que pueden caracterizarse en tres: creación y desarrollo, maduración y languidecimiento. Estas etapas coinciden con el ciclo de permanencia del fundador o dueño de la empresa.

En el siguiente cuadro se muestran los rasgos distintivos que se manifiestan en la empresa, en el padre o fundador y en los hijos, de acuerdo a las distintas etapas de los ciclos de vida que atraviesan cada uno de ellos.

Cuadro 2. Rasgos distintivos del fundador y sus hijos en los ciclos de vida de la empresa

Variables	Etapa I	Etapa II	Etapa III
Edad y naturaleza de la Empresa familiar	0 a 9 años Demandó tiempo, esfuerzo y dinero. Pequeña y dinámica.	10 a 20 años Madurez y consolidación. Grande y más compleja.	21 a 30 años Estratégicamente necesita de un recambio en la dirección y aportes para inversión. Languidece.
Edad y características de los padres.	25 a 35 años Empuje, dinamismo y creatividad. Compromiso con el éxito del negocio.	36 a 50 años Centralización del poder en su persona. Trabajan para ellos mismos. Tienen como meta expandir los negocios.	51 a 70 años Disminuyen las ansias de superación. Buscan nuevos intereses. No quieren dejar de tener responsabilidades. Buscan enseñar.
Edad característica de los hijos.	0 a 16 años Etapa de la niñez y adolescencia. Primeras experiencias de trabajo en la empresa.	17 a 25 años Buscan su desarrollo profesional. Quieren romper con lo tradicional y provocan crisis con sus padres. Desean lograr su propia identidad.	26 a 40 años Buscan independencia. Tienen relaciones turbulentas con el entorno familiar. Quieren asumir sus propios riesgos.

Fuente: <http://www.abcpymes.com/menu34.htm>

Estas empresas tienen como iniciadores a dos o más hermanos, que reconocen un tronco familiar común y existen fuertes lazos afectivos.

Por lo general uno de los hermanos es el que tuvo la idea inicial y los demás se van integrando en forma solidaria, con un gran respeto hacia el fundador como líder, por ser el autor de la iniciativa.

Las primeras etapas se caracterizan por una marcada lealtad del grupo y un gran espíritu de cuerpo. Pero con el transcurso del tiempo cuando los hermanos se casan y van formando sus respectivas familias el espíritu original se va resquebrajando, porque hay nuevas opiniones, nuevos afectos y aparecen en juego otros intereses económicos.

El proceso en la toma de decisiones se hace cada vez más difícil. Se forman grupos dentro de la empresa como si fueran pequeñas "cortes", cuyos intereses conspiran contra la propia empresa y hacen peligrar su existencia.

Se cuestiona la autoridad del líder y con el paso del tiempo aparecen en escena los hijos y sobrinos de los propietarios, que tienen su propia visión de la empresa, pretenden introducir cambios y métodos que chocan con los criterios de los fundadores.

Este salto generacional que irrumpe en la empresa, debe ser tratado por quién ejerce el liderazgo con espíritu de diálogo, saber escuchar y analizar para darles el lugar que corresponde.

El jefe y fundador de la compañía está convencido de ser el único depositario de la verdad con respecto a la solución de los problemas de la empresa; porque durante mucho tiempo dominó todos los factores y se aseguró un sistema de lealtades personales por parte de familiares y no familiares que trabajan en el negocio.

La primera generación estuvo ocupada en el "hacer" y no tuvo tiempo para adquirir nuevos conocimientos o capacitarse en nuevas disciplinas. Y existe una resistencia natural al cambio.

Para resolver este salto generacional se dan tres circunstancias:

1. Derrocar previamente al jefe
2. Su desaparición física
3. Su convencimiento

Sin dudas que la última es la opción más aceptable y lógica. Para ello se puede acudir a la ayuda externa (consultores) o establecer un mecanismo de consenso que posibilite realizar sin mayores traumas la incorporación de los nuevos integrantes.

Problemas de evolución en las empresas familiares

La problemática que enfrentan los emprendedores familiares en las distintas etapas de su desarrollo, tiene características particulares, que se pueden sintetizar en los siguientes cuadros, tomando como referencia lo que ocurre con la "empresa" por un lado y con "la familia" por otro.

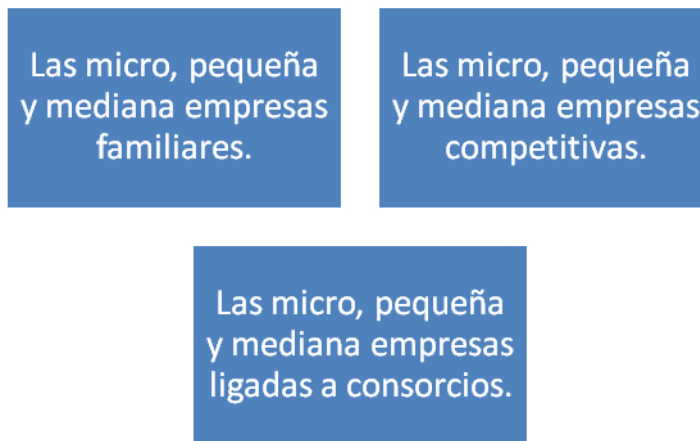
Cuadro 3. Problemática de los emprendedores familiares.

LA EMPRESA	
Etapa	Problemas que debe resolver la dirección
Creación de la empresa	Sobrevivir Crecer
Profesionalización de la empresa.	Brindar fortaleza estratégica. Tránsito de una conducción personalista a una dirección profesional. Cómo financiar el crecimiento.
Empresa con varios negocios.	Control de las inversiones. Estrategia corporativa. Asignar los recursos. Cultura de la empresa. Distribución de utilidades. Liderazgo y sucesión.
La Familia	
Etapa	Problemas de la familia
El fundador y propietario.	Seguridad económica del grupo familiar. Planificar la transmisión del patrimonio. Sucesión.
Los hermanos son socios.	Conservar la propiedad en manos de la familia. Lograr la armonía y el trabajo en equipo. Sucesión
Diversos miembros de la familia son propietarios.	Distribución de utilidades. Financiación de la empresa. Integración de los miembros de la familia en la empresa. Resolución de conflictos entre los propietarios. Transmisión de la cultura de la empresa a los nuevos miembros de la familia y a los accionistas.

Fuente: <http://www.abcpymes.com/menu34.htm>

Surgen entonces diferentes tipos de empresas

Figura 2. Tipo de empresas⁷



Las empresas desempeñan diversas funciones en nuestra sociedad como:

- a) Responder a las demandas concretas de los consumidores.
- b) Crear los productos y servicios.
- c) Generar empleos.
- d) Contribuir al crecimiento económico.
- e) Reposar la productividad.

La micro, pequeña y mediana empresa es una organización:

- a) Con propietarios y administración independientes.
- b) Que no domina el sector de la actividad en que opera.
- c) Con una estructura organizacional muy sencilla.
- d) Que no ocupa más de 15 empleados.

En el año 2009 existían en México 5`144,056 empresas de las cuales el 99.8 por ciento son MiPyME`s. Las cuales participan dentro de las actividades económicas de la siguiente forma 47.1% en servicios. 26% en comercio, 18% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representan el

⁷ http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Contacto_PyME

8.9% mismas que concentran el 78.5% del personal ocupado. Es por ello que se creó la subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) para diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tengan como propósito la creación consolidación y desarrollo de las Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Sin embargo, en la economía mexicana representan un pilar muy endeble, pues a pesar de que tienen una contribución fundamental en el desarrollo de este país, históricamente las MIPYMES se han visto marginadas de verdaderos programas de apoyo financiero empresarial.⁸

Estos programas de apoyo empresarial dados a conocer por los organismos que regulan a las micro pequeña y mediana empresa son diversos, generados por varias instituciones gubernamentales.

2.1.7. LOS PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL QUE OFRECE EL GOBIERNO:

Figura 3 Programas de Apoyo⁹

⁸ http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Contacto_PyME

⁹ http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Contacto_PyME



Por la magnitud, naturaleza y diversidad de objetivos que son atendidos mediante estos programas, se encuentran manejados por diferentes instituciones como son:¹⁰

Figura 4 Instituciones de apoyo



A pesar de que los programas de apoyo a las MIPYMEs han sido numerosos, los problemas que enfrentan recientemente las MIPYMEs no han impulsado Adecuada y suficientemente a las micro, pequeñas y medianas empresas.

¹⁰ idem

2.1.8 PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LAS MIPYMES

La escasa operatividad de los programas del gobierno federal para el Fomento de las MIPYMES, como el comportamiento macroeconómico de los últimos años, no han sido capaces de generar las condiciones necesarias para que aquellas puedan crecer en forma dinámica y estable. Ello, debido a que las MIPYMES enfrentan una serie de dificultades que obstruyen notablemente su desarrollo. Incluso, cabe recordar que la problemática que enfrentan las MIPYMES no ha variado con el paso de los años, pues desde 1983, el Centro de Estudios Industriales de CONCAMIN identificó en un estudio, los principales factores externos que afectan la estructura de costos de estas empresas, mencionando los que a continuación se señala:

- Altos costos de materias primas materiales y componentes
- Capacidad de producción ociosa.
- Elevada imposición tributaria
- Altas tasa de interés crediticia
- Elevado costo de transporte, comunicaciones y otros servicios

Con relación en la eficacia, el Centro de Estudios Industriales de CONCAMIN señaló los siguientes factores que afectan la estructura de los costos de las MIPYMES:

- Baja eficiencia en la mano de obra.
- Desactualización de la tecnología, maquinaria y equipo.
- Altos costos en el mantenimiento y reparación de la maquinaria.
- Baja eficiencia de la mano de obra indirecta.
- Variedad excesiva de productos.

En un diagnóstico de la micro, pequeña y mediana empresa realizado por el doctor José Luis Solleiro y M.I. Rosario Castañón del Instituto de Ingeniería de la UNAM en 1998, identificó la problemática a que se enfrentan las MIPYMES,

manifestadas por los empresarios y clasificadas por los autores en nueve grandes rubros, cuya síntesis textualmente se transcribe a continuación:

2.1.8.1 Problemas relacionados con la educación.

Existe una falta de circulación del sistema educativo con las empresas. Incluso hay pleno consenso en que las instituciones educativas, sus programas de estudio y los proyectos de investigación están desvinculados de las necesidades de las empresas, tales como:

- ◆ Falta de capacitación. Se carece de mano de obra calificada para que las empresas puedan enfrentar los retos de la competitividad.

Los empresarios consultados coinciden en que los trabajadores tienen poca calificación y una cultura laboral poco propicia.

Reconocen que hay instrumentos de apoyo del Gobierno Federal, administrados por la STPS que funciona bien, pero son insuficientes para superar un problema de fondo relacionado con las deficiencias generales del sistema educativo.

- ◆ Falta de cultura empresarial. En todos los talleres se destacó que se carece de cultura empresarial, lo cual se refleja en la falta de capacidad de las empresas para mejorar aspectos tan importantes, como: la administración, mercadotecnia, financiamiento, identificación de oportunidades de negocio y gestión de los recursos humanos.

2.1.8.2. Problemas relacionados con la política fiscal.

La carga fiscal es excesiva y desalienta la formación de nuevas empresas, al mismo tiempo que ahoga las ya establecidas, al aumentar sensiblemente su estructura de costos.

- No existe una estructura fiscal diferenciada que dé tratamiento específico a las empresas, de acuerdo con su tamaño, grado de madurez y actividad económica.
- Los esquemas fiscales se aplican igualmente para empresas grandes que para las MIPYMES,
- No existen estímulos fiscales.
- No se ha utilizado una política fiscal como agente modernizador que cambie las conductas empresariales.

2.1.8.3 Problemas relacionados con información.

Recientemente se han hecho esfuerzos considerables por informar a través de medios electrónicos, pero pocos empresarios tienen acceso a Internet por lo que la mayoría queda al margen de la información sobre programas de fomento.

También, la faltan recursos para difundir información sobre diversos temas de alta importancia para las empresas como son oportunidades en mercados extranjeros, el marco jurídico para invertir, procedimientos de importación y exportación, aspectos legales como uso del suelo, requisitos para crear un nuevo negocio, etc.

Las cámaras empresariales no cumplen con su papel de informar a los empresarios ya que están desarticuladas entre ellas y separadas de la problemática y necesidades de sus miembros.

El empresario de las MIPYMES carece de información sobre las oportunidades que ofrecen las adquisiciones del sector público. Y no se tiene información

respecto de dónde acudir cuando se tiene alguna queja sobre los servicios ofrecidos por los diversos programas gubernamentales de apoyo.

2.1.8.4. Problemas relacionados con programas específicos de fomento.

Los costos de los servicios públicos y de la infraestructura son excesivos y afectan drásticamente la estructura de costos de las empresas pequeñas.

Los empresarios demandan una revisión profunda de la calidad y precio de determinados servicios como una medida de impacto directo en el fomento a las actividades de las MIPYMES.

No existe una estructura de instituciones y empresas que ofrezcan apoyo a las actividades empresariales y a proyectos competitivos. Ejemplo la falta de laboratorios de acreditación de calidad o mantenimiento.

No existe una política industrial específica para los diferentes sectores, lo cual representa un serio problema porque no puede pensarse que todas las ramas de la actividad empresarial tengan las mismas condiciones y necesidades.

2.1.8.5. Problemas relacionados con el financiamiento.

Altas tasas de interés. El alto costo de los créditos erige una barrera grande para acceder al financiamiento de actividades empresariales.

Faltan instituciones que avalen y apoyen nuevos proyectos, así como una cultura de riesgo en las inversiones. En general, los criterios que se aplican para otorgar financiamiento son inadecuados, pues la mayoría de los esquemas de financiamiento están diseñados para atender las necesidades de empresas grandes y, la banca, carece de especialistas que entiendan cabalmente las necesidades y condiciones de las empresas pequeñas. Por ello, los trámites para la obtención de apoyos financieros son excesivos, al igual que el tiempo de respuestas.

Se carece de esquemas competitivos para financiar proyectos de exportación y mejoras en la producción.

Existe en los empresarios un gran temor ante la inestabilidad de las tasas de interés, tipo de cambio y políticas de la banca. Asimismo, los empresarios tienen resistencias a divulgar su información de carácter confidencial a los funcionarios de programas de financiamientos por existir la posibilidad de que se violen sus secretos.

2.1.8.6. Problemas relacionados con asistencia tecnológica.

Las MIPYMES enfrentan grandes barreras de acceso a la tecnología, por falta de información y recursos económicos.

Las universidades y centros de investigación no ofrecen soluciones adecuadas a problemas técnicos de las empresas. Inclusive muchas empresas tienen temor a acercarse a este tipo de centros y los apoyos en materia de desarrollo tecnológico parecen ser diseñados sólo para grandes empresas.

Se carece de incentivos que estimulen las inversiones en innovaciones tecnológicas. Tampoco existen esquemas ágiles para apoyar la participación de empresas pequeñas en proyectos de alto riesgo y potencial.

Faltan esquemas que apoyen a las empresas en la incorporación de tecnologías anticontaminantes y el desarrollo de una cultura ecológica.

La consultoría y asistencia técnica son altamente costosas y no son suficientes, así como los mecanismos de apoyo económico para que las empresas accedan a ellas.

2.1.8.7. Problemas relacionados con la comercialización.

Las empresas más pequeñas enfrentan términos de intercambio muy injustos, impuestos por las grandes empresas y no existen mecanismos que regulen las prácticas de las empresas para adquirir bienes y servicios de las pequeñas.

Las MIPYMES enfrentan también la competencia desleal de los negocios informales que gozan de ventajas claras de costos.

No son suficientes los programas gubernamentales y de las cámaras empresariales para fomentar el desarrollo de proveedores.

La crisis económica y la disminución de las fuentes de empleo han provocado una importante disminución de las ventas y disminución en el pago efectivo a proveedores. El mercado requiere urgentemente una reactivación.

En la actualidad no se tienen los canales adecuados para que las MIPYMES puedan ofrecer sus productos en el extranjero y logren desarrollar su capacidad para exportar.

Las MIPYMES no tienen recursos suficientes para difundir sus productos ni el tiempo para desarrollar una estrategia de mercadotecnia. Tampoco existen apoyos específicos para generar este tipo de capacidades y actividades.

2.1.8.8 Problemas relacionados con la legislación.

No existe una ley que establezca efectivamente el marco legal para otorgar incentivos a las empresas.

La *Ley al Fomento a la Micro industria y a la Actividad Artesanal* es inoperante, porque no llega la información a los empresarios por falta de cultura empresarial.

La *Ley Federal del Trabajo* impide desarrollar mecanismos flexibles de contratación y remuneración al trabajo de las MIPYMES. Por ello, las empresas

pequeñas evitan contraer compromisos laborales pues los consideran muy riesgosos.

La *Ley del Seguro Social* impone condiciones, requisitos difíciles de cumplir por una empresa pequeña. Por lo que se necesita desarrollar un marco que les dé un trato especial.

La *Ley de Adquisiciones del Sector Público* no da el mismo trato a las empresas pequeñas nacionales que a las empresas extranjeras.

Falta todavía claridad en normas oficiales y mecanismos para su aplicación en el mercado.

2.1.8.9. Problemas relacionados con el entorno de las empresas.

La inseguridad pública juega un papel determinante en la competitividad de las empresas, ya que les provoca elevados costos adicionales y pérdidas.

En México se ha apostado demasiado a los capitales extranjeros y a los mercados de exportación y se ha mantenido descuidado el fortalecimiento del mercado interno, lo que amenaza con dismantelar las capacidades productivas de las MIPYMES.

Las devaluaciones del peso afectan, tanto económica como emocionalmente, a los empresarios. Existe una gran diversidad en la política económica y falta un rumbo definido en el desarrollo del país.

Por falta de claridad en los programas económicos y por la preferencia otorgada a las importaciones, las cadenas productivas se han roto en perjuicio de las empresas más pequeñas. No existe un sentido de la responsabilidad en los funcionarios públicos, por sus errores o por la falta de continuidad en sus actividades.

Hay sectores en los que los controles de precios dañan a las empresas.

Los empresarios siguen enfrentando el problema de centralización en la toma de decisiones por parte de una buena parte de los organismos gubernamentales y no hay suficiente delegación, lo cual provoca burocracia y trámites demorados.

Recientemente, los principales problemas de las MIPYMES mexicanas que se han observado por la Secretaría de Economía, son las que se describen a continuación: **Figura 5 Problemática de las MIPYMES**¹¹



Además, debe considerarse que las MIPYMES se encuentran en serias desventajas respecto de las empresas grandes, como son:

a) Su tamaño, porque la empresa no puede reducir sus costos como resultado de economías de escala y tampoco puede obtener mayores financiamientos y asistencia técnica.

b) Falta de experiencia en cuestiones comerciales que lleva a una mala organización (por falta de habilidad) y mala selección de personal, ya que fuera de la fábrica o la propia oficina, regularmente existe una falta de

¹¹ Principales problemáticas de las MIPYMES mexicanas que se han observado por la Secretaría de Economía <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/egr.htm>

honestidad y lealtad del personal y la manera en que se contratan, sobre los cuales posibles clientes y colaboradores de las MIPYMES basarán su confianza.

- c) Faltan investigación de mercado para buscar insumos más baratos, Distribuidores más confiables y el gran sueño de un mercado grande y constante, pues su pequeña escala y su naturaleza local reducen las Presiones para mejoras que resulten de elementos tales como una sana competencia.
- d) No tienen suficiente valor agregado y enfrentan la competencia dentro y fuera de su terreno.

Conociendo el entorno de la micro pequeña y mediana empresa enfocamos la información para conocer el ramo farmacéutico.

2.2 LA INDUSTRIA FARMACEUTICA EN MEXICO

La industria farmacéutica surgió a partir de una serie de actividades diversas relacionadas con la obtención de sustancias utilizadas en medicina. A principios del siglo XIX, los boticarios, químicos o los propietarios de herbolarios obtenían partes secas de diversas plantas, recogidas localmente o en otros continentes. Éstas últimas se compraban a los especieros, que fundamentalmente importaban especias, pero como negocio secundario también comerciaban con productos utilizados con fines medicinales

Las casas farmacéuticas tienen su origen en los grandes farmacéuticos europeos, principalmente. Estos eran químicos entrenados que elaboraban preparados de acuerdo a las fórmulas que existían ya a principios del siglo XIX, para curar o tratar ciertos males. Pronto estos químicos se dieron cuenta que estas fórmulas, en muchos de los casos, eran diseñadas de la misma manera para los distintos pacientes y así fueron preparándose por anticipado para su venta, conteniendo una cantidad constante de cada uno de sus componentes. Con el tiempo, estas fórmulas recibieron un nombre comercial, y de esta manera su venta fue generando una demanda que fue en aumento. En 1820 el trabajo del químico francés Joseph Pelleterier junto con el de otros investigadores, hizo posible estandarizar ciertos procesos químicos para crear sus propios medicamentos.

Muchas de las grandes compañías farmacéuticas fueron creadas por empresarios o profesionales en varios países de Europa, principalmente, como Allen & Hambury y Wellcome en Londres, Merck en Darmstadt, Alemania y en los Estados Unidos Park Davis, Warner Lambert y Smth-Kline & French fueron creadas por farmacéuticos. Otras compañías nacieron a la par que la industria química como Zeneca en el Reino Unido, Rhone-Puolenc en Francia, Bayer y Hoechst en Alemania o Ciba-Geigy y La Roche-Hoffman en Suiza. Otras compañías fueron fundadas por profesionales de la salud como Janssen de origen belga, Squibb en Estados Unidos y Roussell en Francia.

La industria farmacéutica es un sector empresarial dedicado a la fabricación, preparación y comercialización de productos químicos medicinales para el tratamiento y también la prevención de las enfermedades, la cual reporta altos niveles de lucro económico. Algunas empresas del sector fabrican productos químicos farmacéuticos a granel (producción primaria), y todas ellas los preparan para su uso médico mediante métodos conocidos colectivamente como producción secundaria. Entre los procesos de producción secundaria, altamente automatizados, se encuentran la fabricación de fármacos dosificados, como pastillas, cápsulas o sobres para administración oral, soluciones para inyección, óvulos y supositorios.

Están sujetos a una variedad de leyes y reglamentos con respecto a las patentes, las pruebas y la comercialización de los fármacos. La industria farmacéutica es actualmente uno de los sectores empresariales más rentables e influyentes del mundo, lo cual produce al mismo tiempo elogios por sus contribuciones a la salud, y controversias por sus políticas de marketing y campañas para influir en los gobiernos, con el fin de aumentar los precios,

La mayoría de los países conceden patentes para los medicamentos o fármacos recientemente desarrollados o modificados, por periodos de unos 15 años a partir de la fecha de autorización. Las compañías asignan una marca registrada a sus innovaciones, que pasan a ser de su propiedad exclusiva. Además, los nuevos medicamentos reciben un nombre genérico oficial de propiedad pública. Una vez que expira la patente, cualquier empresa que cumpla las normas del organismo regulador puede fabricar y vender productos con el nombre genérico. En realidad la industria farmacéutica es la principal impulsora de la extensión del sistema de patentes, y ha presionado a los países en desarrollo para hacerles seguir este sistema.

La mayor parte de las empresas farmacéuticas tienen carácter internacional y poseen filiales en muchos países.

La Industria farmacéutica de México tiene al menos 50 años de existencia, muchas firmas multinacionales iniciaron actividades en el mercado en los años 20`s como representantes y distribuidores. Sin embargo, hasta la década de 40`s, la mayoría de los médicos siguieron prescribiendo medicinas que se preparaban en la botica según las necesidades particulares del paciente. A medida que crecía la industria farmacéutica en todo el mundo (principalmente desde principios de los años treinta con el desarrollo de la penicilina, vitaminas, hormonas, sulfas, etc.), aumentó la gama de productos disponibles, y lo mismo sucedió con la viabilidad de una industria interna.

La primera etapa en el desarrollo de la industria interna consistió en el proceso de empaque, basado en la importación de casi todos los insumos, incluyendo los envases, las tapas y las propias medicinas. Los empresarios mexicanos dominaban el terreno como representantes de laboratorios extranjeros, en su mayoría de origen europeo. El desarrollo de una industria farmacéutica global condujo al establecimiento de laboratorios extranjeros en México, muchos de los cuales se interesaban no sólo en la distribución de sus propios productos, sino en la adquisición de materias primas botánicas que más tarde llegarían a ser críticas para el desarrollo de algunos productos. A principios de los cuarenta, varias compañías mexicanas empezaron a sintetizar hormonas basadas en los desarrollos y descubrimientos del doctor Russell Marker en el campo de las dioscoreas. Por aquel entonces, México llegó a ser fuente de casi todos los esteroides que consumía el mercado mundial, lo mismo como materias primas para una síntesis adicional que como medicamentos terminados.

Hasta los años sesenta, con excepción de la fabricación de hormonas esteroides y unos cuantos compuestos relativamente sencillos, la industria consistió principalmente en la manufactura de productos en forma terminada y dosificada. En la década de 1960, el programa gubernamental de industrialización por sustitución de importaciones alentó el desarrollo de una industria química mexicana que fabricaba productos farmacéuticos. Las primeras fábricas internas de antibióticos nacieron más o menos

simultáneamente con el establecimiento de compañías extranjeras como Pfizer y Lederle (Cyanamid en Estados Unidos).

La naturaleza relativamente joven de la industria en todo el mundo y la disponibilidad de tecnologías de procesos después de la Segunda Guerra Mundial posibilitó el crecimiento de la competencia interna, en muchos casos con asistencia de tecnologías italianas. La rápida creación de compuestos y productos nuevos, y la caída en desuso de los viejos, permitieron a las industrias nacientes de México fabricar productos un poco menos avanzados que los de los mercados internacionales.

Actualmente la industria farmacéutica interna consta principalmente de fabricantes farmacéuticos que han desarrollado compuestos basados en algunos insumos importados. Los fabricantes internos elaboran sus productos utilizando su propia tecnología, aunque algunas compañías se han limitado a fabricar productos extranjeros adquiriendo tecnologías de procesos. Se ha acusado a México de piratería de ciertas tecnologías, pero el desarrollo de tecnologías internas ha sido en realidad un proceso que se ha repetido en varios países del mundo.

Un ejemplo ilustra con bastante claridad este desarrollo paralelo. Cuatro importantes laboratorios internacionales son propietarios de patentes de procesos para la fabricación de ampicilina. Cada uno de ellos siguió un proceso tecnológico que añadía distintas cantidades de agua a la molécula de ampicilina. Las fórmulas resultaron casi idénticas, pero nadie puso en tela de juicio la honestidad de ninguno de los cuatro laboratorios. Cada uno recibió su propia patente de proceso y de producto. Sin embargo, cuando una firma mexicana desarrolló una quinta forma de producir ampicilina, se le acusó automáticamente de piratería.

Es necesario conocer la estructura de esta industria para tener una visión clara de su comportamiento en la economía nacional.

2.2.1 ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA

En su aspecto internacional, la industria farmacéutica no se parece a casi ninguna otra. Es de naturaleza oligopólica. Son grandes corporaciones multinacionales las que dominan esta industria sumamente integrada, lo que la distingue de casi todos los demás sectores industriales. Además, el hecho de que la industria farmacéutica tiene una relación directa e inherente con la salud pública también la hace políticamente sensible. La industria farmacéutica mexicana no es la excepción. Su estructura ha condicionado la manera en que ha evolucionado en México, y ha dado pie a frecuentes disputas de tipo comercial.

Son dos los factores que han determinado en gran medida la evolución de la industria farmacéutica mexicana: uno de ellos se refiere a la naturaleza de la industria y el otro a la política industrial del gobierno mexicano. En el mercado mundial, la extensa integración vertical de la industria ha hecho que la mayoría de las grandes compañías fabriquen sus propios medicamentos, que luego se venden dosificados. Esta estructura ha limitado significativamente el acceso de competidores potenciales a la actividad, porque la marcada integración vertical restringe considerablemente la capacidad de desarrollar una industria original. El desarrollo también está gravemente limitado por el efecto de las patentes.

La política gubernamental mexicana para la industria farmacéutica (y química) también ha restringido la importación de insumos con objeto de fomentar la sustitución interna y la industrialización de dichos insumos. Desde la década de los 60`s, esta política ha llevado al crecimiento de una gran industria química y a la transferencia de tecnología para la producción de medicamentos. La industria vende sus productos a los laboratorios farmacéuticos, incluso a las subsidiarias de propiedad extranjera, cuya actividad principal en el país consiste en comercializar dichos productos en forma dosificada y terminada, bajo sus propias marcas registradas. La limitada posibilidad de importar medicamentos hace florecer el proceso complementario de producción y

distribución. En el caso de las subsidiarias de laboratorios extranjeros, el sistema da resultado porque las compañías matrices están integradas verticalmente y fabrican las mismas medicinas, y con frecuencia les asignan precios que no tienen relación alguna con los costos. En resumen, la liberalización de las importaciones no aumentaría la competencia, sino que concentraría aún más los procesos industriales de las grandes firmas internacionales.

El sector farmacéutico de México se divide en dos industrias: la industria farmacéutica propiamente dicha, que produce y vende medicamentos dosificados, y la industria farmacoquímica, que produce los medicamentos básicos o ingredientes activos.

Un total de 335 laboratorios producen formas dosificadas, y 72 de ellos son subsidiarias de propiedad extranjera de las grandes firmas farmacéuticas internacionales.¹²

En México, los laboratorios farmacéuticos no tienen la capacidad para mantener una flotilla de distribuidores, por lo que se apoyan en grandes distribuidores para desplazar sus productos, tales como:¹³

- Nacional de Drogas (Nadro)
- Casa Saba
- Casa Marzam
- Fármacos Especializados
- Provedora de Medicamentos

¹² <http://industria-farmaceutica.com/index.php?name=Topics>

La Industria Farmacéutica en México. <http://www.bsqm.org.mx/PDFS/V3/N1/06-Maricela%20Plascencia%20Garcia.pdf>

¹³ Revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/89/4/Industr-farma.pdf

CAPITULO 3 ALIANZAS ESTRATEGICAS

En el presente capítulo se define en qué consisten las alianzas estratégicas en la forma jurídica de Empresas Integradora su creación y funcionamiento, pretendiendo mostrar un panorama de la situación actual de las mismas en México del ramo farmacéutico.

3.1 ANTECEDENTES

A diferencia de las épocas más primitivas del ser humano en donde las alianzas eran con fines bélicas o simplemente para protegerse, hoy en día las asociaciones son más comunes ya que la forma más fácil de lograr metas comunes, en un mundo donde el intercambio comercial hace que las fronteras sean de carácter imaginario, en donde contamos con diferentes artículos fabricados en diferentes parte del mundo, para muchas personas que se dedican a comercializar esto se ha vuelto muy complejo en donde la organización la administración misma se convierte en una necesidad para poder sobrevivir y crecer.

En el siglo XX se han celebrado una multitud de alianzas para llevar a cabo una variedad de intercambios, apoyo de mercado, compartir tecnología, buscar economía de escala, compartir riesgos como las celebradas entre Microsoft y Apple, American Airlines y British Airways, American Express y Toys-R-Us, Hewlet Packard y Canon, Mitsubishi Electrical y Lucent Technology. Down Chemical y Comning, etc. En fin una variedad tan grande como puede haber de poder comparar a los seres humanos, de diferente color de piel, de pelo, de ojos, de compleción, etc. Ahora podemos contemplar alianzas entre empresarios y universidad y gobierno, o bien, países y empresarios e determinada zona. El mundo está perdiendo sus barreras las fronteras como ya lo cometamos en su afán de subsistir con una mejor calidad de vida, mejores empleos, mayores ganancias, aunque hay muchos países que al sentirse fuertes no miden las consecuencias de sus políticas internas.

Las alianzas es una forma de asociación con objetivos muy diversos que pueden ser dar ayuda mutua, religiosos, políticos, culturales, y de negocios En este último es donde yo quiero abordar más ampliamente, pero empecemos por definir que es alianza.

3.2 CONCEPTO DE ALIANZAS

El Diccionario Enciclopédico Hispano Americano a la letra dice:

“Alianza (del latín *alliancia*, *alligancia*, *alligare*, *enlazar unir*) acción o efecto de aliarse dos o más personas.”

“Derecho Internacional. Se llaman alianzas los pactos que celebran dos o más naciones para realizar un fin común, por la combinación de los elementos estipulados que cada una de las partes ha de aportar.

El diccionario de uso del Español de María de Moliner a la letra dice:

1 Acción de aliarse.

2.Reunión de casos o personas que se unen para cierta cosa ayudándose recíprocamente, *aconchabamiento*, *anficionía*, *ansa*, *coalición*, *colusión*, *compadrazgo*, *conchabamiento*, *confabulación*, *confederación*, *contubernio*, *eje*, *federación*, *germanía*, *hansa*, *alianza*, *liga*, *mancomunidad*, *tacto de codos*, *unión*. *Aunar*, *coludir*. *Acuerdo Armonía Asociar Reunión*.

“Aliar. (Del francés *Allier* juntar y del latín *alliguere atar*). Unir una cualidad o facultad a otra determinada, de manera que actúan juntas.”

3.3 CONCEPTO DE ESTRATEGIAS

Son cursos alternos de acción, que resuelvan el problema de cómo lograr la más eficiente adaptación de los medios a los fines o propósitos de la empresa. Estrategia proviene del griego *strategas*, que significa “el arte del general”

¹⁴El Diccionario Enciclopédico Hispano Americano a la letra dice:

Estrategia. Se refiere al camino a seguir por una empresa para el logro de sus metas y objetivos.

2. Arte, traza para dirigir un asunto.

3. Mat. En un proceso regulable conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento.¹⁵

Aunando en el concepto de estrategia, es en los años cincuentas cuando se convierte en una disciplina objeto de análisis y estudio para los empresarios. En sus inicios, se encamino a la planeación y así cobró fuerza en los ochentas, Este procedimiento le permitía a los directivos, la capacidad para identificar oportunidades que el entorno presentaba a la

Organización, así como la capacidad interna que tenía dicha organización para aprovechar dichas oportunidades lo que hacía que los directivos pudiesen elegir las alternativas más adecuadas para lograr una ventaja competitiva sostenible.

El contenido de estas ideas estará presente durante el desarrollo de este trabajo, en virtud de que la meta de las alianzas es lograr ventajas en el mercado nacional del sector farmacéutico, Lo cual, implica además de la capacidad de los aliados de adaptarse a la evolución del mercado, la capacidad de crear nuevas necesidades en el mercado en que actúa, es decir, llevar a cabo una planeación a futuro que asegure el éxito de la alianza y su permanencia en el mercado presente y futuro.

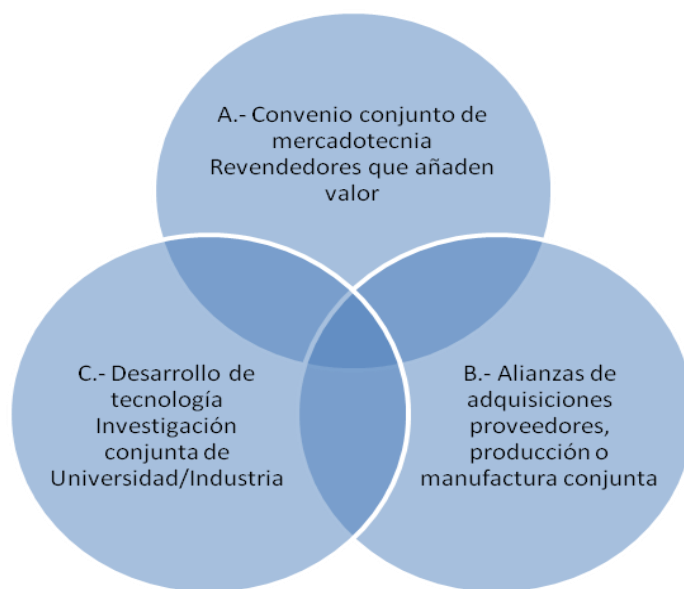
¹⁴GARCIA SANCHEZ, Estela y VALENCIA VELAZCO, María Lourdes ,Planeación estratégica, 2007, pagina 21

¹⁵ Microsoft k Encarta k 2006 c 1993-2005 Microsoft Corporación

Una alianza se define mejor por su propósito que por sus componentes o su estructura, en todas las alianzas existen tres patrones básicos relacionados con mercados, productos y tecnología; prácticamente todas las alianzas se derivan de una o más combinaciones de estos 3 elementos,

Como se aprecia en la siguiente figura

Figura 6. Combinación de convenios en alianzas estratégicas.



CHUDNOVSKY, Daniel, Bernardo Kosacoff y Andrés López, Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1999, 396 pp.

A/B.- Alianzas de productores-distribuidores Alianzas de compradores
proveedores Alianzas de economía de escala Convenios de colaboración de
Mercadotecnia

A/C.- Alianzas para distribuir riesgos Alianzas relacionadas con escisiones

B/C.- Alianza de investigación y desarrollo comercialización Desarrollo de
nuevos procesos y productos

A/B/C.- Integradores de sistemas Franquicias de detallistas

Concretar esta integración implica conocer los tipos de alianza y organizar una estructura complementaria destinada a mejorar las economías de cada una de las firmas integrantes, sin que éstas pierdan su individualidad económica y jurídica.

3.4 TIPO DE ALIANZAS

3.4.1 Alianzas de mercadotecnia

Este tipo de alianzas utiliza el sistema de distribución de una compañía para incrementar las ventas de un socio que provee un producto o servicio, pero carece de un mecanismo de distribución efectivo y una buena fuerza de ventas. Su propósito estratégico básico es incrementar las ventas sin tener que hacer nuevas inversiones o incrementos substanciales en costos indirectos, las utilidades habrán de incrementarse considerablemente. Al ingresar a nuevos mercados la alianza logra la lealtad de la clientela como una protección contra posibles incursiones de la competencia; aproximadamente la tercera parte de las alianzas distintas a franquicias se orientan hacia la mercadotecnia.

Ejemplo: Una empresa trata de ingresar al mercado de otro país a través de una cadena al detalle.

3.4.2 Alianzas sobre productos

Enlaza a compradores con sus proveedores, Cuando enlaza a compradores con sus proveedores, es para obtener entregas oportunas, mejorar calidad y reducir costos. Los gerentes de adquisición de materiales han descubierto que pueden aumentar la calidad, reducir el desperdicio y reducir los costos de un 5% a un 10% al celebrar contratos de largo plazo con sus proveedores.

- En las asociaciones de manufactura conjunta, por razón de costos de escala, tiene sentido económico construir una planta con gran capacidad, donde no será posible que la demanda de una sola compañía pueda absorber la capacidad productiva total.

3.4.3 Alianzas de investigación y desarrollo de productos

Se utilizan para reducir el riesgo de desarrollar una nueva tecnología y aplicarla al desarrollo de productos o de procesos.

- Dos competidores que padecen de una competencia de precios por parte de empresas extranjeras unen sus instalaciones de producción, eliminan costos indirectos y aprovechan al personal que cada uno tiene en investigación y desarrollo para mejorar su tecnología de producción y reducir costos.

Otra clasificación. Otra forma de clasificar las alianzas, se hace en función a dos dimensiones: propiedad de los socios en la alianza y creación de una nueva empresa.

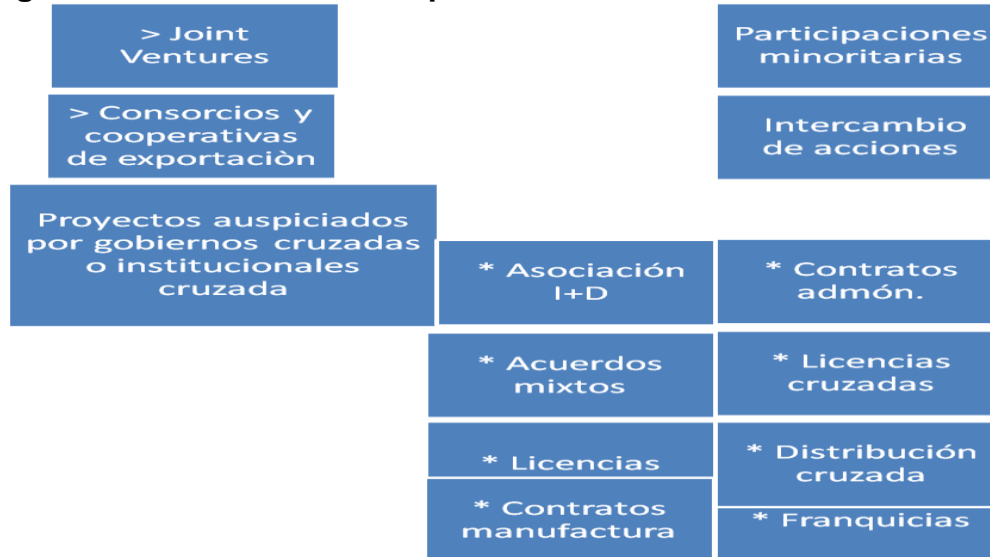
De acuerdo con esta clasificación, las alianzas se pueden agrupar en cuatro tipos

- En las que hay propiedad de los socios de por medio y se crea una nueva entidad.
- En las que hay propiedad pero no se crea una nueva entidad.
- En las que no habiendo propiedad de los socios se crea una nueva entidad.
- En las que no hay propiedad de los socios ni se crea una nueva entidad.

Dado que el objetivo es conocer la empresa integradora como modalidad de alianza estratégica no profundizamos en el conocimiento los distintos tipos de alianza abordando en forma general sus objetivos y clasificación.

3.5 CLASIFICACIÓN POR GRADO DE PROPIEDAD Y CREACIÓN DE EMPRESA

Figura 7. Clasificación de empresas



3.5.1 Joint Ventures

Una *joint venture*, inversión conjunta o coinversión, es un acuerdo contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de activos (tecnología, maquinaria, etc.) para crear una nueva empresa, subsistiendo sus creadores. En el ámbito internacional, comúnmente una empresa extranjera aporta capital y tecnología, mientras el socio local aporta capital o infraestructura, conocimientos del mercado doméstico y acceso al mismo; en ocasiones el socio extranjero también aporta una red comercial en otros países para canalizar exportaciones de la *joint venture*.

Los principales problemas en este tipo de alianza que se enfrentan de unir dos culturas y filosofías de negocios diferentes.

3.5.2 Consorcios y cooperativas de exportación

En este tipo de alianzas, varias empresas de tamaño pequeño o mediano aportan capital para crear una nueva entidad que se dedica a la exportación de los productos de los socios, compartiendo su propiedad.

Las empresas integradoras como una modalidad de alianza estratégica surge como apoyo del gobierno para impulsar el desarrollo de la micro pequeña y mediana empresa por decreto presidencial con características especiales a conocer.

3.6 LAS INTEGRADORAS EN MEXICO

3.6.1 DEFINICION

Este concepto de empresas surge con el Decreto Presidencial del siete de mayo de 1993, que promueve la creación de Empresas Integradoras (EI) (Diario Oficial de la Federación, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1993). Dicha figura societaria (que no está tipificada ni en el Código de Comercio ni en la Ley General de Sociedades Mercantiles), tiene por objeto la integración o agrupación de varias empresas para crear una nueva, y que ésta “realice gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas agrupadas/integradas en todos los ámbitos de la vida nacional”.

El texto del Decreto Presidencial promulgado, propone la modernización de las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes), con “especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados”, y promueve “la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras en industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador”.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público. SHCP; la define:, A toda persona moral que se constituye con el objeto de prestar servicios altamente calificados a sus asociados, así como para la realización de gestiones y promociones tendientes a modernizar y ampliar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en todos los ámbitos de la vida económica nacional”.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial SECOFI; “Son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala micro y mediana. Su organización formal constituye

una plataforma para el desarrollo y la modernización de los pequeños productores”.

Nacional Financiera, NAFIN una empresa integradora es: “Una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana.”

Otra definición es: La empresa integradora es una forma de cooperación u organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (PYMES) formalmente constituidas y que tiene por objeto elevar la competitividad de las empresas a través de prestar servicios especializados a sus socios (micro, pequeños y medianos empresarios), sean éstos personas físicas o morales.

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

3.6.2 ANTECEDENTES

El concepto de empresa integradora surgió de un modelo adoptado en la economía italiana y que ha sido adoptado con éxito en economías industrializadas, en las cuales, el conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas se integran para fortalecer el aparato productivo incrementando la capacidad de producción y negociación en los mercados y por lo tanto de la economía de dicho país, como se pretende manejar en México.

Estas empresas se han podido desarrollar gracias al apoyo que han recibido de sus respectivos gobiernos, a través de la publicación de diversas leyes, decretos y comunicados tendientes a fomentar la industrialización y exportación de las micro, pequeñas y medianas empresas que conforman sus economías, fomentando además entre sus empresarios la cultura de asociar y la especialización.

Se busca pues que las empresas entiendan y apliquen la idea de que “La unión hace la fuerza” y que apoyados en ese significado se llegue a la integración, logrando mediante dicha asociación, mejores condiciones competitivas.

Es por ello que las empresas integradoras, manejadas correctamente, pueden ser el instrumento para el crecimiento de sus asociados y un excelente medio para que estos se enfrenten a la apertura comercial en la que se encuentra inmerso nuestro país.

Este modelo empresarial de asociación se ha utilizado con éxito en diferentes partes del mundo, ayudando al desarrollo de sectores específicos de las economías locales. A partir de la década de los 80's, el contexto de la economía presenta cambios en las formas de organización empresarial. Se observa a nivel nacional e internacional un incremento en la cooperación entre empresas. Esta cooperación seguramente es el resultado de la mayor competencia que representa la globalización de los mercados. Por ello, existe un renovado interés en la articulación productiva, particularmente, entre las empresas de menor escala con un sólo objetivo: fortalecerse para producir y comercializar sus productos y servicios en mercados de alta competitividad. Prueba de ello, han sido países industrializados como Alemania, Japón e Italia que han desarrollado desde tiempos de la posguerra diversas formas de asociación con el propósito de impulsar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas con medidas gubernamentales de apoyo basadas en una estrategia de mediano y largo plazos.

A continuación, se presentan algunos casos que han sido la pauta para la adopción de esquemas de cooperación empresarial en el mundo.

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.

JAPON

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.

ITALIA

La cooperación empresarial que se ha desarrollado en Italia a partir de la posguerra, tiene particularidades irrepetibles, ya que sus antecedentes vienen desde la época del Renacimiento en que se iniciaron trabajos organizados en talleres dirigidos por un maestro que enseñaba sus habilidades a un grupo de aprendices, los cuales posteriormente organizaban otros talleres. Esta formación propició 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.

Una visión sintética del proceso de expansión experimentado en Italia por la pequeña y mediana empresa considera los factores de fuerza y las características de este proceso:

La elección del producto y tipo de actividad industrial se realizó tras la consideración de los conocimientos técnicos y tradicionales de cada área, aprovechando las especializaciones artesanales, las posibilidades de utilizar el bajo costo de la mano de obra y subdividir el proceso productivo entre empresas.

A la división del trabajo entre empresas industriales se sumó una integración entre éstas y las empresas productoras de servicios para la industria (administración, exportaciones y créditos, entre otras).

En algunos casos, se desarrolló un sistema de empresas bajo el liderazgo de una “empresa capofila o líder”, integrada por un sólo empresario, quien tiene como tarea la coordinación del trabajo de otras empresas, tanto en diseño y comercialización como en la producción y venta. Esta situación es muy común en Prato en Toscana, área de producción de manufacturas de lana.

Otro factor muy importante para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas es la productividad y el volumen de las inversiones. Normalmente, estas empresas se ubican en lugares en donde pueden utilizar estructuras preexistentes como construcciones e infraestructura. La utilización de instalaciones antiguas es además un proceso dinámico y continuo, ya que el desarrollo de una empresa hacia un establecimiento más grande y eficiente deja libres las estructuras y maquinarias que antes utilizaba y que pueden ser ocupadas por otras empresas con un nivel de actividad menor del que tenían en ese momento las empresas preexistentes.

Este proceso de industrialización tuvo etapas y formas de realización diferentes, según las características del medio en que se desarrollaban. Sin

embargo, hay dos conceptos bastante generales que pueden servir para ilustrar el proceso de difusión de la pequeña y mediana empresa: el área-sistema y la economía sumergida.

Área sistema

Sistema de empresas concentradas en un territorio determinado que producen bienes similares y están integradas de manera vertical. El desarrollo de las áreas-sistema se dio principalmente en industrias donde el volumen de capitales fijos es bajo y la cuota de trabajo es alta; la innovación no tiene una importancia trascendente, siendo más bien significativo el proceso de aprendizaje. En estos sistemas, cada empresa ocupa una fase precisa de la producción y es, al mismo tiempo, proveedora y utilizadora de bienes y servicios de modo que en conjunto es como una gran empresa que asegura el aprovechamiento de economías de escala. Contrariamente a lo que ocurre en la gran empresa, gracias a la independencia de cada una de ellas, se mantiene la flexibilidad, lo que permite la autonomía suficiente para diferenciar sus mercados de venta y abastecimiento, así como para cambiar la tecnología utilizada. Por estas mismas razones, la competencia es un incentivo a la eficiencia productiva y al desarrollo tecnológico. En los años sesenta, algunas de estas áreas-sistema dejaron de pertenecer a la caracterización de empresas mono productoras, avanzando hacia una integración vertical más amplia: un mayor número de empresas desarrolló la producción de bienes de capital y maquinaria para la industria que constituía el origen del sistema.

Economía sumergida

Estas estructuras productivas basan su fuerza económica en la red de relaciones entre las empresas. Normalmente se desarrollan en áreas periféricas, lejos de los grandes distritos industriales. Las industrias en las que este tipo de empresas está más difundido son las tradicionales: cuero, calzado, madera y textiles, entre otros. La fuerza de estas empresas, además de la flexibilidad, reside en la utilización de mano de obra “informal”, especialmente femenina, en peores condiciones que las del empleo formal. Esto se hace

evidente en dos fenómenos que van aparejados al desarrollo de la economía sumergida: el trabajo a domicilio y el doble trabajo.

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

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

NORUEGA

El Departamento Noruego de Desarrollo Industrial, cuenta con un programa de cadenas productivas, que busca impulsar relaciones de cooperación de largo plazo entre empresas independientes. Las empresas que operan bajo este esquema, han tenido resultados positivos como la disminución de costos del 20 al 30% y se han incrementado los conocimientos y habilidades por el sólo hecho del trabajo conjunto. Este esquema de cooperación empresarial, se ha aplicado con éxito en Australia, Nueva Zelanda y Canadá.

FRANCIA

En el medio rural son notorios los beneficios que han alcanzado los productores mediante las cooperativas, las cuales les facilitan a sus socios equipo, herramientas, insumos, apoyos a la comercialización y otros servicios a costos relativamente bajos.

COREA

En su primera etapa de transformación industrial (inicio de los sesentas), el gobierno coreano promovió la creación de grandes empresas y grupos industriales, buscando economías de escala como fundamento de su desarrollo económico.

De la misma forma como en Japón pero en una época posterior, se apoyó a la pequeña empresa con la Ley Básica para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa conforme a dos políticas: una, se enfoca a la modernización de las empresas y, otra, cuando se relacionan con las grandes empresas a través de formas de cooperación o de complementación.

Con la modificación de la Ley en 1982, se especificaron ramas industriales a desarrollar tanto en la metrópoli como en las regiones de provincia, teniendo prioridad la participación de las pequeñas empresas como una forma de aliviar la seria concentración de la riqueza en los grandes conglomerados industriales.

TAIWAN

En el desarrollo de Taiwán fue importante la inversión extranjera directa y la subcontratación del fabricante original mediante contratos de otorgamiento de licencias y tecnología. Su experiencia es novedosa en cuanto a la aplicación de mecanismos para lograr la transferencia de tecnología, así como por el avance en su aplicación y mejora.

El esquema aplicado en este país reside en que las grandes empresas (en alta proporción del estado), producen para el mercado interno y éste se mantiene altamente protegido, mientras que las pequeñas y medianas empresas surten la demanda de otros países y almacenes al menudeo, lo que las hace altamente exportadoras. No obstante, en los últimos años se ha reducido la participación de las pequeñas y medianas empresas en las exportaciones, debido a que en la segunda mitad de la década de los ochentas las grandes empresas emprendieron ambiciosos programas para elevar su productividad.

La Cooperación Empresarial en México

En México se ha mantenido una línea de promoción para la cooperación empresarial, en especial, de las micro, pequeñas y medianas empresas. En el tiempo han existido diferentes opciones de agrupación, en ocasiones diseñadas para sectores de actividades específicas y con objetivos concretos.

Tal es el caso de las sociedades cooperativas, cuya vigencia permitió sumar recursos y experiencias de pequeños productores, apoyadas por un tratamiento especial en materia fiscal. A manera de ejemplo, también destaca la figura de la unión de crédito, cuyo desempeño ha permitido el desarrollo de varios sectores de la actividad económica, en virtud de que les facilitó el acceso a recursos frescos en condiciones favorables, así como realizar actividades en común. No obstante, las organizaciones descritas han disminuido su presencia como alternativas de asociación. Ante esta circunstancia, en los últimos años, se ha encausado el interés de las micro, pequeñas y medianas empresas hacia figuras novedosas de organización.

Cuando se planteó la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y, posteriormente, con los países de América Latina: Chile, Venezuela, Colombia y Costa Rica, se estaban conformando áreas de libre comercio de productos y servicios, es decir, sin trabas.

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

El propio entorno económico, ahora globalizado, está produciendo entre los empresarios una visión clara de que es imprescindible asociarse para competir, “so pena” de verse diluido ante la creciente e inevitable competencia.¹⁶

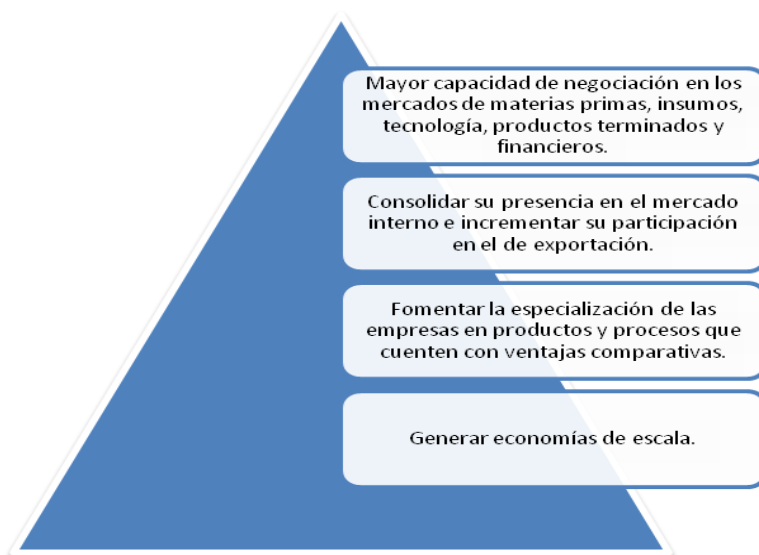
Sobre esta base el gobierno con apoyos financieros y estímulos fiscales promueve la creación de empresas integradoras para fortalecer la economía nacional en virtud del alto porcentaje de pequeñas empresas que contribuyen al gasto público y fortalecen la economía nacional.

3.6.3 DESARROLLO DE UNA EMPRESAS INTEGRADORAS

La empresa integradora es una forma de cooperación u organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (PYMES) formalmente constituidas y que tiene por objeto elevar la competitividad de las empresas a través de prestar servicios especializados a sus socios (micro, pequeños y medianos empresarios), sean éstos personas físicas o morales. Tales como: Gestionar el financiamiento. Comprar de manera conjunta materias primas e insumos. Vender de manera consolidada la producción

Figura 8 Objetivos de Empresa integradora

3.6.3.1 Objetivos



¹⁶ www.empresasintegradoras.org.mx

3.6.3.2 Misión

Promover entre las MIPYMES una cultura de asociación y, en especial, del esquema de empresas integradoras a nivel nacional.

3.6.3.3 Visión

MIPYMES altamente competitivas para permanecer en el mercado interno e incursionar en el de exportación.

3.6.3.4 Beneficios

- 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 al 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.

3.6.3.5 Limites

- No pueden ser socios de una empresa integradoras, 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.
- No está facultada para realizar la importación de materias primas e insumos que requieran sus afiliados, ya que la empresa integradora no fabrica ni comercializa productos, por tanto, no puede inscribirse en el Padrón de Importadores; este es un requisito para poder importar.
- 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.

3.6.3.6 Apoyos

A través del programa de Empresas Integradoras, se brinda diversos apoyos y asesorías para la constitución y permanencia de las empresas Integradoras, los cuales se mencionan a continuación:

- **Financieros**

Asesoría y orientación para habilitar a las empresas integradoras y/o asociadas como sujetas de crédito de los programas normales.

- **Fomento a las exportaciones**

Facilidades administrativas para acceder a los programas de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y Maquila de Exportación.

- **Fiscales**

De acuerdo al Decreto que norma a las empresas integradoras, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, les otorga el Régimen Simplificado de Tributación por 10 años, sin límite de ingresos a través de la Resolución que Otorga Facilidades Administrativas al Contribuyente, Capítulo 9, Sector de

Empresas Integradoras, última publicación en el DOF el 30 de abril de 1999, misma que se prorrogó para el año 2000 y 2001.

Con estas bases se inician las bases para conformar el proyecto de empresa integradora

3.7 ETAPAS PARA CONFORMAR UN PROYECTO DE EMPRESA INTEGRADORA

Esta parte es la opción que damos a los empresarios del sector farmacéutico para organizarse, aliarse y encontrar una posible solución al cierre de sus establecimientos.

Los objetivos que se buscan son:

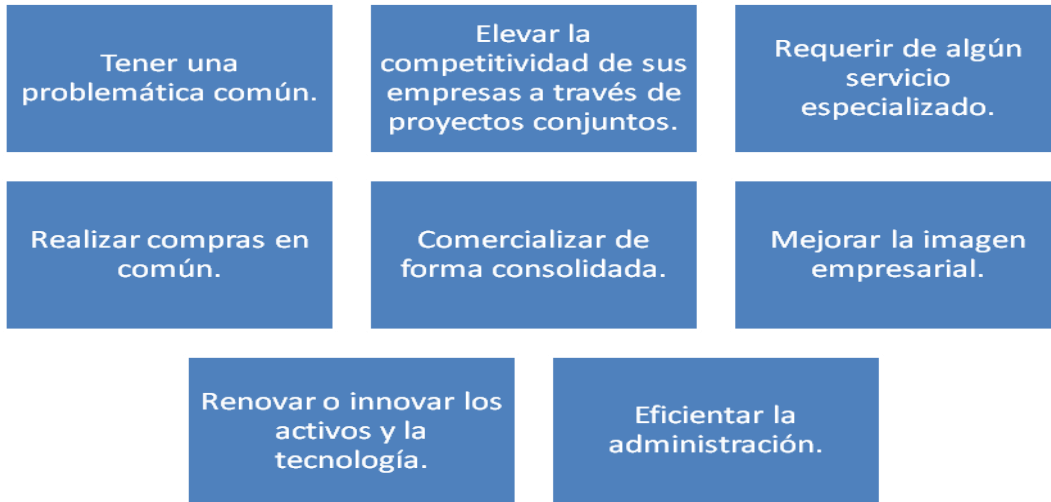
- Para los empresarios y/o productores proporcionarles una Guía que les permita conocer a fondo el proceso de integración y así garantizar el éxito de sus organizaciones y apoyarlos en la elaboración de los documentos para que obtengan su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.
- Los empresarios y/o productores deberán cubrir en forma gradual y sistemática las diversas etapas que demanda un proceso de integración, con el propósito de asegurar el desarrollo de sus empresas y cumplir con éxito sus objetivos y expectativas comunes.

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

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

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

Figura 9. Necesidades o conveniencias para formar una empresa Integradora



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

Figura 10. Elementos para garantizar el éxito de una empresa integradora



Tener capacidad para cumplir con los compromisos que se deriven del proyecto y están dispuestos a adoptarlos formalmente.

3.7.3 Etapa de Planeación a Detalle: En esta parte se elaborará el proyecto de factibilidad económica-financiera, en el cual se indicará como aplicar los recursos humanos, materiales y financieros de los asociados de manera organizada y eficaz, para obtener el resultado que se busca. El proyecto de factibilidad se visualiza como una guía indicativa y no limitativa en donde se señale qué es lo que se debe hacer; de qué manera se debe hacer y cuando se debe hacer. También, se describirá qué se va a necesitar y cuándo se va a utilizar. En esta etapa se tendrán que determinar y analizar los puntos que a continuación se mencionan:

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

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

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

- Proyecto de factibilidad económica-financiera que sustente la integración.
- Obtener la cédula de inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

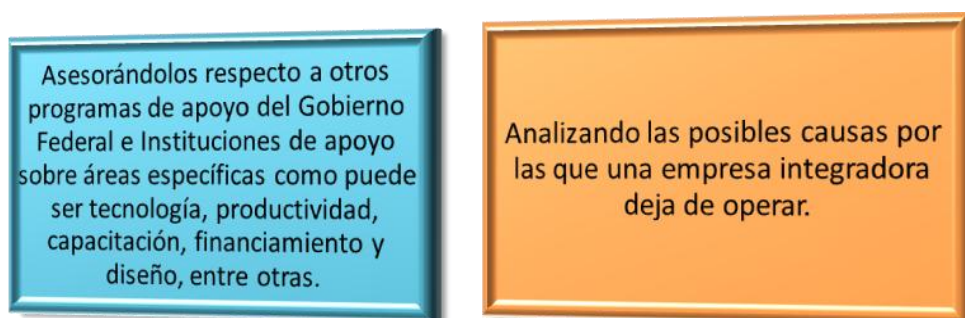
3.7.5. Etapa de Ejecución: Los puntos a considerar en esta etapa son los siguientes:

Figura 11. Puntos a considerar en la ejecución de empresa integradora



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

Figura 12. Apoyos de Secretaría de Economía a empresas integradoras en operación.¹⁷



¹⁷ www.empresasintegradoras.org.mx

Conviene aclarar que no todas las empresas pueden adoptar desde un inicio un régimen de empresa integradora, ya que algunas veces son estructuras demasiado complejas para la organización en grupos de empresarios de escalas muy pequeñas. Por tal motivo, deberán incursionar en alternativas más sencillas de agrupación, de tal forma que vayan asimilando de manera paulatina una cultura de trabajo en equipo con otras empresas y conozcan los beneficios intrínsecos que se obtienen a través de la cooperación empresarial al utilizar este esquema¹⁸; resulta indispensable conocer el marco fiscal que rigen la actividad económica.

¹⁸ www.gestiopolis.com/.../alianzas-estrategicas.htm

CAPITULO 4 MARCO FISCAL

4.1 MARCO FISCAL DEL RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

Este punto lo consideramos por ser el régimen fiscal en que tributa la micro y pequeña empresa en específico del sector farmacéutico, farmacias familiares independientes, Es una opción de pagar el Impuesto sobre la Renta, establecido en el Título IV, Capítulo II, Sección III, Artículo 137 de la Ley de Impuesto sobre la Renta.¹⁹

Considerando la siguiente legislación tributaria y de aplicación estricta.

4.1.2 MARCO LEGAL

- Artículo 31, fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Diario Oficial de la Federación del 8 de diciembre de 2005.
- Código Fiscal de la Federación.
- Ley de Impuesto Sobre la Renta.
- Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- Convenio de Colaboración Administrativa en Materia Fiscal Federal celebrado entre el Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Gobierno del Estado de México.
- Anexo No. 3 al Convenio de Colaboración Administrativa en Materia Fiscal Federal celebrado entre el Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Gobierno del Estado de México.
- Reglas de carácter general para el cumplimiento de las obligaciones fiscales, en materia empresarial a tasa única para las personas físicas que tributen conforme al Régimen de Pequeños Contribuyentes, dentro del territorio del Estado de México. Publicado en el Periódico Oficial Gaceta del Gobierno No. 14 de fecha 20 de enero del 2010.

¹⁹ Ley de Impuesto sobre la Renta

4.1.3 CONTRIBUYENTES QUE NO PUEDEN TRIBUTAR EN ESTE RÉGIMEN.

Personas Físicas que obtengan sus ingresos por comisión, mediación, agencia, representación, correduría, consignación, distribución o espectáculos públicos.

- Quienes obtengan más del 30% de sus ingresos por la enajenación de mercancías de procedencia extranjera, salvo en aquellos casos en que se aplique una tasa del 20% al monto que resulte de disminuir al ingreso obtenido por la enajenación de dichas mercancías, el valor de adquisición de las mismas, en lugar de la tasa establecida en el artículo 138 de la Ley del Impuesto Sobre la renta.
- Contribuyentes que realicen actividades a través de fideicomisos.

Las obligaciones fiscales para los contribuyentes que si tributan bajo este régimen se aplican a lo siguiente.

4.1.4 OBLIGACIONES FISCALES PARA EL RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES (ART. 139 LISR):

- Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Presentar ante la autoridad correspondiente, el aviso de cambio de situación fiscal, en su caso.
- Conservar comprobantes de las adquisiciones, que reúnan requisitos fiscales por las compras de bienes nuevos considerados como activo fijo mayores a \$ 2,000.00.
- Llevar un registro de sus ingresos diarios.
- Entregar a sus clientes copia de las notas de venta y conservar los originales. Las notas deberán reunir los siguientes requisitos: A) contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyentes de quien los expida. Para el caso de contribuyentes que tengan más de un local o

establecimiento, deberán señalar en los mismos el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan los comprobantes. B) Contener impreso el número de folio. C) Lugar y fecha de expedición, dichos requisitos están establecidos en las fracciones I, II y III del artículo 29 A del Código Fiscal de la Federación.

- Realizar pagos bimestrales definitivos ante la entidad federativa en la que se obtengan los ingresos, a más tardar el día 17 del mes posterior al bimestre que declara.
- Retener y enterar mensualmente el Impuesto Sobre la Renta de sus trabajadores (quedan eximidos de esta obligación hasta por 3 trabajadores con salario mínimo).²⁰

4.1.5 PAGOS BIMESTRALES

Se realizarán de la siguiente manera:

- Acudir al Centro de Servicios Fiscales o Módulo de Atención al Contribuyente más cercano a su domicilio en donde firmarán la carta de adhesión en que manifiestan su conformidad para pagar el Impuesto sobre la Renta (ISR), el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), y en su caso el Impuesto al Valor Agregado (IVA), mediante la opción de cuota fija única o cuota fija integrada, manifestando los ingresos estimados a percibir durante el ejercicio fiscal de 2010.
- O bien, podrán realizarlo a través del Portal Electrónico del Gobierno del Estado de México, en la página www.edomex.gob.mx, sección “Portal de Pagos / Servicios al Contribuyente”, en el apartado “Declaraciones”, rubro “REPECOS”, donde se registrarán para obtener su carta de adhesión y sus talonarios de pago.

4.1.6 FORMAS DE PAGO.

Aplica aquellos contribuyentes que manifiesten su deseo de pagar la cuota fija de acuerdo con el artículo 2-C de la Ley del Impuesto al Valor Agregado. El IETU se determina conforme lo establece el artículo 17 de la LIETU.

²⁰ Ley de Impuesto sobre la Renta, Miscelánea Fiscal.

NOTA: Los contribuyentes que opten por tributar conforme a la cuota fija integrada que realicen el pago anticipado de todos los bimestres del ejercicio fiscal 2010, en un sola exhibición a más tardar el 17 de marzo del 2010, al monto estimado del Impuesto Sobre la Renta, Impuesto Empresarial a Tasa Única y en su caso el Impuesto al Valor Agregado, que incluya en las cuotas bimestrales que cubrieron anticipadamente, se les aplicará el factor del 0.964.

TABLA DE CUOTA FIJA INTEGRADA Y ÚNICA 2010: ²¹

INGRESO MÍNIMO (\$)	INGRESO MÁXIMO (\$)	CUOTA FIJA ÚNICA	CUOTA FIJA INTEGRADA
			BIMESTRAL
0.00	8,000.00	50.00	100.00
8,000.01	13,000.00	100.00	150.00
13,000.01	16,000.00	150.00	250.00
16,000.01	20,000.00	250.00	400.00
20,000.01	25,000.00	400.00	550.00
25,000.01	32,000.00	550.00	750.00
32,000.01	40,000.00	750.00	1,050.00
40,000.01	51,000.00	1,000.00	1,350.00
51,000.01	64,000.00	1,450.00	1,950.00
64,000.01	81,000.00	1,900.00	2,650.00
81,000.01	102,000.00	2,550.00	3,500.00
102,000.01	129,000.00	3,450.00	4,850.00
129,000.01	163,000.00	4,650.00	6,650.00
163,000.01	206,000.00	6,200.00	9,000.00
206,000.01	260,000.00	8,800.00	13,150.00
260,000.01	328,000.00	12,250.00	18,900.00
328,000.01	333,333.00	16,300.00	26,200.00

CALENDARIO DE PAGOS:

MESES VENCIMIENTO	NÚMERO DE BIMESTRE	FECHA DE
Enero – Febrero	1	17 de marzo de 2010
Marzo – Abril	2	17 de mayo de 2010
Mayo – Junio	3	19 de julio de 2010
Julio – Agosto	4	19 de septiembre de 2010
Septiembre – Octubre	5	17 de noviembre de 2010
Noviembre – Diciembre	6	17 de enero de 2011

²¹ Diario Oficial de la Federación

DÍAS ADICIONALES PARA EFECTUAR PAGOS:

Los contribuyentes podrán efectuar sus pagos bimestrales de acuerdo con las siguientes fechas, considerando el sexto dígito numérico del RFC:

SEXTO DIGITO NUMÉRICO DEL RFC	FECHA LIMITE DE PAGO
1 y 2	Fecha de vencimiento más un día hábil
3 y 4	Fecha de vencimiento más dos días hábiles
5 y 6	Fecha de vencimiento más tres días hábiles
7 y 8	Fecha de vencimiento más cuatro días hábiles
9 y 0	Fecha de vencimiento más cinco días hábiles

Como simplificación administrativa se otorga beneficios y facilidades a este tipo de contribuyentes.

4.1.7 BENEFICIOS Y FACILIDADES.

A los contribuyentes que durante el ejercicio fiscal 2010, realicen el pago del Impuesto sobre la Renta (ISR), Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), mediante la cuota fija integrada se les relevará de las siguientes obligaciones:

- Llevar un registro de sus ingresos diarios.
- Presentar la declaración informativa de los ingresos obtenidos en dicho ejercicio.
- Entregar a sus clientes copias de las notas de las ventas y conservar los originales de las mismas, por operaciones de hasta 100 pesos.

TABLA DE LA CUOTA FIJA BIMESTRAL

INGRESOS MÍNIMOS	INGRESOS MÁXIMOS	CUOTA INTEGRADA
\$ 0.01	\$ 10,000.00	\$ 200.00
\$ 10,000.01	\$ 15,000.00	\$ 300.00
\$ 15,000.01	\$ 20,000.00	\$ 500.00
\$ 20,000.01	\$ 30,000.00	\$ 1,000.00
\$ 30,000.01	\$ 40,000.00	\$ 1,500.00
\$ 40,000.01	\$ 50,000.00	\$ 2,000.00
\$ 50,000.01	\$ 100,000.00	\$ 3,500.00
\$ 100,000.01	\$ 150,000.00	\$ 7,500.00
\$ 150,000.01	\$ 200,000.00	\$ 10,500.00
\$ 200,000.01	\$ 250,000.00	\$ 13,500.00
\$ 250,000.01	\$ 300,000.00	\$ 19,000.00
\$ 300,000.01	EN ADELANTE	\$ 35,000.00

El trabajo plantea compara la carga fiscal de los pequeños contribuyentes trabajando en forma independiente y su contribución al fisco siendo socios de una empresa integradora por lo que resulta necesario conocer el entorno fiscal de estas empresas.

4.2 MARCO FISCAL DE LAS INTEGRADORAS EN MEXICO

En el presente capítulo se enmarca el entorno fiscal que define a las empresas Integradora como alianza estratégica para la micro pequeña y mediana empresa para fortalecer su crecimiento mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

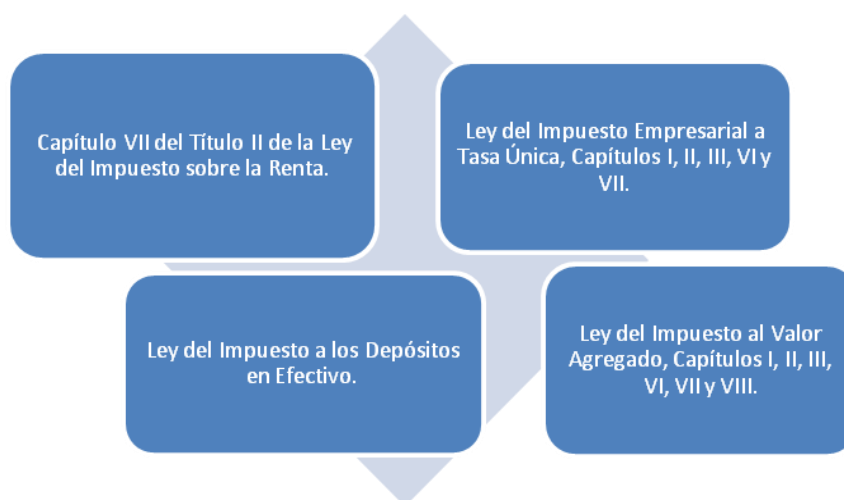
4.2.1 DISPOSICIONES LEGALES QUE LAS REGULAN

El Decreto que promueve la organización de empresas integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y modificado el 30

de mayo de 1995, el cual en su artículo 5o. dispone que dichas empresas podrán tributar en el Régimen Simplificado del Título II-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, así como en las Facilidades Administrativas en el Régimen Simplificado y reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Actualmente el tratamiento del Régimen Simplificado está contenido en:

Figura 13. Legislación fiscal de empresas integradoras



4.2.2 Objetivos

- Dotar a sus asociados de una figura que represente sus intereses.
- Lograr mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, insumos, tecnología, productos terminados y financieros.
- Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.
- Fomentar la especialización de las empresas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.
- Generar economías de escala.

- Comercializar los productos o servicios de las empresas integradas.

4.2.3 Capital social

Su capital social no debe ser inferior a cincuenta mil pesos. Las empresas integradoras no podrán participar directa ni indirectamente en el capital social de las empresas integradas.

Las empresas integradoras deberán 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.

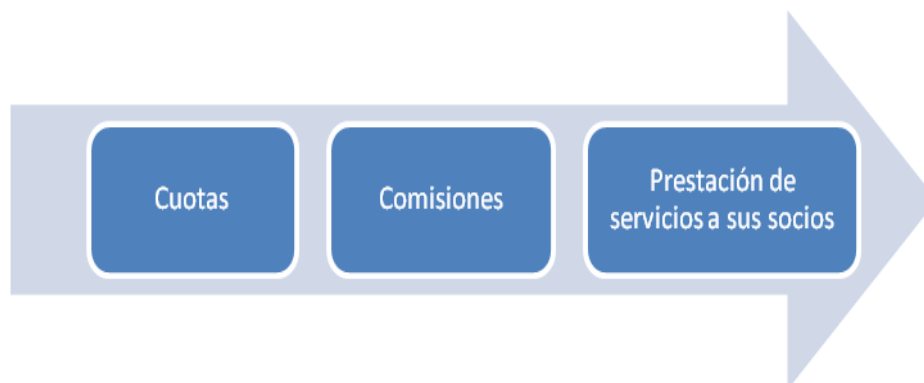
Podrán participar en el capital de las empresas integradoras las instituciones de la banca de desarrollo, el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad y, en general, cualquier otro socio, siempre y cuando la participación de las empresas integradas represente por lo menos un 75% del capital social de la integradora.²² Además de tener las siguientes facilidades administrativas.

²² Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y modificado el 30 de mayo de 1995

4.2.4 Ingresos

No se establece límite de ingresos para que las empresas integradoras tributen en el Régimen Simplificado; sin embargo, 90% de los ingresos de las empresas integradoras debe ser por concepto de:

Figura 14. Ingresos de empresas integradoras



Podrán obtener ingresos por otros conceptos en 10% como máximo del total de sus ingresos. Si rebasan este 10%, la consecuencia es que dejan de cumplir con el requisito para considerarse como empresas integradoras²³.

En el momento en que rebasen el límite de los otros ingresos, ya no podrán tributar en el Régimen Simplificado, debiendo tributar en el Régimen General de Ley de Personas Morales por el total de sus ingresos.

4.2.5 Régimen en el que deben tributar

Las empresas integradoras actualmente se encuentran obligadas a tributar en el Régimen Simplificado, y deben determinar su utilidad o su pérdida a través del esquema de flujo de efectivo, es decir, conforme a lo establecido en el Título IV, Capítulo II, Sección I de la Ley del ISR.

²³ De conformidad con el Decreto que promueve la organización de empresas integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de mayo de 1993 y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995.

Opción para tributar en el Régimen Intermedio

Las empresas integradoras cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hubieran excedido de \$10'000,000 podrán tributar en el Régimen Intermedio²⁴.

Flujo de Efectivo

Las empresas integradoras deben utilizar el sistema de flujo de efectivo, que consiste en determinar el Impuesto sobre la Renta considerando los ingresos cuando el contribuyente efectivamente los cobre, y los gastos o deducciones cuando efectivamente los pague.

De los ingresos obtenidos restan las deducciones realizadas y, en su caso, las pérdidas actualizadas ocurridas en ejercicios anteriores. El resultado es la utilidad o pérdida fiscal. Al resultado se le aplica la tasa de 30% de Impuesto sobre la Renta, para el ejercicio de 2010.

4.3 ESQUEMA DE INTEGRACIÓN

Las empresas integradoras:

Figura 15. Esquema de integración de empresas integradoras



²⁴ De conformidad con lo establecido por el artículo 81 antepenúltimo párrafo de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

4.3.1 OBLIGACIONES

Las personas morales del Régimen Simplificado, además de las obligaciones inherentes a su régimen deben cumplir con las siguientes:

a Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes

El trámite se puede iniciar a través de Internet en www.sat.gob.mx y concluirlo en cualquier Administración Local de Servicios al Contribuyente (ALSC) dentro de los diez días siguientes al envío de la solicitud, o previa cita, iniciarlo y concluirlo en cualquier ALSC.

Los 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 IFE, pasaporte, cartilla, etc.).
- Contar con dirección de correo electrónico.

También se puede realizar el trámite a través del "Sistema de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes (RFC) a través de fedatario público por medios remotos". En este caso el Notario o Corredor Público ante el que se constituya la persona moral la inscribirá en el RFC, siempre que dicho Notario o Corredor esté incorporado a este sistema. El trámite puede iniciar en Internet y concluirlo con el fedatario público.

Adicional a lo anterior, se requiere que el contribuyente cuente con la autorización de la Secretaría de Economía para considerarse como Empresa Integradora.

b Llevar contabilidad

Se debe llevar contabilidad general, que consiste en tener por lo menos libro diario y mayor y hacer los registros de acuerdo con lo que establece el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento (excepto cuando opten por tributar en el Régimen Intermedio, en cuyo caso podrán llevar contabilidad simplificada).

Además se debe conservar la contabilidad y los comprobantes de los asientos respectivos, así como aquéllos necesarios para acreditar que se ha cumplido con las obligaciones fiscales.

Cuentas de orden

Para efectos de la contabilidad, es importante mencionar que la Empresa Integradora no acumula los ingresos ni deduce las erogaciones que realice por cuenta y orden de sus empresas integradas. Estas operaciones las podrá controlar y registrar a través de cuentas de orden.

c Presentar pagos provisionales mensuales

Los pagos provisionales o definitivos del impuesto sobre la renta, impuesto empresarial a tasa única e impuesto al valor agregado, incluyendo retenciones, complementarias, extemporáneas y de corrección fiscal, se deben efectuar vía Internet, a través del portal de los bancos autorizados, y hacer el pago mediante transferencia electrónica de fondos. En el caso del impuesto empresarial a tasa única, una vez efectuado el pago provisional, se debe enviar al SAT mensualmente a través de Internet y mediante archivo electrónico el listado de conceptos que sirvieron de base para determinar el impuesto, señalando el número de operación proporcionado por el banco en donde se efectuó el pago y la fecha en que se realizó.

Tratándose del impuesto sobre la renta y del impuesto al valor agregado, en el caso de que no exista impuesto a cargo, sólo se presentará la información de las razones por las que no se efectúa pago a través del portal en Internet del SAT www.sat.gob.mx.

En el caso del impuesto empresarial a tasa única, cuando no exista impuesto a cargo, sólo se enviará el listado de conceptos que sirvieron de base para la determinación del impuesto y no se presentará declaración de las razones por las que no se efectúa pago.

Las empresas integradoras deben presentar sus pagos provisionales o definitivos mensualmente, a más tardar el día 17 del mes siguiente a aquél al que corresponda el pago, o bien considerando el sexto dígito numérico del Registro Federal de Contribuyentes de acuerdo con lo siguiente:

Sexto dígito numérico de la clave del RFC	Fecha límite de pago
1 y 2	Día 17 más un día hábil
3 y 4	Día 17 más dos días hábiles
5 y 6	Día 17 más tres días hábiles
7 y 8	Día 17 más cuatro días hábiles
9 y 0	Día 17 más cinco días hábiles

d Presentar declaración anual

Las Empresas Integradoras deben presentar vía Internet las declaraciones anuales del Impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Única, a través del portal del SAT www.sat.gob.mx, incluyendo las complementarias, extemporáneas y de corrección fiscal. Una vez enviada la declaración, si existe saldo a cargo se debe efectuar el pago mediante transferencia electrónica de fondos desde el portal del banco autorizado en el que se tenga contratada una cuenta para estos fines.

Dichas declaraciones se presentarán dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que termine el ejercicio que se declara.

Es importante que el contribuyente anote correctamente sus datos de identificación, como son: denominación o razón social, domicilio, y la clave del Registro Federal de Contribuyentes a doce posiciones que le fue asignada por el SAT.

e Elaborar un estado de posición financiera al 31 de diciembre de cada año

Excepto en el Régimen Intermedio, ya que en este caso se lleva contabilidad simplificada.

f Celebrar convenio con sus integradas

Para operar a nombre de sus integradas, las integradoras deben celebrar un convenio con dichas empresas (Personas Físicas y/o Personas Morales) a través del cual acepten que sea la Empresa Integradora la que facture las operaciones que realicen a través de esta última, comprometiéndose a no expedir ningún otro comprobante por dichas operaciones.

g Expedir relaciones (liquidaciones)

Dentro de los 10 días siguientes al mes al que correspondan las operaciones, a cada una de las Empresas Integradas, la Empresa Integradora deberá expedir una relación de las operaciones que por su cuenta haya facturado, debiendo conservar copia de la misma y de los comprobantes con requisitos fiscales que expidan, los que deberán coincidir con dicha relación.

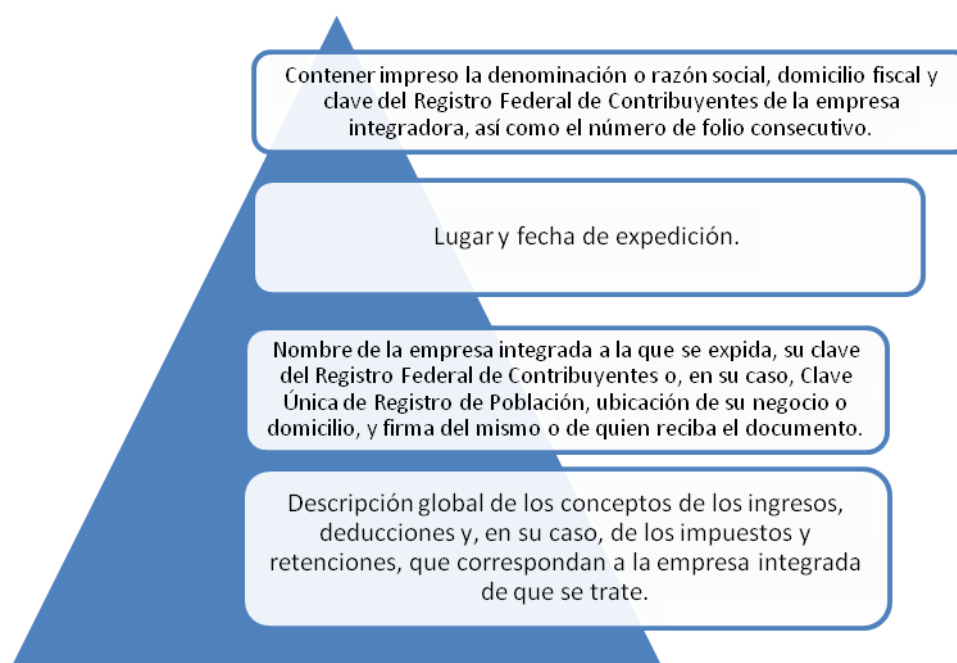
En esta relación se incluyen las compras, gastos e inversiones efectuadas por la Empresa Integradora, por cuenta y orden de las integradas, es decir, todas las operaciones realizadas por cuenta de las Empresas Integradas.

En caso de que la relación considere las operaciones realizadas por cuenta de las Empresas Integradas, así como el ingreso por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios, la liquidación debe contener los mismos requisitos de los comprobantes fiscales, por lo que deben imprimirse en establecimientos autorizados por el SAT.

Si la liquidación no contiene los ingresos por concepto de cuotas, comisiones o prestación de servicios, cobrados por la Empresa Integradora, la relación no requiere imprimirse en establecimientos autorizados por el SAT, y deberá reunir los requisitos señalados en los artículos 29 y 29 A del Código Fiscal de la Federación, entre otros, los siguientes:

REQUISITOS CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION. ART. 29, 29A

Figura 16. Requisitos Código Fiscal para comprobantes de empresas integradoras



Por las ventas que realice por cuenta de sus integradas, la Empresa Integradora debe expedir la factura correspondiente, y conservar la copia. Las liquidaciones deben coincidir con los datos contenidos en la factura.

Las compras de materias primas, y los gastos e inversiones que efectúen las Empresas Integradas a través de la Empresa Integradora, son deducibles para las integradas en el por ciento que les corresponda, aun cuando los comprobantes respectivos no se encuentren a nombre de las primeras, siempre que la Empresa Integradora entregue a cada integrada la relación de las

erogaciones que por su cuenta realice, debiendo conservar los comprobantes que reúnan requisitos fiscales y copias de dicha relación.

h Expedir y conservar comprobantes de sus ventas o servicios y solicitar y conservar comprobantes de sus compras

En el caso de que los clientes soliciten comprobante para deducir o acreditar fiscalmente, se debe expedir la denominada factura con todos los requisitos fiscales.

Además, por los gastos, compras e inversiones que se hagan se deben solicitar comprobantes que reúnan todos los requisitos fiscales.

Los comprobantes que se expidan a los clientes y los que se soliciten a los proveedores se deben conservar por un plazo mínimo de cinco años.

i Cumplir con las obligaciones fiscales como patrón cuando tenga trabajadores a su servicio

Cuando las empresas integradoras hagan pagos por salarios y demás prestaciones que deriven de una relación laboral, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas y las prestaciones percibidas como consecuencia de la terminación de la relación laboral, deben cumplir con las obligaciones siguientes:

- Retener y enterar el impuesto sobre la renta que corresponda a las personas que les presten servicios.
- Proporcionar a dichas personas constancias de pagos y retenciones efectuadas.
- Hacer el cálculo anual del impuesto sobre la renta en los casos que proceda.

j Expedir constancias por las retenciones efectuadas

Deben expedir constancias de pagos y/o retenciones a las personas físicas que les presten servicios profesionales, a las que les renten bienes inmuebles, y en su caso a las personas físicas o morales residentes en el extranjero, entre otros.

k Presentar declaraciones informativas

Deben presentar a más tardar el 15 de febrero de cada año, ante las autoridades fiscales, por Internet a través del portal del SAT, o mediante dispositivos magnéticos según corresponda, las declaraciones informativas siguientes:

- De las operaciones realizadas en el ejercicio inmediato anterior por cuenta de sus integradas.

También se presentarán, en su caso, las declaraciones informativas siguientes:

- De las personas a las que hagan pagos por salarios o asimilados a salarios, y crédito al salario.
- De las personas a las que les hubieran efectuado retenciones en el año de calendario anterior, por prestar servicios profesionales.
- Del saldo insoluto al 31 de diciembre del año anterior, de los préstamos que se le hayan otorgado o garantizado por residentes en el extranjero.
- Del 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 punto anterior.
- De las personas a las que les hubieran otorgado donativos en el año de calendario inmediato anterior.
- De las operaciones realizadas en el año de calendario anterior, a través de fideicomisos por medio de los cuales hayan realizado actividades empresariales.
- Del impuesto al valor agregado.

- De las operaciones efectuadas en el año de calendario inmediato anterior con clientes y proveedores. Los contribuyentes no están obligados a proporcionar la información de clientes y proveedores con los que en el ejercicio de que se trate, hubieran realizado operaciones por montos inferiores a \$50,000.00.

Declaración informativa de operaciones con terceros

La declaración informativa de operaciones con terceros es una obligación fiscal prevista en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que consiste en proporcionar mensualmente al Servicio de Administración Tributaria (SAT), información sobre las operaciones con sus proveedores.

Las empresas integradoras deberán presentar las Declaraciones Informativas de Operaciones con Terceros correspondientes al 2010, utilizando la versión de la DIOT completa 2010

La versión Declaración Informativa de Operaciones con Terceros (DIOT) 2010 Simplificada, se podrá utilizar por los contribuyentes que deban presentar una declaración complementaria por los periodos del ejercicio 2007, siempre y cuando la normal o la complementaria que se corrige se haya presentado en la versión simplificada.

Las declaraciones normales de 2010, que se presenten extemporáneamente, deberán presentarse en la versión Declaración Informativa de Operaciones con Terceros (DIOT) 2010 Completa.

Las personas morales la presentaran mensualmente a más tardar el último día del mes siguiente al que corresponda la información. Cuando se realicen hasta de 500 registros, se presentará vía Internet a través de la página de Internet del SAT en www.sat.gob.mx

Cuando sea por más de 500 registros, se presentará en cualquier Administración Local de Servicios al Contribuyente, en disco compacto (CD), o en dispositivos "USB", los que serán devueltos al contribuyente después de realizar las validaciones respectivas.

4.3.2. Otras obligaciones

- **Distribución de dividendos o utilidades**

Para la distribución de dividendos o utilidades, o bien, el retiro de estas últimas, se debe cumplir con las disposiciones que señala la Ley del Impuesto sobre la Renta.

- **Participación de utilidades**

La participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas se calculará aplicando 10% a la utilidad fiscal. El resultado será la cantidad a repartir, debiendo efectuar la retención del impuesto que corresponda.

- **Cuenta de capital de aportación**

Para determinar el capital de aportación actualizado, las personas morales llevarán una cuenta de capital de aportación que se adicionará con las aportaciones de capital, las primas netas por suscripción de acciones efectuadas por los socios o accionistas, y se disminuirá con las reducciones de capital que se efectúen. Para los efectos de este párrafo, no se incluirá como capital de aportación el correspondiente a la reinversión o capitalización de utilidades o de cualquier otro concepto que conforme el capital contable de la persona moral ni el proveniente de reinversiones de dividendos o utilidades en aumento de capital de las personas que los distribuyan, realizadas dentro de los treinta días siguientes a su distribución.

Los conceptos correspondientes a aumentos de capital mencionados en este párrafo, se adicionarán a la cuenta de capital de aportación en el momento en que se paguen, y los conceptos relativos a reducciones de capital se disminuirán de la citada cuenta en el momento en que se pague el reembolso.

El saldo de la cuenta prevista en el párrafo anterior que se tenga al día del cierre de cada ejercicio, se actualizará por el periodo comprendido desde el mes en que se efectuó la última actualización, y hasta el mes de cierre del

ejercicio de que se trate. Cuando se efectúen aportaciones o reducciones de capital, con posterioridad a la actualización prevista en este párrafo, el saldo de la cuenta que se tenga a esa fecha se actualizará por el periodo comprendido desde el mes en que se efectuó la última actualización y hasta el mes en que se pague la aportación o el reembolso, según corresponda.

Ajuste anual por inflación

No tendrán la obligación de determinar al cierre del ejercicio el ajuste anual por inflación a que se refiere el capítulo III del Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

4.3.3 CÁLCULO DE LOS IMPUESTOS

a) Impuesto sobre la renta (ISR)

Los conceptos de ingresos de las Empresas Integradoras son por cuotas, comisiones y prestaciones de servicios cobradas a sus integradas. Adicionalmente, pueden percibir hasta 10% del total de sus ingresos por otros conceptos.

Sus deducciones son las erogaciones estrictamente indispensables para el desarrollo de su actividad, sus gastos y la adquisición de bienes, entre otras.

- **Pagos provisionales**

Para calcular los pagos provisionales del impuesto sobre la renta, deberán restar de la totalidad de los ingresos obtenidos en el periodo comprendido desde el inicio del ejercicio y hasta el último día del mes al que corresponde el pago, las deducciones autorizadas correspondientes al mismo periodo y, en su caso, las pérdidas fiscales ocurridas en ejercicios anteriores que no se hubieran disminuido. El resultado será la utilidad o la pérdida fiscal.

A la utilidad fiscal obtenida se le aplicará la tasa de 30%, y se restarán en su caso, los pagos provisionales efectuados con anterioridad en el mismo ejercicio.

Las empresas integradoras calcularán y enterarán los pagos provisionales del impuesto sobre la renta que les corresponda aplicando la tasa del 30%.

- **Impuesto anual**

Para calcular y enterar el impuesto del ejercicio, se determinará la utilidad gravable del ejercicio aplicando el procedimiento señalado en el punto inmediato anterior.

A la utilidad gravable determinada se le aplicará la tasa de 30% y se restarán los pagos provisionales efectuados en el ejercicio. La declaración se presentará dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que termine el ejercicio que se declara.

Las empresas integradoras calcularán y enterarán el impuesto sobre la renta del ejercicio que les corresponda aplicando la tasa del 30%.

b) Impuesto empresarial a tasa única (IETU)

- **Pagos provisionales**

Las empresas integradoras calcularán y enterarán los pagos provisionales del impuesto empresarial a tasa única que les corresponda, aplicando al efecto lo dispuesto en la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única.

Para calcular los pagos provisionales del impuesto empresarial a tasa única, deberán restar de la totalidad de los ingresos obtenidos en el periodo comprendido desde el inicio del ejercicio y hasta el último día del mes al que corresponde el pago, las deducciones autorizadas correspondientes al mismo periodo. Al resultado obtenido se le aplicará la tasa de 17.5% y se le restarán los créditos y acreditamientos a que tenga derecho. A este resultado se le acreditarán los pagos provisionales efectivamente pagados del impuesto sobre la renta y en su caso la retención de ISR. Así mismo se disminuirán los pagos provisionales del IEUTU efectuados con anterioridad en el mismo ejercicio.

El impuesto que se determine se enterará a más tardar el 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponde el pago. Una vez efectuado el pago provisional del IETU, se debe enviar al SAT mensualmente a través de Internet y mediante archivo electrónico el listado de conceptos que sirvieron de base para determinar el impuesto, señalando el número de operación proporcionado por el banco en donde se efectuó el pago y la fecha en que se realizó.

En caso de que no haya impuesto a cargo, no se deberá enviar la declaración de las razones por las que no se hace el pago y únicamente se enviará el listado de conceptos señalados en el punto anterior.

- **Impuesto anual**

Las empresas integradoras calcularán y pagarán el impuesto empresarial a tasa única que les corresponda, aplicando al efecto lo dispuesto en la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única. Para calcular y enterar el impuesto del ejercicio, se determinará la base gravable aplicando el procedimiento señalado en el punto inmediato anterior.

A la base gravable del ejercicio determinada se le aplicará la tasa que corresponda 17.5% y se le acreditarán los pagos provisionales efectivamente pagados del impuesto sobre la renta y en su caso la retención de ISR. Así mismo se disminuirán los pagos provisionales del IEUTU efectuados en el ejercicio. La declaración se presentará dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que termine el ejercicio que se declara.

c) Impuesto al valor agregado

Los actos o actividades que realizan las Empresas Integradoras en territorio nacional, están gravados por este impuesto.

Los ingresos por concepto de cuotas, comisiones, prestación de servicios a sus integradas, así como los ingresos que perciba la Empresa Integradora, por cuenta de sus integradas, están gravados a la tasa general de 16% del impuesto al valor agregado.

Las operaciones realizadas por residentes en franja fronteriza, siempre que la entrega material de los bienes o la prestación de los servicios se lleve a cabo en la región fronteriza, están gravadas a la tasa de 11%.

Para determinar el pago del impuesto, se multiplica el total de los ingresos gravados del periodo por la tasa de impuesto que corresponda; al resultado se resta el impuesto acreditable²⁵ (el que se pagó en la adquisición de los bienes o servicios estrictamente indispensables para la realización de la actividad), y en su caso, los saldos a favor pendientes de disminuir; la diferencia es el impuesto a pagar o el saldo a favor.

En virtud del esquema de flujo de efectivo, el impuesto al valor agregado se causa hasta que efectivamente se cobra el ingreso, y el impuesto acreditable se podrá restar hasta que efectivamente se haya pagado.

La diferencia entre el impuesto causado menos el impuesto acreditable se debe enterar mensualmente, y no se tiene obligación de hacer cálculo anual; sin embargo, se debe proporcionar la información anual, mediante el programa Declaración Informativa Múltiple (DIM), que se obtiene en el portal del SAT.

²⁵ Para calcular el impuesto acreditable se debe aplicar el procedimiento previsto en los artículos 5, 5-A, 5-B y 5-C de la Ley del Impuesto al Valor Agregado

d) Impuesto a los depósitos en efectivo (IDE)

La empresa integradora estará obligada al pago del Impuesto a los depósitos en efectivo, por los depósitos en efectivo realizados en las instituciones del sistema financiero, ya sea por uno o por la suma de varios depósitos en el mes, cuyo importe exceda de 15,000 pesos.

El impuesto se calcula multiplicando el importe que excede de 15,000 pesos por la tasa de 3%.

También debe pagarse el impuesto de 3% por adquirir cheques de caja en efectivo sin importar el monto.

El impuesto será recaudado por las instituciones del sistema financiero (bancos, casas de bolsa, sociedades de inversión, entre otras) en las que se tengan abiertas las cuentas.

Las instituciones del sistema financiero que recauden el impuesto deben entregar al contribuyente de forma mensual y anual las constancias que acrediten el IDE recaudado o, en su caso, el importe no recaudado.

CAPITULO V CASO PRÁCTICO FAMILIA CUELLAR

EVALUAR LOS BENEFICIOS FISCALES QUE PROPORCIONA UNA INTEGRADORA A LAS MIPYMES DEL RAMO FARMACEUTICO

5.1 ANTECEDENTES

CASO

En 1942 el Sr. Artemio Cuellar inicia su actividad empresarial en el ramo farmacéutico, en la capital del estado de Oaxaca, su esposa y 11 hijos se van incorporando a la actividad del negocio aprenden de manera empírica al igual que sus padres la forma de administrar y vender. Para el año de 1968 su farmacia familiar es muy redituable, obteniendo ingresos económicos que le permitieron abrir progresivamente nuevos establecimientos que fueron administrados por él y sus hijos en la medida que estos crecieron y se incorporaron al negocio familiar llegando a aperturar 9 farmacias más, dos localizadas en el centro de la ciudad de Oaxaca y siete en diferentes colonias de la delegación Iztapalapa, en la ciudad de México.

Para el 1994, y gracias a una buena administración familiar, las ventas anuales de una de las farmacias supera los dos millones de pesos, por lo que el despacho que lleva a cabo la contabilidad y declaraciones de las farmacias, les aconseja constituyan una sociedad anónima de capital variable y nace así Farmacia Ermita, S.A. de C.V.

Posteriormente, al año de constituida la sociedad, sus ventas anuales se incrementan y generan ingresos por cinco millones de pesos, de la misma forma -las otras farmacias generan ventas que van de un millón y medio a casi dos millones.

Sin embargo, en ese mismo año empieza para Farmacia Ermita el descenso de ventas, debido principalmente a dos factores, primero por la crisis que atraviesa el país y después por la competencia en este ramo, toda vez que una cadena de farmacias se instala justo en el siguiente local iniciando sus ventas con

descuentos espectaculares. Para poder ser competitivos, el despacho contable les sugiere consoliden las compras de toda la familia para que sea atractivo a los distribuidores y les ofrezcan los precios que tienen las grandes cadenas, lo cual dio resultado manteniendo un nivel de ventas aceptable y se empieza a administrar nuevamente con buen éxito.

No obstante esta intención de unificar esfuerzos familiares dejo de ser una buena medida para incrementar ventas y la competitividad respecto a la competencia, en razón de que empezaron a surgir problemas de índole familiar, y en cierta medida por intereses personales de cada uno de los hermanos que administraban las farmacias, toda vez que al no tener el control de las compras, comenzaron a sentir que su nombre no está formando historial con los distribuidores y que quien - está obteniendo la ventaja en la proveeduría y las ventas y por consiguiente en los ingresos, es el dueño de Farmacia Ermita.

Aunado a lo anterior, surge otro conflicto cuando Wal-Mart, Comercial Mexicana, Aurrera y otras cadenas de tiendas departamentales empiezan con la venta de medicamento a precios muy bajos, que afectan y bajan sustancialmente las ventas de las otras farmacias de la familia Cuellar, por lo que no se generan ingresos y por consiguiente no son solventes para pagar los medicamentos que consolidan y empiezan a causar problemas económicos a Farmacia Ermita. Para 2007, de la siete farmacias en la ciudad de México solo quedan cuatro las otras cierran por bajas ventas e insolvencia económica. La familia busca ayuda con sus asociaciones pero no se logra nada pues todo el sector está sufriendo lo mismo y el apoyo consiste solo en exposiciones de asesores fiscales.

Farmacia Ermita reúne los requisitos que una empresa integradora necesita para obtener el permiso de la Secretaría de Economía y les sea otorgado los beneficios que este tipo de empresas proporciona a sus integrantes. Los dueños y socios de este tipo de empresas tienen que trabajar mucho para lograr cambiar la ideología de los familiares que integran el negocio e integrarse en conjunto y aceptar que otras empresas farmacéuticas de índole

familiar se incorporen a esta empresa o en la creación de una nueva sociedad para hacer frente a las grandes corporaciones y sociedades, así como a los cambios económicos y comerciales de la economía mundial.

En el caso práctico se manejara tres integrantes de la familia como socios con ingresos estimados y determinamos el cálculo de impuestos en su actual régimen para tener el comparativo monetario y el análisis de los beneficios fiscales.

5.2 CASO PRÁCTICO IMPUESTOS QUE SE CALCULAN A UN REGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

Entonces tenemos a uno de los hermanos Cuellar persona física, empresario de farmacia independiente con venta de medicamento y abarrotes y que obtiene ingresos en el mes de enero de 2010 por \$ 26,087.00 y en el mes de febrero por \$ 33,000.00. Adicionalmente, este contribuyente pagó una cuota de IVA por \$ 4,173.92 y 5,280.00

Su régimen de tributación es pequeño contribuyente Repecos, por lo que nos apegaremos a los siguiente:

Son Repecos las personas físicas que realicen actividades empresariales, que únicamente enajenen bienes o presten servicios, al público en general, podrán optar por pagar el impuesto sobre la renta en los términos establecidos en esta Sección, siempre que los ingresos propios de su actividad empresarial y los intereses obtenidos en el año de calendario anterior, no hubieran excedido de la cantidad de \$2'000,000.00.

Obligaciones.- Calcular una sola cuota de forma bimestral de los siguientes Impuestos

- _ Impuesto al Valor Agregado. Art. 2º C. de la LIVA.
- _ Impuesto sobre la Renta. Art. 138 de la LISR.
- _ Impuesto empresarial a tasa única. Art. 17 de LIETU.

El primer impuesto que vamos a determinar es el Impuesto al Valor Agregado IVA. De conformidad con el artículo 1 Art. 2º C. Ley del IVA para 2010 encontramos que el cálculo será conforme lo siguiente:

Tasa de IVA (al 16 %)

Los pequeños contribuyentes deberán pagar el IVA por bimestre a más tardar el día 17 del mes siguiente a dicho bimestre; ejemplo (Enero-Febrero) a más tardar el 17 de marzo. Para lo cual podrán declarar en términos del Impuesto al Valor Agregado estimado mensual que practiquen las autoridades fiscales

estatales; obtener el ingreso estimado mensual de las actividades, dicho valor se multiplicará por la tasa del IVA aplicable que corresponda a su actividad. Se determinará una cuota fija integrada para cada bimestre que incluya tanto I.V.A., ISR e IETU tomando en cuenta la información proporcionada por el contribuyente.

Tasa de 16%	26087	4173.92
Tasa de 0%	0	0
Total IVA de las ventas	26087	4173.92
Acreditables	GASTOS	
Compras y gastos tasa de 16%	4300	688
Compras y gastos tasa de 0%	0	0
IVA de la renta	0	0
IVA del telefono	140	22
IVA de la luz	126.66	20
IVA de otros gastos	360	58
Sueldos	1580	
Cuotas patronales	72	
Ingresos por prestación de servicios integradora	1000	160
Total de IVA Acreditable		948
IVA DE LAS VENTAS	4174	
(-) Total de IVA acreditable	(-) 948	
IVA por pagar mensual	3226	
Importe de IVA a pagar bimestral	6452	

Ejemplos de impuesto sobre la renta (ISR)

Estimado de Ingresos:

Ingreso gravado para IVA $\$30,260.92$ $\$30,261 \div 1.16 = \$ 26,087$ (se desincorpora el IVA)

Resultado: Ingresos gravados para ISR (sin considerar el IVA)	\$26,087.00
+ Ingresos exentos	\$0.00
Ingreso total mensual para efecto del ISR	\$26,087.00

A dicha base se le disminuye la deducción a que tiene derecho el pequeño contribuyente (de conformidad al artículo 138 LISR) que es de 4 salarios mínimos del área geográfica del contribuyente elevados al mes.

(Si el contribuyente se encuentra dentro del área geográfica "A" salario mínimo para 2010 es 57.46)

$$57.46 \times 4 \times 30.4 \text{ (días promedio del mes)} = 6,987.14$$

Ingreso total mensual	\$26,087.00
Deducción de cuatro salarios mínimos elevados al mes	\$6,987.14
Base para ISR	\$19,099.86

A la base de ISR se le aplica una tasa del 2% y el resultado será ISR mensual por pagar, a dicho importe se multiplica por 2 (2meses) para determinar el ISR bimestral.

Base para ISR	\$19.099.86
Por tasa del 2%	X 2%
= ISR a pagar mensual	\$382
X 2 meses = ISR bimestral	\$764.00

Hasta el final de las operaciones se redondea al peso siguiente cuando es mayor de 50 centavos y viceversa cuando es menor de 50 centavos se redondea a la unidad de peso anterior

Procedimiento para determinar Impuesto Empresarial a Tasa Única

Para estimar los ingresos y las deducciones correspondientes a las actividades del contribuyente, las autoridades fiscales tomarán en consideración, entre otros:

- Inventario de las mercancías,
- Maquinaria y equipo,
- El monto de la renta del establecimiento,
- Los pagos de energía eléctrica,
- Teléfonos y demás servicios,
- El uso o goce temporal de bienes utilizados para la realización de sus actividades.

Nota: Los ingresos estimados determinados para Impuesto sobre la Renta son los mismos ingresos que se utilizan para efecto de IETU (no, en el caso de deducciones puesto que según el artículo 6 de la Ley del IETU).

Cuando se trate de deducciones autorizadas para IETU, solo se autorizarán las que de conformidad cumplan con lo establecido en el artículo 6 de la Ley del IETU. Que sean estrictamente indispensables para la realización del negocio, y que a su vez el beneficiario de dicha erogación también pague IETU (no aplica en caso de contribuyentes exentos esos gastos si juegan para IETU) excepto sueldos, dado que no forman parte de los factores de la producción, por lo tanto no son deducibles, aun y cuando si se considera un credito por sueldos y aportaciones de seguridad social.

Cálculo del impuesto empresarial a tasa única

	Ingresos percibidos en el periodo	\$26,087
(-)	Deducciones autorizadas por la LIETU pagadas en el mismo periodo	\$00.00
(=)	Base gravable del IETU	\$26,087.00
(X)	Tasa	17.5%
(=)	IETU mensual determinado	\$4,434.79
(-)	Crédito fiscal (deducciones superiores a los ingresos)	0.00
(-)	Acreditamiento por salarios y aportaciones de seguridad social	0.00
(-)	Crédito fiscal por inversiones de 1998 a 2007	0.00
(-)	Otros créditos fiscales	0.00
(-)	ISR propio del mes de que se trate (pagado)	\$382
(-)	ISR retenido del mismo periodo por el que se efectúa el pago provisional	0.00
(=)	IETU a pagar	4,816.79
(-)	Pagos provisionales del IETU pagados con anterioridad en el mismo ejercicio	0.00
(=)	IETU a cargo	0.00

Por facilidades administrativas

A los contribuyentes que durante el ejercicio fiscal 2010, realicen el pago del Impuesto sobre la Renta (ISR), Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), mediante la cuota fija integrada pagan de la siguiente forma.

Farmacia Cuellar tiene ingresos de un millón y medio promedio al año entre doce meses son un promedio de venta mensual de \$125,000.00 por dos meses son \$250,000.00

TABLA DE LA CUOTA FIJA BIMESTRAL

INGRESOS MÍNIMOS	INGRESOS MÁXIMOS	CUOTA INTEGRADA
\$ 200,000.01	\$ 250,000.00	\$ 13,500.00

Pago bimestral \$13,500.00

Pago mensual \$ 6,750.00

5.3 CASO PRÁCTICO DE EMPRESA INTEGRADORA

En este caso se determinan los impuestos de una empresa integradora para verificar los beneficios que representa a los contribuyentes régimen pequeños contribuyentes de farmacias familiares formar una alianza mediante la empresa integradora.

Cálculo del pago provisional del mes de enero del 2010, del impuesto sobre la renta, del impuesto empresarial a tasa única y del impuesto al valor agregado.

Ingresos de la Empresa Integradora

En el periodo a declarar obtuvo \$60,521.84 de ingresos por concepto de comisiones y prestación de servicios, que se integran de la siguiente forma:

Comisiones cobradas

Concepto	Importe	IVA cobrado	Total
Integrada A	\$26,087.00	\$4,173.92	\$30,260.92
Integrada B	\$8,696.00	\$1,391.36	\$10,087.36
Integrada C	\$17,391.00	\$2,782.56	\$20,173.56
Total de comisiones	\$52,174.00	\$8,347.84	\$60,521.84

Ingresos por prestación de servicios

Concepto	Importe	IVA cobrado	Total
Integrada A	\$1,000.00	\$160.00	\$1,160.00
Integrada B	\$339.00	\$54.24	\$393.24
Integrada C	\$400.00	\$64.00	\$464.00
Total de servicios	\$1,739.00	\$278.24	\$2,017.24

Gastos de la Empresa Integradora

En el periodo a declarar realizó gastos por \$49,880.00, que se integran de la siguiente forma:

Concepto	Importe	IVA acreditable	Total
Renta	\$10,000.00	\$1,600.00	\$11,600.00
Honorarios	\$15,000.00	\$2,400.00	\$17,400.00
Luz	\$1,500.00.	\$240.00	\$1,740.00
Teléfono	\$1,500.00	\$240.00	\$1,740.00
Mantenimiento	\$15,000.00	\$2,400.00	\$17,400.00
Total de gastos	\$43,000.00	\$6,880.00	\$49,880.00

Cálculo del impuesto sobre la renta

Ingresos	\$53,913.00
Menos	
Gastos	\$43,000.00
Base para calcular el ISR	\$10,913.00
Por tasa de impuesto	30%
Impuesto por pagar	\$3,273.90

A la cantidad a pagar en cada mes se le resta el monto de los pagos provisionales del Impuesto sobre la Renta efectuados con anterioridad.

	Pago provisional del primer mes	\$3,273.90
MENOS:		
	Pagos provisionales efectuados con anterioridad	0.00
IGUAL:		
	Impuesto a cargo	\$3,274.00

Cálculo del impuesto empresarial a tasa única

	Ingresos percibidos en el periodo	\$53,913.00
(-)	Deducciones autorizadas por la LIETU pagadas en el mismo periodo	\$43,000.00
(=)	Base gravable del IETU	\$10,913.00
(X)	Tasa	17.5%
(=)	IETU mensual determinado	\$1909.78
(-)	Crédito fiscal (deducciones superiores a los ingresos)	0.00
(-)	Acreditamiento por salarios y aportaciones de seguridad social	0.00
(-)	Crédito fiscal por inversiones de 1998 a 2007	0.00
(-)	Otros créditos fiscales	0.00
(-)	ISR propio del mes de que se trate (pagado)	\$3,274.00
(-)	ISR retenido del mismo periodo por el que se efectúa el pago provisional	0.00
(=)	IETU a pagar	0.00
(-)	Pagos provisionales del IETU pagados con anterioridad en el mismo ejercicio	0.00
(=)	IETU a cargo	0.00

Cálculo del impuesto al valor agregado

IVA trasladado por la empresa integradora	\$8,087.00
Menos	
IVA acreditable²⁶	\$6,450.00
Impuesto por pagar	\$1,637.00

²⁶ Para calcular el impuesto acreditable se debe aplicar el procedimiento previsto en los artículos 5, 5-A, 5-B y 5-C de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Cálculo del impuesto a los Depósitos en Efectivo

Cuando se hagan depósitos a plazo cuyo monto individual exceda de 15,000 pesos, el impuesto se recaudará en el momento en que se realicen tales depósitos.

Para determinar la cantidad que excede de 15,000 pesos deben considerarse los montos de los depósitos que se hagan en el mes de calendario; para el ejemplo, los que se realicen del 1 al 31 de julio de 2010.

Cuando la institución financiera no pueda hacer la recaudación del impuesto en el mes por falta de fondos en las cuentas del contribuyente, debe efectuar la recaudación en el momento en que se realice algún depósito en cualquiera de las cuentas que tenga el contribuyente en dicha institución.

Por las cantidades excedentes a 15,000 pesos, la recaudación se realizará el último día del mes; para el ejemplo, el 31 de julio.

Ejemplo:

Fecha del depósito en todas las cuentas que tiene el contribuyente en el banco	Importe del depósito	Acumulado en el mes	Importe excedente de 15,000	Importe que debe retener o recaudar el banco
5 de julio	5,000.00	5,000.00		
16 de julio	15,000.00	20,000.00	5,000.00	
22 de julio	7,000.00	27,000.00	12,000.00	
28 de julio	25,000.00	52,000.00	37,000.00	
Totales	52,000.00	52,000.00	37,000.00	1,110.00

Relación de empresa Integradora a socio A

Ventas	\$ 26,087.00
Deducciones Servicios a integradora	\$ 1,000.00
Deducción de gastos parte proporcional	\$ 12,900.00
Base ISR,	\$ 12,187.00
Base IETU	\$ 12,187.00

Comparativo

Socio "A" pagando impuestos de forma independiente por cuota integrada facilidades administrativas	Socio "A" Pagando impuestos con relación de operaciones de empresa integradora. Art 84. LIR
--	---

ISR, IVA, IETU. \$6,750.00	ISR \$ 244.00
	IVA \$ 3,226.00
	IETU \$ 2,072.00
TOTAL \$6,750.00	\$ 5,542.00

CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones de este trabajo, de acuerdo a cada uno de los objetivos planteados.

Las características de la micro pequeña y mediana empresa en México se definen por la Secretaría de Economía como: La micro industria de comercio es aquella que ocupa hasta 10 personas y el valor de sus ventas netas anuales, no rebase el equivalente a 4 millones de pesos. La industria pequeña se presenta como la empresa que ocupa hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales, no rebase el equivalente a 100 mdp. Además la industria mediana como la empresa que ocupa hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen a 250 millones de pesos.

Las características de la micro pequeña y mediana empresa son de índole muy particular; es una unidad productiva, generalmente de tamaño pequeño, que pertenece al núcleo familiar que la fundó y la dirige un miembro de ese núcleo familiar. Están integradas por el fundador (padre de familia) y sus hijos. Ésta es la estructura básica de la que parte una empresa familiar típica. Otras características comunes de estas empresas es que operan bajo un sistema de financiamiento familiar y, por consecuencia limitado ya que se basa en el patrimonio de la familia, es administrada más por la intuición y la experiencia que con procedimientos básicos de administración y planeación tienen Bajos niveles de integración con la gran industria, bajos niveles de preparación gerencial de los directivos (dueños) y sus principales problemas fiscales son:

- No existe una estructura fiscal diferenciada que dé tratamiento específico a las empresas, de acuerdo con su tamaño, grado de madurez y actividad económica.
- Los esquemas fiscales se aplican igualmente para empresas grandes que para las MIPYMES.

El sector farmacéutico actualmente en México cuenta con 224 laboratorios de medicamentos pertenecientes a 200 empresas, 46 de ellas forman parte de corporativos de capital mayoritariamente extranjero, y las asociaciones y

cámaras que representan a esta industria están conformadas por los distintos productores que engloban a la industria en México. Por lo que uno de los principales problemas que enfrenta el sector farmacéutico en México es el abastecimiento, los grandes distribuidores así como mayoristas distribuyen a minoristas, este mercado está fragmentado en más de 23,000 farmacias independientes en toda la república, situación que hace que el laboratorio se auxilie de un distribuidor para poder hacer llegar sus productos a detallistas y consumidores, por esta razón las grandes cadenas ganan mercado a los minoristas y las farmacias independientes enfrenten crisis y cierre de establecimiento.

De acuerdo a las características del sector farmacéutico el gobierno ha tomado acciones para impulsar su desarrollo específicamente a partir del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras como una modalidad de alianza estratégica, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de mayo de 1993 y 30 de Mayo de 1995, por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

Una empresa Integradora es una persona moral que asocia a personas físicas y morales, en empresas de servicios especializados de escala micro, pequeña y mediana, para fortalecer el aparato productivo, incrementando la capacitación de negociación en los mercados y por lo tanto de la economía.

Los beneficios que proporciona agruparse bajo el esquema de empresa integradora están los siguientes:

- Eleva la competitividad de las empresas asociadas.
- Crea economías de escala para sus asociados, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, y vender.
- Se facilita al 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 el equipo.

- Propicia la especialización de los asociados en determinados productos con ventajas comparativas.
- Los empresarios farmacéuticos se dedican a vender, mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados.
- Mantiene la individualidad de los empresarios farmacéuticos en las decisiones internas de sus empresas familiares.
- Esta forma de organización empresarial tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.
- Las empresas asociadas, podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece este esquema de organización.

La filosofía del concepto integrador es la alianza de las integradas para desarrollar proyectos comunes, no trabajar aislados y solos.

Las características de la empresa integradora que permite al empresario mexicano de la micro pequeña y mediana empresa del ramo farmacéutico como una modalidad de alianza estratégica para subsistir en el mercado se da a partir del marco fiscal que para efectos del Impuesto sobre la Renta tienen este tipo de empresas.

Pueden tributar en los siguientes regímenes:

1. Régimen General de Ley que establece el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta.
2. Régimen Simplificado de las personas Morales que establece el Art. 84 Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta.
3. Régimen Simplificado de las personas Morales que establece el Capítulo 8 de la Resolución que otorga Facilidades Administrativas.

Obteniendo las siguientes ventajas

Tributación. De conformidad con el Decreto que promueva la organización de Empresas Integradoras, se les garantiza la permanencia en el Régimen Simplificado por un período de diez años, a partir del inicio de sus operaciones.

Límite en ingresos para efectos de tributación. En este tipo de empresas no aplica el límite de ingresos para tributar en el Régimen Simplificado.

Base de impuesto. El sistema funciona a base de entradas y salidas (Flujo de efectivo), no causando impuesto sobre la renta las utilidades que se generen mientras las mismas se reinviertan en la empresa.

Deducción de inversiones. Las inversiones en activo fijo se deducen en el ejercicio en el que se adquieren y no a través de la depreciación.

Operación. Se permite a la empresa integradora realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas, siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

- Que celebren un convenio con sus empresas integradas a través del cual estas últimas acepten que sea la empresa integradora la que facture las operaciones que realicen a través de la misma, comprometiéndose a no expedir algún otro comprobante por dichas operaciones.
- Que la empresa integradora emita a cada empresa integrada una relación de las operaciones que por su cuenta facture, debiendo conservar copia de la misma y de los comprobantes con requisitos fiscales que expidan, los que debe coincidir con dicha relación.
- La empresa integradora a más tardar el día 15 de febrero del 2011, deberá proporcionar ante la Administración Local de Recaudación que corresponda a su domicilio fiscal, la información de las operaciones realizadas por cuenta de sus asociadas.
- Las compras de materias primas, los gastos e inversiones, que efectúen las empresas integradas a través de la empresa integradora, podrán ser deducibles para las mismas, en el porcentaje que les corresponda, aun y cuando los comprobantes correspondientes no se encuentren a nombre

de ellas, siempre que la empresa integradora emita a cada integrada una relación de las erogaciones que por su cuenta realice, debiendo conservar copia de las mismas y de los comprobantes que reúnan requisitos fiscales.

Alternativa de organización. Este tipo de empresas constituye una opción de organización con el objeto de tributar con menores cargas impositivas pero siempre sobre las bases de las leyes aplicables, buscando en todo momento el beneficio financiero tanto de las empresas integradas como de la propia empresa integradora. A demás de contar con apoyos financieros específicos brindados por el Gobierno Federal

Las farmacias de la familia Cuellar en crisis financiera por las bajas ventas consecuencia de la nula competitividad tienen en su contra los grandes descuentos que ofrecen los proveedores a las grandes cadenas y el alto pago de impuestos pagan cuota integrada y manifiestan ingresos anuales de \$1,500,000.000 a \$2,000,000.00 de pesos.

Tenemos ventas por \$300,000.00 pesos bimestrales base de su impuesto con un impuesto integrado de \$35,000.00 pesos bimestrales conforme la tabla de cuota fija bimestral de facilidades administrativas para 2010

\$210,000 pesos pago anual lo cual representa el 11% de sus ventas.

La empresa integradora les permite incrementar sus ventas anuales, cambiar su forma de tributar de pequeño contribuyente a intermedio, pagar sus impuestos deduciendo todas sus compras y gastos que realiza la integradora por su cuenta bajando la base grabable y pagar de forma más justa, toda vez que la empresa integradora administrativamente mantiene un control sobre sus deducciones y una asesoría fiscal oportuna.

BIBLIOGRAFIA

“**FOGAIN** 20 años (1954-1974)”, Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, México, 1974

CHUDNOVSKY, Daniel, Bernardo Kosacoff y Andrés López, Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1999, 396 pp.

BLAS CHUMACERO, “Empleo en la pequeña y mediana empresa”, en Reunión sobre Pequeña y Mediana Industria, México-Puebla, noviembre de 1981

MOLINER, María de Diccionario del Uso del Español Madrid Gredos Segunda Edición, Segunda reimpresión, 1998, Vol. 1 A-H, 1519 pp. Vol. II I-Z, 1517pp.

MONTANER Y SIMON, Diccionario Enciclopédico Hispano Americano, Barcelona, W. M Jackson, Nueva Cork, The Colonial Press, 25 Volúmenes, 1946.

GARCIA SANCHEZ, Estela y VALENCIA VELAZCO, María Lourdes, Planeación estratégica, 2007, pagina 21 Microsoft k Encarta k 2006 c 1993-2005 Microsoft Corporación

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, Secretaria de Economía 30 de junio de 2009 Estratificación de empresas, publicada

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, 17 de mayo de 1993 Decreto que promueve la organización de empresas integradoras, y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995.

MEXICO, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Compilación Fiscal Dofiscal, edición 2010 artículos 5, 5-A, 5-B y 5-C de la Ley del Impuesto al Valor Agregado

PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS DE LAS MIPYMES mexicanas que se han observado por la Secretaría de Economía (Dr. José Luis Solleiro y M.I Rosario Castañón, 1998)

Hemerográficas

<http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/egr.htm>
Las Medianas, Pequeñas y Micro-Empresas del Siglo XXI

<http://www.elmanana.com.mx/notas.asp?id=173163>
Cierran por crisis 50 farmacias familiares

<http://www.abcpymes.com/menu34.htm>
La Empresa Familiar

http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Contacto_PyME
Contacto PyME. PyMES

<http://industria-farmaceutica.com/index.php?name=Topics>
La industria Farmacéutica en el mundo

<http://www.bsqm.org.mx/PDFS/V3/N1/06Maricela%20Plascencia%20Garcia.pdf>
La Industria Farmacéutica en México

Revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/89/4/Industr-farma.pdf
La Industria Farmacéutica en México

www.empresasintegradoras.org.mx
Empresas Integradoras

www.gestiopolis.com/.../alianzas-estrategicas.htm
Alianzas estratégicas

<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2010/09/30/saba-cierra-compra-de-farmacias-ahumada>
Saba cierra compra de Farmacias Ahumada

APENDICE I

Viernes 7 de mayo de 1993

Diario Oficial

37

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras.

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

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

CONSIDERANDO

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

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

Que se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeñas y medianas y se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados;

Que el Programa para la modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 – 1994, propone como líneas de acción, la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador, reconoce además que uno de los problemas de dichas empresas es su limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala productiva, así como de los bajos niveles de organización y gestión;

Que dentro de los objetivos de este último Programa está el de fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, mediante cambios

cuantitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

Que en el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; lo que facilitará el acceso de la tecnología y propiciará la inserción de las empresas en el mercado exterior;

Que con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas del subsector y de mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, se fomentarán formas asociativas para la producción bajo diversas modalidades, cada una de ellas responderá a objetivos y necesidades concretas; sin que ello signifique afectar la autonomía de las empresas;

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

**DECRETO QUE PROMUEVE LA
ORGANIZACION DE EMPRESAS
INTEGRADORAS**

ARTICULO 1o.- El presente Decreto tiene por objeto promover la creación organización, operación y desarrollo de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana, cuyo propósito sea realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas de estos estratos en todos los ámbitos de la vida económica nacional;

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

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

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

- I.- Tener personalidad jurídica propia que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas;
- II.- Constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por parte de éstas, de acciones o partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora;
- III.- No participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas;
- IV.- Tener una cobertura nacional, o bien, circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios;
- V.- Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas, comisiones y prestación de servicios;
- VI.- Que la administración y la prestación de sus servicios lo realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas.
- VII.- Proporcionar a sus socios, algunos de los siguientes servicios especializados:
 - a) Tecnológicos, cuyo objetivo será facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de personal calificado, entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas;
 - b) Promoción y comercialización, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados internos y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones;
 - c) Diseño, que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas, para mejorar su competitividad. Igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman a los productos características peculiares y propias;
 - d) Subcontratación de productos y procesos industriales, con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización, así como la homologación de la producción y, en consecuencia, una mayor competitividad;
 - e) Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad;

- f) Actividades en común, que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas asociadas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega;
- g) Otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de la mano de obra.

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

ARTICULO 5o.- Las empresas integradoras se podrán acoger, al Régimen Simplificado de las Personas Morales que establece el Título II-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un período de cinco años, a partir del inicio de sus operaciones, siempre que los ingresos propios de la actividad no rebasen el factor que resulte de multiplicar quinientos mil nuevos pesos por el número de socios, sin que ésta cantidad exceda de diez millones de nuevos pesos, en el ejercicio;

ARTICULO 6o.- La banca de desarrollo diseñará programas especiales de apoyo para las empresas integradoras.

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

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

I.- Las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberán adoptar mecanismos de apoyo en la esfera de sus competencias, y

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

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

I. TRANSITORIO.

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

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