



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS**

**Incidencia de la carga tributaria en el desarrollo
local de las PYMES en Chetumal durante el
periodo 2007-2010**

Tesis

Para obtener el grado de
Maestro en Economía del Sector Público

Presenta:

Israel Cruz Rodríguez

Director de Tesis:

Dra. Crucita Aurora Ken Rodríguez

Chetumal, Quintana Roo, Diciembre de 2011



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Tesis para obtener el grado de
Maestro en Economía del Sector Público

Incidencia de la carga tributaria en el desarrollo local de las PYMES en Chetumal durante el periodo 2007-2010

Director de tesis:

Dra. Crucita Aurora Ken Rodríguez

Asesores:

Dr. Jesús Salvador Ramos Tescum

MC. Edgar Alfonso Sansores Guerrero

Agradecimientos:

Gracias a dios por darme vida para poder seguir superándome profesionalmente y académicamente.

A mi familia, que siempre me han motivado a salir adelante.

A mi esposa por darme el tiempo suficiente para concluir desde el inicio hasta el final de esta etapa de mi vida.

A mi hijo, el cual es motivo de mi vida y de todo lo que hago para darle lo mejor y sea un hombre de bien para la sociedad.

A mis maestros por su valiosa enseñanza que me ofrecieron durante esta etapa.

A todas las personas que directa e indirectamente me ofrecieron su apoyo para la realización de la tesis.

Contenido

Contenido de tablas	1
Contenido de gráficas	3
Introducción	4
Capítulo I. Desarrollo local y las PYMES	7
1.1. Desarrollo local a partir del desarrollo endógeno	7
1.1.1 Elementos para el desarrollo endógeno	11
1.1.2 Actividades impulsoras del desarrollo local	11
1.1.3 La financiación del desarrollo local	12
1.1 Las PYMES en el desarrollo local	14
1.2.1 Las PYMES: Dinámica interna y su entorno.....	15
1.2.2. Historia de las PYMES en el Mundo	15
1.2.3. Globalización y las PYMES	16
1.2.4 El desarrollo local a través de las PYMES	17
1.2 Federalismo fiscal y su impacto en las PYMES	21
1.3.1 Federalismo fiscal y el desarrollo local.....	22
1.3.2 Federalismo fiscal y la carga tributaria.....	23
1.3.3 Federalismo fiscal y su impacto financiero	25
1.3.4 Federalismo fiscal, las PYMES y el desarrollo local	27
1.3 Conclusión	29
Capítulo II. Las PYMES y su contribución al Desarrollo Económico Local	30
2.1 La importancia de las PYMES	30
2.2 Características Generales y Particulares de las PYMES en México	30
2.2.1 Características generales.....	30
2.2.2 Clasificaciones del tamaño de las empresas	31
2.2.3 Ventajas y desventajas	34
2.3 Fuentes de Financiamiento de las PYMES.....	37
2.3.1 La experiencia en Europa	38
2.3.2 La experiencia en los Estados Unidos.....	39
2.4 El fomento de las PYMES para incentivar el desarrollo económico local.	39
2.4.1 Conceptualización del desarrollo económico local	40

2.4.2 La importancia de lo regional para el desarrollo de la economía mexicana.....	41
2.4.3 Las PYMES y su importancia para el desarrollo de la economía mexicana.....	41
2.4.4 La importancia del sector comercio en las PYMES para estimular el desarrollo económico local en México.....	42
2.4.5 Experiencias de la Unión Europea.....	44
2.5 Competitividad entre las entidades federativas urbanas de México	48
2.5.1 Importancia de la competitividad urbana.....	49
2.5.2 Quintana Roo y su competitividad	50
2.5.3 La Incidencia del Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Sobre la Renta en la Competitividad.....	52
2.5.4 Posicionamiento Geográfico de Quintana Roo. Ventaja Competitiva para la Apertura Comercial del Sur de la Entidad.	53
2.5.5 Chetumal como ciudad competitiva.	57
2.6 Conclusión	58
Capítulo III Análisis Política fiscal y los Regímenes Fiscales a nivel Federal, estatal y municipal.	60
3.1 Principales aspectos de política fiscal considerados en el diseño e implementación del régimen fiscal.....	60
3.1.1 Conceptos generales de política fiscal	61
3.1.2 Objetivos de la política fiscal.....	62
3.1.3 Criterios básicos que deben normar un sistema fiscal.....	63
3.1.4 Objetivos de la hacienda pública distributiva en México.....	64
3.2 Análisis de los impuestos y contribuciones federales aplicables las PYMES.....	66
3.2.1 Impuesto sobre la Renta	69
3.2.2 Impuesto al Activo.....	82
3.2.3 Impuesto Empresarial a Tasa Única	84
3.2.4 Impuesto al Valor Agregado.....	90
3.2.5 Aportaciones de seguridad social.....	93
3.2.6 Aportaciones de vivienda	97
3.3 Impuestos Estatales	99
3.3.1 Impuesto del 2% sobre nominas.	100
3.3.2 Impuesto al Hospedaje.....	102
3.4 Impuestos Municipales	103
3.5 Conclusión	106

Capítulo IV. Análisis financiero de PYMES de Chetumal con diferentes regímenes fiscales y su impacto en el desarrollo local.	107
4.1 Recopilación de la muestra	107
4.2 Metodología.....	107
4.3 Razones que miden la Rentabilidad Económica de una Empresa.....	108
4.4 Análisis financiero por tipo de empresa.....	111
4.4.1 El caso de la Empresa “A” <i>Régimen de pequeños contribuyentes.</i>	111
4.4.2 El caso de la Empresa “B” <i>Régimen de pequeños contribuyentes.</i>	112
4.3.3 El caso de la Empresa “C” <i>Régimen Intermedio.</i>	114
4.3.4 El caso de la empresa “D” <i>Régimen Intermedio.</i>	116
4.3.5 El caso de la empresa “E” <i>Régimen Intermedio.</i>	118
4.3.6 El caso de la empresa “F” <i>Régimen Empresarial</i>	119
4.3.7 El caso de la empresa “G” <i>Régimen Empresarial.</i>	124
4.5 Resultado y conclusiones.	128
Conclusiones y recomendaciones generales	132
Bibliografía	136
Anexos	139

Contenido de tablas

Tabla 1 Diversas clasificaciones del tamaño de las empresas.	32
Tabla 2 Criterio estratificado del tamaño de las empresas por actividad Productiva y tamaño de la empresa.....	32
Tabla 3 Estratificación de unidades empresariales según el sector de actividad por número de trabajadores.	33
Tabla 4 Estratificación de PYMES de acuerdo a su Sector económico.....	34
Tabla 5 Ventajas y desventajas que presentan las pequeñas empresas con respecto a las grandes empresas.....	34
Tabla 6 Ventajas y desventajas que presentan las medianas empresas.....	35
Tabla 7 PYMES sector comercial. (México 2004)	42
Tabla 8 Tipo y cantidad de empresas y su contribución al empleo. (Año 2006)	43
Tabla 9 Cantidad de PYMES por entidad Federativa (año 2006)	43
Tabla 10 Localidades con compartimientos extremos en inflación, 2009.....	53
Tabla 11 Cantidad de empresas según el número de habitantes, 2000-2001.....	55
Tabla 12 Distribución de empresas por municipio y zona del estado, SIEM 2001.....	55
Tabla 13 Ingresos Tributarios obtenidos por México en el período 2007-2009	67
Tabla 14 Estructura de las PYMES de acuerdo con la Ley del Impuesto sobre la renta.	68
Tabla 15 Ejemplo del cálculo que deben de realizar por las inversiones efectuadas en 2007	86
Tabla 16 Ingresos y deducciones que se consideran contable y fiscalmente	88
Tabla 17 Cálculo de IETU Anual 2008.....	89
Tabla 18 Detalle de cálculo de las cuotas obrero patronal del IMSS e Infonavit en 2007.....	98
Tabla 19 Determinación del porcentaje representativo del I.S.R. de la empresa A en Chetumal con actividad de venta de abarrotes de los años de 2007 a 2009.....	112
Tabla 20 Determinación del porcentaje representativo del I.S.R de la empresa B en Chetumal con la actividad de venta de ropa de vestir en Chetumal de los años 2007 a 2010.....	113
Tabla 21 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa "C" en Chetumal con actividad de diseño gráfico y publicidad.	114
Tabla 22 Determinación de las variaciones relativas de los ingresos.	116
Tabla 23 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa "D" en Chetumal con la actividad de servicio de montajes	117
Tabla 24 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa E en Chetumal con actividad de refaccionaria y taller mecánico.	118
Tabla 25 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería.....	120
Tabla 26 Tendencias Relativas de las ventas y promedio porcentual de Activos fijos de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería de los años 2007 al 2009.	121
Tabla 27 Tendencia de las utilidades antes de Impuestos.....	122

Tabla 28 Tendencias de las contribuciones pagadas de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería de los años 2007 al 2009.del 2007 a 2009.....	122
Tabla 29 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción.	124
Tabla 30 Tendencias Relativas de las ventas y promedio porcentual de Activos fijos de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.	126
Tabla 31 Tendencia de las utilidades antes de Impuestos de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.	127
Tabla 32 Tendencias de las contribuciones pagadas de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.	127

Contenido de gráficas

Gráfica 1 Tendencia de las utilidades y contribuciones en términos porcentuales.....	116
Gráfica 2 Comparación relativa de las tendencias de las ventas y del promedio de los activos fijos de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería de los años 2007 al 2009.....	122
Gráfica 3 Tendencias comparativas de las utilidades netas y las contribuciones pagadas de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería de los años 2007 al 2009.del 2007 a 2009.	123
Gráfica 4 Comparación relativa de las tendencias de las ventas y del promedio de los activos fijos de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.....	126
Gráfica 5 Tendencias comparativas de las utilidades netas y la contribuciones pagadas de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.....	128

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) han sido, en los últimos años, el centro de atención de números trabajos debido fundamentalmente a su gran capacidad de generación de empleo, así como el papel primordial que juegan como generadoras de riqueza. Esto ha permitido un mayor conocimiento de sus características y de sus relaciones con el entorno económico. No obstante las PYMES siguen necesitadas de fundamentos operativos que, en forma continua, pongan de manifiesto su problemática y sus estrategias con el objeto de facilitar la toma de decisiones, tanto desde el punto de vista de política interna de la empresa para su gestión, como de política local o estatal, para determinar y fijar los programas de actuación acertados y con suficiente tiempo de anticipación.

Una de las circunstancias que se logran percibir de las PYMES en el estado de Quintana Roo y especialmente en Chetumal, es que hay una gran diversidad de micros y pequeñas empresas tanto en la capital, como en sus poblaciones de sus alrededores, y que están en constante dinámica desde el momento de su creación hasta su operación por todas las obligaciones de tipo fiscal y laboral. La dinámica al cual me refiero es, la de estar siempre al día con los permisos, licencias, autorizaciones, patentes y demás derechos y pagos de contribuciones a la Secretaría de Hacienda y al Seguro Social, las cuales son de carácter federal y contribuciones a nivel Estatal y Municipal, desde su creación hasta los que tendrán que cumplir cabalmente en tiempo y forma durante su operación y en todo momento de su existencia, para así evitar el incumplimiento y hacerse acreedor a las sanciones que estipulan los ordenamientos legales, las cuales pueden tener repercusiones extremadamente cuantitativas que pudiesen llegar a hacer que desaparezcan estas empresas.

Por ello es importante analizar de que manera influye toda la carga tributaria del ámbito federal, estatal y municipal en las micros y pequeñas empresas (PYMES) del sector comercial de Chetumal, al mismo tiempo, es importante saber si deriva de una mala cultura para el cumplimiento de los impuestos que pudiera ser una causa del que no se tenga el conocimiento suficiente para administrar correctamente las empresas o si en realidad son una carga excesiva de impuestos que repercuten en el cierre de sus establecimientos, lo cual hace que el desarrollo local de esta ciudad sea bajo.

En la vida cotidiana, se aprecia que muchas de las empresas en mención, más tardan en abrir de lo que se mantienen operando en el comercio local dentro de la competencia con las grandes empresas, lo que nos hace reflexionar y hacer la siguiente pregunta: ¿Porque cierran al cabo de un cierto tiempo no mayor a un año o como máximo en 5 años? Pueden ser por muchas razones, entre las cuales está la carga financiera de las obligaciones fiscales, lo que hace que los pequeños empresarios se desmotiven y no vean realmente sus ganancias para poder seguir creciendo o en su caso, seguir invirtiendo en algunas otras actividades económicas.

En México hasta 51.2% de los ingresos de los contribuyentes se destinan al pago de impuestos, mientras en Chile es 26%, Irlanda 29% y Corea 35%. Además de que las horas que se utilizan para el pago de impuestos suman 552 en México, 316 en Chile, 290 en Corea y 76 en Irlanda. El número de pagos al año alcanza 27 en México, 10 en Chile, nueve en Irlanda y 48 en Corea.

Millán señala que de la contribución de cada 10 empleos en México, siete son producidos por las PYMES, en términos porcentuales, el 70% de los empleos son ofertados por estas empresas. En Chile generan el 80%, en Perú poco más de 80%, Corea 90%, China 75%, Estados Unidos 70% y en Malasia 60%. (El Universal, 2007). Consideró que las PYMES deben fijar bien sus indicadores de gestión, por ejemplo: nunca deben gastar más de los costos operativos, necesitan cuidar el flujo de caja. “No se trata de vender por vender, sino vender y cobrar. Los pasivos de clientes matan a las PYMES”, expuso.

Añadió que las PYMES deben ser eficientes en el control de inventarios, tienen que cuidar el servicio dentro de la calidad ofrecida y necesitan monitorear los precios de la competencia cuando menos una vez al mes. “Ellos tienen que pedir a un consultor asesoría para elaborar una planeación estratégica y un perfil de la competencia, incluyendo indicadores de precios. Los servicios de consultoría de este tipo son de costo accesible y pueden ser financiados por los fondos de apoyo que otorga al gobierno”, expuso Millán. Este especialista agregó que la “mortalidad” de estos negocios es muy elevada, porque en un periodo de entre tres y cinco años, de cada 10 empresas medianas sobreviven dos, y de cada 10 chicas continúan operando tres. Expresó que las PYMES tienen un anclaje regional y su ciclo de maduración es muy alto.

La investigación se desarrolla en la ciudad de Chetumal, capital del estado de Quintana Roo, tomando información de las declaraciones de empresas establecidas legalmente como personas físicas con actividades comerciales, las cuales fueron proporcionadas por contadores, se tomaron en total siete empresas de las cuales dos pertenecen al régimen fiscal de pequeños contribuyentes, tres que correspondan al régimen fiscal intermedio y dos del régimen general por los periodos 2007 al 2010. Los objetivos del trabajo de investigación fueron los siguientes:

Objetivo general

- Determinar el impacto financiero de la carga tributaria en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comerciales en la ciudad Chetumal, Quintana Roo y su repercusión en el desarrollo local durante el período 2007-2009.

Objetivos específicos

- Plantear los conceptos y teoría relevante del desarrollo local y la política fiscal.
- Establecer la importancia de las PYMES en la Economía y Desarrollo Local en Chetumal durante el período de 2007 a 2010.

- Evaluar el régimen fiscal e identificar las obligaciones que se le imponen a las PYMES en Chetumal, Quintana Roo.
- Conocer el impacto financiero que ha tenido la carga tributaria de los regímenes de fiscales y de otras contribuciones de las PYMES de Chetumal, Quintana Roo.

La **Hipótesis** se formuló de la siguiente manera:

El impacto financiero de la carga tributaria en las PYMES es mínimo, por lo que no es causante de su clausura y de su no participación en la economía local.

El presente trabajo trata de comprobar si la carga tributaria incide en la desaparición de las PYMES ocasionando que haya un rezago en el desarrollo local de la ciudad de Chetumal, capital del estado de Quintana Roo.

Para ello se está analizando un periodo de tres años (2007-2010) se hizo un análisis de la teoría fiscal mexicano para conocer la manera en que están estructuradas las leyes de los distintos ordenes de gobierno, además, con el fin de poder apreciar si hubo un desarrollo local, se tomo como base información declarada ante las autoridades hacendarias de los tres órdenes de gobierno y se hizo un análisis de variaciones que han tenido en sus ingresos, egresos, utilidades, impacto laboral, en el pago de las diversas contribuciones federales, estatales y municipales, así como la aplicación de algunas razones financieras para poder emitir algunas recomendaciones generales para las siete empresas analizadas.

Para ello en el capitulo uno se da a conocer de manera general los distintos elementos del desarrollo endógeno, la financiación del desarrollo local y las actividades impulsoras del desarrollo. También se comenta acerca de las PYMES y el desarrollo local, su impacto en la globalización y en el federalismo fiscal en México así como en el desarrollo regional.

En el capítulo dos me enfoque a describir la importancia de las PYMES, sus características generales y particulares, clasificaciones, ventajas y desventajas para poder cumplir con el objetivo dos y establecer la importancia de las PYMES en la economía y en el desarrollo local en Chetumal durante el periodo 2007 a 2010.

En el capitulo tres se hace un análisis de los regímenes fiscales en las PYMES para tributar en las distintas leyes fiscales de carácter federal, estatal y municipal, haciendo todo un análisis desde quienes son sujetos, su objeto, su base, su tasa o tarifa que se les aplica.

Por último en el capitulo cuatro, básicamente se realiza la concentración de información de las declaraciones efectuadas ante las autoridades hacendarias donde se analiza y interpretada por medio del método de ratios que parten de una idea de comparación de magnitudes. Los principales elementos analizados es el crecimiento de los ingresos en relación a los impuestos directos e indirectos que pagó cada contribuyente para determinar si la carga tributaria es un factor determinante en su cierre.

Capítulo I. Desarrollo local y las PYMES

La ciudad de Chetumal fue fundada con el nombre de Payo Obispo en 1898, como un puesto militar destinado a controlar el tráfico de mercancías que se daba a lo largo del río Hondo, el cual mediante un acuerdo internacional había sido definido como frontera entre México y Belice.

Hacia 1915 se convirtió en cabecera del territorio federal de Quintana Roo y comenzó a destacar como centro de servicios para los campamentos de trabajadores dedicados a la explotación de la selva. Entre los recursos más importantes destacaban las maderas preciosas, como la caoba y el cedro, pero sobretodo la extracción de la resina del chicozapote, utilizada como materia prima en la fabricación de la goma de mascar. La expansión del mercado de este producto durante los años de la Segunda Guerra Mundial favoreció notablemente la consolidación de Chetumal.

Posteriormente, el comercio local conoció un notable crecimiento gracias a la creación de una zona franca que permitía la libre importación de productos suntuarios destinados a un mercado regional que se extendía desde Villahermosa hasta Mérida.

La firma del TLC puso fin a esta actividad comercial, iniciándose una profunda crisis de la economía local, cuyas secuelas todavía se perciben en la ciudad. Actualmente, Chetumal conserva una posición relevante gracias a la presencia de la administración estatal, aunque opacada por el dinamismo de la ciudad de Cancún en el norte del estado.

Por ello el presente trabajo de tesis se enfoca básicamente a analizar si la carga tributaria en las PYMES incide en el desarrollo de la Ciudad de Chetumal, capital del estado de Quintana Roo por el periodo de 2007 a 2010, para ello nos enfocaremos en la carga financiera de las contribuciones pagadas anualmente en los distintos niveles gubernamentales, dado sus ingresos y utilidades declarados.

En este capítulo se hace un análisis respecto al desarrollo que tienen las PYMES, los medios por los cuales el gobierno busca fortalecerlas. Al igual se hace referencia de la dinámica que han tenido en México y como se han enfrentado los retos de la globalización, y por último señalo como el federalismo fiscal en México ha intervenido en las PYMES.

1.1. Desarrollo local a partir del desarrollo endógeno

En este capítulo se señalan algunos aspectos relevantes del desarrollo endógeno para tener una idea clara de la importancia que es para cualquier localidad el fomentar e incentivar a estas empresas que son la base del desarrollo a nivel nacional en México.

En los últimos años, se ha incrementado las necesidades de reformas para promover el desarrollo local bajo tres aspectos fundamentales: primero, en el marco de la globalización de la economía empresarial, se ha hecho necesaria una reorganización de los aparatos del Estado y un cambio en las relaciones entre Estado nación y el Estado local. En este sentido, la diversidad de productores y

de estrategias organizacionales de las empresas, y la aparición de nuevas formas de organización ciudadana tales como las organizaciones no gubernamentales, civiles y altruistas, plantean la necesidad de contar con una estructura de toma de decisiones más flexible.

Un segundo proceso que ha despertado el interés en dismantelar el Estado interventor, es la crisis económica que en forma recurrente ha afectado a todo el país durante los últimos 25 años. Esta crisis ha repercutido drásticamente e intensamente en las grandes áreas urbanas donde se concentraron los beneficios del crecimiento económico registrado durante las décadas pasadas.

Por último, los cambios globales y la crisis económica nacional han hecho evidentes las consecuencias negativas de la persistencia de la visión centralista del federalismo fiscal mexicano, entre estas consecuencias destaca el atraso que viven la mayoría de los municipios y el poco desarrollo de su capacidad para inducir cambios, lo cual contribuye a mantener las desigualdades y limita las posibilidades de desarrollo.

El rechazo del neoliberalismo por los pueblos está siendo generalizado y ha provocado una creciente polarización de la sociedad en todas dimensiones. Tal es el grado del rechazo que las instituciones internacionales financieras y de comercio, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco de Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) se han visto a reconsideradas sus compromisos y políticas.

El ajuste estructural, la política para implementar este enfoque, con su programa de integración económica internacional y austeridad del sector público, ha reducido radicalmente las posibilidades de crecimiento equitativo y satisfacción de las necesidades sociales. Por esta razón, un grupo significativo de personas han intentado construir sus propios caminos alternativos de supervivencia, sus estrategias a seguir, no son más que arreglos precarios para asegurar el ingreso necesario para mantener sus empresas. Estos comprenden formas tradicionales de producción para incrementar el nivel de autosuficiencia local, financiado por otras actividades en la misma región u otra. En este momento la gente es forzada a emigrar, aceptando frecuentemente trabajos en las circunstancias más desafortunadas, con un deterioro consecuente de sus vidas y contribuyendo a la desintegración de la cultura y sociedad.

El comercio exterior entre México y China han sufrido transformaciones fundamentales en las dos últimas décadas. Profundas reformas macroeconómicas afectaron el nivel y la estructura de protección que caracterizaba al comercio exterior de los países mencionados, modificando también los términos de sus relaciones comerciales bilaterales y multilaterales.

En México la estructura proteccionista que caracterizó la economía durante la mayor parte del siglo XX sufrió un cambio radical a partir de la década de los ochenta, después de manifestarse la peor crisis de la historia de la economía mexicana y como consecuencia de la reorientación de la estrategia de desarrollo del país. La liberación de la economía trajo consigo la eliminación de gran parte de las barreras al comercio y el establecimiento de uno de los regímenes comerciales más abiertos del mundo.

En 1983, el gobierno mexicano reformó el artículo 115 constitucional (que establece como facultad exclusiva de las Legislaturas de erigir ayuntamientos, desaparecerlos o crear otros nuevos), con el propósito de otorgar mayor autonomía y más responsabilidades a los municipios.

Existen actores locales que han emprendido acciones, las cuales aprovechan oportunidades que contrarrestan los efectos negativos de la globalización y que contribuyen a mejorar sustancialmente sus condiciones de vida. Además identifica la ausencia del gobierno ante estas iniciativas. Por ello es que las entidades aún no rompen con los paradigmas de proyectos sectoriales, con control central y que deben tener economías de escala.

Bien se sabe que la globalización genera, como uno de sus productos, la dicotomía entre zonas ganadoras y perdedoras, entre las zonas que se insertan con éxito en la economía nacional y mundial, pero también existen aquellas que quedan rezagadas, con los consiguientes efectos sociales, económicos, culturales y hasta ambientales. Frente a este tema surge la pregunta respecto al rol que debe tener el Estado para aminorar esas disparidades regionales, promoviendo el desarrollo armónico; destacando la potencialidad de los territorios para valorar sus recursos, las capacidades endógenas para mejorar la oferta de bienes y servicios, para agregar competitividad aprovechando ventajas comparativas, generando condiciones para rendimientos crecientes, su inserción competitiva en los mercados globales, y la capacidad de articular a la sociedad civil para emprender y asociarse en torno a objetivos comunes y colectivos, en todas las áreas.

Para elevar los indicadores de desarrollo local, se debe asumir con urgencia un efectivo proceso de descentralización, una política de Estado, transfiriendo facultades y recursos económicos para que los gobiernos regionales y locales puedan potenciar sus ventajas competitivas, generando diversos mecanismos de compensación entre regiones que permitan romper las ventajas derivadas de las economías de aglomeración entorno a las grandes concentraciones urbanas, permitiendo flexibilizaciones en el orden tributario, entre otros, para generar incentivos que permitan atraer hacia los municipios capital y proyectos, articulando el desarrollo local en función de prioridades endógenas.

Un gobierno centralista genera grandes desigualdades entre regiones así como al interior de las mismas, dicho proceso se traduce en pequeños territorios que concentran población, recursos económicos y políticos y que jamás difunden el desarrollo al resto del territorio. Ahora bien con el cambio de la visión Keynesiana a la neoclásica adoptada por el gobierno mexicano, queda claro que desde el punto de vista de los tomadores de decisiones no se requiere de una política específica que promueva el desarrollo regional, es clara la ausencia de una acción por parte de los gobiernos federal y estatal, que permitan consolidar las iniciativas locales de desarrollo y fortalecer los gobiernos locales para que sean estos quienes coordinen los esfuerzos para impulsar su desarrollo.

El primer paso hacia una estrategia para el aprovechamiento de la capacidad emprendedora y creadora de la población de cada región es tomar en cuenta que las iniciativas locales de

desarrollo son un medio para lograr metas de crecimiento económico y que su existencia no depende solamente de factores económicos o tecnológicos, sino principalmente de la existencia de un marco institucional adecuado a las circunstancias. Por lo tanto, podemos definir el concepto de desarrollo local tal como lo maneja Andrés Solari (2005), como un “proceso de crecimiento y cambio estructural mediante la utilización potencial de desarrollo existente en el territorio conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región”. Ahora bien, Garofoli (1995), uno de los notables exponentes del nuevo regionalismo europeo, define el desarrollo endógeno de la manera siguiente:

Desarrollo endógeno significa, la capacidad para transformar el sistema socio-económico; la habilidad para reaccionar a los desafíos externos; la promoción al aprendizaje social; y la habilidad para introducir formas específicas de regulación social a nivel local que favorecen el desarrollo de las características de los agentes que controlan los actuales factores de crecimiento (acumulación de capital, acumulación de conocimiento, capital humano, política económica y demanda externa). Desarrollo endógeno es, es otras palabras, la habilidad para innovar a nivel local.

Sin embargo, hay que dejar claro que el desarrollo endógeno es el principio de un proceso de un crecimiento económico y que el desarrollo local es el proceso del cambio estructural que conduce a una mejora de nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: Una económica, que consiste en que los empresarios locales usan su capacidad de organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra es la sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo, y por último, una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local.

Igualmente hay que considerar que una vez alcanzado esta etapa del desarrollo local, no debemos olvidarnos de otra fase del proceso que es el desarrollo regional y esta consiste en un proceso de cambio estructural localizado (en un ámbito territorial) denominado “región”) que se asocia a un permanente proceso de progreso de la propia región, de la comunidad o sociedad que habita en ella y de cada individuo miembro de tal comunidad y habitante del territorio. Analizando el progreso de la región, debemos entenderla como la transformación sistemática del territorio regional en un sujeto colectivo.

El progreso de la comunidad debe entenderse como el progreso del fortalecimiento de la sociedad civil y el logro de una percepción de pertinencia regional y el progreso de cada individuo, debe interpretarse como la remoción de toda clase de barreras que impiden a una persona determinada, miembro de la comunidad en cuestión y habitante de la región, alcanzar su plena realización como persona humana.

1.1.1 Elementos para el desarrollo endógeno

Las nuevas formas de incentivar el desarrollo surgen de los cambios profundos que experimenta la sociedad, de las nuevas formas de democracia, lo que exige nuevas formas de hacer política. La gente quiere participar a través de grupos de interés común, sobre materias específicas, sean grupos de ecologistas, de derechos humanos, de música, de economía por lo que demandan una especialización mayor. El ciudadano busca hoy ser mucho más participativo, más pro-activo, Acevedo Valerio y Navarro Chávez, (2004).

La esencia del planteamiento es que los municipios pasan a ser entes activos en su proceso de desarrollo económico. A quienes compran nuestros productos y servicios en el mundo no les interesan nuestras concepciones ideológicas o religiosas, ni les importa si quienes venden son de izquierda o derecha, les interesa comprar a un buen precio, con oportunidad y buena calidad.

La problemática más importante en el desarrollo endógeno local, se puede considerar tomando en cuenta los factores que a continuación se relaciona:

- ✓ Gobernabilidad y marcos legales,
- ✓ Planeación urbana y medio ambiente,
- ✓ Planeación del desarrollo municipal,
- ✓ Modernización estatal, descentralización sectorial y gubernamental,
- ✓ Infraestructura y provisión de servicios,
- ✓ Finanzas Municipales,
- ✓ Administración municipal,
- ✓ Desarrollo económico,
- ✓ Capacidades locales,
- ✓ Indicadores del desempeño municipal.

En la medida en que se logre avanzar en cada uno de estos factores y se logre coordinar en forma integral, hará más eficientes el desarrollo de las PYMES y por ende el desarrollo local.

1.1.2 Actividades impulsoras del desarrollo local

Las políticas de apoyo a la micro y pequeña empresa se deben situar en el marco de las estrategias de desarrollo local e incluso en las de desarrollo territorial. Esas políticas son una cuestión que no pueden abordarse como un sector específico del sector financiero, pues los problemas de la micro y pequeña empresa no son sólo financieros.

El desarrollo local debe identificar dónde están las unidades productivas, pero al mismo tiempo se mueve en un espectro más amplio que tiene que ver con la gestión pública local, con la cooperación público - privada y el entorno en que ésta asegura las ofertas reales de desarrollo empresarial. Es decir, no es solamente el tema financiero, la empresa no está en el vacío ni en un censo, si no que está en un conjunto del eslabonamiento productivo con proveedores, clientes, (con el eslabonamiento productivo hacia atrás, o hacia adelante), de modo que se tiene que

conocer el carácter de esas redes, de esas cadenas productivas y el grado en el que el territorio ayuda a facilitar la incorporación de los elementos que potencian la eficiencia productiva en la competitividad.

El enfoque del desarrollo local se aleja del nivel abstracto y agregado de la economía teórica, ya que es un enfoque para la acción. Se trata de un enfoque territorial, basado en la participación de los diferentes actores, como protagonistas principales de las estrategias e iniciativas de desarrollo local. Se refiere, pues, a actores reales, no a individuos promedio, empresas abstractas o estadísticas agregadas. La recuperación del territorio como un actor fundamental en el análisis económico.

El desarrollo local no es únicamente un aprovechamiento mejor de los recursos endógenos, algunas experiencias de desarrollo económico local se basan también en la capacidad para aprovechar las oportunidades del contexto externo, lo importante es saber “endogeneizar” efectos favorables para la generación de empleo local y la creación de nuevos emprendimientos locales así mismo hay que indagar, en su caso, las posibilidades de construir redes locales de proveedores o subcontratistas con las empresas de mayor dimensión en el territorio.

El conjunto de actividades de una cadena productiva no se detiene en las fronteras político administrativas de municipios o provincias, por ello, de ahí la necesidad de identificar los “sistemas productivos locales”, a fin de estimular la cooperación de los diferentes municipios y actores involucrados en los distintos ámbitos territoriales.

Para ello se requiere flexibilidad de instituciones e instrumentos para una eficaz política de desarrollo económico local, por lo que no debe ser sólo un conjunto de emprendimientos productivos aislados si no que debe de incorporar una visión integrada del desarrollo territorial.

El desarrollo económico local requiere también actuaciones y políticas facilitadoras “desde arriba” que depende siempre de la capacidad para introducir innovaciones al interior de la trama productiva y empresarial en cada territorio en concreto. Innovaciones en cuanto a innovaciones tecnológicas las cuales pueden ser de proceso o de producto, innovaciones de gestión y innovaciones sociales y institucionales.

Hay una situación de asimetría entre la micro y la pequeña empresa respecto a su importancia en número, personas, empleo, ingresos, importancia por tanto desde el punto de vista económico y social, y el tratamiento desigual que tienen frente a las grandes y medianas empresas. Los países menos desarrollados colocan sus escasos recursos para apoyar las grandes empresas, que en comparación con las micro y pequeñas los necesitan menos, pero son aquellas las más favorecidas porque son las que se pueden insertar en los nichos internacionales

1.1.3 La financiación del desarrollo local

En realidad si ya es difícil para los habitantes de un territorio incrementar su ahorro para aumentar el desarrollo económico, más aún lo es que todas las administraciones territoriales dispongan de

recursos para hacer frente a las mejoras necesarias en la prestación de sus servicios. La desigualdad de producción y renta en los diversos territorios determina que convivan administraciones que disponen de mayores recursos, con otras que, por su escaso nivel de renta de sus habitantes, apenas pueden hacer frente a su gasto ordinario. De hecho es muy factible que dentro de un mismo país se den casos de lo que se ha dado en denominar competencia fiscal, consistente en que las administraciones que disponen de mayores recursos ofrecen incentivos fiscales y subvenciones con sus fondos excedentarios para atraer inversiones a sus territorio, mientras que las administraciones cuyos habitantes disponen de menores ingresos se ven imposibilitadas en hacerlo. Asegura Miguel Marón Manzur, subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía, que se están desarrollando programas específicos a través de un Fondo de Garantías para que las PYMES tengan acceso a tasas competitivas, sobre todo aquellos sectores que no son susceptibles de crédito por parte de la Banca.

Las PYMES pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación de su patrimonio. Pero además existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.

Si consideramos que en los últimos años, específicamente desde la crisis económica que se presentó a finales de 1994, los bancos han limitado y casi eliminado los créditos a las empresas, pensaríamos que la economía del país debería haber decrecido en la misma proporción, pero no fue así, el financiamiento bancario fue sustituido por fuentes alternativas y de hecho la economía ha crecido.

Aún cuando las alternativas de financiamiento son poco utilizadas por los empresarios en México y sobretodo en Chetumal, salvo el crédito de proveedores, la importancia de enunciarlas resulta del mismo hecho de su existencia y posibilidad de crecimiento como alternativas viables para las PYMES.

No nos extrañe que a falta de créditos de la banca, las alternativas observadas y las ofrecidas por las instituciones auxiliares de crédito del Sistema Financiero Mexicano, puedan lograr el milagro de reactivar el desarrollo de la economía en nuestro país (García, V. 2001). Las fuentes alternativas de financiamiento a las que pueden recurrir las PYMES, son:

- a) El crédito de proveedores.
- b) Las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales, mutualistas, tandas
- c) La venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos.
- d) Arrendamiento de activos del fabricante.
- e) Patrocinio, subsidios y apoyos de proveedores.
- f) Apoyos del Gobierno federal, a través de SEDESOL y apoyos del Gobierno del estado.

Se han tomado acciones de apoyo a la mediana y pequeña empresa por medio de la Secretaría de Desarrollo Económico de Quintana Roo (SEDE), con un Fondo para el Desarrollo Económico de Quintana Roo (Fodeqroo), para incentivar a empresas establecidas en los municipios de Benito Juárez, Lázaro Cárdenas y Othón P. Blanco, por lo que la ciudad de las PYMES de la Cd. de Chetumal se verán favorecidas en este tipo de apoyos. <http://www.quintanaroo.gob.mx/qroo/Gobierno/nota.php?id=538>. Fecha de consulta 09/06/2011.

Este apoyo se realizara con la coordinación con las cámaras empresariales, se analiza el tema de la entrega de apoyos para beneficiar a las micro y pequeñas empresas que requieren impulso, no sólo para mantener su actividad y empleos, sino también para mejorar su productividad.

1.1 Las PYMES en el desarrollo local

El Modelo de desarrollo local se basa en la planificación económica a través de la articulación de los tres sectores productivos: agrario, industrial y de servicios. Las empresas locales actúan como difusores de información, acercando al tejido empresarial local las mutaciones que se están produciendo en los mercados.

Los recursos endógenos son considerados como la principal fuente de riqueza, es decir, se hace una apuesta fuerte por el capital humano y los recursos naturales. Así se prioriza el papel dado a la formación que ha de ser continua, integrada y actualizada (un alto porcentaje del desempleo actual se debe a la falta de adecuación entre la formación que ofrece la fuerza de trabajo y las nuevas demandas del mercado. El ofrecimiento de las corporaciones locales de este tipo de formación a través de escuelas taller especializadas, casas de oficio y programas formativos tanto técnicos como gerenciales es una política activa de generación de empleo). Del mismo modo se acometen proyectos de mejora de las infraestructuras como medida de apoyo a la distribución de los productos. Las industrias auxiliares son una buena fórmula para que la totalidad del Valor Añadido Bruto generado redonde directamente en la propia localidad y de ello son ya conscientes innumerables pueblos de nuestra región (no sólo hay que preocuparse de la producción en sí, sino también del envasado, la distribución, la publicidad, entre otros). En el nuevo modelo, se incorpora como factor económico el medioambiental, porque no sólo hay que buscar el crecimiento sostenido, sino también sostenible, el respeto ecológico. Más que una actitud de buena voluntad frente a nuestros recursos naturales, estas políticas son en estos momentos una exigencia para muchos sectores de actividad. Además, el Medio Ambiente se está convirtiendo hoy en día en generador de nuevos empleos : (Gestión del agua una de las más importantes líneas de actuación planteadas por el Marco Comunitario de Apoyo español 1994-99), Protección y Mantenimiento de Parques Naturales, Turismo Ecológico, Industria del Reciclado y Tratamiento de Residuos Tóxicos, y muchas otras más.

Todas las características mencionadas anteriormente hacen que el Modelo de Desarrollo Local considere a las micro-empresas como pilares fundamentales en la implantación de sus políticas de promoción de la actividad productiva. Estas empresas están caracterizadas por una aporte

mayoritariamente de factor trabajo, luego son por su propia estructura generadoras de empleo ; además tienen una gran capacidad para adecuarse a los cambios tanto desde el lado de la oferta como de la demanda. Son las unidades productivas que mejor aprovechan las políticas de desarrollo local.

1.2.1 Las PYMES: Dinámica interna y su entorno.

México enfrenta un escenario de un profundo e incesante cambio promovido por el proceso de globalización, que ha generado la configuración de un nuevo mapa económico internacional y una crisis económica nacional que se arrastra desde los años ochenta. En tal escenario las empresas nacionales y sobre todo las PYMES, van encontrando poco a poco condiciones cada vez difíciles para persistir en el tiempo.

El proceso de globalización ha dejado sentir los efectos de una competencia desigual en la que las diferencias tecnológicas y financieras definen la precariedad de las estructuras económicas nacionales. Así que junto al proceso de modernización que supone la liberación del mercado, encontramos como efectos inmediatos para las empresas mexicanas, principalmente en las PYMES, un marcado cierre de empresas y, por tanto, un creciente desempleo. Si a eso sumamos los problemas financieros propios de la crisis económica, tales como la falta de liquidez, la inflación, el incremento de las tasas de interés y una fuerte contracción e la demanda, es difícil deducir que las condiciones externas a las organizaciones dificultan y, a veces, constituyen la única razón para su cierre.

En este contexto se muestra más evidente la necesidad de establecer los criterios para promover una gestión racional y eficiente que permita a las organizaciones establecer la promoción de cambios internos garantizando su adaptación a un entorno cada vez más agresivo y complejo. El problema se sitúa, entonces, en la cultura empresarial mexicana, en la ausencia de criterios científicos para administrar las organizaciones económicas sin importar su tamaño.

1.2.2. Historia de las PYMES en el Mundo

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. Las PYMES son la fuerza impulsora de gran número de innovaciones y contribuyen al crecimiento de la economía nacional mediante la creación de empleo, las inversiones y las exportaciones. A pesar de la importancia que tienen las PYMES para la vida económica y de las posibilidades que ofrece el sistema de propiedad intelectual (P.I.) para el fomento de su competitividad, a menudo las PYMES no saben aprovechar debidamente ese sistema.

En octubre de 2000, los Estados miembros de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) aprobaron la propuesta de establecer un nuevo programa de actividades centrado en las necesidades de las PYMES de todo el mundo en materia de propiedad intelectual. El programa de actividades de la OMPI para las PYMES tiene como finalidad fomentar el uso eficaz del sistema de

propiedad intelectual por parte de las PYMES a escala mundial. Mediante este programa, se pretende dar a conocer mejor la importancia de la P.I. a las pequeñas y medianas empresas y promover iniciativas que hagan que el sistema de propiedad intelectual sea más accesible, más sencillo y más económico para esas empresas.

La cumbre de PYME de la Cooperación Económica de Asia y el Pacífico cuyas siglas en inglés son APEC (Asia Pacific Economic Cooperation), tiene como objetivo impulsar la inserción de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado; así como promover su formalización y la mejora de su competitividad dada la importancia de éstas en la economía peruana. De esta manera, la Cumbre permitirá propiciar el intercambio de ideas y experiencias relacionadas con la problemática y el rol de las PYME en la profundización de la relación Asia-Pacífico para así, fomentar la generación de empleo, el acceso a servicios de desarrollo empresarial, a través de una estrategia de promoción de capacitación, asistencia técnica, asociatividad, articulación empresarial, desarrollo de mercados y acceso al crédito.

Se espera que las PYME participantes conozcan las herramientas de las que disponen para colocar sus productos en el extranjero, como el comercio y el marketing electrónico, y den los primeros pasos hacia la utilización de las mismas. Asimismo, se espera contribuyan a consolidar vínculos y enriquecer la agenda de políticas públicas y estrategia empresarial tendiente a consolidar la internacionalización de las PYME en la relación Asia-Pacífico.

1.2.3. Globalización y las PYMES

La carencia casi generalizada de una cultura empresarial, característica de los empresarios de PYMES, independientemente de la calidad de sus productos y/o servicios, les impide en la actualidad y de manera significativa, ser más competitivos en el ámbito local, regional, nacional o internacional.

En la actualidad, el mundo está formado por economías entrelazadas; de sistemas de normas y convenios internacionales que regulan las actividades comerciales e incluso las políticas que tienden a uniformar tanto la calidad de las empresas, como sus productos, servicios y procesos productivos, en este contexto, el comercio global de hoy en día opera bajo el aseguramiento de la calidad en las relaciones entre productores, comercializadores y prestadores de servicios, con el interés o intención de hacer más duraderas las relaciones comerciales, siempre y cuando se de cumplimiento tanto a las especificaciones de los tratados comerciales como a los sistemas de normas en ellos inscritos.

Hoy en día la tendencia existente de los países es de agruparse en bloques económicos que promueven y establecen el comercio basado en conveniencia propia, esto exige la creación y utilización de estrategias de calidad. Esta medida tiene por objeto asegurar un intercambio de calidad que sólo abrirá paso a aquellos productos o servicios que reúnen los requisitos de las normas y convenios establecidos. Por tanto, quien desee participar en el comercio global, tiene

que demostrar, a través de la certificación de diferentes aspectos de su empresa (administración, procesos productivos, productos, servicios, etc.), que es merecedor de ello.

Dentro de este panorama, los empresarios de PYMES de México, no tienen más alternativas que adoptar estrategias propias, tendientes a favorecer su desarrollo, imitando aquellas que les den ventajas comparativas con relación a los grandes y muy grandes emporios comerciales, especialmente alianzas estratégicas entre productores de materias primas, concretamente las relacionadas con la producción, distribución y comercialización colectivas.

México cuenta con varios tratados y acuerdos comerciales, los cuales se deben explotar al máximo, estas son herramientas muy útiles para las PYMES mexicanas para lograr el desarrollo esperado. Los siguientes son los acuerdos comerciales que México ha firmado con otros países:

Tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN), México – Europa, México – Sudamérica, México–Centroamérica, México–Israel, El Área de Libre Comercio de las América (ALCA), Organización Mundial del Comercio (OMC), Plan Puebla Panamá.

Cabe señalar que estos acuerdos firmados en nada ayudan a las micro empresas, ya que por su tipo de organización y control que tienen son deficientes y en algunas pésimos a las exigencias que requieren estos acuerdos, por lo su participación es nulo y únicamente benefician en algunos casos a las mediana empresas, y las que únicamente perciben este beneficio son las grandes empresas.

1.2.4 El desarrollo local a través de las PYMES

Los nuevos enfoques en las políticas en materia de competitividad empresarial se centran en apoyar la creación de redes de innovadores, es decir en la creación de redes entre un grupo de instituciones y empresas dispuestos a generar, difundir y utilizar nuevos conocimientos que se introduzcan en las actividades productivas para su desarrollo. Por lo tanto se destaca en estos enfoques el desarrollo de un contexto productivo basado en su carácter cooperativo, capaz de complementar diversas funciones que hacen al desarrollo empresarial.

Se requiere poner en funcionamiento un mecanismo por el cual las empresas cooperen entre sí, cooperen con los centros de investigación más próximos, cooperen con el Estado, cooperen con los entes financieros. Y esta cooperación supone antes que nada que cada quien aporte lo suyo en una nueva dinámica de relaciones. Los centros de investigación aportarán los conocimientos que las empresas requieren para mejorar sus productos, sus procesos, sus servicios; los centros tecnológicos aportarán asistencia técnica, adaptación de tecnología, transferencia de tecnología, formación; los gobiernos aportarán los estímulos para que las empresas hagan uso de toda la oferta disponible, derribarán obstáculos para su desarrollo, crearán los marcos legales apropiados, impulsarán estímulos y mecanismos que induzcan a las empresas a innovar y los entes financieros aportarán recursos, porque las empresas, particularmente las PYMES carecen de los recursos necesarios para incorporar y desarrollar innovaciones.

La experiencia de estos últimos años indica que es extremadamente complicado lograr construir estas redes de innovadores. En primer lugar porque una red no se decreta, depende fundamentalmente de factores históricos, sociales y culturales. En segundo lugar porque, cuando estos factores favorables a la interacción no existen, se deben adoptar nuevas funciones, nuevas estrategias, nuevas actitudes, supone un cambio de cultura. Particularmente de parte de las empresas que deben partir por reconocer la necesidad de incorporar estos nuevos conocimientos que se generan externamente, el principal problema se presenta al interior de las empresas, debe encontrar empresarios dispuestos a invertir en innovaciones, dispuestos a hacer cosas nuevas, dispuestos a crear una nueva cultura empresarial, dispuestos a interactuar con pares y otros agentes externos. Pero está claro que con esto no basta, y lo sabemos muy bien en los países en vías de desarrollo. Cuando se logra tener estos aspectos resueltos en una empresa, esta tiene que encontrar afuera a un Estado dispuesto a acompañar su desarrollo, dispuesto a brindarle apoyo financiero que le permita asumir parte de los riesgos que por sí sola la empresa no está en condiciones de asumir, dispuesto a invertir en crear las condiciones externas e internas que le permita innovar, generando capacidad de investigación, servicios especializados, fuentes de financiamiento, información, formación, entre otros.

Nótese que hemos dicho que el rol para el Estado es el de "crear las condiciones", no estamos sugiriendo la creación de un Estado paternalista, que resuelva todos los problemas que las empresas no son capaces de resolver, sí partamos por reconocer que la creación de las condiciones que hacen al desarrollo de las PYMES no las resuelve exclusivamente las leyes del mercado y menos aún las leyes de mercados cada vez más abiertos, se requieren políticas claras, concretas, más aún, se requieren que sean concertadas y, hay aún más, se requiere una fuerte inversión pública en todos estos aspectos. Y si no vayamos a ver la experiencia de los países industrializados.

Crear las condiciones supone crear los estímulos, los instrumentos, los mecanismos para que las empresas puedan innovar, como se señala en algunas investigaciones recientes y en los instrumentos desarrollados por la UE (Unión Europea), se requiere crear el clima favorable al desarrollo de innovaciones.

Pero la pregunta inmediata que nos surge es: ¿cuál debe ser el alcance de estas intervenciones en favor del desarrollo competitivo de las PYMES?, es decir: dada la complejidad de las variables que debemos gestionar ¿se puede resolver esto a una escala nacional? Es indudable que intervienen múltiples actores, múltiples funciones, múltiples diferencias entre sectores productivos y por ende en cuanto a las exigencias, necesidades, funciones a desarrollar para cada sector.

Aquí justamente entramos en un tema central, que ha sido una constante en los debates de los últimos años, se introduce la variable "territorio" como elemento determinante para poder definir estrategias, instrumentos y políticas en favor del desarrollo de las PYMES. El manejo de todos los aspectos que hacen al desarrollo de las PYMES se gestiona y se maneja de mejor manera si somos capaces de circunscribir nuestro campo de acción, si somos capaces de agrupar empresas de un

determinado sector que comparten necesidades comunes y por lo tanto necesitan una especialización de parte del ambiente que las rodea. Esto nos presenta una nueva dificultad a la hora de resolver las estrategias, instrumentos y políticas. Deberán estar suficientemente desarrollados para cualquier país los mecanismos de descentralización y las funciones a nivel local como para poder gestionar estos factores de cambio. ¿Cuántos de los países en vías de desarrollo realmente han desarrollado una capacidad de gestión local para el desarrollo competitivo de sus empresas?; ¿cuántos han logrado integrar esta capacidad local con una política central, a nivel nacional, que le de sustento y apoyo?, en definitiva ¿cuántos países en vías de desarrollo han demostrado capacidades para resolver políticas a un nivel micro?, de eso se trata todo esto. La variable "territorio" introduce necesariamente otra variable, la variable "micro" y como, en definitiva, las Administraciones Públicas son capaces no sólo de incorporar nuevas funciones en sus estrategias de desarrollo, como es el apoyo decidido a la investigación, la consideración del conocimiento como elemento central del desarrollo, la definición de políticas industriales, tecnológicas, científicas y de innovación, sino al mismo tiempo son capaces de llevar esto a una escala regional, local, muy concreta, siendo capaces de desarrollar también a este nivel nuevas y complejas funciones.

Pensemos en lo complejo que se nos presenta el mundo de hoy, con conocimientos que se reproducen como nunca antes en la historia, con una dinámica de cambio a ritmos hasta hace unos años impensables, con nuevas tecnologías, con un mundo cada vez más interdependiente, conectado y complejo, es evidente que todo estos aspectos se gestionan mejor a una escala local, las necesidades o la estrategia de desarrollo de una región que produce productos lácteos, por ejemplo, será tan diferente de un área que produce productos textiles, como que una produce leche y sus derivados y la otra produce telas y confecciona vestimenta. Los servicios, necesidades de conocimiento, de tecnología, de información, las estrategias, los valores que comparten son tan diferentes que exigen respuestas diferentes, más aún si le agregamos a esto la historia propia de cada sector para el país que estemos considerando, el contexto internacional y nacional en donde tienen que competir, los aspectos sociales y culturales que le son propios.

Esto nos obliga a pensar que las políticas, pero más que esto, las estrategias y los instrumentos nacionales sino están asociados a una especialización local de nada servirán para los propósitos del desarrollo que hoy las PYMES exigen.

Las estrategias en favor de las PYMES si bien requieren ver el bosque en su conjunto, después a la hora de intervenir deberemos examinar y trabajar con cada árbol de ese bosque, crear las condiciones necesarias para el desarrollo de las PYMES de un determinado país supone justamente eso, que diseñemos el bosque, que lo dotemos de todo lo que un bosque necesita, planificación, inversiones, conocimientos, investigaciones, prevención de escenarios climáticos adversos, etcétera. Pero a la hora de hacerlo crecer fuerte, sano, competitivo, seguramente lo recorreremos y encontraremos que hay zonas en las cuales se hacen necesarias intervenciones más específicas, otro tipo de inversiones, otros abonos, otras adversidades pueden aparecer, otros

conocimientos pueden ser necesarios, cada árbol representa un desafío en sí mismo, como cada una de las regiones y los sectores productivos de un país.

Está claro que el desarrollo de ese bosque requiere de múltiples funciones, alguien que ponga el dinero primero para que pueda en un determinado lugar plantar con todos los conocimientos que sean necesarios, se requerirá de profesionales que ayuden en el diseño, en brindar asistencia técnica, en definir los planes, los cuidados, la optimización de la producción y que esté atento a los nuevos avances para incorporarlos a una producción eficiente, se necesita de los trabajadores para su cuidado y desarrollo, se necesita de agentes externos que favorezcan incluso su desarrollo, se necesita de infraestructura básica para poder crecer y producir.

Este ejemplo es semejante al desarrollo de lo que debería ser un sistema país. En los países en vías de desarrollo estamos fuertemente orientados, en materia de desarrollo para las PYMES, a limitarnos a diseñar el bosque, nos limitamos a verlo desde lejos y eso no nos permite ver que hay árboles que requieren una respuesta específica, la mayoría crecen con dificultad porque nos cuesta acercarnos, porque no sabemos cómo hacerlo y en muchos casos porque consideramos que con esto es suficiente.

En todo esto hay un supuesto básico que orienta el accionar, lo cual es concebir a las empresas como algo más que por simple tamaño y sector. El desarrollo de las empresas no se puede asociar exclusivamente a variables que dependen de sí son pequeñas, medianas o grandes y al sector que pertenecen. En definitiva las intervenciones sobre las empresas dependen, además de estos dos aspectos que la definen, de una serie de variables que le son muy propias, que están asociadas a la cultura que comparten, la historia, a los lazos sociales que crearon y que las condicionan. Todas estas variables están asociadas al territorio.

Y a partir de esto podemos descifrar el gran secreto que está orientando las políticas de los últimos años en varios modelos exitosos, el gran descubrimiento de los últimos años para el desarrollo, la consecuencia a todo lo que hemos estado diciendo hasta aquí, la respuesta al desarrollo. La única estrategia posible para el desarrollo competitivo de las PYMES depende de que seamos capaces de crear modelos endógenos, que parten de las necesidades de una específica región o territorio, de que seamos capaces de construir modelos de desarrollo que se construyan de abajo hacia arriba, respetando la estructura productiva de un determinado contexto pero dotándola de las condiciones necesarias que le permitan aprender, desarrollarse, evolucionar, experimentar, y esto solo se puede resolver a un nivel micro. En una estrategia de desarrollo para las PYMES, más importante que ofrecer servicios y supuestas soluciones para su desarrollo (muchas veces además como consecuencia de una visión macro) es preciso salir a preguntar por sus demandas, inducir su participación para que expresen lo que ellas están necesitando para su desarrollo y a partir de ello construir la oferta. Nos vamos a dar cuenta que lo que piden las empresas del sector lácteo de una determinada región es muy diferente a lo que piden la de otra región de un mismo país y mucho más diferente aún de lo que necesitan las

empresas del sector textil. El sistema país debe poder contemplar todas estas variables, debe poder considerar sus diferencias y ofrecer una respuesta oportuna en consecuencia.

El principal deber de los que elaboran políticas en este sentido es el de reconocer estas diferencias e intentar difundir conceptos innovadores a través de diversos grupos de empresas. El éxito de una estrategia de desarrollo de las PYME implica el refuerzo de las capacidades internas a las empresas, el relacionamiento entre estas, el relacionamiento de estas con el ambiente institucional externo, el diseño e instrumentación de políticas, pero antes que nada se requiere una redefinición del papel del Estado, particularmente de la Gestión Pública que será en última instancia quien deberá crear las condiciones necesarias para el desarrollo.

En síntesis, en un contexto de apertura de los mercados el papel del Estado necesita ser fortalecido a fin de estimular las fuerzas del mercado y especialmente, estar en condiciones de promover un desarrollo a nivel local. La capacidad de competir en un mundo globalizado (la aldea global, como le llaman algunos) es básicamente la suma de varias pequeñas aldeas que sumadas hacen a la competitividad de una nación.

1.2 Federalismo fiscal y su impacto en las PYMES

El Gobierno Federal con el centralismo de sus acciones administrativas, se expresó en el uso desigual del espacio en que se realizaron las actividades económicas, las cuales se concentraron en unas cuantas regiones, algunas de las cuales se especializaron e hicieron competitivas, en tanto que la mayor parte del territorio nacional recibió insuficientes recursos presupuestales, y se descuidó la optimización de sus recursos al aplicarse técnicas de producción rudimentarias. Esta dicotomía dio lugar a un desarrollo económico asimétrico, con un crecimiento concentrado que a la postre fue insuficiente para enfrentar las crecientes demandas de una población que experimentó una dinámica de crecimiento significativa. Esta inadecuada distribución de la actividad económica tuvo orígenes en lo que se ha dado en llamar "Modelo de Crecimiento con Estabilidad", que se caracterizó por impulsar el desarrollo económico a partir de una prolongada política de sustitución de importaciones, con la que se pretendía industrializar la economía, haciendo que este sector fungiera como la bujía del crecimiento económico. Con esta política de sustitución de importaciones se esperaba "Lograr una Tasa de Crecimiento del PIB elevada y sostenida en el largo plazo, mediante la concentración de recursos de capital para estimular el ahorro privado y las inversiones internas, utilizando para ello la inversión pública para impulsar la formación de capital privado".

La promoción de la industrialización exigió la protección de la planta productiva nacional de la competencia extranjera, lo cual se logró con el alto intervencionismo del Gobierno en la economía. Con este propósito, de 1940 a 1970, se fomentó el Desarrollo de Regiones identificadas como polos de desarrollo, las cuales experimentaron la profundización del modo de producción capitalista, cuya especialización requirió de cuantiosos recursos presupuestales, contribuyó a la

concentración de las actividades económicas y al fracaso del desarrollo económico equilibrado especialmente.

1.3.1 Federalismo fiscal y el desarrollo local

Como consecuencia de esta política es que el Desarrollo Regional se convirtió en el objetivo principal de la política económica, en virtud de que a través de él se consideraba que se lograría la mejor redistribución de la población y de las actividades económicas en el espacio nacional. En este contexto es que durante ese periodo el gasto público se convirtió en el instrumento vital para realizar especialmente las acciones del Gobierno Federal; con ello el Estado interventor pasó a ser ejecutor directo en muchas actividades económicas, asumiendo un papel protagónico en la evolución de la economía al canalizar grandes recursos en infraestructura y en actividades productivas que, en su opinión eran prioritarias para el Desarrollo Regional.

El Desarrollo Regional experimentó un cambio de matiz en el periodo 1970-1982, en el que se empezaron a privilegiar las regiones que contaban con Centros Urbanos significativos. Estos últimos desempeñarían las funciones de promover el desarrollo económico y reordenar los asentamientos humanos hacia dentro a través del mejor aprovechamiento del territorio nacional.

En 1978 el sustento de esta estrategia lo constituyeron los Planes Nacional de Desarrollo Urbano e Industrial; el primero "pretendía guiar a partir de la creación, impulso y/o consolidación de las llamadas "Ciudades de Equilibrio", cuyo cometido era convertirse en polos de atracción de las nuevas actividades industriales y de servicios que iniciaran la desconcentración de la Ciudad de México. De esta manera, se consideró que el desarrollo de las diversas regiones era una urgente necesidad ante el crecimiento explosivo y desordenado de las Ciudades y Regiones del país, el cual se había caracterizado por su polarización: grandes concentraciones urbanas sobre todo en el Valle de México y, en contraste, regiones semipobladas sumamente dispersas. Las acciones de esta política, contenidas en el segundo Plan, se expresaron en el "otorgamiento de subsidios generalizados al ingreso y al consumo de la población; la creación masiva de empleos en dependencias públicas y entidades paraestatales, así como el suministro altamente subsidiado por parte del Estado de satisfactores tales como alimentos, vivienda, agua potable, gasolina, electricidad y transporte".

La evaluación hecha en retrospectiva indica que estos esfuerzos tuvieron un alcance limitado porque no se contuvo la concentración de las actividades económicas, con el agravante adicional de que frustraron la Reforma Fiscal que era necesaria para aumentar los ingresos tributarios que debidamente aplicados, en turno, debían generar un efecto multiplicador de la inversión. La consecuencia fue que en lugar de incrementar los precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, se recurrió al endeudamiento externo, que si bien es cierto que incrementó la capacidad de explotación de los recursos petroleros, también lo es que hizo inmanejable el endeudamiento con el exterior, además que el desempleo empezó a mostrar signos preocupantes. Esta situación demandó que a partir de 1983, se optara por corregir los excesos ocasionados por el fuerte

intervencionismo del Estado en la actividad económica. Para ello la nueva política económica se elaboró a partir de las teorías neoliberales que coyunturalmente recomendaban la menor participación del Estado de la economía, dejando en manos del mercado ajustes necesarios para impulsar el desarrollo de los países. Estas teorías estaban siendo impulsadas en Inglaterra por Margaret Thatcher y, en Estados Unidos, por el Presidente R. Reagan.

Los resultados de su aplicación fue la transformación del Estado intervencionista al Estado promotor, donde la inversión privada sería fomentada para que actuara como el motor de la economía. Con este enfoque se gestaron: la apertura de la economía mexicana al comercio y la inversión internacional, así como la privatización de las empresas paraestatales, que redundaron en el aumento del desempleo.

1.3.2 Federalismo fiscal y la carga tributaria

En la redistribución económica en el territorio nacional se establecieron nuevas acciones en el proceso de ocupación del territorio, que dejó de ser guiado por el Gobierno, para obedecer incondicionalmente a las necesidades de integración económica de la economía mexicana con la estadounidense y a la revalorización del capital privado como factor primordial de crecimiento económico y social.

Con lo anterior si históricamente la estructura del territorio nacional tenía como único polo ordenador a la Ciudad de México, en la actualidad un nuevo polo localizado externamente, empieza a ser determinante en la reorientación del territorio nacional.

Así, las nuevas regiones de concentración, sobre todo las fronterizas del norte y las costeras, lo son en tanto han empezado a concentrar y centralizar la producción y el capital y se convierten en centros de atracción de la fuerza de trabajo, constituyéndose así en ciudades que crecen desordenadamente y padecen ya de todas las desventajas de su apresurado crecimiento. La población llega hasta estas ciudades en flujos continuos que demandan vivienda y servicios urbanos que el Gobierno no está dispuesto a otorgar, como no sea a partir de su privatización con el propósito de elevar las ganancias del sector privado.

Estas nuevas regiones de concentración capitalistas ofrecen algunas ventajas sobre las regiones de concentración tradicional, en tanto que su necesidad de desarrollo las hace tratar de ofrecer un mayor número de ventajas al capital privado. Con ello se flexibilizan las relaciones laborales al suprimirse cualquier ventaja laboral y se ofrecen infraestructura y servicios urbanos a bajo costo con el fin de atraer las inversiones que modernicen la estructura productiva de esas regiones.

En este sentido por ejemplo, las maquiladoras de exportación encuentran en la frontera norte nuevos espacios de localización que les facilitan el acceso al mercado norteamericano. Durante la administración de Ernesto Zedillo se publicó el Programa para un Nuevo Federalismo: 1995-2000, que pretendió corregir esta tendencia concentradora al impulsar la descentralización incidiendo fuertemente en el Municipio, mediante la transformación del Sistema Nacional de Coordinación

Fiscal en un Sistema Nacional de Coordinación hacendaría en lo que se refiere al ingreso, gasto y deuda pública. Fueron sonados los fracasos de las reuniones de 1997 y 1999 en este sentido, por lo que no se logró mucho. Las recomendaciones de la Cuarta Convención Hacendaria dadas a conocer recientemente, agosto del 2004, no permiten pronosticar correcciones sustantivas al crecimiento asimétrico de las regiones económicas del país.

Es sintomático observar que no ha existido secuencia lógica ni un enfoque integral en la promulgación de los ordenamientos establecidos para el fomento de estos estratos empresariales; parece que el gobierno aun no acaba de conocer el universo de las PYMES con sus características y problemas correspondientes, lo cual estuvo justificado al inicio de la década de los ochenta cuando se identificó que era heterogéneo, amplio y dinámico. Sin embargo, a 20 años de distancia es inconcebible que ahora no se tenga un diagnóstico claro sobre el tipo de unidades económicas que constituyen estos segmentos empresariales. Sólo así se explica que constantemente estén modificando los criterios para determinar los tamaños de las empresas y que, por consiguiente, no existan series históricas consistentes (suficientes y detalladas), y que se promuevan acciones de fomento que poco a nada tienen que ver con los principales problemas que las aquejan.

Sin lugar a dudas puede decirse que durante mucho tiempo se desconoció oficialmente la existencia de los micro negocios, independientemente del sector económico en que operaban, situación que no pudo prolongarse indefinidamente ante la alta ponderación que representa el número de establecimientos de esta índole (más del 95.0%).

Puesto que el verdadero problema es la falta de recursos y ante los escasos resultados de la convención hacendaria, se sugiere iniciar la reforma fiscal gradualmente; en una primera etapa incrementar los ingresos fiscales con medidas administrativas y coactivas como el cumplimiento de obligaciones tributarias, eliminación de exenciones no justificadas, establecimiento de programas de condonación de adeudos y simplificación de trámites entre los contribuyentes. enseguida modificar la Ley de Coordinación Fiscal en Ley de Coordinación Hacendaria para manejar de manera congruente y conjunta los ingresos fiscales y su complemento la deuda pública, para sustentar el gasto, en aras de lograr el equilibrio ingreso gasto.

Esta actualización con enfoque integral hará transparente el marco jurídico que norme el proceso de redistribución de facultades, funciones, responsabilidades y recursos, entre los tres órdenes de gobierno. Ello eliminaría la excesiva concentración de competencias y funciones para que los estados y municipios dejen de ser simples receptores de ingresos y espectadores en la aplicación del gasto. En otras palabras, para que participen en la definición de la política económica regional.

Es urgente la revisión de las fórmulas de distribución de las participaciones y aportaciones cuando las tengan. En este contexto se debe de hacer equitativa la colaboración administrativa, asignando mayores facultades e incentivos económicos a las entidades federativas, mejorar la capacidad administrativa de los estados y municipios. La descentralización del gasto debe hacerse fijando límites bien definidos en lo que se refiere al tiempo, actividades y participantes. Derivado de lo

anterior, es conveniente mejorar el perfil de la deuda mediante su calificación por agencias prestigiadas, para contratarse en mejores condiciones. En la medida que los tres órdenes de Gobierno dispongan de más recursos para realizar un gasto público efectivo en beneficio de la comunidad, estarán en condiciones de fomentar nuevas regiones, sectores y tamaños de empresa que hoy en día no promueve el modelo neoliberal, ya que se basa en la eficiencia económica transnacional más que en el desarrollo del ser humano en su propio territorio.

1.3.3 Federalismo fiscal y su impacto financiero

La teoría tradicional del federalismo fiscal estudia los problemas de asignación de funciones (gastos) y fuentes de financiamiento entre los distintos niveles de gobierno. También es central en esa teoría el estudio de los mecanismos de coordinación de decisiones fiscales. Estos comprenden principalmente a las transferencias intergubernamentales y a los mecanismos de control de los gobiernos locales en determinadas acciones fiscales –las más importantes son el endeudamiento y el cumplimiento de las condiciones bajo las que el gobierno central les transfiere fondos o les regula algunas de sus actividades.

En tiempos recientes la visión tradicional del federalismo fiscal se ha expandido más allá del estudio de la organización vertical más eficiente del gobierno, incorporando el valor participación política, como objetivo rival o competitivo de la eficiencia. Determinar qué estructura de gobierno –centralizada o descentralizada- es la más adecuada para el logro de esos dos objetivos que pueden ser conflictivos, es el punto de partida de esta sección.

Para fijar conceptos es útil comenzar definiendo cuál es el significado de estructuras políticas centralizadas y descentralizadas. Siguiendo a Inman y Rubinfeld (1997) la clasificación se hace en base a dos cláusulas constitucionales. La primera es la alternativa de organizar el gobierno como una estructura monolítica o con más de un nivel. Esta decisión de partición divide a la Nación (y a sus habitantes) en provincias; esta es la división político-territorial de la Nación. La segunda es la decisión de asignación de responsabilidades fiscales a cada nivel de gobierno.

Si la Constitución crea Provincias y les asigna responsabilidades para decidir políticas de gastos e impuestos, se trata de un gobierno descentralizado. En cambio, si sólo crea un gobierno nacional, o si, existiendo las provincias, todo el poder de decisión en materia fiscal se asigna al gobierno nacional, es un gobierno centralizado. En el caso de México, podemos decir, que actualmente hay una combinación de ambos, ya que la federación ha ido delegando cierta autonomía a las entidades para que administren y recuden ciertos impuestos federales derivado del convenio de colaboración de coordinación fiscal; mas sin embargo, a nivel municipal esta aún sigue dependiendo de la federación y del estado, aunque a nivel municipal existen convenios con el estado para que el estado recaude ciertos impuestos, derechos y aprovechamientos para que los administre.

La teoría normativa de los impuestos brinda un conjunto de principios generales para la asignación de tributos a los distintos niveles de gobierno. Desde el punto de vista del impacto sobre la

eficiencia en la asignación de los recursos lo fundamental es la movilidad o no de las bases imponibles; desde el punto de vista del impacto sobre la distribución del ingreso lo fundamental es la aplicación del principio del beneficio o del principio de la capacidad de pago.

El principio general es que como la movilidad es mayor a nivel local que a nivel nacional, los tributos sobre bases móviles deben recaudarse a nivel nacional y aquellos sobre bases no móviles a nivel local. Ese principio general se modifica según que los tributos se diseñen en base al principio del beneficio o de la capacidad de pago. Los gobiernos locales pueden aplicar impuestos sobre bases móviles si responden al principio del beneficio. En cambio el gobierno nacional tiene mayor posibilidad de aplicar tributos sobre bases móviles aunque estas se diseñen según el principio de la capacidad de pago. Aún así el gobierno nacional está limitado por la movilidad internacional de las bases imponibles.

En todos los países del mundo, pese a esos principios teóricos generales, los gobiernos locales aplican impuestos que se apartan del principio del beneficio. En ese caso los impuestos basados en la capacidad de pago deberían diseñarse en base al principio de residencia, para evitar la exportación de impuestos. Sin embargo, el principio de residencia puede originar problemas desde el punto de vista de la localización eficiente. Esos principios brindan una guía general para el diseño del sistema tributario. A esos principios generales es conveniente agregar un conjunto de criterios para un buen sistema tributario local (Zimmermann, 1992). El primer criterio se relaciona con la perspectiva nacional y los otros dos se refieren a características particulares de los gobiernos locales.

Los criterios para el sistema tributario local desde la perspectiva nacional: La idea es que tiene que existir un sistema tributario global coherente y que los sistemas locales deben adaptarse a ese objetivo aún cuando implique diferencias desde otros ángulos (por ejemplo: nivel recaudatorio, o la libertad tributaria, entre otros). El sistema local debe juzgarse en base a los objetivos nacionales en cuanto a eficiencia, equidad y estabilidad.

- I. Los criterios específicos para impuesto locales:
- II. Referido a relaciones verticales con el Gobierno Nacional:
- III. Pequeñas fluctuaciones en el ciclo.
- IV. Crecimiento de la recaudación en proporción al crecimiento de la economía local.
- V. Recaudación sobre bases tributarias locales.
- VI. Impuestos visibles que contemplen los intereses de los distintos grupos, familias y empresas.

Referido a relaciones horizontales:

- I. Distribución del potencial tributario según las necesidades locales.
- II. Flexibilidad de las alícuotas locales.

1.3.4 Federalismo fiscal, las PYMES y el desarrollo local

Sin lugar a dudas, el tema del federalismo fiscal ha tenido ventajas para el gobierno federal pero al mismo tiempo ha tenido desventajas en las que han marginado a los PYMES por las políticas fiscales y económicas que el gobierno federal ha implementado tratando de incentivar la economía, pero sin lugar a dudas ha tomado decisiones totalmente desvinculadas al crecimiento regional.

Las PYMES en México representan más del 90% de las fuentes de empleo, y que estas empresas son las que de manera cautiva las que vienen a financiar al gobierno de las necesidades de gasto público. (Zorrilla Salgado, J.P, 2005)

Cabe mencionar que dentro de los factores categóricos del bienestar económico y de niveles de renta per cápita de una economía es importante la política fiscal, el tamaño del sector público, las funciones del gasto público y la estructura fiscal que influye en la toma de decisiones económicas así como en agentes privados. Por esta razón los nuevos retos de política fiscal sobre el crecimiento a largo plazo giran en torno a varios trabajos teóricos y empíricos con diversas propuestas donde visualizan como aumentar las tasas de crecimiento de la renta per cápita donde existe una alteración del nivel, composición y/o financiamiento del gasto público así como el análisis de la relación entre gastos en infraestructura y crecimiento económico.

Así mismo, derivado de lo anterior, este tema, trata de fundamentar en base a los distintos modelos económicos existentes, la explicación de que variables son las que tratan de dar una explicación significativa y que tienen un fundamento científico para decir que variable es la que explica el crecimiento económico de un país en función de su modelo de política fiscal que haya implementado.

Es importante mencionar que la parte teórica se basa en función de los distintos pensamientos económicos los cuales tratan una teoría en función de ciertos criterios y restricciones, que para ello, den una explicación de sus ventajas y desventajas que tiene cada modelo, así mismo, la parte empírica trata comprobar de ciertas variables que se toman para demostrar en función de lo que se cree, que puede dar una explicación argumentada en otras ramas científicas como lo es la estadística y mas allá de la econometría que es una combinación de las cuestiones económicas y la parte matemática de las estadísticas, la combinación de ambos trata de buscar las variables que demuestran el fenómeno del crecimiento económico de un país a otro.

Con estas premisas, las teorías económicas que tratan de fundamentar la parte teórica de la empírica se destaca que los principales resultados obtenidos a nivel teórico se pueden situar desde lo más sencillo como el de Solow (tasa de crecimiento es independiente de los tipos impositivos con los que se financia el sector público) a lo más complejo en donde los modelos de crecimiento endógeno (efecto tasa) y exógeno (efecto nivel) reflejan una simulación de resultados al reducir en el tipo impositivo en dichos modelos, este tipo de resultados necesariamente sugiere que en trabajos empíricos donde utilizan evidencia empírica de corte transversal sea delicado

distinguir entre el efecto tasa y el efecto nivel cuando el tipo impositivo varía a lo largo del periodo muestral y no es suficientemente largo para que la dinámica transicional se haya completado.

Cada país del mundo y México no es la excepción, las políticas fiscales y monetarias por las cuales se conduce y que es un camino muy complejo y difícil de seguir, ya que de estas dos se sustenta gran parte del crecimiento económico que tenemos como país. Aquí es importante un análisis de conciencia de cuánto es lo que gastamos en servicios públicos, consumo y formación bruta de capital público y que le es de mucha ayuda al gasto privado, así mismo tendríamos que hacer un análisis de los ingresos del sector público para tener un panorama de las condiciones del actual gobierno enfrenta y ver qué políticas tendría que seguir para seguir creciendo de manera paulatina.

En México existen problemas estructurales que dificultan el adecuado desarrollo de las PYMES <http://gaceta.cddhcu.gob.mx/Gaceta/2000/jul/20000725.html>, (2011), fenómeno que no es privativo de nuestro país, dado que no es posible analizarlo en caso todos los países del mundo. Entre los problemas más importantes relativos a éstas y que hemos encontrado registrados, destacando los siguientes:

- ✓ Inadecuada articulación de nuestro sistema económico, que favorece, casi prioritariamente, a las grandes y muy grandes empresas y corporaciones.
- ✓ Políticas gubernamentales inadecuadas (Políticas Fiscales y económicas)
- ✓ Falta de financiamiento o carestía de la misma e inapropiada infraestructura técnico productivo.
- ✓ Carencia de recursos tecnológicos
- ✓ La casi nula aplicación de adecuados sistemas de planificación empresarial.
- ✓ Competencia desleal del comercio informal
- ✓ Globalización y las prácticas desleales a nivel internacional.
- ✓ En general carencia de una cultura empresarial de los empresarios mexicanos.

Sin embargo la PYME en México, todavía no ocupa un lugar esperado, ni ha obtenido un crecimiento deseado, y uno de los principales motivos es la falta de estrategias de calidad en sus procesos productivos, administrativos y de comercialización. Y esto nos demuestra que en México se necesita elevar el nivel competitivo de las empresas, mediante implementación de estrategias de gestión de calidad en todos los ámbitos.

Una estrategia de calidad aplicada en forma correcta, vigente y confiable, se preocupa por fomentar los valores personales de los integrantes de su empresa con valores corporativos, la capacitación constante en todos los niveles y áreas de la empresa harán del personal el capital más estratégico de la empresa.

1.3 Conclusión

Este capítulo se planteó los diversos conceptos y teoría que existe de los distintos especialistas en desarrollo local con el fin de comprender cuál es la función de las PYMES dentro de un territorio y a la vez dentro de una región para que haya un desarrollo local endógeno e identificar los distintos factores que inciden en un desarrollo más efectivo, pero sobre todo, ver cómo la carga tributaria juega un factor importante para el crecimiento de las PYMES lo que hacen que el desarrollo se detenga y sean menos competitivas ante las grandes empresas transnacionales.

Capítulo II. Las PYMES y su contribución al Desarrollo Económico Local

En el presente capítulo, señalo lo importante que representan las PYMES en la economía, razón por la cual expongo la importancia que tienen estas empresas, cuáles son sus características que las identifican como tal, sus fuentes de financiamiento que tienen en México, así como, algunas de las experiencias vividas en Europa y Estados Unidos, la importancia que el gobierno en fomentar su competitividad e incentivar el desarrollo local y el posicionamiento geográfico que tiene el estado como ventaja competitiva.

2.1 La importancia de las PYMES

Las PYMES en México se caracterizan de acuerdo al número de empleados que tenga, esto lo señala la Ley Desarrollo de la competitividad. Sin embargo, es importante comentar que hay otras maneras para clasificar a estas microempresas o empresas pequeñas, dependiendo de las características que se asemejen unas de otras, por ejemplo, podemos citar la forma de cómo están constituidas, su ingreso anual, el monto de sus inversiones en activos, el nivel de tecnología empleada, su régimen fiscal por el que tributan según la Ley del Impuesto sobre la Renta, de acuerdo a su actividad o giro, de acuerdo al sector, entre otros.

Hay muchos aspectos a considerar dentro de una PYME, ya que una PYME bien organizada tiene que tener la capacidad de desarrollar todos los elementos y que le permita estar en una dinámica de acuerdo con las exigencias del mercado y por ende ser competitivo en el sector que se desarrollen. El desarrollo integral de una organización, sin duda lleva al logro del éxito.

2.2 Características Generales y Particulares de las PYMES en México

La definición de una empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa. Por consiguiente se definirá a la empresa como:

“Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado” Andersen, Arthur (1999) Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España.

2.2.1 Características generales

Una vez ya definida a la empresa, podemos ampliarnos más en sus características, observando, la relación que posee con su definición. Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características:

- ✓ Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.
- ✓ Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.
- ✓ Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.
- ✓ Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar.
- ✓ Son una organización social muy importante que forma parte del ambiente económico y social de un país.
- ✓ Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.
- ✓ Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.
- ✓ El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.
- ✓ Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización. La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.
- ✓ Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.

En términos generales es lo que debe de poseer como características propias cualquier ente económico, sin embargo, las pequeñas y medianas empresas en México aun tienen grandes carencias de estas características; dentro de las principales carencias está la de planear sus actividades y fijar objetivos y esto les da como resultado una mala organización y administración de sus recursos, tanto humanos, materiales y financieros.

2.2.2 Clasificaciones del tamaño de las empresas

Para este punto, se comparará las diferencias que hay en la definición del tamaño de la empresa, según su número de trabajadores que laboren en ella, tomando en cuenta las siguientes instituciones: el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE); la Small Business Administrations de Estados Unidos (SBA); la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), la revista mexicana de Ejecutivos De Finanzas (EDF), y finalmente la Secretaría de Economía de México (SE). Todas estas instituciones están dedicadas al fomento y desarrollo de las empresas en cada uno de sus países (ver tabla No.1).

Tabla 1 Diversas clasificaciones del tamaño de las empresas.

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
SBA	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
EDF	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaría de Economía	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

Fuente: Elaboración propia con base en Rodríguez (1996).

Del siguiente cuadro podemos observar, que el número de trabajadores en países desarrollados como Francia y EE.UU., es mucho mayor en comparación con el número de trabajadores para poder clasificar el tamaño de las empresas, ya sea, pequeña o mediana, por lo tanto no sería correcto tomar en cuenta estos criterios, ya que no se aplican a la realidad económica de nuestro país; en cambio las clasificaciones de la CEPAL, EDF y la SE, son más apegadas a la realidad de nuestro país, para poder determinar el tamaño de una empresa por su número de trabajadores.

Pero la Secretaría de Economía presenta también, un criterio más particular, donde estratifica a las empresas según sea su actividad productiva (ver cuadro No.2).

Tabla 2 Criterio estratificado del tamaño de las empresas por actividad Productiva y tamaño de la empresa

	Pequeña	Mediana
Industriales	De 25 o menos, hasta 100 empleados	De 101 a 500 empleados
Comerciales	De 25 o menos empleados	De 21 a 100 empleados
Servicios	De 21 a 50 empleados	De 51 a 100 empleados

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996).

Este criterio será con el que se desarrollará la presente investigación, ya que es la más concreta y específica según sea el giro de la empresa a encuestar, donde se observa que, las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores según sea su tamaño, seguida por las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales, ya que absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo sus procesos productivos.

Otra estratificación que realizó la Secretaría de Economía fue la de clasificarlo por sector de actividad realizada en el año de 2002.

Tabla 3 Estratificación de unidades empresariales según el sector de actividad por número de trabajadores.

Tamaño \ Sector	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1 -10	1 - 10	1 -10
Pequeña	11 - 50	11- 30	11 - 50
Mediana	51 - 250	31 - 100	51 - 100
Gran empresa	251 en adelante.	101 en adelante.	101 en adelante.

Fuente: Estratificación establecida por la Secretaria de Economía, de común acuerdo con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación. (Año 2002).

Nótese que esta estratificación que realizó la Secretaria de Economía viene más apegada a la realidad con que se cuenta en la ciudad de Chetumal, y en mi opinión, debería ser las clasificadas en el caso del Comercio y Servicio para el tamaño micro de 0 a 10 empleados para considerar aquellas que son de tipo familiar.

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las PYMES (Méndez, 1996):

- ✓ El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- ✓ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- ✓ Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- ✓ Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- ✓ Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- ✓ Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- ✓ Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- ✓ Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

A partir del 30 de junio del año 2010, el gobierno, a través de la Secretaria de Economía y la Secretaria de Hacienda, realiza un importante cambio en la clasificaciones de las PYMES, considerando lo que desde hace mucho tiempo debió ser, una clasificación por número de

empleados y de ingresos anuales, esto con el fin de dar mayor cobertura y por sector a los apoyos que brindan diferentes Secretarías de gobierno.

La clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) establece que el tamaño de la empresa se determinará a partir del obtenido del número de trabajadores multiplicado por 10%; más el monto de las ventas anuales por 90%.

Esta cifra debe ser igual o menor al tope máximo combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas.

Tabla 4 Estratificación de PYMES de acuerdo a su Sector económico

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%

Fuente: Secretaría de Economía, 2010

2.2.3 Ventajas y desventajas

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las PYMES, con respecto a las grandes empresas, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

Para esto analicemos el cuadro número 5 que nos muestra de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las PYMES:

Tabla 5 Ventajas y desventajas que presentan las pequeñas empresas con respecto a las grandes empresas.

Ventajas de la PYME vs Grandes	Desventajas de la PYME vs Grandes
✓ Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).	✓ Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.

Ventajas de la PYME vs Grandes	Desventajas de la PYME vs Grandes
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asimilación y adaptación de tecnología. ✓ Producción local y de consumo básico. ✓ Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones). ✓ Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario). ✓ Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal). ✓ La planeación y organización no requiere de mucho capital. ✓ Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas. ✓ Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas. ✓ Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores. ✓ La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento. ✓ Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas. ✓ Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece. ✓ Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños. ✓ Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996).

Como podemos ver, todas las desventajas que se presentan las pequeñas empresas en este cuadro son susceptibles de ir minimizándolas y va a depender del grado de capacitación y de maduración que vayan adquiriendo los dueños de este tipo de empresas.

Tabla 6 Ventajas y desventajas que presentan las medianas empresas

Ventajas de la PYME vs Grandes	Desventajas de la PYME vs Grandes
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantienen altos costos de operación. ✓ No se reinvierten las utilidades para

Ventajas de la PYME vs Grandes	Desventajas de la PYME vs Grandes
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios. ✓ Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. ✓ Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos. ✓ Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. ✓ Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. ✓ Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio. 	<p>mejorar el equipo y las técnicas de producción.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado. ✓ No contratan personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios. ✓ La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen. ✓ No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado. ✓ Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas. ✓ Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996).

De lo siguiente podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, entre otros. Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las PYMES que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

2.3 Fuentes de Financiamiento de las PYMES

El problema fundamental de las PYMES en México es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales y más aún las internacionales, ejemplificando algunos de los problemas a los que se enfrentan las PYMES son: “que un empresario decida abrir un negocio y, en promedio, las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y tramites....también existen desequilibrios en cuanto a la inversión extranjera se refiere...”. Rodarte, Mario y Berta Zindel (2001). “Las empresas pequeñas y medianas frente al mercado.

El mercado nacional no cuenta con reglas claras de mercado libre para incentivar a las PYMES, logrando de esta manera vincular la producción y / o exportación de una empresa grande.

Una de las soluciones sería el obtener recursos vía mercado de valores, ya que el mercado de valores representa una alternativa de financiamiento para las empresas, promoviendo el desarrollo económico de cualquier país.

“Bajo este objetivo, el potencial de crecimiento de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), a futuro se dará fundamentalmente a través del segmento denominado “Mercado de La Mediana Empresa” (MMEX), debido a que la estructura industrial y comercial del país está sustentada en este tipo de empresas”. Vázquez, Ricardo (1999), Mundo Ejecutivo ,Tomo II, Pág. 92, México.

Este mercado es mejor conocido como “mercado intermedio” y su propósito es ofrecer recursos a las empresas para que puedan satisfacer necesidades de capital para la realización de proyectos de largo plazo y reducir el costo de financiamiento de las compañías mexicanas.

Algunos de los requisitos que actualmente piden para la entrada al mercado intermedio de la bolsa mexicana de valores, no son muy difíciles de cumplir para las pequeñas y medianas empresas, como lo son: un capital social superior a 20 millones de pesos, una historia de operación de cuando menos 3 años, y deberán colocar 30% de su capital social, más sin embargo,

dejan fuera a la gran mayoría de las microempresas que representan más del 40 por ciento de los empleos en México tal como la mayoría de los contribuyentes que se cuentan en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo.

Por lo tanto este tipo de nuevos mecanismos de mercado representan una alternativa al problema histórico de falta de fuentes de financiamiento a las PYMES en México que cuentan con una administración eficiente, que tienen claro sus objetivos y que cuentan con la infraestructura y los recursos para optar por estas vías de financiamiento, y claro está, que esta participación será un atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros que tengan la solidez para hacerlo.

A través de este mercado se podría participar en varios instrumentos de inversión y uno de ellos puede ser el Mercado de Derivados (Mexder), logrando financiamiento y cobertura ante el riesgo de mercado en los productos a exportar. Todo dependerá de su capacidad de liquidez y de rentabilidad con la que cuenten para financiarse a través de estos instrumentos de financiamiento. Cabe aclarar que las empresas de la ciudad de Chetumal, su participación es nula por el nivel de representatividad con que se cuenta en el padrón de empresas.

En este punto se hace hincapié a las experiencias vividas en otros países, como los Estados Unidos de Norteamérica, y al continente europeo. Para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juegan las PYMES en la economía de un país, región o continente.

Aunque sean formas diferentes de fomento a las PYMES, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que esté interesado en fomentar el desarrollo de las PYMES. Y este resultado sería el que las PYMES representen para un país un motor de desarrollo económico.

2.3.1 La experiencia en Europa

Se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida. La solución para la reactivación de la economía fue el desarrollo de las PYMES.

“Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las PYMES como una estrategia para crear empleos” (Hull, 1998). Guía para la Pequeña Empresa. Ediciones Genika, México., y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las PYMES.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las PYMES, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

2.3.2 La experiencia en los Estados Unidos

Los Estados Unidos, para el fomento de sus PYMES, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas.

Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Razones:

“Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleos. También hay una creciente aceptación de que las industrias ya no constituyen una efectiva estrategia de desarrollo. Las empresas locales incubadas, son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo. Reducen el alto nivel de fracaso y revitalizan las economías locales”.

Este es otro caso, en que las PYMES juegan un papel muy importante en la economía de un país, y la finalidad es la misma que en el caso de Europa, se busca expandir la actividad productiva de un país, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios, el fin, es el mismo.

2.4 El fomento de las PYMES para incentivar el desarrollo económico local.

México es un país lleno de contrastes, se observan ciudades urbanizadas e integradas totalmente a la postmodernidad. Pero también se identifican localidades totalmente deprimidas, con un considerable atraso económico y social, donde la desigualdad, exclusión y pobreza se patentiza en la vida cotidiana de los habitantes de estas zonas marginadas.

Dentro del imaginario colectivo se recrudece y amplifica su frustración por residir en estas regiones y anhelan emigrar a la gran ciudad y quizás si corren con buena suerte, dirigirse hacia Estados Unidos de Norteamérica en busca de empleo y así acceder a un salario digno para el sustento familiar cotidiano. Y con ello tener una mejor calidad de vida.

Los últimos datos reportados por el Consejo Nacional de Población (CONAPO), muestran rezagos graves. El país tiene 32 entidades federativas dentro de ellas existen 2,445 municipios y aproximadamente 90,743 localidades repartidas en todo el territorio nacional. En la actualidad

prevalecen 74,604 comunidades con niveles considerables de marginación y exclusión social, un 82% del total de localidades. Ahí habitan 17,8 millones de personas aproximadamente 17.1% de la población mexicana (CONAPO, 2005) La severidad de los datos, evidencian la inadecuada política de desarrollo adoptada durante las dos últimas décadas. Se privilegiaron los ajustes macroeconómicos y políticas públicas desde la federación para ámbitos locales demasiados heterogéneos llevando con el tiempo a recrudecer las desigualdades regionales.

El desarrollo hacia lo local se conformó en un proceso heterogéneo y con marcadas diferencias económicas y sociales entre la zona norte, centro y sur. Suscitando en unas entidades federativas un avance considerables mientras en otras un retroceso.

En tal sentido se hace pertinente redefinir la estrategia, la cual ha sido incapaz de generar las condiciones mínimas de bienestar para los habitantes de varias localidades mexicanas. Por lo tanto, en la actualidad se hace acuciante la necesidad de generar nuevas medidas, acordes con la realidad de los ámbitos locales, para incentivar el desarrollo de las zonas marginadas y con ello mejorar las condiciones de vida de sus pobladores. Por ello es muy importante establecer soluciones para impulsar el desarrollo económico de las entidades federativas deprimidas y plantearlo desde lo local. Las PYMES permitirán fomentar el desarrollo económico local.

En este sentido es necesario reconocer que las localidades de una determinada región tienen las condiciones físicas, tecnológicas, sociales, ambientales e institucionales para facilitar la creación de PYMES, las cuales generarían empleo, riqueza y alcanzar con los mínimos de bienestar de sus habitantes. Al mismo tiempo, incorporarían a los agentes más marginados de la población a dichos proceso de desarrollo económico local. Originando en el mediano y largo plazo la disminución de la desigualdad entre grupos sociales, el desempleo, la emigración y reducción de los índices de pobreza.

2.4.1 Conceptualización del desarrollo económico local

El desarrollo económico local es un proceso organizado, planificado y concertado en el cual actores e instituciones buscan estimular actividades económicas acordes a la región y generar empleos dignos para sus pobladores; utilizando los medios y recursos disponibles y/o existentes en la región tales como: las condiciones físicas, tecnológicas, sociales, ambientales e institucionales existentes en las localidades para el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de un municipio o región determinada (ILPES, 1998). Desde esta perspectiva, el desarrollo de un país procede desde los ámbitos locales. Ello obliga a la toma de decisiones y políticas de desarrollo desde los diferentes espacios territoriales, tomando en consideración las características diferenciadas de cada territorio, tales como la presencia de recursos naturales, la cercanía a mercados determinados, los recursos humanos, la infraestructura, las instituciones, para utilizarse como ventaja comparativa y competitiva; siendo su potencial económico en el contexto de la globalización económica (Albuquerque, 1999). En la actualidad resulta esencial saber, para cada país, cuáles son sus ventajas territoriales para la producción de determinados

bienes y servicios y en qué áreas de la economía se puede ser competitivo y en cuales no, para tomar las decisiones y realizar los cambios pertinentes.

2.4.2 La importancia de lo regional para el desarrollo de la economía mexicana

Después de la crisis cambiario financiera y más concretamente a fines de la década de los noventas con una economía estabilizada, lo regional retoma importancia. El Estado nación, bajo el modelo neoliberal y dentro del nuevo orden económico y político, pierde legitimidad y poder mostrándose incapaz de resolver los problemas esenciales de la economía, tales como la desigualdad entre grupos sociales, la desigualdad entre regiones geográficas y sectores productivos; el desempleo, la emigración, la exclusión social, la marginación, el aumento de los índice de pobreza estructural y la nueva pobreza.

En este sentido el estado nación, se alejó de su función de representación directa de los ciudadanos. En cambio, los gobiernos locales comienzan a gozar de mayor capacidad de representación y legitimidad con relación a sus representados. En la actualidad están intentando constituirse en agentes institucionales de integración social y cultural de las comunidades territoriales. En donde se exteriorizan nuevas competencias y retos para los gobiernos de los ámbitos locales. Viéndose en necesidad de generar toda una serie de dinámicas innovadoras y complejos procesos de gestión con el objeto de dar respuesta a las nuevas funciones demandadas para prestar los nuevos servicios y de afrontar los retos que les plantea la sociedad local, y ello sin contar aún con unas estructuras administrativas suficientes para asumir las nuevas tareas, muchas de las cuales requieren un planteamiento más allá de la mera administración de derechos, propia de etapas anteriores. De esta manera se tiende a que los municipios sean los principales promotores del desarrollo regional y local en México. Es evidente, existen inconvenientes tales como cierta autonomía limitada, municipios muy heterogéneos, bajo presupuesto federal hacia el municipio, falta de políticas, la inexistencia de redes sociales comunitarias, la endeble articulación entre gobierno federal, estatal y municipal, la débil cooperación, intermunicipal, la fragilidad de los planes estratégicos, laxa formación de servidores de calidad, de entre tantos inconvenientes existentes. Pero el camino esta andado, solo resta darle tiempo al tiempo y ver frutos en el futuro inmediato. No debe existir marcha atrás porque sería volver a darle vigencia a paradigmas de política económica aplicada desde la Federación donde, de antaño, se dio preferencia a la eficiencia y a la concentración espacial de la actividad económica teniendo consecuencias en la desigualdad del desarrollo y la marginación de las regiones de México.

2.4.3 Las PYMES y su importancia para el desarrollo de la economía mexicana

El Desarrollo Económico Local, en la actualidad, se reinstala en las agendas gubernamentales, dado el creciente desarrollo de los procesos de descentralización en el mundo. Con el criterio de delegar responsabilidades a las autoridades que están más cerca de la gente, el Desarrollo Económico Local se ve como el gran desafío de los niveles subnacionales de gobierno, porque a

partir de él y con él se intentan transformar los sistemas productivos y con ello mejorar la calidad de vida de la población.

La relevancia que presentan las PYMES para el desarrollo económico local puede ser explicada por ser generadora de gran volumen de empleo, debido a la gran cantidad de unidades económicas de este tipo creadas en lapsos de tiempo muy corto y en todos los puntos de los ámbitos territoriales y por el rápido acoplamiento a los cambios económicos, debido a su estructura flexible, pueden mutar según sean las condiciones económicas imperantes en su entorno.

En los países del primer mundo han servido como plataforma de despegue de sus economías y continúan siendo la base sólida sobre la cual descansan. Por ejemplo en España de 2003 a 2005 la creación de PYMES se incrementó. Creció en un 8.8% y existiendo 6.9 PYMES por cada 100 habitantes. (01/2005) www.ine.es. Y no sólo en España trasciende este tipo de empresa, sino en todo el espacio económico europeo son de vital importancia para el desarrollo económico y social. En definitiva los gobiernos de las naciones desarrolladas convierten a la pequeña y mediana empresa en generadoras de su repunte y crecimiento económico.

2.4.4 La importancia del sector comercio en las PYMES para estimular el desarrollo económico local en México.

El 52% del total de MyPYMES se encontraba en el sector comercio, el 36% en el sector servicios y el 12% en manufactura³. La cantidad total de PYMES en el sector comercial fue de 420.195 según fuentes de la INEGI en 2004.

Tabla 7 PYMES sector comercial. (México 2004)

Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Total
Comercial	404,026	12,147	4,022	420,195

Fuente: Datos obtenidos de INEGI. www.inegi.gob.mx, 2004

Las PYMES por actividad sectorial se distribuyeron en el 2004 como sigue: el 49.4 por ciento se dedicaba a actividades comerciales, absorbiendo el 25.6 por ciento de los asalariados, siguiéndole en importancia los servicios con el 37 por ciento, acogiendo el 45.6 por ciento de los trabajadores, finalmente la actividad industrial participaba con el 11.2 por ciento y ocupaba el 19.6 de asalariados, el resto se dedicaba a otras actividades y empleaba el 9%.

En este sentido las PYMES, contribuyeron al desarrollo regional del país. Los datos arrojados por el censo económico de 1999, en el país existían más de 2 millones de PYMES, al 7 de mayo de 2004 el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) llevaba registradas por medio de censos económicos 3, 256,441, lo que refleja en gran medida el aporte a todos los sectores económicos y productivos del país. Entre los estados con mayor participación de este tipo de empresa se encuentran siete entidades federativas: Estado de México (12.1 %), Distrito Federal (11.4 %), Jalisco (7.1 %), Veracruz (6.1 %), Puebla (5.5 %), Guanajuato (5.0 %) y Michoacán (4.7 %). En total 52% del universo de PYMES. Y para 2006 el Distrito Federal paso a primer lugar con 15.97% mientras las demás entidades federativas han tenido un retroceso y otras han avanzado.

Esto es debido a la alta mortalidad de este tipo de empresas. También se evidencia una alta concentración de estas entidades económicas en determinados estados, por ejemplo Nayarit es el estado que tiene menos PYMES.

Tabla 8 Tipo y cantidad de empresas y su contribución al empleo. (Año 2006)

Tipo de empresa	Cantidad	Empleo %
Micro	3,806,660	40.6
Pequeña	156,273	14.9
Mediana	36,063	16.6
Grande	8,014	27.9
Total	4,007,000	100

Fuente: Cuadro elaborado con datos de la Secretaría de Economía.

Se evidencia, este tipo de unidades empresariales son de vital importancia para el desarrollo económico y social del país. En el 2006 El 99.8% de las unidades empresariales fueron micro, pequeñas y medianas empresas, y generaron el 72.1% del empleo en el país, esto es, que de cada 10 empleos siete son originados por este tipo de unidades económicas.

Tabla 9 Cantidad de PYMES por entidad Federativa (año 2006)

Entidad Federativa	Cantidad de PYMES %	Entidad Federativa	Cantidad de PYMES %
Distrito Federal	15.97	Yucatán	1.88
México	10.08	Quintana Roo	1.84
Jalisco	8.58	Durango	1.44
Nuevo León	8.23	Hidalgo	1.35
Baja California	4.50	Tabasco	1.24
Guanajuato	4.47	Guerrero	1.22
Veracruz	3.97	Aguascalientes	1.20
Tamaulipas	3.87	Morelos	1.16
Coahuila	3.66	Chiapas	1.03
Chihuahua	3.59	Oaxaca	1.01
Puebla	3.27	Baja California Sur	0.87
Sonora	3.19	Campeche	0.77
Querétaro	2.55	Zacatecas	0.76
Sinaloa	2.45	Tlaxcala	0.68
Michoacán	2.07	Colima	0.59
San Luis Potosí	1.99	Nayarit	0.53

Fuente: Cuadro de elaboración propia con datos de INEGI. Secretaría de Economía y Bancomer.

De estos dos últimos cuadros presentados, podemos concluir que en México la mayoría de las empresas que generan empleo son las microempresas y que el fenómeno de la emigración hacia otras entidades que dio origen en el siglo pasado provocado por la falta de oportunidades en las distintas provincias derivado de tener un gobierno centralista, provocó grandes concentraciones en las principales ciudades del país de México, por ello, se aprecia la gran diferencia entre la mayoría de las entidades federativas.

2.4.5 Experiencias de la Unión Europea

En la unión europea las primeras políticas de desarrollo regional (años 50-60) apenas prestaban atención a las actividades terciarias al considerar a los servicios como un sector residual, con escasa capacidad para incrementar su productividad y un marcado carácter inflacionista. En los años 70 este enfoque empieza a ser sustituido por nuevas formas de hacer políticas regionales más atentas al sector servicios y a las pequeñas y medianas empresas sobre todo al valorar la gran capacidad de ambos en la creación empleo. Gran Bretaña e Italia son países pioneros en la articulación de nuevas medidas de estimulación del terciario y apoyo a las pymes. Los años 80 es la década en la que se descubre la importancia de ciertas actividades terciarias tales como los servicios a empresas. Éstos suman a su valor directo en términos de empleo y producción su valor estratégico por cuanto que son actividades básicas para el atractivo y desarrollo de un territorio. En la actualidad, la búsqueda de flexibilidad por parte de las empresas, la revolución que están suponiendo las nuevas tecnologías de la información, la creciente complejidad de las economías y la internacionalización, entre otros elementos, hacen que ciertos servicios a empresas constituyan actividades fundamentales para la competitividad y eficiencia de las empresas de cualquier territorio. La política regional está ante un nuevo cambio y la mayor parte de las regiones han intensificado sus paquetes de ayudas a este sector existiendo casos en los que se han propuesto novedosas acciones. En este trabajo se realiza una revisión de las más relevantes iniciativas españolas y europeas con una valoración de los efectos que las mismas han tenido sobre el desarrollo regional.

Dentro del contexto español, prácticamente, todas las regiones han puesto en marcha toda una serie de acciones para la promoción del sector de los servicios avanzados a empresas, si bien, es necesario destacar que han sido siete comunidades autónomas las que han articulado los planes más completos. Estas siete comunidades son Andalucía, Castilla-León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, Murcia y el País Vasco. Su experiencia puede considerarse como un claro exponente de los nuevos modelos de política regional en los que se presta cada vez más atención al sector de los servicios avanzados a empresas. Por ello se realizará un análisis de las medidas que han articulado por el lado de la demanda así como por el lado de la oferta estudiando finalmente las acciones destinadas a la conexión entre ambas. Posteriormente se recogerán algunas de las iniciativas más interesantes realizadas en el resto de las regiones españolas.

Por al lado de la demanda las siete comunidades antes mencionadas tienen, sin excepción, programas de apoyo consistentes en la concesión de subvenciones para la contratación de este tipo de servicios siendo las consejerías de industria de cada una de las regiones las que, normalmente, conceden y gestionan este tipo de ayudas. No obstante las acciones de estimulación del consumo de servicios avanzados a empresas se limitan en todos los casos a esta medida de apoyo financiero a la contratación.

Por el lado de la oferta la prestación pública de servicios avanzados, la existencia de Institutos y Centros Tecnológicos que actúan como prestadores de los mismos y la concesión de subvenciones bien destinadas a dichos centros o bien a la creación, ampliación o renovación de empresas en dicho sector merecen ser objeto de análisis detallado que se realiza a continuación.

En primer lugar destacan las iniciativas puestas en marcha por estas regiones para la prestación y gestión pública de servicios avanzados a empresas. Cada una de estas siete comunidades tiene un

organismo público de promoción económica y desarrollo regional que se encarga de prestar directamente servicios a las empresas a la vez que trata de conectar la oferta y demanda de los mismos. Los servicios normalmente prestados son los de información, formación, internacionalización, innovación y desarrollo tecnológico o asesoramiento financiero.

Gran Bretaña es, junto a Italia, uno de los países pioneros en el campo de la política regional de servicios avanzados a empresas. Esta política ha sido fruto de la actuación conjunta del Estado, en concreto del Departamento de Industria y Comercio, de las regiones, las autoridades locales y el sector privado. Siguiendo el esquema habitual a continuación se estudiarán las medidas que, en el marco de esta política, se han articulado por el lado de la demanda así como por el de la oferta estudiando finalmente las acciones destinadas a la conexión de ambas.

Por el lado de la demanda las actuaciones para su promoción se han concretado en la concesión de subvenciones para la contratación de este tipo de servicios. Al igual que ocurría para el caso español las acciones de estimulación del consumo de servicios avanzados a empresas se han limitado a esta medida de apoyo financiero a la contratación.

Por el lado de la oferta es necesario referirse a la prestación pública de servicios avanzados desde una red de agencias locales completada por la existencia de Centros de servicios, Institutos Tecnológicos, Centros incubadoras de empresas, y, finalmente, Centros Europeos de Empresas e Innovación. A continuación se analizan cada uno de estos instrumentos.

Gran Bretaña cuenta con una red de agencias locales para las empresas, Local Enterprise Agencies (LEAs), creadas mediante la colaboración entre el sector privado y las autoridades locales. En general, la participación del sector privado en estas agencias es mayoritaria. Las LEAs prestan servicios avanzados a las empresas, como por ejemplo, consultoría, tutorías y seguimiento de las nuevas empresas, formación, planificación estratégica e implantación de sistemas de calidad, entre otros. Al mismo tiempo actúan como intermediarios entre oferentes y demandantes, facilitando el contacto entre ambos. En la actualidad esta red de agencias a través de su federación nacional y con la colaboración del departamento estatal de Industria y Comercio, está desarrollando el proyecto Business Volunteer Mentoring Association que tiene por objeto reclutar a voluntarios, normalmente empresarios ya retirados, para que presten asesoramiento a personas que desean crear su propio negocio o que acaban de empezar.

Completando la oferta pública de servicios avanzados a las empresas se encuentra la red nacional de Centros de Servicios, los llamados Business Links en Inglaterra, Business Shops en la lowland escocesa, Business Information Service en las highland y Business Connect en Gales. La creación de estos centros de servicios fue una iniciativa del Departamento Estatal de Industria y Comercio contando con el apoyo de las autoridades locales.

Los Business Links tienen por objetivo promover la competitividad de las empresas mediante la prestación de servicios que respondan a sus necesidades. Ofrecen asesoramiento e información así como toda una serie de servicios a las PYMES y a aquellos que desean poner en marcha su propio negocio. Su oferta de servicios avanzados a las empresas incluye servicios de planificación estratégica y financiera, marketing, formación, internacionalización, auditorías tecnológicas, diseño de aplicaciones informáticas, creación de sistemas de comercio electrónico, entre otros.

Existen también en Gran Bretaña, a nivel regional, los llamados Training and Enterprise Councils, que son centros prestadores de servicios a las empresas así como a los particulares centrándose especialmente en la formación. Estos centros ofrecen a las empresas programas de formación para sus trabajadores y directivos, servicios de selección de personal, identificación de las necesidades formativas de las empresas y desarrollo de planes específicos que respondan a esas necesidades.

En relación a estos dos organismos que se acaban de analizar, los Business Links y los Training and Enterprise Councils, es necesario referirse al hecho de que, en general, la colaboración entre ambos junto a la de la Universidad del territorio correspondiente ha dado como fruto la creación de Centros e Institutos Tecnológicos, que prestan servicios avanzados a las empresas en el campo de las nuevas tecnologías e innovación.

La oferta pública de servicios avanzados a las empresas se completa con la existencia de Centros Incubadores de Empresas y Centros Europeos de Empresas e Innovación, que apoyan la creación de PYMES innovadoras y el desarrollo de nuevas actividades en las ya existentes.

Por último, y en lo que se refiere a las acciones emprendidas para la conexión de la oferta y la demanda es preciso referirse, por un lado al Small Business Service de reciente creación y por otro, a la Regional Supply Network; ambas iniciativas han sido promovidas por el Departamento Estatal de Comercio e Industria.

El Small Business Service es un servicio telemático y cuya función principal consiste en proporcionar información a las empresas acerca de los proveedores de servicios avanzados que pueden responder a sus necesidades. La Regional Supply Network es una red de centros que ponen en contacto a las empresas con cualquier tipo de proveedores que necesiten en el ejercicio de su actividad, de esta forma se reducen para las empresas sus costes de búsqueda de proveedores.

Irlanda es otro de los países europeos que destacan por el desarrollo de un completo plan en el sector de los servicios avanzados. A continuación se analizarán las medidas en las que se ha concretado este plan, siguiendo el orden de demanda, oferta y la conexión entre ambas.

Por el lado de la demanda en Irlanda, como ocurría en España y Gran Bretaña, ha limitado sus acciones para estimular el consumo de los servicios avanzados a empresas a la concesión de subvenciones para la contratación de este tipo de servicios.

Por el lado de la oferta la prestación pública de servicios avanzados a las empresas desde la Agencia para el Desarrollo de la Empresa Irlandesa (Irish Enterprise Development Agency) así como la existencia de una red infraestructuras de soporte a la innovación merecen ser objeto de análisis detallado que se realiza a continuación.

La Agencia para el Desarrollo de la Empresa Irlandesa tiene por objeto promover la competitividad de las empresas irlandesas mediante la prestación de servicios que respondan a sus necesidades y que les permitan adaptarse al entorno cambiante de los mercados. Esta Agencia cuenta con delegaciones repartidas por todo el país, desde las que ofrece a las empresas servicios en seis campos distintos de actuación: información y asesoramiento, innovación y desarrollo (I+D) y

diseño, mejora del producto y de los sistemas de producción, marketing, recursos humanos y financiación. Además dicha agencia presta apoyo a la creación de nuevas empresas mediante un equipo de profesionales que asesoran a las empresas en todos los aspectos esenciales de la fase de creación (start-up phase).

Por otro lado, las actuaciones emprendidas para la estimulación de la oferta de servicios avanzados se ha materializado en la creación de unas infraestructuras de soporte a la innovación que se configuran como entidades prestadoras de servicios avanzados. Así se han creado Institutos tecnológicos, Centros incubadores de empresas, Centros Europeos de Empresas e Innovación, junto con toda una serie de clusters en el campo del software.

En Irlanda existe una Red Regional de Institutos Tecnológicos que han adquirido un importantísimo papel como proveedores en materia de I+D, transferencia de tecnología, personal altamente cualificado así como de servicios avanzados a las empresas.

Por su parte los Centros incubadores de empresas y los Centros Europeos de Empresas e Innovación se orientan a la prestación de servicios a los emprendedores así como a las empresas de reciente creación, destacando el hecho de que los centros incubadores han centrado su apoyo en el sector de las nuevas tecnologías. Respecto a los clusters, es necesario señalar que estos se han creado en el marco del Programa de Tecnologías Avanzadas área software (software PAT) el objetivo de este programa es crear una red infraestructuras de soporte a la innovación e I+D en el campo del software, lo cual contribuirá al logro de mejoras en la competitividad del sector, además de atraer inversión extranjera y facilitar el establecimiento de nuevas empresas del campo de las nuevas tecnologías. La puesta en marcha de este programa ha supuesto la creación de toda una serie de centros especializados en distintas áreas de trabajo del software. Dichos centros se han organizado en clusters que inicialmente se han orientado a cuatro áreas con gran potencial de desarrollo en el futuro: distributed systems (sistemas distribuidos), intelligent systems (sistemas de inteligencias), high performance computing (cálculo de alto rendimiento) y por último, image and video analysis (análisis gráfico).

Como apoyo a la labor de los Institutos Tecnológicos y de los Centros incubadores se otorgaron subvenciones a tales entidades con el objetivo de conseguir mejorar la prestación de servicio así como una reducción de su precio.

Para finalizar con las medidas de promoción de la oferta de servicios avanzados a las empresas es necesario referirse a la prestación pública de servicios a las empresas del sector turístico desde la State Tourism Training Agency, cuya oferta comprende servicios de planificación estratégica, formación de trabajadores y directivos, y servicios en materia de calidad.

Por último y en lo que se refiere a las medidas para la conexión de la oferta y la demanda, hay que señalar que se han limitado, básicamente, a la creación de directorios y bases de datos de empresas oferentes de servicios.

Italia como ya se ha comentado anteriormente Italia es uno de los países pioneros en el terreno de la política regional de los servicios avanzados a empresas. La experiencia de este país puede sintetizarse en dos modelos: el de Emilia-Romagna y el de Lombardia.

Respecto al primero de estos modelos, es necesario señalar que la política en el sector de los servicios avanzados se ha instrumentado en esta región desde el ERVET, que es la Agencia de Desarrollo de la región de Emilia-Romagna. Con el objetivo de proporcionar apoyo efectivo al sector industrial regional, el ERVET creó en la década de los ochenta una red de Centros de Servicios que trataban de responder a las necesidades de las empresas de la región. Dichos centros fueron creados con la colaboración de las asociaciones empresariales.

En la actualidad el ERVET cuenta con ocho Centros de Servicios. Dos de ellos son generales, es decir, prestan servicios específicos a empresas de cualquier sector dentro de un área empresarial concreto. El resto sectoriales, esto es, prestan servicios diversos a las PYMES de un determinado sector industrial. En este modelo, el ERVET desempeña una función de interfase y coordina esta Red de Centros de Servicios a las empresas.

Esta oferta pública de servicios avanzados a las empresas de la región de Emilia-Romagna se completa con la del Centro Europeo de Empresas e Innovación que existe en dicho territorio. Respecto al segundo de estos modelos, el de la región de Lombardia, es necesario referirse a la acción del CESTEC (Centri de assistenza tecnologica delle piccole e medie imprese) como organismo impulsor de la política regional en el campo de los servicios avanzados a empresas. Por una parte el CESTEC ofrece a las PYMES toda una serie de servicios de asistencia técnica, innovación y transferencia de tecnología, y por otra parte, se encarga de la coordinación de una red de Centros de Servicios a las empresas que funcionan como sociedades consorciadas para la prestación de servicios a las empresas asociadas. Estos Centros poseen una orientación monosectorial localizándose se localizan en ciudades en las que existe una fuerte especialización en el sector al que se han orientado.

2.5 Competitividad entre las entidades federativas urbanas de México

Las ciudades son en la actualidad los espacios de construcción de los modelos nacionales de desarrollo. Los avances y las oportunidades se palpan claramente en los espacios urbanos y depende de éstos que se identifiquen y aprovechen en el momento indicado. De igual manera las contradicciones y deficiencias del modelo de desarrollo se manifiestan con crudeza en el entorno urbano y depende de las acciones que se desplieguen en este nivel que se puedan mitigar algunos de estos desequilibrios.

Un país con ciudades fuertes, equilibradas en su desarrollo, que generan un ambiente de bienestar y cohesión social, y que son capaces de insertarse en la nueva economía mundial, es un país que estaría logrando consolidar sus opciones de futuro y que poco a poco podrá multiplicar los beneficios hacia las zonas rurales y marginadas del territorio nacional.

Es en las ciudades por tanto, donde se crean las condiciones y el ambiente propicio para la competitividad; si bien, es evidente que son las empresas las que compiten en los mercados, y que los gobiernos nacionales requieren establecer un entramado económico, institucional, político y legal que favorezca la competitividad, al final es en los espacios urbanos en los que se logra o no la conexión de los ingredientes que hacen posible la competitividad.

Es en las ciudades donde se pueden establecer acuerdos para formar redes de empresas que cooperen para integrar clusters. Es en las ciudades donde se pueden vincular centros de investigación e instituciones educativas para hacer posible la innovación y el desarrollo tecnológico. Es en las ciudades donde se debe crear la infraestructura de servicios diversos (urbanos, educativos, de salud, de comunicación, entre otros), y la disponibilidad de capital humano, social y financiero, que hagan posible el dinamismo que requiere la nueva economía del conocimiento.

Así, la competitividad urbana es un tema que aparece cada vez más en la agenda de los gobiernos locales. Diversas metodologías se han utilizado para intentar medir los niveles de competitividad de distintas ciudades del mundo y su habilidad de insertarse a un área de influencia, en este caso la zona rural.

2.5.1 Importancia de la competitividad urbana

La competitividad urbana se refiere al proceso de generación y difusión de competencias, a la capacidad de las ciudades para participar en el entorno globalizado, a la posibilidad de las ciudades de crear ambientes propicios para el desarrollo de competitividad de sus agentes económicos. Si bien la noción de competitividad comenzó a utilizarse en el ámbito empresarial, posteriormente se trasladó a nivel de los países y recientemente al entorno urbano.

En la competitividad urbana, la generación y difusión de competencias no sólo depende de factores micro-económicos sino también de las capacidades que ofrece el territorio para facilitar las actividades económicas. Es decir, se trata de generar un entorno físico, tecnológico, social, ambiental e institucional propicio para atraer y desarrollar actividades económicas generadoras de riqueza y empleo. En este sentido, las ciudades pueden promover o crear estas condiciones.

Lo anterior indica que el papel de los actores gubernamentales, económicos, sociales y políticos del ámbito local es fundamental para la movilidad o atracción de inversión, servicios avanzados, mano de obra calificada, obtención de fondos públicos, desarrollo de sectores de alta tecnología, turismo, eventos internacionales u otras actividades productivas generadoras de riqueza, empleo, y mejores condiciones de vida para quienes habitan las ciudades.

La competitividad entonces se convierte en un factor determinante en el desarrollo urbano y regional, ya que a través de acciones y políticas implementadas por los gobiernos locales se puede lograr que estos espacios participen en el mercado nacional, regional e internacional de bienes y servicios, incrementen su ingreso real y el bienestar de sus ciudadanos, y promuevan un desarrollo sustentable.

La competitividad puede llevar entonces a que las ciudades compitan directamente entre sí. Por lo general es una acción público-privada dado que las ciudades o las regiones son un sujeto colectivo conformado por autoridades locales, empresarios, y organizaciones económicas y sociales, que pueden ser promotoras de su propio desarrollo económico.

En el marco de los procesos de globalización de la economía, el espacio competitivo puede ser un ámbito más amplio o más pequeño que el de los límites político-administrativos de una ciudad o municipio, por ello hay quienes prefieren hablar de regiones urbanas (Castells y Borja, 1999. OCDE 2006; IMCO 2007). Por otra parte es claramente observable que existen espacios económicos transnacionales o binacionales como es el caso de Ciudad Juárez-El Paso en la frontera entre México y EUA. Además, en el interior de las regiones urbanas o ciudades existen “clusters” territoriales (por ejemplo Guadalajara) que son agrupamientos de firmas que se benefician como consecuencia de las externalidades locales, comparten la proximidad geográfica, mano de obra calificada para el desempeño de determinadas actividades, acceso a insumos e infraestructura especializados, vínculos con universidades y centros creadores de innovaciones tecnológicas y facilidades para interconectarse en red.

Aceptando la idea de que existen ciudades, regiones, o sistemas locales competitivos, cabe preguntarse: ¿Qué características los definen? Esto es bastante impreciso ya que cada estudio en función del análisis de su propia realidad, espacio y contexto identifica diferentes componentes. Sin embargo se tiende a coincidir en que la competitividad del territorio depende de una combinación de factores que permiten a estos espacios:

- ✓ Participar en el mercado nacional, regional e internacional de bienes y servicios
- ✓ Incrementar el ingreso real y el bienestar social de los ciudadanos
- ✓ Promover el desarrollo sustentable
- ✓ Promover la cohesión social combatiendo la exclusión

Es claro que una ciudad competitiva no es aquella que solo logra captar inversiones por sus bajos costos de mano de obra, sino es aquella capaz de crear mejores condiciones capacitando más a la fuerza de trabajo, elevando la productividad y ofertando mejores condiciones urbano-ambientales e institucionales, ya sea en términos de infraestructura básica y de comunicaciones, como en calidad de los servicios especializados, innovaciones tecnológicas, medio ambiente sustentable, instituciones transparentes, calidad en las regulaciones, combate a la inseguridad y promoción de la cohesión social, es decir, mejores condiciones generales para la producción económica y para el desarrollo de la vida social.

La competitividad por tanto es un conjunto de elementos en los incluso el tema del abatimiento de las inequidades sociales, se convierte en una palanca fundamental para la atracción de inversión y oportunidades.

2.5.2 Quintana Roo y su competitividad

La globalización del mundo actual, los tratados internacionales y la gran efervescencia de las economías sin fronteras, han ocasionado una competencia más intensa entre los países y regiones, y acrecentado la rivalidad de las empresas. En la competitividad de una región influyen muchos elementos que se interrelacionan entre sí, por lo que el “todo” es más importante que la “suma de las partes”. Pero además, se debe tomar en cuenta que la competitividad es un término relativo,

esto indica que no sólo se debe avanzar sino que implica avanzar más rápido que los demás competidores.

“La competitividad a nivel de países y regiones, mejor conocida como competitividad regional se refiere al proceso de generación y difusión de competencias, a la capacidad de las ciudades para participar en el entorno globalizado, a la posibilidad de las ciudades de crear ambientes propicios para el desarrollo de competitividad de sus agentes económicos” (www.iapqroo.org.mx, 201).

En la actualidad, el Estado de Quintana Roo ha ido decreciendo en su competitividad, de tal suerte que de estar ubicado en el lugar número 6 en el año 2002, actualmente ya se encuentra en el lugar número 11 del Índice Nacional de la Competitividad de los Estados (IMCO).

La ciudad de Chetumal se encuentra ubicada en el último lugar de competitividad de entre las 60 ciudades más importantes de México, de acuerdo a un estudio generado por el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE 2007). Cancún se encuentra ubicado en el lugar número 28 de competitividad de 60 ciudades analizadas.

La pérdida de competitividad de nuestro Estado y el último lugar de la ciudad de Chetumal, es imputable a una serie de factores entre las que destacan la falta de un Plan de Desarrollo Integral y una agenda de competitividad estatal, en donde se involucren todos los actores responsables de incrementar la competitividad de nuestra región.

Aunado a lo anterior, existen circunstancias ajenas al propio Estado que de igual suerte han restado competitividad a la Entidad, situaciones tales como la crisis mundial, la delincuencia organizada y la situación de emergencia que se presentó en el país a raíz del virus de la influenza.

En la nueva escala competitiva la generación y difusión de competencias no sólo depende de factores micro-económicos sino también de las capacidades que ofrece el territorio para facilitar las actividades económicas. Es decir, se trata de generar un entorno físico, tecnológico, social, ambiental e institucional propicio para atraer (inversiones) y desarrollar actividades económicas generadoras de riqueza y empleo.

En este sentido, las ciudades pueden promover o crear estas condiciones. Lo anterior indica que el papel de los actores gubernamentales, económicos, sociales y políticos del ámbito local es fundamental para la movilidad o atracción de inversión, servicios avanzados, mano de obra calificada, obtención de fondos públicos, desarrollo de sectores de alta tecnología, turismo, eventos internacionales u otras actividades productivas generadoras de riqueza, empleo, y mejores condiciones de vida para quienes habitan las ciudades.

Una ciudad o región competitiva es aquella capaz de crear mejores condiciones para el desarrollo de actividades económicas a través de:

- ✓ Capacitar más a la fuerza de trabajo.

- ✓ Elevar la productividad y ofertando mejores condiciones urbano-ambientales e institucionales.
- ✓ Ofertar infraestructura básica y de comunicaciones de calidad.
- ✓ Calidad de los servicios especializados.
- ✓ Innovaciones tecnológicas.
- ✓ Medio ambiente sustentable.
- ✓ Instituciones transparentes.
- ✓ Calidad en las regulaciones.
- ✓ Combate a la inseguridad y,
- ✓ Promoción de la cohesión social.

Actualmente el gobierno de Quintana Roo ha hecho esfuerzos por impulsar a que las micros incrementen su nivel de competitividad, dado de que los indicadores no son favorables, por ello, han celebrado convenios con el gobierno federal para trabajar de manera cordinada y lograr impulsar el desarrollo local, aunque estamos lejos de alcanzar un nivel optimo en cada uno de esos rubros.

2.5.3 La Incidencia del Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Sobre la Renta en la Competitividad.

Una política fiscal no es sólo un medio de gestión macroeconómica, sino un instrumento coadyuvante del desarrollo económico. La utilización activa y cabalmente razonada de la política tributaria, del gasto público y de la gestión de la deuda pública puede dar un nuevo empuje al desarrollo en México, promoviendo tanto el crecimiento en términos económicos como la reducción de la pobreza y paliar la desigualdad social. Aunado a lo anterior, el desarrollo local requiere de la convergencia de varios entes económicos, sociales, públicos y privados que posibiliten la competitividad de una entidad federativa.

En la nueva Ley de Ingresos para 2010, aprobada por el Congreso de la Unión, fue autorizado el aumento de dos de los más importantes impuestos tributarios del país, el IVA y el ISR. Estos impuestos son pilares de la recaudación fiscal, ya que al tener una afectación directa al consumo, generación de riqueza y en el poder adquisitivo, puede repercutir en variables macroeconómicas como la inflación.

Según estudios económicos de Instituciones Bancarias, el aumento del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 15% a 16% y del Impuesto Sobre la Renta (ISR) del 28 al 30 %, incidirá de forma directa en la inflación, aumentando hasta en 1 % según estimaciones (Estudios Económicos Scotiabank, 2010).

Para el mes de octubre, la inflación analizada en el país fue de 4.5 %, mientras que en septiembre fue 4.89 %, la ciudad de Chetumal fue una de las ciudades en el país que tuvo un aumento drástico en su inflación anualizada (véase Cuadro 7.0), por encima de ciudades de la región como Mérida y Campeche con el 1.74 % y 1. 29%, respectivamente.

Tabla 10 Localidades con compartimientos extremos en inflación, 2009

Localidades con comportamientos extremos			
Variaciones porcentuales mensuales en octubre de 2009			
Localidades con Variación arriba del promedio	Variación %	Localidades con variación abajo del promedio	Variación %
Cd. Acuña, Coah.	3.36	Aguascalientes, Ags.	-0.59
Chetumal, Q.Roo	2.43	Tlaxcala, Tlax.	-0.59
Monclova, Coah.	2.24	Jacona, Mich.	-0.38
Tampico, Tamps.	1.94	Córdoba, Ver.	-.2
Veracruz, Ver.	1.83	Mexicali, B.C.	-0.18
Mérida, Yuc.	1.74	Cuernavaca, Mor.	-0.18
Monterrey, N.L.	1.66	Frenillo, Zac.	-0.15
Campeche, Camp.	1.29	Puebla, Pue.	

El programa de tarifas eléctricas de temporada calidad termino su periodo de vigencia durante octubre en las siguientes ciudades: Mérida, Monterrey, Acapulco, Torreón, Veracruz, Tampico, Montalvo, Chetumal, Iguala, Tepic, san Andrés Tuxtla, Campeche, Tehuantepec, y Cd. Acuña. (BANXICO)

Fuente: BANXICO

Si consideramos el aumento y la creación de nuevos impuestos, además del efecto negativo que este tendrá en la inflación y por ende en la economía en general, esta nueva Política Fiscal tendrá un efecto negativo a corto plazo, toda vez que ocasionará una disminución del ingreso disponible de los hogares y del flujo de efectivo de las empresas, lo cual se reflejará en una disminución del consumo y la inversión.

Aunado a lo anterior, el aumento en la inflación afectará de manera directa en los costos de sus insumos y en la generación de riqueza. Todo esto no crea un panorama alentador para las más de 31 mil PYMES que se ubican en el estado. Si bien en Quintana Roo, debido a su vocación turística, el 85 % de sus empresas se ubican en el norte, haciendo de esta región un polo natural de atracción de inversiones dadas sus condiciones geográficas, el sur del estado también resentirá de manera fuerte los efectos de esta política, debido a los costos de transacción de las más de 5 mil PYMES que aquí se ubican, aunado a la pérdida en general del poder adquisitivo, inhibirán la ya golpeada economía de las PYMES, que en su mayoría se dedican al comercio y los servicios (85% del total).

Es necesaria la diversificación de las actividades económicas en el sur del estado, por lo que se debe generar políticas públicas que promuevan el desarrollo de las capacidades locales para la producción de productos que demande el mercado interno, esto va de la mano con un ambiente competitivo que nos permita que los costos de transacción se vean lo menos afectados por los efectos de las políticas antes mencionadas.

2.5.4 Posicionamiento Geográfico de Quintana Roo. Ventaja Competitiva para la Apertura Comercial del Sur de la Entidad.

Si bien es cierto que el estado de Quintana Roo mantiene una excelente ubicación geográfica dentro del Caribe mexicano, por su cercanía con el este de los Estados Unidos, Las Islas del Caribe, Centro y Sur América, este posicionamiento únicamente ha sido explotado vía aérea y marítima para fines netamente turísticos, quedando totalmente subutilizado el potencial económico y de

crecimiento que podría representar la región fronteriza sur, en específico en los alrededores de Chetumal y la comunidad de Subteniente López el surgimiento de Clúster Industriales, Recintos Fiscales Estratégicos y el establecimiento de Centros Logísticos Multimodales que permitan generar toda una red de proveeduría para la Industria Turística de la Costa Maya, Riviera Maya, Cancún, el Caribe y Centro América.

Para la facilitación y posicionamiento de estos corredores logísticos y/o industriales, existen factores que hacen a Quintana Roo la opción más viable competitivamente hablando, toda vez que existen los mecanismos legales que lo permiten, como es la expedición de un Decreto Presidencial donde se establece el impuesto general de importación para la región fronteriza sur entrando en vigor el 1 de Enero del 2009 y que concluirá hasta el 31 de diciembre del 2013. En donde se establece que una gran cantidad de productos, insumos y equipamiento podrán importarse a tasa cero, permitiendo a las empresas de diversos sectores ser más competitivas. Además, que durante el 2009 se mantiene la tasa del impuesto al valor agregado para esta zona en 10%, con la posibilidad que para el siguiente año se incremente 1%.

Quintana Roo, como parte de los Estados que integran el Grupo Económico de la Región Sur-Sureste (GERSSE), le permite entrar dentro del Proyecto Mesoamérica, antes Plan Puebla Panamá (PPP), donde existen toda una serie de proyectos y políticas públicas encaminadas a fortalecer la integración del bloque las mejores oportunidades de inversión y comercio entre México y Centroamérica; la priorización de las áreas de facilitación comercial y competitividad en el marco del Proyecto Mesoamérica (Tránsito Internacional de Mercancías y Facilitación Comercial); el Análisis y Monitoreo de la Competitividad en la región y los Conglomerados o “Clusters” Regionales, han sido los principales puntos a tratar en la Agenda, que además incluyen en sus grupos de trabajo a representantes de los diferentes sectores de la sociedad.

Todo este programa ha beneficiado directamente al Sur del Estado, permitiéndole contar con: el Nuevo Puente Internacional México-Belice, que cuando concluya la etapa de oficinas administrativas, facilitará el tránsito de mercancías entre ambos países; la carretera que conectará con Guatemala por el tramo Caobas-Arroyo Negro, el acceso a recursos extraordinarios vía el Fideicomiso para el Desarrollo del Sur-Sureste el cual es un fideicomiso interestatal creado en Diciembre de 2001 para canalizar apoyos a estudios y proyectos que denoten el desarrollo económico y social en la región Sur Sureste, que además la Presidencia recae en Quintana Roo.

Sin embargo, existen acciones que no han sido concretadas, y habría que fijar nuestra atención en estos puntos, como es el establecimiento de un recinto fiscal estratégico en las inmediaciones del nuevo puente internacional, que permita incentivar y atraer nuevas inversiones, con un moderno programa de apoyos e incentivos económicos a la inversión, la ampliación del aeropuerto internacional de Chetumal, para poder manejar vuelos de carga, así como el establecimiento de una agenda de competitividad a la cual se le dé un puntual seguimiento mediante indicadores, metas y que involucre a los diversos sectores públicos, privados y social, para aterrizar aquellos proyectos que generen mayor riqueza y productividad al sur del Estado.

El dinamismo económico que tiene México se ve reflejado en la región y, en mayor medida, en la zona norte de Quintana Roo, estado con características demográficas y económicas muy particulares y diferentes del resto del país:

- Su población económicamente activa es de 57.5 %, siendo el estado con el porcentaje más alto de la República (el promedio nacional es 49.3 %)
- Sólo 10.5 % de sus habitantes está ocupado en el sector primario (el promedio nacional es 15.9 %), y ningún estado tiene un porcentaje menor al de Quintana Roo, excepto el Distrito Federal (que casi no tiene superficie destinada a este tipo de actividad)
- En el sector terciario trabaja 71.1 % de su población, en cambio, el promedio nacional es 53.4 %
- Un dato significativo es que 57.1 % de sus habitantes nació en otro estado o en otro país (INEGI, 2000)

Según el último censo de población y vivienda, el municipio de Benito Juárez tiene 419 815 habitantes, y la mayoría de su población económicamente activa nació en otro estado (véase cuadro 11).

Tabla 11 Cantidad de empresas según el número de habitantes, 2000-2001

	Habitantes	Empresas	Habitantes/Empresas
República Mexicana	97,483,412	638,300	152.72
Quintana Roo	874,963	26,958	32.46
Municipio Benito Juárez	419,815	16,052	26.15

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del INEGI y del SIEM

Mientras el promedio nacional es de 152 habitantes por empresa, en el caso de Quintana Roo hay una relación de 32 por empresa, y en el municipio de Benito Juárez es de 26 habitantes por empresa; esto indica que es el estado con la tasa de formación de empresas más alta del país (véase cuadro 11).

Tabla 12 Distribución de empresas por municipio y zona del estado, SIEM 2001

Municipios	Cantidad de empresas registradas en el SIEM
Benito Juárez	16,052
Cozumel	687
Solidaridad	3,206
Isla Mujeres	652
Lázaro Cárdenas	485
Total Zona Norte	21,082
Zonas centro y sur	5,876
Total estado	26,958

Fuente: Sistema de información empresarial mexicano (SIEM), disponible en <http://siem.gob.mx/portalsiem/consultada> en octubre de 2001

A pesar de que Quintana Roo es uno de los estados menos poblados de la República (sólo Campeche, Colima y Baja California Sur registran un menor número de habitantes), tiene el sexto lugar nacional en cuanto a cantidad de empresas, siendo superado por el Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Veracruz. Si se considera únicamente el sector servicios, es el cuarto lugar por número de empresas, sólo aventajado por el Distrito Federal, Jalisco y, por un pequeño margen, por el Estado de México.

Con los datos de los cuadros 11 y 12 podemos concluir que Quintana Roo tiene un tasa de formación de empresas más alta de la República Mexicana 5.36% de la población económicamente activa dirige una empresa y estas en su mayoría son PYMES que oscila entre 0 y 10 trabajadores de las cuales la mayoría son familiares, mientras que el promedio nacional es de 1.33%.

El desarrollo de Cancún fue producto de gobiernos, y la necesidad de atraer inversiones privadas, aunada a la lejanía del centro del país (Ciudad de México) motivó que se ofrecieran facilidades a la actividad empresarial con exenciones fiscales y un tratamiento tributario preferencial con respecto a las demás entidades. Este modelo fue reforzado en los últimos sexenios neoliberales; pero la política tributaria de Quintana Roo se ha ido acercando a la de los demás estados. Hoy en día hay algunas diferencias, por ejemplo el impuesto al valor agregado es de 11 %, mientras que en el resto de México es de 16 %, pero esto no es suficiente para producir desviaciones de comercio de otros estados del país. Antes era común encontrar en Cancún o en Chetumal (capital del estado) una disparidad de precios muy significativa en los productos importados (por la diferencia arancelaria) y en los productos nacionales (por ineficiencias logísticas), pero en la actualidad están dentro del mismo rango.

El crecimiento de la actividad económica (fundamentalmente turística) y el crecimiento demográfico, a pesar de haberse presentado con tasas superiores a las del resto de la República, no produjeron desarrollo. Es así como esta región, que se presume como la campeona nacional en generación de empleos, y que muestra los índices más bajos de desocupación, tiene al mismo tiempo un rezago en servicios públicos –infraestructura, salud, educación, entre otros.–, similar al de las zonas más deprimidas de México. Esto es visible en las ciudades que son polos de crecimiento, como Cancún y Playa del Carmen, pero aún es más notable en la zona rural del sur del estado, denominada Zona Maya. Incluso Chetumal, que se encuentra en la frontera con Belice, ve su actividad económica rezagada, debido a la poca actividad turística que desarrolla y a la falta de industrias locales. Hace unos años contaba con una pujante actividad comercial, puesto que era considerada zona libre, y no se pagaban impuestos por artículos importados de cualquier lugar del mundo. Ahora, con el neoliberalismo, los chetumaleños sienten que se volvieron proteccionistas, pero no tienen industria, y ven sus grandes comercios de ultramarinos de antaño cerrados, y a las cadenas comerciales nacionales y multinacionales llegando a instalarse en sus avenidas y acaparando el mercado local. Si a esto se le agrega que es la sede de los poderes del estado, debe haber otra fuerza que intente corregir esta situación, como lo hacen los empresarios del norte del estado.

Esta convergencia de intereses se concretó en el diseño de un plan estatal de desarrollo a 25 años, que fue elaborado entre el 2000 y el 2002. Con la influencia empresarial, el plan adquirió de inmediato el adjetivo de estratégico, y se trabajó en conjunto con asesores en competitividad regional. (Plan Estratégico 2000) En los albores del siglo XXI, cuando se intenta volver competitiva una región en donde no hay otra opción que aplicar el modelo propuesto por Michael Porter, profesor de Harvard, popularizado por varios organismos internacionales y tomado como *non plus ultra* por el Foro Económico Mundial (Porter, 1998b: 485).

2.5.5 Chetumal como ciudad competitiva.

Aunque el término de competitividad es más conocido en el ámbito empresarial, se dice que una ciudad es competitiva cuando es capaz de generar un entorno físico, social y ambiental propicio para atraer y desarrollar actividades generadoras de riqueza y empleo. Esto significa que cuando una ciudad es capaz de crear una infraestructura eficiente de servicios diversos (educativos, salud, entretenimiento, transporte) en conjunto con las disponibilidad de capital humano, social y financiero, se logra la conjunción de todos los elementos necesarios para una ciudad próspera.

En nuestro Estado, las ciudades de Cancún, Playa del Carmen y Cozumel han logrado ya establecerse, en cierta medida, como destinos turísticos competitivos a nivel nacional e internacional, alcanzando un nivel de crecimiento y progreso palpable. Y ha sido Chetumal, la capital del estado, la que más ha sufrido en alcanzar este nivel de desarrollo.

Puede haber diversos factores para este problema, pero la razón principal es que Chetumal a pesar de ser la capital de un estado cuya principal actividad económica es el turismo, no es una ciudad turística. ¿Por qué? básicamente por no contar con las mismas playas de arena blanca y mar azul turquesa de la zona norte del estado.

Lo anterior no necesariamente es un impedimento para que Chetumal se pueda consolidar como una ciudad turística. Las ciudades turísticas existen de un sin fin de formas: en lugares desérticos, con climas fríos, cálidos, hay ciudades modernas, coloniales, glamorosas, de juego, entre otros. Y parece ser que a final de cuentas la característica más importante que comparten esos lugares, que las hace exitosas y que hace regresar al visitante, es el ambiente de vitalidad que se vive dentro de la ciudad.

Para lograr todo esto en Chetumal necesitamos primero hacer una ciudad atractiva para las inversiones, con calidad en los servicios y con un entorno urbano bien planeado. Y creemos que si cambiamos por un momento la forma de ver el problema ya no como la búsqueda de una ciudad capaz de competir en la misma categoría de los destinos de playa del estado, sino como un lugar que complementa estos destinos, podríamos pensar ya no en una lucha por acaparar la atención del turista, sino en un destino capaz de completar el eslabón en la cadena de atractivos en Quintana Roo, creando un recorrido turístico estatal que ayude al desarrollo económico de Chetumal.

Sabemos que esto es difícil de lograr, pero creemos que es el diseño urbano y la arquitectura las que pueden ayudar en gran parte a lograr estos objetivos. Pensamos que una ciudad bella siempre será de llamar la atención de los turistas, del capital, y por consiguiente de ingresos para la población. Una ciudad con una visión de crecimiento ordenado y armonioso sería capaz de atraer la migración de personas en busca de un mejor lugar donde vivir, creando una diversidad cultural y mayores oportunidades de negocios.

Se podría con esta diversidad generar nuevos y mejores servicios para la sociedad e incrementar la calidad de vida que con la que actualmente se cuenta. La empresa privada se incrementaría y generarían nuevos empleos, los jóvenes no tendrían que emigrar en busca de oportunidades y se podría dejar de depender del gobierno como principal fuente económica.

Todo esto suena muy bien, ¿pero por dónde empezar? Pienso que por concientizarnos en la creación de una mejor ciudad, donde los actores que tienen una participación directa como los arquitectos y urbanistas se comprometan a siempre buscar los mejores resultados en los proyectos que participen, no importa si sean grandes o pequeños.

Finalmente, sabemos que para hacer de Chetumal una ciudad competitiva tenemos una tarea titánica por delante pero no imposible. Poco a poco se puede ir dando el cambio siempre y cuando todos aportemos lo que nos corresponde, enfocándonos desde ahora, a hacer de Chetumal una mejor ciudad y un mejor lugar para vivir.

2.6 Conclusión

Las PYMES como se detalló con anterioridad, poseen grandes ventajas que son parte de su fortaleza y a la vez sus desventajas pueden ser aprovechadas como áreas de oportunidades para consolidar su organización y en la medida que se vayan adaptando a las nuevas necesidades y circunstancias será más exigente que se tenga un nivel de organización más sólido e ir dividiendo el trabajo para enfrentar los nuevos retos a corto y largo plazo.

Una vez identificado las obligaciones a las que están sujetas, deben realizarse controles para tener elementos de juicio y poder tomar decisiones correctas pero sobre todo, poder evaluar el pasado de la empresa y tomar esas experiencias como parte de lo sucedido y que sirva para retroalimentarse y así, fortalecer las nuevas decisiones que se tomen.

La geografía de la ciudad de Chetumal, permite tener grandes ventajas si se es bien aprovechado y con la ayuda del gobierno. En mi opinión se puede fortalecer la ciudad de Chetumal, pero debe existir la voluntad en los tres niveles de gobierno para lograr incentivar a las empresas de Chetumal para que generen mayor riqueza pero sobre todo para que contribuya al desarrollo económico y ofrezcan a sus clientes una mayor calidad en los servicios en los bienes y servicios que ofertan. Por ello, es importante que las empresas empiecen a darle la importancia a la gestión empresarial, que se capaciten en todos los rubros posibles, ya que de ello dependerá que su empresa tengan los elementos confiables para poder recibir fuentes de financiamiento para ser

aprovechados de manera eficiente y eficaz en su aplicación. El principal problema que tienen las empresas en Chetumal, pero sobretodo las micros es la falta de control y de organización en su información contable y financiera.

Gracias a las PYMES en Chetumal se han logrado grandes avances en el desarrollo de la ciudad de Chetumal; desde que Quintana Roo era territorio, por su gran actividad chiclera que lo distinguió y posicionó en una economía local con grandes beneficios económicos. Después, en su momento cuando la actividad comercial mantuvo su apogeo en la década de los ochenta el flujo comercial era muy fuerte y fue decayendo con la firma del tratado del libre comercio entre México, Estado Unidos y Canadá. Ahora, con la entrada de grandes trasnacionales vivimos otra momento en la cual no podemos quedarnos con los brazos cruzados, debemos ser capaces de enfrentar este reto difícil pero no imposible, y que sólo con la participación de todos podemos salir adelante, pero para ello, debemos cambiar nuestras formas de dirigir, de tomar decisiones que al final de cuentas puede ser un riesgo, ya que no tenemos dirección para alcanzar los objetivos que se tengan que perseguir y sobre todo, las estrategias que nos ayudarán a ver el horizonte. Es por ello, que es muy importante fortalecerlas al máximo.

Capítulo III Análisis Política fiscal y los Regímenes Fiscales a nivel Federal, estatal y municipal

En este capítulo Se analizará el régimen fiscal vigente en México, aplicable al estado de Quintana Roo así como el impacto que tiene en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), tomando en consideración los costos en que dichas empresas deben incurrir para dar cumplimiento a sus obligaciones fiscales que le son aplicables. Se describirá cuales son las bases y procedimientos para determinarlos, así como su fundamento legal correspondiente.

Asimismo, se analizará la relación que existe entre la recaudación y la simplificación en el régimen fiscal, con base en las experiencias de otros países que han tomado medidas de simplificación, especialmente para las PYMES.

3.1 Principales aspectos de política fiscal considerados en el diseño e implementación del régimen fiscal.

En los últimos años la política fiscal ha sido muy dinámica sobre todo en los regímenes fiscales en las que tributan la mayoría de las PYMES en México, ya que ha venido sufriendo una serie de cambios importantes, debido a diversas reformas de las disposiciones fiscales contenidas en el Código Fiscal de la Federación (CFF), la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), y la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA), la Ley del IMSS, del INFONAVIT, entre otras. Así como también en el marco de las leyes estatales tenemos el 2% sobre nóminas y el impuesto al hospedaje dentro de las principales. Por último, los municipales son el impuesto predial, algunos pagos de derechos y aprovechamientos.

Algunos cambios importantes han afectado a ciertas PYMES, por ejemplo, la mecánica de cálculo y los pagos provisionales tanto de ISR como del IVA, así como varios requisitos relacionados con los comprobantes fiscales y declaraciones informativas.

De acuerdo con las exposiciones de motivos de las leyes que reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones fiscales, a lo largo de los últimos años, las modificaciones a las leyes han buscado principalmente fortalecer la capacidad recaudatoria del sistema tributario, así como hacerlo más eficiente y equitativo. Adicionalmente, se ha pretendido fortalecer el marco legal para combatir la evasión y elusión fiscales, a través de la simplificación del sistema fiscal y el otorgamiento de mayor seguridad jurídica a los contribuyentes. Además que ya diversas entidades federativas han realizado convenio de colaboración administrativa en materia fiscal federal en la cual Quintana Roo ya es participe de este referido convenio.

No obstante, en la práctica no se ha logrado la simplificación del sistema y los constantes cambios en las leyes y reglas fiscales no han otorgado plena certeza jurídica a los contribuyentes. Adicionalmente, la recaudación con respecto al Producto Interno Bruto de nuestro país ha permanecido prácticamente igual durante los últimos 15 años.

Uno de los factores determinantes para el incremento en la recaudación es la base del impuesto. En el caso particular de la recaudación del impuesto sobre la renta a cargo de las personas morales, es evidente que mientras mayores sean las utilidades gravables, mayor será el impuesto a recaudar.

Sin embargo, los constantes cambios en las leyes fiscales y reglas de carácter general representan un costo a cargo de los contribuyentes, considerando que necesitan mantenerse actualizados, contratar servicios de contadores y/o asesores externos y, en algunos casos, adquirir equipo de cómputo y contratar servicios de internet, para dar cumplimiento a sus obligaciones fiscales. Naturalmente, dichos costos son relativamente menos importantes para las grandes empresas que para las de menor magnitud, debido a la diferencia en el nivel de ingresos de dichas empresas.

3.1.1 Conceptos generales de política fiscal

De acuerdo con Maurice Lauré (1967), son tres las disciplinas que deben conjugarse para contemplar la creación de un impuesto y ellas son: la política presupuestaria, la política fiscal y la técnica fiscal.

La Política presupuestaria es la función de decidir sobre la ejecución de los gastos públicos y de escoger si deben ser cubiertos por el impuesto, por el empréstito o por anticipos de tesorería. Frente a un cúmulo de necesidades sociales que requieren jerarquizarse y ante la imposibilidad de satisfacerlas todas a la vez por falta de recursos suficientes, se deben determinar dos elementos: su monto y la forma de satisfacerse. Una vez que se conoce quiénes serán los beneficiados por el gasto a efectuar, la totalidad de la comunidad o una parte específica de la misma, entonces los responsables de la política presupuestaria deberán decidir sobre su forma de financiamiento. En caso de decidirse por una contribución especial, debido a que el gasto no beneficiará de manera general a toda la población, deberán establecerse el tipo de contribución, los sujetos de la misma y el derecho o tasa a aplicar. En caso contrario, se deberá establecer un impuesto o bien recurrir a un empréstito, o ambos, según sea el caso. Si la generación de ciudadanos beneficiada por el gasto es la futura y no la presente que carece de suficientes recursos, el empréstito a largo plazo deberá satisfacerlo; si será la generación presente, el impuesto es lo recomendable.

La política fiscal, consiste en determinar, una vez acordado el principio de recaudación por ingreso fiscal, las características generales del impuesto en función de los datos económicos y psicológicos. Tomando en cuenta ciertos elementos de economía, podemos decir que el ámbito de la política fiscal es el conjunto de medidas relativas al régimen tributario, al gasto público, al endeudamiento interno y externo del Estado, las operaciones y la situación financiera de las entidades y de los organismos autónomos. No se hace política sólo cuando debe establecerse un impuesto que produzca ingresos tendientes a satisfacer el gasto general del Estado, pues ello sería restringir demasiado el concepto de política fiscal. El Estado contemporáneo debe establecer, para su sostenimiento, todo un sistema fiscal promovido por las PYMES, no sólo para que le produzca

recursos para satisfacer su presupuesto, sino también para lograr, a través de medidas fiscales, la orientación económica que más convenga al país, aún cuando ello le signifique algunos sacrificios recaudatorios. En este sentido se entiende que el desarrollo local le conviene al país.

Por último, la **técnica fiscal** consiste en fijar las modalidades de la base del impuesto, de su control y de su recaudación. Sin embargo, el legislador, al fijar las modalidades de la base del impuesto, de su control y de su recaudación, debe buscar:

- Que la técnica empleada respete los principios jurídicos que rigen al país y que se encuentran plasmados en la Constitución.
- Que la técnica fiscal que se emplee no produzca consecuencias nocivas que vengan a nulificar las que en bien de la economía se buscan.

Una de las situaciones que ha prevalecido por parte de nuestros diputados en cada sexenio en el congreso de la unión, es que las leyes actuales no son equitativas en ciertos regímenes y que han empleado la técnica económica donde los impuestos son progresivos y que en muchos de los casos no son equitativos violando este principio jurídico, además de que con ello afectan negativamente el desarrollo local.

3.1.2 Objetivos de la política fiscal

La política fiscal debe tener siempre objetivos diversos, siendo el principal la recaudación y otros de manera secundaria, como el de facilitar o acelerar el logro de las metas económicas en el tiempo debido; desviar capitales de actividades no muy benéficas para la colectividad, hacia actividades que contribuyan a un mejor desarrollo económico, entre otras. De manera general, se puede decir que los objetivos más comunes son los siguientes:

- ✓ La captación de recursos tendiente a satisfacer el gasto público, distribuir equitativamente la riqueza, combatir la inflación y estabilizar la moneda.
- ✓ La no captación de recursos, si no al logro de metas orientadas hacia diversas modalidades como por ejemplo el proteger a la industria nacional en el marco de los acuerdos celebrados, impulsando su competencia en los mercados internacionales, y protegiendo los intereses de los consumidores.
- ✓ La promoción del desarrollo económico del país, estimulando el establecimiento y desarrollo de industrias nuevas o necesarias para el país o para zonas consideradas como polos de desarrollo, alentando la inversión en las zonas deprimidas y alentando la inversión en bienes realmente productivos.
- ✓ Dirigir el gasto de los particulares, desalentando la realización de actividades que no generen beneficios reales para el país y alentando el ahorro.
- ✓ Combatir la recesión económica, favoreciendo la generación de actividades productivas, el incremento en la contratación de mano de obra, la generación de investigación y desarrollo tecnológico, alentando las actividades turísticas, entre otras.

Como notamos, no únicamente el objetivo de una política fiscal debe ser la captación de recursos, si no la de eficientizar para que sean canalizados en donde más se necesite y fomente la actividad económica y el ahorro.

3.1.3 Criterios básicos que deben normar un sistema fiscal

El sistema fiscal tiene como propósito principal la obtención de los recursos necesarios para que el estado realice las funciones que le son propias. No obstante, para lograr su propósito, el sistema fiscal necesariamente incide sobre las diversas actividades económicas. Por ello, en el diseño del sistema fiscal se debe buscar que éste cumpla, además, con las siguientes características:

Equidad. Se refiere a que todo sistema fiscal debe cumplir con el principio de equidad horizontal: gravar igual a todos los agentes que tengan una misma capacidad contributiva; y el de equidad vertical o progresividad: gravar más a aquellos individuos con una capacidad contributiva mayor.

Eficiencia y neutralidad. Se enfoca a los impuestos que afectan a las decisiones básicas de los individuos y empresas, particularmente entre participar o no en los mercados laborales y de capital, tratándose del impuesto sobre la renta, y entre consumir o ahorrar, tratándose de los impuestos al consumo. Un diseño equivocado puede elevar significativamente la interferencia del sistema fiscal en las decisiones de individuos y empresas, como la del sector en el cual invertir, el tipo de financiamiento a emplear, el instrumento de ahorro a utilizar, entre otros. Para lograr la mejor asignación de recursos posible en la economía y obtener un mayor nivel de crecimiento económico, es fundamental que el sistema fiscal interfiera lo menos posible en las decisiones de individuos y empresas.

Competitividad. Derivado de la creciente integración mundial de las economías eleva la competencia y reduce el margen de maniobra de los gobiernos respecto de los impuestos que se aplican a los factores móviles, como el capital y el trabajo calificado. Se debe cuidar que la tasa efectiva de impuestos, tanto para las corporaciones como para las personas físicas, sea competitiva respecto de los demás países, sobre todo de los que son nuestros principales competidores.

Simplicidad. Esta se refiere a que para recaudar, es inevitable imponer un costo, tanto al contribuyente como al fisco. La simplicidad en un sistema fiscal resulta un requisito fundamental. Para el fisco, maximiza los recursos a emplear en el gasto público, y para el contribuyente, los que destinan a consumir, ahorrar e invertir. La simplicidad del sistema está directamente relacionada con la ausencia de excepciones y tratos preferenciales. La existencia de privilegios fiscales propicia espacios a la elusión fiscal que sólo se pueden combatir elevando la complejidad del sistema tributario. A pesar de esto último, en todos los países se establecen dichos privilegios para conseguir distintos objetivos, y en consecuencia, México no puede ignorar este hecho para generar un sistema fiscal competitivo.

La interacción de estos cinco objetivos y las características antes mencionadas no son independientes del objetivo de la recaudación. Un sistema fiscal que cumpla mejor con todos ellos conlleva una mayor capacidad recaudatoria, debido a lo siguiente:

- Un sistema que presente una mayor equidad reduce la resistencia al pago de aquellos contribuyentes que son tratados injustamente.
- Un sistema neutral evita abrir oportunidades de evasión y elusión fiscales. Para conseguir este propósito, es muy importante observar una adecuada técnica legislativa.
- La competitividad del sistema evita que los contribuyentes trasladen operaciones al extranjero o utilidades a otras empresas mediante el uso de precios de transferencia entre partes relacionadas.
- La simplicidad reduce la resistencia al pago del impuesto y facilita a las autoridades la detección en los casos de incumplimiento.

3.1.4 Objetivos de la hacienda pública distributiva en México

Para alentar el crecimiento se requiere de una mayor flexibilidad microeconómica, que fortalezca la competitividad de la PYME y amplíe sus oportunidades de inversión; y que garantice que los frutos de un mejor entorno macroeconómico lleguen a la población y se traduzcan efectivamente en mayor bienestar. También se requiere de un nuevo marco tributario que sea equitativo, competitivo y eficiente, así como un sistema financiero más sano y capaz de canalizar eficientemente el ahorro.

El actual gobierno mexicano ha establecido una nueva hacienda pública distributiva como herramienta fundamental para lograr una sólida infraestructura económica y los incentivos adecuados para el florecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa, que genere más empleos y mejores salarios.

La propuesta del gobierno tiene como fin último elevar el bienestar de la población, sentando las condiciones necesarias para crear y ampliar permanentemente las oportunidades y lograr una economía que crezca con calidad, de manera sostenida y estable. Se reconoce que el sistema tributario existente adolece de defectos graves que imponen un elevado costo a la sociedad.

Entre los defectos mencionados destaca la falta de equidad, que justificadamente provoca descontento en la población, un alto grado de ineficiencia económica, una generación insuficiente de recursos fiscales, una elevada complejidad, que impone altos costos de cumplimiento al contribuyente y una administración tributaria poco efectiva.

También se reconoce que en el Impuesto al Valor Agregado se cuenta con una base erosionada por numerosas exenciones, mismas que canalizan un cuantioso subsidio fiscal a una población que no lo requiere, limitando la capacidad del Estado de crear una verdadera plataforma para el desarrollo del país.

El marco tributario vigente impide a la sociedad alcanzar su potencial máximo de generación de bienestar al alentar arbitrariamente ciertas actividades, que pueden no contar con una adecuada rentabilidad social, en detrimento de otras de mayor potencial. Las preferencias sectoriales al ingreso proveniente de determinadas actividades han operado en este sentido, además de prestarse a abusos y prácticas de elusión.

El excesivo formalismo fiscal y la complejidad de trámites imponen costos irracionales al contribuyente, disminuyendo la competitividad del aparato productivo, erosionando el bienestar y desalentando el cumplimiento de las obligaciones fiscales (Gaceta No. 58 del Parlamentaria de la Cámara de Diputados, 2001). A los vicios de la estructura impositiva se suma una administración tributaria poco efectiva y cuya orientación no ha sido el servicio al contribuyente.

Por otra parte, el sistema presupuestal que se ha venido aplicando en el pasado carece de la transparencia necesaria. Además la ausencia de criterios contables estrictos restringe el examen que la sociedad puede realizar de la aplicación de los recursos de la acción pública. El propio enfoque del presupuesto enfatiza procedimientos en lugar de cumplimiento de objetivos y evaluación de resultados.

El objetivo del Gobierno Federal es presentar reformas que busca la transparencia en el ejercicio del gasto público y el fortalecimiento del gasto público. La hacienda pública distributiva abarca tres vertientes: adopción de un nuevo marco tributario, reforma presupuestal y reforma financiera. Las reformas se potencian entre sí y encuentran en su sinergia su sentido pleno.

La adopción de un nuevo **marco tributario**, eficiente, equitativo, moderno y competitivo, busca garantizar la equidad en la distribución de la carga fiscal, fortalecer la competitividad del aparato productivo, reducir los costos de cumplimiento y garantizar la seguridad jurídica del contribuyente. El nuevo marco tributario debe permitir ampliar los ingresos públicos e imprimirles una mayor estabilidad.

Esto nos garantizará la posibilidad de construir la plataforma que requiere un desarrollo sólido, dinámico e incluyente en la forma de una mayor inversión en educación, salud e infraestructura. La segunda vertiente de la hacienda pública distributiva consiste en la modernización del proceso presupuestal, a fin de garantizar un ejercicio más eficiente y transparente del gasto público.

Las estrategias centrales de la **reforma presupuestal** incluyen la adopción de criterios para la reconducción presupuestal; modificaciones que permitan a todas las personas el acceso a información de calidad acerca del ejercicio del gasto público del Gobierno Federal; anticipación de la fecha de entrega del paquete económico que permita más tiempo para su análisis y discusión; y modificaciones en los períodos del presupuesto que permitan proyectos de inversión para varios años.

La reforma financiera busca completar la reforma prudencial del mercado, dotándolo de un marco legal flexible y competitivo que permita enfrentar los retos de ampliar el ahorro interno, aumentar la eficiencia en la intermediación financiera y otorgar financiamiento. Sin embargo, la nueva hacienda pública distributiva no debe limitarse únicamente a realizar reformas jurídicas. Es indispensable que estas reformas se refuercen con todo un conjunto de acciones de gobierno. Por ello se asume que el gobierno debe continuar su promoción de la transparencia de las cuentas públicas, la rendición de cuentas y el combate a la corrupción.

Es indispensable continuar con la reforma del Sistema de Administración Tributaria (SAT) reconociendo que ha sido uno de los puntos débiles en el funcionamiento del sistema fiscal. Se busca un combate decidido contra la evasión, el contrabando y la piratería comercial. La reforma también busca alcanzar una administración tributaria de alta calidad, que cuente con la infraestructura, la tecnología y los recursos humanos necesarios para garantizar una aplicación estricta de las obligaciones fiscales, que reduzca los costos de cumplimiento y otorgue seguridad jurídica al contribuyente. Al momento de cumplir con estos objetivos se propiciará que los contribuyentes cumplan de manera voluntaria y oportuna con sus obligaciones fiscales.

Los principales objetivos estratégicos establecidos por el SAT son los siguientes:

- Aumentar la eficacia recaudatoria.
- Lograr conciencia de riesgo ante el incumplimiento.
- Reducir el contrabando y la economía informal.
- Contar con un padrón completo y confiable.
- Establecer un control de obligaciones universal, oportuno y exhaustivo.
- Mejorar la eficiencia de la Administración Tributaria.

Podemos agrupar estos objetivos en tres grandes grupos: recaudación, fiscalización y simplificación administrativa.

3.2 Análisis de los impuestos y contribuciones federales aplicables las PYMES.

En este apartado se analizarán las principales contribuciones federales, estatales y municipales a las que son sujetos las PYMES de la Cd. de Chetumal con la finalidad de conocer el fundamento y el procedimiento para la determinación de cada una de las contribuciones.

En el país de México las PYMES pueden ser personas morales y físicas, las cuales son sujetas a diversos impuestos dependiendo del tipo de actividades que desarrollen. Los dos principales impuestos que gravan este tipo de contribuyentes de acuerdo a la Ley de Ingresos de la son el impuesto sobre la renta (ISR) y el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y dos que estarían en tercer término, son el propio impuesto al activo (IAC) y el Impuesto Empresarial de Tasa Única (IETU), aclarando que el IAC, actualmente la ley ya está derogada, más sin embargo aun subsisten derechos y obligaciones generados hacia el contribuyente generados en la época que estuvo vigente.

Como se puede observar en la siguiente tabla, en el período comprendido desde 2007 a 2009, los dos impuestos antes mencionados, en forma conjunta, representan el **73.64%** de los ingresos tributarios totales del país, situación que denota la importancia de los mismos para la recaudación en México.

Tabla 13 Ingresos Tributarios obtenidos por México en el período 2007-2009

Conceptos	Monto total recaudado		
	2007	2008	2009
Ingresos	1,711,220.6	2,049,936.3	2,000,448.1
Ingresos tributarios	1,002,670.0	994,552.3	1,129,552.6
ISR-IETU-IDE	527,183.6	626,508.6	594,796.2
ISR	527,183.6	562,222.3	534,190.6
IETU	0.0	46,586.0	44,717.9
IDE	0.0	17,700.3	15,887.7
Valor agregado	409,012.5	457,248.3	407,795.1
Producción y servicios	-6,791.8	-168,325.2	50,567.4
Importaciones	32,188.0	35,783.1	30,196.4
Impuesto a los rendimientos petroleros	3,738.4	4,440.8	920.6
Otros	37,339.4	38,896.7	45,276.8
Ingresos no tributarios	708,550.5	1,055,384.0	870,895.5
Contribución de mejoras	33.5	35.1	37.1
Derechos	574,019.2	934,524.9	517,816.5
Hidrocarburos	549,188.9	905,263.8	488,087.0
Otros	24,830.4	29,261.1	29,729.5
Productos	6,751.9	6,865.9	6,660.5
Aprovechamientos	127,745.8	113,958.1	346,381.4
Accesorios	0.0	0.0	0.0

Fuente: Secretaría de Hacienda, 2010.

Tomando en consideración la importancia de dichos impuestos, en esta sección se realizará una descripción general de los distintos regímenes fiscales que les son aplicables a las PYMES en nuestro país, respecto de los impuestos antes mencionados.

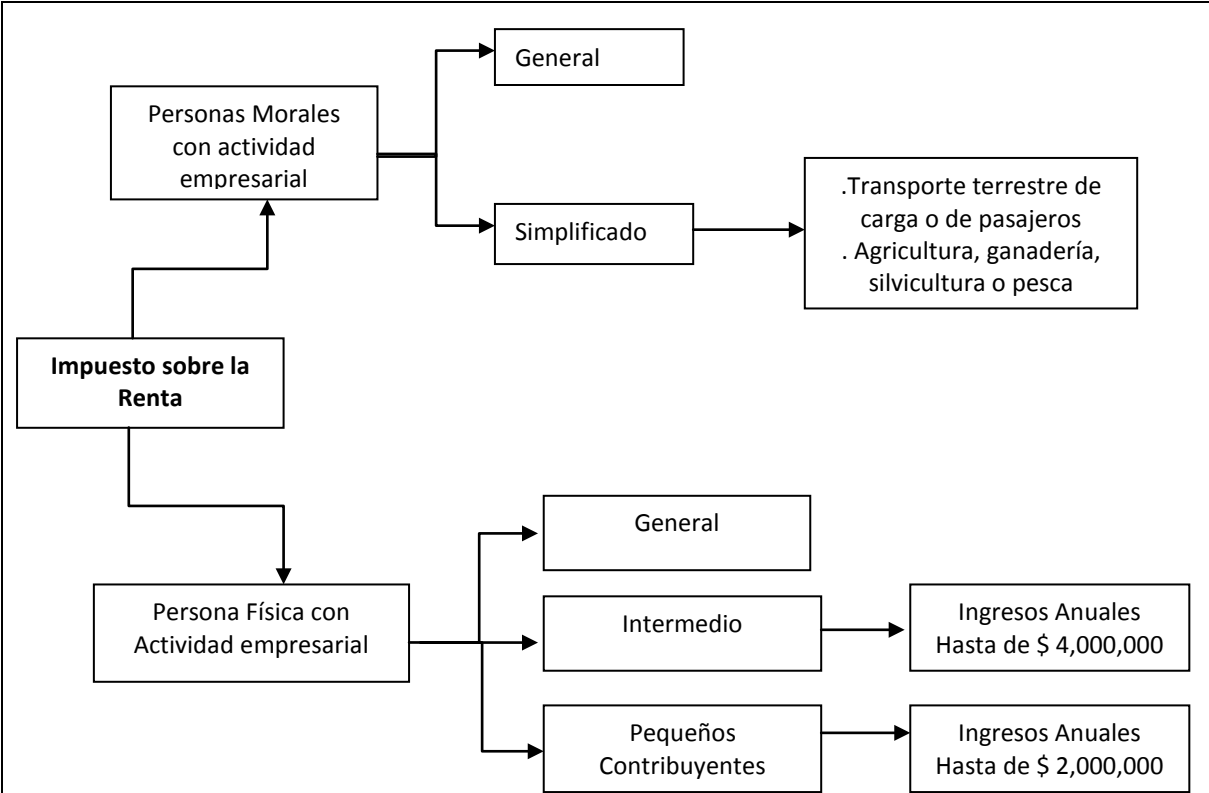
También se analizará el tratamiento que otorga la Ley del Impuesto al Activo (IMPAC) a este tipo de empresas, puesto que se trata de un impuesto mínimo, de control y complementario al ISR, que puede incidir de manera importante en el patrimonio de las empresas. Para efectos del ISR, existen diversos regímenes que pueden ser aplicables a las PYMES, dependiendo de diversos aspectos, que son: forma de organización, tipo de actividad y nivel de ingresos obtenidos.

En términos generales la manera en que tributan los sujetos del Impuesto sobre la renta (ISR) son: Las personas morales. Tributan bajo régimen general establecido en el Título II de la Ley del ISR, salvo que por el tipo de actividad que desarrollan se encuentren obligadas a pagar el impuesto aplicando las reglas del régimen simplificado.

Las personas físicas. Pueden tributar bajo los regímenes general, intermedio o de pequeños contribuyentes, dependiendo del monto de sus ingresos, las características propias de su actividad y el retorno esperado de la actividad. Estos regímenes se encuentran en diferentes secciones del Capítulo II del Título IV de la Ley del ISR.

A continuación se presenta gráficamente la estructura de los regímenes fiscales que contempla la Ley del Impuesto sobre la renta para las personas que realizan actividades empresariales de acuerdo a los ingresos que perciban en un año fiscal.

Tabla 14 Estructura de las PYMES de acuerdo con la Ley del Impuesto sobre la renta.



Fuente: Elaboración propia

En las descripciones que se presentan en esta parte de estudio se analizarán las características, requisitos y obligaciones que se establecen para cada uno de los regímenes mencionados de la LISR. Por lo que respecta a los otros impuestos (IVA, IETU e IMPAC, Aportaciones de Seguridad social, aportaciones de vivienda, 2% sobre nominas, impuesto predial), se explica el tratamiento que aplica a este tipo de contribuyentes en las respectivas leyes.

3.2.1 Impuesto sobre la Renta

La Ley del Impuesto sobre la Renta establece que están obligadas al pago de dicho impuesto las personas físicas y morales residentes en México, respecto de todos los ingresos que obtengan, cualquiera que sea el lugar de origen de los mismos. Adicionalmente, están obligados al pago del impuesto los residentes en el extranjero con establecimiento permanente en México, por todos los ingresos atribuibles al mismo. Los residentes en el extranjero sin establecimiento permanente deben pagar el impuesto sobre la renta por los ingresos procedentes de fuentes de riqueza ubicadas en territorio nacional, conforme a las disposiciones aplicables. Como es de notarse, éste es un impuesto directo que grava el patrimonio de las personas físicas y morales residentes en México, por lo tanto le es aplicable a cualquier PYME.

Dentro de la Ley del impuesto sobre la renta (LISR) contempla varios regímenes fiscales para los contribuyentes que se dediquen a actividades empresariales y las clasifica dependiendo de sus ingresos y si estos venden al público en general o no. Es importante aclarar que la mayoría de las obligaciones fiscales la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA), el Ley Impuesto Empresarial de Tasa Única (LIETU) y la Ley del Impuesto al Activo (LIAC) que en su momento estuvo vigente, derivan dependiendo del régimen al cual tributan en el impuesto sobre la renta. Por ello empezare por mencionar los regímenes fiscales que establece la Ley del impuesto sobre la Renta.

Son sujetos del ISR bajo las disposiciones del Título II de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) las personas morales residentes en México, así como las personas residentes en el extranjero que obtengan ingresos derivados de un establecimiento permanente en territorio nacional.

El término persona moral comprende a las sociedades mercantiles, los organismos descentralizados que realicen preponderantemente actividades empresariales, las instituciones de crédito, las sociedades y asociaciones civiles y la asociación en participación cuando a través de ella se realicen actividades empresariales en México.

Una persona moral se considera residente en México cuando:

- a) Se encuentre constituida conforme a las leyes mexicanas.
- b) Haya establecido en México la administración principal del negocio.
- c) Haya establecido en México su sede de dirección efectiva.

Las personas morales pagarán el ISR en México respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde provengan. Los establecimientos permanentes de residentes en el extranjero pagarán el ISR mexicano respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento permanente.

La base del ISR en México es el Resultado Fiscal. El impuesto del ejercicio se determinará con el procedimiento que se muestra a continuación:

Ingresos acumulables
menos: Deducciones autorizadas
Utilidad (pérdida) fiscal
menos: Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores
Resultado Fiscal del ejercicio
por: Tasa impositiva (28% para 2007, 2008 y 2009)
Impuesto causado en el ejercicio
menos: Pagos provisionales del impuesto y retenciones
Igual: Impuesto a cargo (a favor) del ejercicio

Las personas morales y los establecimientos permanentes considerarán como ingreso toda cantidad que incremente su patrimonio, salvo que la propia ley indique que se trata de un ingreso no acumulable. No se consideran ingresos acumulables los aumentos de capital, pago de pérdidas por los accionistas, primas por colocación de acciones, el resultado en la revaluación de activos o de su capital, el uso del método de participación para valuar las inversiones en subsidiarias, ni los impuestos trasladados por el contribuyente. Las autoridades fiscales están facultadas para realizar estimaciones para determinar la base del impuesto, bajo ciertas circunstancias específicamente reguladas por la ley.

Las diversas disposiciones de la LISR establecen los momentos de acumulación de los ingresos y de deducción de los gastos, compras e inversiones, así como los requisitos específicos que debe cumplir cada uno de los rubros mencionados. Prácticamente no existen ingresos exentos para las personas morales, sin embargo existen reducciones de impuesto para las personas morales que se dedican exclusivamente a actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas (hasta un 50% del impuesto determinado).

Deducciones autorizadas se refieren a los gastos, compras e inversiones que sean estrictamente indispensables para la obtención de los ingresos del contribuyente serán deducibles del ISR, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos en la LISR. La propia ley establece ciertas partidas que no podrán ser deducibles, como son los dividendos, el ISR propio, multas, pagos a paraísos fiscales que no se pacten a valores de mercado, gastos de representación, entre otros. En este sentido la LISR permite deducir de los ingresos acumulables de los:

Inventarios se refiere a que las empresas podrán deducir las compras netas efectuadas en el ejercicio, en vez del costo de ventas que se determine.

Depreciación y amortización de las inversiones (activos fijos, gastos y cargos diferidos) se deducirán bajo un sistema de depreciación y amortización basado en el método de línea recta, utilizando las tasas que la propia ley establece para cada tipo de bien o actividad desarrollada. Los terrenos no se consideran activos fijos para efectos fiscales y serán deducibles hasta el momento en que los mismos se vendan.

Provisiones y reservas, no serán deducibles las provisiones para la creación o incremento de reservas complementarias de activo o de pasivo solo las relacionadas con las gratificaciones a los

trabajadores correspondientes al ejercicio y indemnizaciones al personal, para pagos de antigüedad o cualquiera otra de naturaleza análoga y serán deducibles siempre que dichas cantidades sean invertidas en fideicomisos irrevocables y se inviertan al menos en un 30% en valores a cargo del Gobierno Federal.

Ganancias de capital Las ganancias de capital que obtengan las personas morales residentes en México o los establecimientos permanentes de residentes en el extranjero se considerarán como ingresos acumulables que formarán parte de la base del ISR del ejercicio.

Intereses y ajuste anual por inflación la LISR indica que los intereses de las deudas a cargo del contribuyente deberán restarse como deducciones y los intereses sobre los créditos a favor del contribuyente acumularse a los demás ingresos.

Pérdidas fiscales que obtenga una persona moral en un ejercicio, podrán ser amortizadas contra las utilidades fiscales obtenidas en los diez ejercicios siguientes. La tasa impositiva aplicable a personas morales que se establece en la LISR es del 28% conforme al artículo 10 de la LISR aplicándolo al resultado fiscal obtenido.

Para el ejercicio fiscal de 2007 se establece una tasa máxima de recargos por prórroga del 0.75% mensual sobre saldos insolutos de los crédito fiscales y la tasa máxima por mora en el pago de contribuciones es del 1.13%, sin embargo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público realiza los cálculos mensualmente y publica las tasas de recargos aplicables para cada mes.

Se establece una tasa de retención sobre los intereses que perciban las personas morales residentes en México del 0.5% sobre el monto del capital que dé lugar al pago de los intereses, 0.85 para el ejercicio 2008 y 2009. Dicha retención tendrá el carácter de pago provisional para las personas morales y podrá ser acreditado contra los pagos provisionales y la declaración anual.

Se aplican las exenciones a los intereses que se indican a continuación:

- Ingresos por salarios y asimilables, Intereses pagados por instituciones de crédito provenientes de cuentas de cheques, para el depósito de sueldos, pensiones o haberes de retiro o depósitos de ahorro, cuyo saldo promedio diario de inversión no exceda de 79,661.25 pesos para el ejercicio.
- Intereses pagados por cooperativas de ahorro y préstamo, así como los pagados por sociedades financieras populares.
- Cantidades pagadas por instituciones de seguros al ocurrir los riesgos amparados por las Pólizas.

El impuesto corporativo se deberá calcular y pagar por los propios contribuyentes bajo el método de autoaplicación de las disposiciones fiscales. El ISR se causará por ejercicios, efectuando anticipos mensuales a cuenta del impuesto anual (pagos provisionales). Estos anticipos se deben pagar los días 17 de cada mes (se establecen prórrogas a los contribuyentes a través de reglas

administrativas). La declaración anual del impuesto se deberá presentar en el período comprendido entre los meses de enero a marzo del año siguiente.

Los pagos provisionales se determinarán con base en un coeficiente de utilidad del ejercicio anterior (dicho coeficiente puede llegar a calcularse hasta con los datos correspondientes al quinto ejercicio anterior). El procedimiento aplicable será el siguiente para las personas morales mercantiles:

Ingresos nominales acumulados del período de pago (Ingresos acumulables menos ajuste por inflación)
por: Coeficiente de utilidad
Utilidad fiscal estimada
menos: Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores
Base del pago provisional de ISR
por: Tasa impositiva aplicable
ISR causado en el período
menos: Pagos provisionales enterados en el ejercicio y retenciones
Pago provisional de ISR del mes

El fundamento de este procedimiento lo encontramos en el artículo 14 y 15 de la LISR y en el reglamento de la ley en mención el su artículo 9º.

Es importante señalar que antes de aplicar este procedimiento debemos conocer el coeficiente de utilidad la cual se determina de la siguiente manera:

Utilidad fiscal del ejercicio más deducción inmediata o, en su caso, la Perdida fiscal menos deducción inmediata
Entre: Ingresos nominas del ejercicio
Igual: Coeficiente de utilidad.

Es importante recalcar que para efecto de calcular el coeficiente de utilidad de asociaciones y sociedades civiles es distinto ya que ellos deberán de sumar o disminuir anticipos o rendimientos distribuibles.

Como vemos, las PYMES que estén constituidas como sociedades mercantiles tienen la obligación de hacer pagos provisionales a cuenta de la declaración anual. Aquí cabe mencionar que los ingresos que acumulan este tipo de contribuyentes lo realizan cuando se enajenan sus bienes prestan sus servicios y se expida el comprobante, se envíe o entregue el material o se preste el servicio o se cobre total o parcialmente el precio del bien, aun cuando provengan de anticipos.

Es necesario destacar la obligación que tienen las empresas de repartir a sus trabajadores la PTU, que consiste en un 10% de la utilidad gravable del ejercicio. Esta es una prestación laboral, no un impuesto, y debe cumplirse en forma anual dentro de los sesenta días siguientes a la presentación de la declaración anual a que obliga la LISR. Existen tan sólo algunos casos de excepción a su reparto; debe notarse que el pago de esta prestación no es deducible para la empresa que lo paga.

La base para su cálculo se encuentra en la propia LISR, misma que difiere de la base para el pago de del ISR, pues se le deben sumar o restar diversos conceptos que no se utilizan para el cálculo de dicho impuesto.

Principales obligaciones de las personas morales La LISR establece en un capítulo específico, ciertas obligaciones que deben cumplir las personas morales, las cuales destacan las siguientes:

- Llevar contabilidad.
- Expedir comprobantes con requisitos fiscales.
- Expedir constancias de pagos al extranjero y retenciones efectuadas.
- Presentar declaraciones informativas sobre las personas a quienes hubieran efectuado retenciones en el ejercicio anterior y otras respecto de otros rubros (préstamos obtenidos del extranjero, clientes y proveedores a requerimiento de la autoridad, etc.).
- Preparar estados financieros y levantar inventarios.
- Presentar declaración anual del ISR, en la que también se determine la PTU a distribuir a los trabajadores de la empresa.
- Preparar estudios y presentar información sobre los precios de transferencia pactados en operaciones celebradas con partes relacionadas.

a. Régimen Simplificado para las Personas Morales

Se establece un régimen para que los contribuyentes que no cuentan con una capacidad administrativa suficiente, puedan cumplir de manera más sencilla con sus obligaciones fiscales. Este régimen, a partir del ejercicio 2002, puede considerarse como un régimen de transparencia. Deberán tributar bajo este régimen únicamente las siguientes personas morales:

- Las personas dedicadas exclusivamente al transporte terrestre de carga o de pasajeros.
- Las personas morales de derecho agrario y las demás que se dediquen exclusivamente a actividades agrícolas, ganaderas o silvícolas.
- Las personas que se dediquen exclusivamente a actividades pesqueras.
- Las constituidas como empresas integradoras.
- Las sociedades cooperativas de autotransportistas dedicadas exclusivamente al autotransporte terrestre de carga o pasajeros (conocidos en la práctica como coordinados).

Pago del impuesto Las personas morales, al amparo de este régimen, deberán calcular el impuesto como si fueran transparentes respecto de cada uno de sus integrantes, para lo que, dependiendo del tipo de actividad a que se dediquen y de la naturaleza de sus integrantes, las reglas a aplicar para el cálculo del impuesto son distintas.

Las personas morales que tributan bajo el régimen simplificado tienen las siguientes obligaciones:

- Calcular y enterar por cada integrante los pagos provisionales y el impuesto anual
- Considerar los rendimientos y anticipos que otorguen a sus miembros como ingresos asimilados a salarios.

- Calcular y pagar el IMPAC que corresponda a cada uno de sus integrantes.
- Cumplir con las demás obligaciones formales, de retención y entero de impuestos que establezcan las disposiciones fiscales.

b. Régimen fiscal aplicable a las Personas Físicas

La mayoría de las PYMES en la ciudad de Chetumal tributan bajo El Título IV de la LISR donde establece las reglas aplicables a las personas físicas que sean residentes en México, sin importar la nacionalidad que tengan. La estructura de este título es cedular, en el que existen distintos capítulos que regulan los diversos tipos de ingresos que puede obtener una persona física, mismos que se listan a continuación:

- Ingresos por salarios y asimilables.
- Ingresos por actividades profesionales y empresariales.
- Ingresos por arrendamiento de bienes inmuebles.
- Ingresos por enajenación de bienes.
- Ingresos por adquisición de bienes.
- Ingresos por intereses.
- Ingresos por dividendos y utilidades distribuidas.
- Ingresos por premios, sorteos, rifas y loterías.
- Ingresos diversos (otros ingresos).

Los *ingresos acumulables* son los ingresos que formarán parte de la base del ISR y pagarán el impuesto conforme a las tarifas que establece la LISR.

Los *ingresos no acumulables* son ingresos que quedan gravados por el ISR, pero no formarán parte de los ingresos acumulables del contribuyente, sino que pagarán el impuesto conforme a una tasa efectiva de impuesto (p.e. liquidaciones laborales o ganancia en enajenación de bienes) o pagarán el impuesto a una tasa definitiva (premios).

Los ingresos que obtienen las personas físicas pueden ser en efectivo, en bienes, en servicios, en crédito o de cualquier otro tipo. Es importante recordar que la LISR considera el criterio de imposición sobre la renta mundial del contribuyente.

Las deducciones que puede efectuar una persona física se clasifican como sigue:

Las Deducciones autorizadas son gastos, compras o inversiones que se consideran estrictamente indispensables para obtener algún tipo de ingreso de los contemplados por la LISR. Cada uno de los capítulos del Título IV establece las deducciones que se pueden efectuar de los ingresos relativos.

Las Deducciones personales son gastos que no se relacionan de manera directa con la obtención de algún tipo de ingreso, pero la LISR considera deducibles de la base del impuesto por el simple hecho de tributar como persona física. Estos gastos son:

- Gastos médicos, dentales y hospitalarios.
- Gastos de funeral.
- Donativos.
- Intereses reales que son efectivamente pagados por créditos hipotecarios destinados a casa habitación.
- Aportaciones de la persona a cuentas de retiro o a planes personales de retiro.
- Transporte escolar obligatorio de los descendientes en línea recta.

Las personas físicas tendrán la obligación de efectuar enteros provisionales, a cuenta del impuesto anual, observando las reglas que se indican en cada uno de los capítulos. En la misma forma, los contribuyentes deberán aceptar las retenciones que les efectúen las personas que les realicen pagos, conforme a las reglas aplicables al tipo de ingresos.

El impuesto anual de las personas físicas se determina en la forma siguiente:

Ingresos totales del ejercicio (por todos y cada uno de los capítulos)
 menos: Ingresos exentos del ejercicio
 Ingresos gravados del ejercicio
 menos: Deducciones autorizadas (por todos y cada uno de los capítulos)
 Ingresos acumulables del ejercicio (por todos y cada uno de los capítulos)
 menos: Deducciones personales
 Igual: Base anual del impuesto

Sobre el monto de la base anual del impuesto se aplicarán las tarifas de impuesto y subsidio, resultando el impuesto causado en el ejercicio, del cual se podrán disminuir las retenciones efectuadas al contribuyente y los pagos provisionales de impuesto que se hayan realizado.

Las personas físicas residentes en el país deben determinar sus ingresos y deducciones provenientes de operaciones realizadas con partes relacionadas a los valores en que se hubiesen efectuado entre partes independientes en operaciones comparables (principio de plena competencia o “arm’s length”).

Existe la obligación para las personas físicas de informar anualmente sobre las cantidades que durante el ejercicio hubieran recibido por concepto de préstamos, donativos y premios, si de manera individual o en su conjunto suman más de \$500,000 (desde el ejercicio 2003). También deberá informarse sobre los viáticos percibidos, ingresos no acumulables e ingresos exentos que se perciban. En caso de no cumplir dicha obligación, las cantidades no informadas se considerarán como ingresos omitidos por el contribuyente. Las personas físicas están obligadas a explicar la discrepancia que exista entre los ingresos obtenidos en un ejercicio y las deducciones efectuadas en el mismo, cuando las segundas sean mayores. En caso de que las diferencias no sean aclaradas, se considerarán como ingresos omitidos y la autoridad procederá en consecuencia a determinar los impuestos derivados de dicha omisión y aplicará las sanciones que procedan conforme a la ley.

El presente estudio estará enfocado a analizar únicamente el régimen fiscal aplicable a los ingresos provenientes de la realización de actividades profesionales o empresariales, bajo sus distintos regímenes.

c. Régimen general aplicable a los ingresos por actividades empresariales y profesionales

Son sujetos de este régimen las personas físicas que realicen actividades empresariales (consideradas como tales las comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, de pesca o silvícolas), así como las que se dediquen a la prestación de servicios personales independientes. Se establece un régimen común para estas dos actividades en el que se regulan sus ingresos, deducciones, obligaciones formales y demás conceptos.

En términos generales, se puede decir que el régimen es muy parecido al que aplican las personas morales (Título II). La principal diferencia respecto del régimen de las personas morales consiste en que las personas físicas acumularán sus ingresos conforme se cobren y deducirán sus gastos y compras hasta el momento en que se paguen (sistema en base al flujo de efectivo). Únicamente las inversiones podrán deducirse sin que sea necesario que estén efectivamente pagadas, mediante el procedimiento de depreciación y amortización.

Los *Ingresos acumulables* además de los provenientes de sus actividades ordinarias, se consideran los siguientes:

- Las condonaciones, quitas o remisiones.
- Los provenientes de la enajenación de cuentas y documentos por cobrar y de títulos de crédito distintos de las acciones.
- Las cantidades que se recuperen por seguros, fianzas o responsabilidades a cargo de terceros.
- Las cantidades que se reciban para efectuar gastos por cuenta de terceros que estén respaldados por documentación comprobatoria.
- Los derivados de la enajenación de obras de arte hechas por el contribuyente.
- Los obtenidos por agentes de instituciones de crédito, de seguros, de fianzas o de valores, de promotores de valores o de Afores.
- Los obtenidos mediante la explotación de una patente aduanal.
- Los obtenidos mediante la explotación de derechos de autor.
- Los intereses cobrados derivados de la actividad (sin ajuste alguno).
- La ganancia derivada de la enajenación de activos afectos a la actividad.
- Ingresos determinados de manera presuntiva por las autoridades fiscales.

Las *deducciones autorizadas* podrán ser entre otras, las deducciones siguientes siempre y cuando cumplan con los requisitos que marca la LISR:

- Las devoluciones que se reciban y los descuentos que se otorguen.
- Las compras de mercancías (materia prima, productos en proceso y artículos terminados).
- Los gastos estrictamente indispensables para generar los ingresos.

- Las inversiones, mediante los procedimientos normales de depreciación y amortización o mediante la aplicación del estímulo fiscal de la deducción inmediata de inversiones (igual que las personas morales).
- Los intereses pagados derivados de las actividades empresariales o profesionales (sin ajuste alguno).

Tratándose de contribuyentes que únicamente presten servicios profesionales y que hayan obtenido ingresos en el ejercicio inmediato anterior hasta por la cantidad de \$840,000 podrán deducir las inversiones completamente en el ejercicio en que efectivamente se realicen. Este beneficio no aplica tratándose de automóviles, terrenos y construcciones.

Los *pagos provisionales* deberán efectuarlos mensuales a cuenta del impuesto anual, a más tardar el día 17 del mes siguiente al que corresponda el pago. El pago provisional se determinará restando de la totalidad de los ingresos obtenidos en el período desde el inicio del ejercicio hasta el mes al que corresponde el pago, las deducciones autorizadas y, en su caso, las pérdidas fiscales ocurridas en ejercicios anteriores que no se hubieran disminuido. Al resultado que se obtenga, se le aplicarán las tarifas de impuesto y subsidio acumuladas al período de cálculo y se podrán acreditar los pagos provisionales efectuados con anterioridad, así como las retenciones efectuadas en el período de cálculo.

Las retenciones mencionadas son aquellas que las personas morales realizan cuando efectúan pagos por servicios personales independientes a personas físicas, que resultan de aplicar el 10% al monto bruto de los ingresos.

La *declaración anual* de las personas físicas deben calcular el impuesto del ejercicio y presentar la declaración anual en el mes de abril del ejercicio siguiente al que se calcula. Para determinar la base del capítulo II, se podrán amortizar las pérdidas obtenidas en ejercicios anteriores que deriven del mismo capítulo, con las mismas reglas que aplican para las personas morales.

Ingresos acumulables por actividades empresariales o profesionales

Menos: Deducciones autorizadas para actividades empresariales o profesionales

Utilidad (pérdida) fiscal del ejercicio

Menos: Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores

Utilidad gravable por actividades empresariales o profesionales (base)

Es pertinente recordar que en la declaración anual se podrán restar de la base del impuesto las deducciones personales que el contribuyente hubiera efectuado en el ejercicio.

La *participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas (PTU)* de las personas físicas que tengan a su cargo personas que les presten servicios personales subordinados (empleados), deberán efectuar un reparto de utilidades, en los mismos términos que se comentó para las personas morales.

Es importante tomar en cuenta que las personas físicas que realizan actividades profesionales y tienen empleados, deberán también efectuar un reparto de utilidades, pero éste no podrá exceder de un mes de salario del empleado, de conformidad con la legislación laboral.

Las actividades empresariales realizadas a través de copropiedades del las personas físicas que lleven a cabo la realización de actividades empresariales a través de copropiedades deberán designar a un representante común, quien se encargará de determinar la utilidad o pérdida fiscal del ejercicio y cumplirá con las obligaciones señaladas en la LISR (incluyendo la de efectuar pagos provisionales).

Los copropietarios considerarán en su declaración anual la parte proporcional que de la utilidad gravable o pérdida fiscal les corresponda y acreditarán, en la misma proporción, el monto de los pagos provisionales enterados por el representante común.

Ciertas obligaciones que deben cumplir las personas físicas y que establece la LISR cuando realicen actividades empresariales o profesionales, serán las siguientes:

- Solicitar su inscripción al registro federal de contribuyentes (RFC).
- Llevar contabilidad (normal o simplificada, según sea el caso).
- Expedir comprobantes con requisitos fiscales y con la leyenda: "Efectos fiscales al pago".
- Expedir constancias de pagos al extranjero y retenciones efectuadas.
- Presentar declaraciones informativas.
- Preparar estados financieros y levantar inventarios.
- Presentar declaración anual del ISR, en la que también se determine la PTU a distribuir a los trabajadores.
- Preparar estudios y presentar información sobre los precios de transferencia pactados en operaciones celebradas con partes relacionadas.

d. Régimen intermedio aplicable a las actividades empresariales

Los *sujetos del régimen* podrán ser contribuyentes de este régimen las personas físicas que realicen exclusivamente actividades empresariales y hayan obtenido en el ejercicio inmediato anterior ingresos hasta por la cantidad de \$4,000,000.

Se considera que las personas físicas realizan exclusivamente actividades empresariales cuando sus ingresos por actividades empresariales en el ejercicio inmediato anterior hubieran representado cuando menos el 90% de sus ingresos acumulables del ejercicio. Para dicho cálculo no se considerarán los ingresos por salarios y conceptos asimilados (capítulo I).

En el caso de inicio de actividades, los contribuyentes podrán optar por tributar en el régimen intermedio cuando estimen que sus ingresos no excederán en el ejercicio el límite de ingresos establecido. Cuando en el ejercicio citado realicen operaciones por un período menor de doce meses, para determinar el monto antes citado, dividirán los ingresos manifestados entre el número de días que comprende el período y el resultado se multiplicará por 365 días; si la cantidad obtenida rebasa el importe del monto citado, en el ejercicio siguiente no se podrá

tributar bajo este régimen. Si se realizan las actividades empresariales a través de copropiedades, se podrá optar por este régimen siempre y cuando la suma de los ingresos de todos los copropietarios se encuentre dentro de los límites mencionados, y ninguno de los copropietarios en lo individual obtenga ingresos que sumados a los intereses y ventas de activos fijos rebasen dichas cantidades (todas las cantidades se refieren a las obtenidas en el ejercicio inmediato anterior).

Los *beneficios del régimen* que tienen los contribuyentes del régimen intermedio es llevar una contabilidad simplificada, que consiste en un sólo libro de ingresos, egresos y registro de inversiones y deducciones. Asimismo, se les otorgan facilidades en la emisión de comprobantes en caso de que el pago se realice en parcialidades.

Dichos contribuyentes no estarán obligados a elaborar el estado de situación financiera ni el inventario, y no estarán obligados a presentar declaraciones a través de medios electrónicos.

Tampoco estarán obligados a realizar los estudios de precios de transferencia por las operaciones que celebren con partes relacionadas.

Los contribuyentes de este régimen podrán deducir completamente las inversiones en el ejercicio en que las mismas se hayan realizado, salvo en el caso de automóviles, autobuses, camiones de carga, tractocamiones y remolques (dichos activos se deducirán con la mecánica normal de depreciación).

Las *obligaciones adicionales de estos* contribuyentes es que si en el ejercicio inmediato anterior hubieran obtenido ingresos superiores a \$1,750,000 y hasta \$4,000,000 estarán obligados a tener máquinas registradoras de comprobación fiscal o equipos o sistemas electrónicos de registro fiscal. Las operaciones que realicen con el público en general deberán registrarse en dichas máquinas, equipos o sistemas, mismos que estarán todo el tiempo en operación.

Los contribuyentes de este régimen, además de los pagos provisionales mensuales, efectuarán pagos mensuales a la entidad federativa en la cual obtengan sus ingresos, en las mismas fechas de pago establecidas para los pagos provisionales mensuales (federales). Este pago se determinará aplicando la tasa del 5% a la utilidad gravable que obtengan en el mes (base del pago provisional), una vez disminuidos los pagos provisionales de los meses anteriores correspondientes al mismo ejercicio. Estos pagos serán acreditables contra el pago provisional mensual y la diferencia se pagará directamente al Servicio de Administración Tributaria (Federación), de la misma forma serán acreditables contra el impuesto anual del contribuyente.

En caso de que el pago estatal fuera superior al pago federal, se pagará la cantidad menor a la entidad federativa en la que el contribuyente obtenga el ingreso.

Cuando los contribuyentes tengan establecimientos, sucursales o agencias, en dos o más entidades federativas, efectuarán los pagos mensuales estatales a cada entidad federativa en la proporción que representen los ingresos de la misma respecto del total de los ingresos.

e. Régimen de Pequeños Contribuyentes

Podrán tributar bajo este régimen las personas físicas que realicen actividades empresariales exclusivamente con público en general y que los ingresos derivados de su actividad empresarial y los intereses obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido de la cantidad de \$1,750,000. En el caso de inicio de actividades, los contribuyentes podrán optar por tributar en el régimen de pequeños contribuyentes cuando estimen que sus ingresos no excederán en el ejercicio del límite de ingresos establecido. Cuando en el ejercicio citado realicen operaciones por un período menor de doce meses, para determinar el monto antes citado, dividirán los ingresos manifestados entre el número de días que comprende el período y el resultado se multiplicará por 365 días; si la cantidad obtenida rebasa el importe del monto citado, en el ejercicio siguiente no se podrá tributar bajo este régimen.

Los copropietarios que realicen actividades empresariales podrán tributar conforme a este régimen, cuando no lleven a cabo otras actividades empresariales y siempre que la suma de ingresos de todos los copropietarios no exceda en el ejercicio inmediato anterior de la cantidad antes indicada, y ninguno de los copropietarios en lo individual obtenga ingresos que sumados a los intereses, obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, rebasen el límite establecido.

No podrán tributar en este régimen las personas que obtengan ingresos por concepto de: comisión, mediación, agencia, representación, correduría, consignación, distribución o espectáculos públicos.

Los contribuyentes de este régimen calcularán el impuesto aplicando una tasa impositiva que va del 0.5% al 2%, tomando en cuenta el procedimiento que se describe a continuación:

Ingresos cobrados en el ejercicio
menos: 4 salarios mínimos generales anuales del área geográfica del contribuyente
Base del impuesto
por: Tasa aplicable (tarifa del artículo 138)
Impuesto causado en el ejercicio

Existe un caso especial dentro de los contribuyentes que son sujetos a este régimen, se trata de los contribuyentes que obtienen más del 30% de sus ingresos de la enajenación de mercancías de procedencia extranjera. Dichos contribuyentes tributarán bajo las condiciones normales del régimen por los ingresos distintos a los mencionados anteriormente, pero aplicando una tasa del 20% y un procedimiento especial para los ingresos obtenidos de la enajenación de mercancía de procedencia extranjera, como se indica a continuación:

Ingresos por enajenación de mercancías de procedencia extranjera
menos: Valor de adquisición de dichas mercancías
Utilidad base del impuesto
por: Tasa aplicable (20%)
Impuesto causado (mercancías de procedencia extranjera)

Las personas que tributen bajo el régimen de pequeños contribuyentes deberán cumplir con las obligaciones que se listan a continuación:

- Inscribirse en el RFC.
- Presentar avisos de incorporación y salida del régimen.
- Presentar declaración informativa de los ingresos obtenidos en el ejercicio anterior, a más tardar el día 15 de febrero del siguiente año.
- Retener y enterar el ISR derivado del pago de salarios.
- Conservar comprobantes que reúnan requisitos fiscales por las compras de bienes de activo fijo nuevos que se usen en su negocio, siempre que el precio exceda de \$2,000 (de lo contrario no existe obligación alguna).
- No deberán realizar actividades mediante fideicomisos.
- Llevar un registro de sus ingresos diarios.
- Entregar a los clientes copias de las notas de venta y conservar originales de las mismas. Esta obligación no aplica por ventas inferiores a \$100 y existen reglas específicas si el contribuyente utiliza máquina registradora de comprobación fiscal.
- Deberán presentar declaraciones mensuales de pago, mismas que tendrán el carácter de pagos definitivos del impuesto y se enterarán ante las entidades federativas. Durante el ejercicio 2003 estos pagos se han efectuado en forma semestral y bimestral en vez de mensualmente.

Los contribuyentes dejarán de tributar en este régimen cuando voluntariamente lo decidan o cuando se presente alguna de las siguientes circunstancias:

- No presentar la declaración informativa de ingresos obtenidos en el ejercicio anterior.
- Por exceder los límites de ingresos previstos para el régimen. Se deberá tributar en el régimen general o intermedio a partir del mes siguiente a aquél en que se rebase el límite establecido.
- Por expedir uno o más comprobantes que reúnan requisitos fiscales.
- Por recibir pagos mediante traspasos de cuentas bancarias o casas de bolsa.

Los contribuyentes que dejen de tributar bajo este régimen, en ningún caso podrán volver a tributar en el mismo. Tampoco podrán tributar en este régimen los contribuyentes que hubieren tributado en el régimen general o intermedio, salvo que fuese en el ejercicio de inicio de actividades o el siguiente.

Los contribuyentes que abandonen este régimen, deberán pagar el impuesto en cualquiera de los otros regímenes aplicables a los ingresos por actividades empresariales que obtengan las personas físicas, considerando como fecha de inicio del ejercicio aquella en la que se materialice el supuesto de salida.

Las personas físicas calcularán pagos provisionales al amparo de su nuevo régimen aplicando la tasa del 1% al total de los ingresos obtenidos o utilizando un coeficiente de utilidad que corresponda a su actividad preponderante, en los términos del artículo 90 LISR.

Los contribuyentes podrán deducir las inversiones realizadas durante el tiempo que tributaron en el régimen de pequeños contribuyentes a partir de que empiecen a tributar en otro régimen y hasta por el saldo por deducir que tendrían dichas inversiones en condiciones normales (siempre que conserven la documentación comprobatoria que ampare dichos bienes).

Los ingresos en crédito se gravarán hasta el mes en que se cobren, bajo las disposiciones del régimen en que se encuentren tributando al momento del cobro.

3.2.2 Impuesto al Activo

El IMPAC grava el valor de los activos netos de las empresas y otros contribuyentes comprendidos como sujetos. Es un impuesto que se causa por ejercicios y funciona como un impuesto mínimo, complementario del ISR. Este impuesto, en principio, no resulta en una carga tributaria adicional para los contribuyentes debido a las diversas mecánicas de acreditamiento y devolución que la propia ley contempla.

Tal como fue mencionado previamente, IMPAC grava el valor de los activos netos de las empresas y otros contribuyentes comprendidos como sujetos. Es un impuesto que se causa por ejercicios y funciona como un impuesto mínimo, complementario del ISR. Este impuesto, en principio, no resulta en una carga tributaria adicional para los contribuyentes debido a las diversas mecánicas de acreditamiento y devolución que la propia ley contempla. Los sujetos del impuesto están obligadas al pago del impuesto las siguientes personas:

- Las personas físicas residentes en México que realicen actividades empresariales.
- Las personas morales residentes en México.
- Las personas residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país.
- Las personas, distintas a las señaladas anteriormente, que otorguen el uso o goce temporal de bienes que se utilicen en la actividad de otro contribuyente del impuesto.
- Los residentes en el extranjero que mantengan inventarios en territorio nacional para ser transformados o que ya hubieran sido transformados por algún contribuyente del impuesto.
- Las empresas que componen el sistema financiero.

La propia Ley del Impuesto al Activo (LIMPAC) establece exenciones a determinadas personas o por ciertos períodos de tiempo, conforme a los siguientes supuestos:

- Personas que no sean contribuyentes del ISR.
- Personas que otorguen el uso o goce temporal de bienes mediante contratos de renta congelada.
- Las personas físicas residentes en México que no realicen actividades empresariales y otorguen el uso o goce temporal de bienes a personas que no sean contribuyentes del ISR.
- Personas que utilicen bienes para actividades deportivas y de enseñanza.
- Las personas que tributen al amparo del régimen de pequeños contribuyentes (Ley de Ingresos de la Federación).

- Por el período preoperativo, el ejercicio de inicio de actividades y los dos ejercicios siguientes.
- Por el período de liquidación, salvo que dure más de dos años.

Los períodos de gracia no aplican en los casos de fusión o transformación de sociedades, traspaso de negociaciones, ejercicio de inicio con motivo de escisión, sociedades controladoras, sociedades controladas (por el porcentaje de participación de la controladora).

Objeto del impuesto grava los siguientes activos:

- La totalidad del activo, cualquiera que sea la ubicación del mismo, tratándose de las personas de los incisos I y II.
- El activo atribuible al establecimiento permanente, en el caso del inciso III.
- Los bienes otorgados en uso o goce temporal y los inventarios mantenidos en el país, para los casos de los incisos IV y V, respectivamente.
- El activo no afecto a su intermediación financiera, tratándose de las empresas que componen el sistema financiero (inciso VI).

Base gravable y tasa del impuesto es el valor neto del activo y la tasa aplicable es del 1.8%. El valor neto del activo se calcula restándole al valor del activo, determinado en los términos de la LIMPAC, las deducciones autorizadas en la misma.

El valor del activo en el ejercicio se calcula sumando los promedios de los activos financieros, activos fijos, gastos y cargos diferidos, terrenos e inventarios.

Los contribuyentes podrán deducir del valor del activo los siguientes conceptos: deudas no negociables contratadas con empresas residentes en México o con establecimientos permanentes ubicados en el país, valor promedio de créditos incobrables deducidos para efectos del ISR y en el caso de las personas físicas, podrán deducir 15 salarios mínimos anuales del área geográfica del contribuyente. No son deducibles las deudas contratadas con el sistema financiero o con su intermediación. Los contribuyentes del impuesto podrán optar por determinar el impuesto considerando la base actualizada del cuarto ejercicio inmediato anterior (artículo 5-A).

Época de pago se refiere a que los contribuyentes deberán presentar una declaración, conjuntamente con la del ISR, en la cual determinen el impuesto del ejercicio. Las personas morales deberán presentar dicha declaración dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio; las personas físicas, en el mes de abril del año siguiente al cierre del ejercicio; los residentes en el extranjero que no tengan establecimiento permanente en el país, dentro del mes siguiente a aquel en que retornen sus bienes al extranjero.

Se deberán efectuar pagos provisionales a cuenta del impuesto anual. Dichos pagos deberán efectuarse a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquél a que corresponda el pago. Se presentan junto con los pagos provisionales del ISR. Existen dos mecánicas de cálculo: pagos provisionales independientes o pagos provisionales conjuntos; bajo ambos procedimientos se

pagará la cantidad mayor entre el pago provisional de ISR o el de IMPAC, pero bajo distintos rubros (debido a las mecánicas de acreditamiento). El acreditamiento y recuperación del impuesto de acuerdo al IMPAC es un impuesto complementario del ISR, este último puede acreditarse contra el IMPAC determinado por el contribuyente y únicamente si el IMPAC es mayor o no se ha causado ISR existirá la obligación de pagar el impuesto al activo.

El IMPAC efectivamente pagado (el que se causa en exceso del ISR) puede ser recuperado durante los 10 años siguientes. El monto del impuesto a recuperar se determina por la cantidad en que el ISR causado en el ejercicio exceda del IMPAC determinado por el contribuyente en el mismo ejercicio (por el período de 10 años antes citado).

En el caso de que la empresa normalmente sea causante del ISR (cuando el IMPAC es inferior) los excedentes del ISR respecto del IMPAC generarán un crédito de impuestos que puede tomarse para cubrir el IMPAC que llegará a generarse en un ejercicio determinado. El monto del excedente de ISR sobre IMPAC que podrá acreditarse corresponderá únicamente al que se genere en los tres ejercicios anteriores al ejercicio en el que se genere el IMPAC a disminuir (segundo párrafo del artículo 9 LIMPAC).

3.2.3 Impuesto Empresarial a Tasa Única

La ley del IETU señala que están obligadas al pago del impuesto empresarial a tasa única, las personas físicas y morales residentes en territorio nacional así como los residentes en el extranjero con establecimiento permanente en el país, por los ingresos que obtengan, independientemente del lugar en donde se generen por la realización de enajenar bienes, prestaciones de servicios independientes y por el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes. Este impuesto se publica el 28 de septiembre de 2007 por el ejecutivo para la entrada en vigor a partir del 1 de enero de 2008. Con la aparición de este impuesto desaparece el impuesto al activo.

El IETU establece un impuesto empresarial a tasa única (IETU) como un gravamen que tiene una base más amplia que el impuesto sobre la renta, fundamentalmente porque se permiten menos deducciones. Se puede decir que es otro "ISR" ya que la forma de determinación de la base es la misma, es decir, ingresos menos deducciones, y aplicándole al resultado una tasa. El IETU trae consigo un esquema de gravamen mínimo, en donde únicamente se paga por concepto de ese impuesto el excedente entre ese gravamen y el impuesto sobre la renta propio.

El objeto del IETU será la percepción efectiva de los ingresos totales y los sujetos son las personas físicas y las morales residentes en México, por la enajenación de bienes, la prestación de servicios independientes y el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, con independencia de que dichas actividades se realicen o no en el territorio nacional.

Se consideren además como sujetos obligados al pago del impuesto empresarial a tasa única, a los residentes en el extranjero que tengan establecimiento permanente en el país, por aquellos

ingresos que obtengan independientemente del lugar en donde se generen por la realización de las actividades mencionadas para este impuesto.

La base gravable de este impuesto y la tasa se calcula aplicando la tasa para el ejercicio 2009 del 17.5% a la cantidad que resulte de disminuir de la totalidad de los ingresos percibidos por las actividades descritas para este impuesto las deducciones autorizadas.

Es importante mencionar que la tasa ha ido incrementándose por cada ejercicio a partir de su entrada ya que para el año 2008 fue de 16.5, para el ejercicio 2009 de 17 y para el ejercicio 2010 de 17.5.

	Ingresos Percibidos IETU
(-)	<u>Deducciones IETU</u>
(=)	Base IETU
(X)	<u>Tasa</u>
(=)	IETU a Cargo

Para esta ley se entiende que son Ingresos acumulables los siguientes: Los precios o contraprestación pactada, las cantidades que además se carguen o cobren tales como: impuestos o derechos (excepto IVA Y IESPS acreditable) además los intereses normales o moratorios (sólo incluidos en el precio), penas convencionales de cualquier concepto, las bonificaciones o descuentos, anticipos o depósitos. Se obtienen cuando se cobren efectivamente tal como lo señala la LIVA.

Por otra parte, no son ingresos para IETU los intereses que no formen parte del precio, las inversiones bancarias y los mutuos o financiamientos.

Los Ingresos sujetos a este impuesto son: Colegiatura e inscripciones, venta de papelería, libros, uniformes, cursos extraordinarios, exámenes ordinarios y extraordinarios, venta de activos fijos, arrendamiento de bienes (cooperativa, auditorio, etc.) y otros ingresos en efectivo

Por otra parte los Ingresos no afectos al impuesto que señala el artículo 8 transitorio de la propia ley mencionan son los ingresos que se obtengan por actividades efectuadas con anterioridad al 01 de enero de 2008 aún cuando el cobro sea posterior.

Por otra parte, esta ley considera las siguientes deducciones autorizadas:

- Erogaciones que correspondan a:
 - Adquisición de bienes, servicios independientes o uso o goce temporal de bienes
 - Utilizados para realizar actividades
 - Administración, producción, comercialización y distribución
- No Deducibles: Erogaciones que sean ingresos en los términos del art. 110 LISR (Sueldos y Salarios y Asimilados)
 - Genera crédito fiscal solo sueldos gravados
- Contribuciones a cargo
 - Excepto: IETU, ISR, IDE, aportaciones seguridad social y trasladados

- IVA, IESPS: Sólo cuando no se tenga derecho a acreditar
- Aprovechamientos por explotación bienes dominio público
- No aplicable a causadas antes de 01/Ene/08 aunque el pago sea posterior (Art. 15º Trans.)
- Devoluciones, descuentos y bonificaciones sobre venta
 - Depósitos o anticipos
 - Operación origen = afecta en principio a IETU
- Donativos no onerosos ni remunerativos
 - Conforme LISR (Límite 7% UF ejercicio anterior)
- Intereses bancarios a cargo
- Pérdidas por créditos incobrables instituciones de crédito
- Pérdidas créditos incobrables, caso fortuito o fuerza mayor
 - Deducibles para ISR
 - Por ingresos afectos a IETU

Deducciones no Afectos serán aquellas que se hayan devengado al 01 de enero de 2008 aún cuando el pago sea posterior. Ahora bien existen deducciones adicionales las cuales pueden ser los siguientes:

- IETU anual y pagos provisionales
- Erogaciones en inversiones nuevas adquiridas del 01 de septiembre al 31 diciembre 2007 hasta por contraprestación efectivamente pagada y se deducirá en 1/3 parte en cada ejercicio fiscal (2008, 2009 y 2010)
- En cuanto a los pagos provisionales esta se deducirá en una 12ª parte multiplicada por el número de meses comprendidos desde el inicio hasta el mes al que corresponda el pago.
- La deducción se deberá actualizar de dic. 2007 hasta el último Mes 1ª mitad en que se deduzca.
- Pagos con posterioridad = Deducible ejercicio
- Inversiones nuevas se consideraran las que señale como tal la LISR y las que se utilizan por 1ª vez en México

A continuación señalo un ejemplo práctico para el caso de la actualización del una inversión adquirida de septiembre a diciembre de 2007.

Tabla 15 Ejemplo del cálculo que deben de realizar por las inversiones efectuadas en 2007

		2008	2009		2010	
Inversiones	Sep a Dic 2007	600,000				
División		3				
Tercera parte		200,000	200,000	200,000		
Actualización						
INPC	Dic-08	130.1740	Dic-09	134.9180	Dic-10	141.6170
INPC	Dic-07	124.0360	Dic-07	124.0360	Dic-07	124.0360
Factor		1.0495		1.0877		1.1417
Deducción adicional		209,897	217,547	228,348		

Fuente: Elaboración: propia.

Los requisitos para ser deducibles, deben ser:

- Erogaciones por las que el enajenante, prestador o quien otorga uso o goce sea contribuyente del IETU
- Estrictamente indispensables
- Efectivamente pagadas
 - Cheques: fecha en que haya sido cobrado
 - Títulos: garantía de pago
 - Cuando obligación quede satisfecha mediante Compensación o Dación en Pago
 - Pago a plazos
- Cumplan requisitos deducibilidad LISR
 - No facilidades, deducciones ciegas u otras
 - Autofactura (Art. 13 Transitorio 2007)
- Adquisiciones al extranjero
 - Cumplieron requisitos para su legal estancia en el país

Las deducciones autorizadas para la Ley de impuesto empresarial a tasa única son:

- ✓ Compras de inventarios.
- ✓ Adquisición de activos fijos, cargos y gastos diferidos y terrenos.
- ✓ Gastos de administración, comercialización, distribución y producción.
- ✓ Contribuciones locales y federales.
- ✓ Servicios independientes pagados.
- ✓ Arrendamientos de bienes.
- ✓ Donativos hasta el 7% de la utilidad fiscal o de los ingresos acumulables en el caso de personas físicas.
- ✓ Activos nuevos adquiridos en sep-dic 2007 (deducir una tercera parte cada año).
- ✓ Erogaciones no deducibles
- ✓ Nómina.
- ✓ Prestaciones (vales de despensa, fondo de ahorro, etc.)
- ✓ IMSS e INFONAVIT.
- ✓ Intereses pagados.
- ✓ Regalías pagadas a partes relacionadas,
- ✓ Intereses y operaciones financieras derivadas.
- ✓ ISR propio.
- ✓ Impuesto depósitos en efectivo
- ✓ IVA y IETU.

Es importante señalar que las PYMES realizan obtienen ingresos que son obtenidos en diversas formas y que para los efectos fiscales los tienen que identificar plenamente, ya que estos servirán para saber que conceptos deben de considerar para determinar este impuesto. Ciertamente los conceptos que contempla la ley les es muy complejo para los contribuyentes manejarlos, por ellos es fundamental tener un sistema contable que los identifique para simplificar la determinación correcta de la base del impuesto.

A continuación se muestra un comparativo de los conceptos contables y fiscales para efectos de saber qué es lo que se considera para la determinación del impuesto.

Tabla 16 Ingresos y deducciones que se consideran contable y fiscalmente

Ingresos	Contable Realizados	IETU (Efectivamente cobrados)
Ingresos facturados		
Ingresos cobrados		
Intereses devengados		
Intereses cobrados a favor		No bancarios, solo derivados de ventas
Anticipo de clientes		
Venta de activos fijos	Utilidad	Precio de venta cobrado
Otros ingresos	Facturados	Cobrados
Total Ingresos		
Deducciones	Contable Realizados	IETU (Efectivamente cobrados)
Gastos deducibles		Solo efectivamente pagados
Gastos no deducibles		
Depreciación de activos	Se reconoce a través de depreciación (% anual)	
Adquisición de activos		Deducible al 100% hasta el tope deducible ISR
Sueldos gravados		Se determina crédito para IETU
Sueldos exentes de ISR		Se determina crédito para IETU
Aportaciones de Seguridad Social a cargo del patrón.	Hasta el límite de ISR	Hasta el límite de ISR
Previsión social (Exenta)		
Donativos	Hasta el límite de ISR	Hasta el límite de ISR
Deducciones Adicional Act. Fijos Sep-Dic 2007 (3años)		
Intereses a cargo por financiamientos (Prestamos)		
Intereses a cargo por proveedores		Pagados
Regalías a partes independiente		
Regalías a partes relacionadas		
Retiros de remanente		
Total Deducciones		

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a la LIETU

Como es de notarse en la tabla anterior, es muy importante saber diferenciar que conceptos se deben de considerar para efectos contables, financieros y fiscales, ya que hay partidas que la propia ley no las considera ingresos o su defecto no todos las erogaciones las considera

deducibles, a efecto de realizar el pago correcto de esta obligación. El procedimiento para el cálculo de este impuesto es el siguiente:

Tabla 17 Cálculo de IETU Anual 2008

	Ingresos de Ene - Dic	
(-)	Deducciones de Ene - Dic	
(=)	Diferencia	
(x)	Tasa de IETU	16.5% en 2008, 17.0 % en 2009 y 17.5% en 2010
(=)	IETU Anual	
(-)	Crédito fiscal por perdidas IETU	Perdidas (x) Tasa año perdida
(-)	Crédito sueldos y aportaciones de seguridad social	Sueldos gravados y aportaciones pagadas (x) tasa año de su año.
(-)	Crédito inversiones 1998 a 2007	Saldo por redimir actualizada a Dic 2007 (x) tasa año de aplicación crédito.
(-)	Crédito inventarios al 31/12/2007 (Decreto 5/Nov/07)	Inventarios (x) Tasa EITU Año (x) 6% durante 10 años.
(=)	IETU a cargo antes de acreditamiento de ISR	
(-)	ISR Efectivamente pagado	Pagado, sin acreditamientos o reducción. (ISR por remanente, no se incluye con Subsidio Empleo)
(-)	Pagos provisiones IETU	
(=)	IETU a pagar	

Fuente: Elaboración propia en base a la Ley del IETU

Este impuesto tiene las siguientes obligaciones:

- Se calcula por Ejercicios (a un año)
- Mismo plazo que ISR, es decir, se presenta en el mes de marzo si es persona moral y en abril si es persona física.
- Se puede Acreditar ISR Efectivamente pagado
- El ISR efectivamente pagado pueden ser de dos tipos:
 - ISR por Remanente Distribuido
 - El pagado por concepto de IDE o por medio de compensación

No efectivamente pagado el que se cubra con acreditamiento o reducciones

(Subsidio al Empleo)

- Los pagos provisiones mensuales a cuenta de IETU
- Cálculo similar al Anual (Efecto Acumulativo)
- Pago mediante declaración en oficinas autorizadas

En mismo plazo para ISR: - 17 Mes siguiente - Personas Morales Con Fines No Lucrativos

3.2.4 Impuesto al Valor Agregado

El impuesto al valor agregado es un impuesto indirecto, no acumulable en cascada, que se cobra a varios niveles en una cadena de actividades gravadas. El impuesto se traslada de tal manera que el contribuyente es únicamente un intermediario entre el impuesto que cobra a sus clientes y el que le es cobrado o trasladado a él mismo cuando actúa como cliente, y pagando únicamente sobre el 'valor agregado' que incorpora como parte de la cadena productiva. Como se mencionará más adelante, para efectos de este impuesto, el 'valor agregado' consiste en el valor que alguna persona añade en la cadena de producción.

Tal como fue brevemente señalado con anterioridad, el impuesto al valor agregado es un impuesto indirecto, no acumulable en cascada, que se cobra a varios niveles en una cadena de actividades gravadas. En términos generales se puede afirmar que sigue el modelo europeo, aunque existen diferencias importantes.

Se trata de un gravamen de bienes y servicios que teóricamente debiera permitir la utilización de una tasa menor que la del llamado impuesto sobre ventas, ya que aquél es cobrado en distintas etapas a diferencia de éste que únicamente se cobra al consumidor final. El impuesto se traslada de tal manera que el contribuyente es únicamente un intermediario entre el impuesto que cobra a sus clientes y el que le es cobrado o trasladado a él mismo cuando actúa como cliente, y pagando únicamente sobre el 'valor agregado' que incorpora como parte de la cadena productiva.

Para efectos de este impuesto, el valor agregado consiste en el valor que alguna persona añade en la cadena de producción. Tomando como ejemplo la enajenación de bienes, lo anterior significa que una empresa comienza por adquirir ciertos bienes (como podría ser materia prima), los transforma y obtiene un producto en cierta medida distinto al que adquirió, mismo que enajena al siguiente nivel de la cadena (otro productor o algún consumidor) pero con algunas mejoras. La diferencia entre el valor de las adquisiciones y el valor del producto que enajena esta empresa es el valor agregado.

De este modo, el impuesto al valor agregado se calcula sobre la base del valor de producto ya transformado por el contribuyente, permitiéndole acreditar el impuesto que ya le fue cobrado por efectos del traslado que le efectuó el eslabón previo de la cadena productiva. El valor del impuesto repercute en el consumidor final, pero en estricto sentido los contribuyentes son las distintas personas que participan en la cadena productiva exceptuando a dicho consumidor.

Considerando que funciona a través de una mecánica complicada (múltiples excepciones a reglas generales, distintas tasas y exenciones, limitaciones al acreditamiento, reglas especiales de retención, etc.), a continuación únicamente se hará referencia a la estructura básica del IVA, sin entrar en gran detalle respecto a su operación en casos concretos.

Están sujetos al pago de este impuesto las personas físicas y morales que dentro del territorio nacional lleven a cabo alguna de las siguientes actividades:

- Venta de bienes.
- Prestación de servicios independientes.
- Otorgamiento del uso o goce temporal de bienes.
- Importación de bienes o servicios.

También existe un régimen aplicable a las exportaciones de bienes o servicios. A continuación se señalan los conceptos de cada una de estas actividades gravadas conforme a la LIVA, así como cuándo se entienden efectuadas dentro de territorio nacional, y algunas de las exenciones aplicables en cada caso, para después hacer referencia a otras reglas generales relativas a la operación del impuesto.

La tasa general del impuesto es del 15%, aunque también existen tasas del 10% y del 0%.

Cuando los actos o actividades gravados se realicen por residentes en la región fronteriza, y siempre que la entrega material de los bienes o la prestación de servicios se lleve a cabo en dicha región, se aplicará la tasa del 10% (excepto tratándose de la enajenación de muebles en esa región, caso en que se aplicará la tasa general del 15%).

Por su parte, la tasa del 0% aplicará únicamente a los actos o actividades expresamente señalados en la propia LIVA, como son la enajenación de medicinas de patente y productos destinados a la alimentación (con ciertas excepciones), la prestación de servicios de pasteurización de leche, entre otros.

La regla general indica que la tasa correspondiente se deberá aplicar sobre la cantidad total pactada como contraprestación en la operación de que se trate, incluyendo cualquier concepto o cobro adicional que se haga.

Específicamente, en el caso de enajenaciones, se considera como base del impuesto o valor gravable el precio pactado y las cantidades que además se carguen o se cobren al adquirente por otros impuestos, derechos intereses normales y moratorios, penas convencionales o cualquier otro concepto. A falta de precio pactado se considerará el valor de los bienes en el mercado o, en su defecto, el de avalúo.

Tratándose de prestación de servicios se considerará como valor gravable el total de la contraprestación pactada, así como las cantidades que además se carguen o cobren a quien reciba el servicio por otro impuesto, derechos, viáticos, gastos de toda clase, reembolsos, intereses normales o moratorios, penas convencionales y cualquier otro concepto. En el caso de operaciones de financiamiento se considerarán como valor gravable los intereses y toda otra contraprestación distinta al principal que reciba el acreedor.

Para calcular el impuesto en el caso de uso o goce temporal de bienes, se considerará el valor de la contraprestación pactada, así como las cantidades que además se carguen o cobren por otros impuestos, derechos, gastos de mantenimiento, construcciones reembolsos, intereses normales o moratorios, penas convencionales o cualquier otro concepto.

Asimismo, tratándose de cualquiera de las actividades señaladas anteriormente se considera que los anticipos o depósitos forman parte del precio o contraprestación, cualquiera que sea el nombre con el que se les designe.

Por último, en el caso de la importación de bienes tangibles la base gravable se calcula a partir del valor en aduana adicionado con los impuestos de importación. Si se tratare de la importación del uso o goce temporal de bienes y del aprovechamiento en territorio nacional de servicios prestados por no residentes, el valor se determinará atendiendo a las mismas reglas aplicables para actos de concesión de uso o goce temporal de bienes o de prestación de servicios.

En ningún caso se considerará que el propio IVA forma parte de los valores que servirán como base para el cálculo de este gravamen.

El llamado acreditamiento del impuesto consiste en un procedimiento en que el contribuyente calcula la diferencia entre el impuesto a su cargo (y que trasladó a sus clientes) y el impuesto que le hubieran trasladado (o el que él hubiese pagado en la adquisición o importación de bienes o servicios), siempre que sea considerado como acreditable. Sin embargo, la LIVA establece un procedimiento mucho más complejo que el aquí señalado para determinar cuál será el impuesto acreditable.

Por otro lado, cabe mencionar que conforme al funcionamiento del IVA existen ciertos contribuyentes obligados a efectuar la retención del impuesto que se les traslade. En estos casos, las personas que efectúen la retención sustituirán al enajenante, prestador de servicios u otorgante de uso o goce de bienes en la obligación de pago y entero del impuesto.

En términos generales, el impuesto se calcula aplicando la tasa sobre la base gravable de cada operación. Posteriormente, el contribuyente deberá calcular la diferencia entre el impuesto cobrado (impuesto por pagar que él ha trasladado a sus clientes) y el impuesto que le haya sido cobrado o trasladado a él mismo (impuesto acreditable). La diferencia entre ambos será la cantidad a pagar, cuando los montos cobrados resulten mayores, o bien, a recuperar, cuando lo trasladado al contribuyente sea superior.

El impuesto se calculará por ejercicios fiscales (salvo en el caso de que se realicen actos gravados de manera accidental) de modo que los contribuyentes están obligados a efectuar una declaración anual en la cual se consideren la totalidad de las operaciones llevadas a cabo en un mismo ejercicio.

No obstante, los contribuyentes efectuarán pagos mensuales por los mismos periodos y en las mismas fechas de pago que las establecidas para el ISR (excepto por los ejercicios de iniciación de operaciones en los que los pagos provisionales serán trimestrales, habiendo también reglas especiales para los ejercicios de liquidación y los posteriores a fusión y escisión).

Los contribuyentes del impuesto tienen la obligación de expedir comprobantes que deberán cumplir con los requisitos establecidos en el CFF y en el RCFF.

Además los comprobantes deberán señalar en forma expresa si el pago de la contraprestación se hace en una sola exhibición o parcialidades. En caso de ser el pago una sola exhibición, se deberá indicar el importe total de la operación, y el monto equivalente al impuesto que se traslada.

Si se paga en parcialidades se deberá indicar además el importe total de la parcialidad que se cubre y el monto equivalente al impuesto que se traslada sobre la parcialidad; posteriormente se deberá expedir un comprobante por cada parcialidad, que contenga diversos requisitos.

3.2.5 Aportaciones de seguridad social.

Las aportaciones de seguridad social son las cuotas obrero patronales que un patrón realiza al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) a favor de sus trabajadores mediante los procedimientos que la propia ley señale. La seguridad social contempla dos regímenes: El obligatorio y el voluntario.

Las propuestas económicas, sociales, políticas e ideológicas de los trabajadores se expresaron, particularmente, en el artículo 123, estableciéndose los principales derechos y obligaciones de los trabajadores, incluidos los referentes a la seguridad social, enunciados en la fracción XXIX. El 19 de enero de 1943, se promulgó la Ley del Seguro Social, en la que se reafirmó que el seguro social es un servicio público nacional con carácter obligatorio, y se construyeron instituciones como el IMSS y el ISSSTE. Entre 1995 y 1997, el IMSS transitó de ser un sistema de seguridad social, con fondos colectivos administrados por el Estado, a un sistema de seguridad con fondos individuales administrados por bancos privados.

De lo anterior, se deduce que las PYMES al ser integradas por personas físicas o morales y que tengan a su cargo trabajadores subordinados, para la Ley del Seguro Social (LSS) los denominara patrones y nace la obligación de asegurarlos, con el objeto de proteger a la clase trabajadora (Asegurados) de los riesgos de trabajo, y de las enfermedades profesionales y no profesionales, además de la maternidad de las madres aseguradas, invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte y al mismo tiempo proteger a sus beneficiarios.

Por ello, es importante analizar esta Ley, ya que a diferencia de los impuestos ya mencionados con anterioridad tiene su propia manera de determinar su base y sobre todo los porcentajes que le correspondería pagar a las PYMES (Patrones) el importe de las cuotas obrero-patronales.

El régimen obligatorio comprende los seguros de riesgos de trabajo, enfermedad y maternidad, invalidez y vida, retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, y guarderías y prestaciones sociales, las cuales iremos analizando cada una de estas ramas de seguro, ya que cada una tiene su propio procedimiento de cálculo.

Seguro de Enfermedad y Maternidad. Este seguro contempla cuatro conceptos a pagar los cuales son: *cuota fija, excedente de tres salarios mínimos, prestaciones en dinero y gastos médicos de pensionados.*

Para el caso de la **cuota fija** se determina en función de un salario mínimo del Distrito Federal por los días que haya laborado el trabajador durante el periodo de un mes y el porcentaje de aplicación es del 19.75 por ciento para el ejercicio 2007 y de 20.40 para el ejercicio 2008 en adelante y este gasto es absorbido por las PYMES que tengan contratado a trabajadores.

En el caso del **excedente de tres salarios mínimos** del Distrito Federal este seguro es absorbido parte por el patrón o la PYME y otra por el trabajador de la siguiente manera:

Excedente patronal, se refiere a que si el trabajador tiene un salario diario integrado mayor a 3 veces el salario diario del Distrito federal (D.F.) se calculara de la siguiente forma: salario diario integrado del trabajador menos 3 veces el salario mínimo diario del D.F. por los días a cotizar por la prima patronal (de 1.59% para el año 2007 y 1.10% para el año 2008 en adelante).

Excedente trabajador, se refiere a que si el trabajador tiene un salario diario integrado mayor a 3 veces el salario diario del D.F. se calculara de la siguiente forma: salario diario integrado del trabajador menos 3 veces el salario mínimo diario del D.F. por los días a cotizar por la prima del trabajador (de 0.56% para el año 2007 y 0.40% para el ejercicio 2008 en adelante).

Prestaciones en dinero, se refiere a que con motivo del financiamiento que el seguro social otorga a los trabajadores cuando les paga algún subsidio por incapacidad, esta se cubre de las cuotas obrero patronales que se pagan de acuerdo a lo siguiente: Para el patrón es el salario diario integrado por los días a cotizar por la prima patronal del .70%. Para el trabajador es salario diario integrado por los días a cotizar por la prima del trabajador del .25%.

Gastos médicos para pensionados, se refiere a que los gastos que se generen por los pensionadas se cubrirán del financiamiento que se cubra de las cuotas obrero patronales quedando de la siguiente manera: *Prestaciones en especie de pensionados patronal.-* salario diario integrado por días a cotizar por la prima patronal del 1.05%. *Prestaciones en especie de pensionados trabajador* es salario diario integrado por días a cotizar por la prima del trabajador del 0.375%.

Seguro de Invalidez y vida, este seguro respalda al trabajador si este fuese incapacitado total o parcialmente, inclusive si este llegase a morir de las cuotas obrero patronal que se aportaren del financiamiento siguiente: *Invalidez y vida patrón* será del salario diario integrado por los días a cotizar por la prima patronal del 1.75%. *Invalidez y vida trabajador.-* salario diario integrado por los días a cotizar por la prima del trabajador del 0.625%.

Seguro de Retiro, cesantía y vejez este seguro se refiere a garantizarle al trabajador un retiro con una pensión “digna” y que será financiada de las aportaciones patronales que se determina de la

siguiente manera: Para el caso del Retiro se hará una aportación patronal del 2% sobre su salario base de cotización por los días que el trabajador cotice, aun cuando este incapacitado.

En el caso de cesantía y vejez este seguro será financiado por las cuotas que realice por una parte el patrón que consistirá en aplicar al salario diario integrado los días a cotizados por la prima patronal del 3.15% y para el caso del trabajador el salario diario integrado por los días a cotizar por la prima del trabajador del 1.125%.

Guarderías y prestaciones sociales, este se refiere a que las trabajadoras aseguradas tengan donde dejar a sus hijos para ir a su trabajo y para ello el seguro social financiera este rubro por las aportaciones patronales que se realice de acuerdo al salario diario integrado por los días a cotizar por la prima patronal del 1.00%.

Riesgo de trabajo, se refiere a cubrir los riesgos que sufran los trabajadores en su trabajo o por accidentes en trayecto, la cual se financiera con las aportaciones que realice el patrón por medio del salario diario integrado por los días a cotizar por la prima de riesgo de trabajo patronal que le sea asignado por el Instituto Mexicano del Seguro Social dependiendo de su actividad.

Afortunadamente el Instituto ha creado el software informático para apoyar a las tareas de cálculo y determinación para las personas obligadas a realizar estas pago de carácter fiscal, mas sin embargo lo difícil no es la determinación de las cuotas a pagar, si no el determinar el salario base de cotización, ya que es donde existe mayor confusión por parte de los patrones ya que depende de las prestaciones que le otorgue las PYMES a sus trabajadores. A continuación cito textualmente el artículo 27 de la Ley donde señala los conceptos que integran el salario base de cotización:

“El salario base de cotización se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, alimentación, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquiera otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo. Se excluyen como integrantes del salario base de cotización, dada su naturaleza, los siguientes conceptos:

- I. Los instrumentos de trabajo tales como herramientas, ropa y otros similares;*
- II. El ahorro, cuando se integre por un depósito de cantidad semanal, quincenal o mensual igual del trabajador y de la empresa; si se constituye en forma diversa o puede el trabajador retirarlo más de dos veces al año, integrará salario; tampoco se tomarán en cuenta las cantidades otorgadas por el patrón para fines sociales de carácter sindical;*
- III. Las aportaciones adicionales que el patrón convenga otorgar a favor de sus trabajadores por concepto de cuotas del seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez;*
- IV. Las cuotas que en términos de esta Ley le corresponde cubrir al patrón, las aportaciones al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, y las participaciones en las utilidades de la empresa;*
- V. La alimentación y la habitación cuando se entreguen en forma onerosa a los trabajadores; se entiende que son onerosas estas prestaciones cuando el trabajador pague por cada una de ellas, como mínimo, el veinte por ciento del salario mínimo general diario que rija en el Distrito Federal;*
- VI. Las despensas en especie o en dinero, siempre y cuando su importe no rebase el cuarenta por ciento del salario mínimo general diario vigente en el Distrito Federal;*
- VII. Los premios por asistencia y puntualidad, siempre que el importe de cada uno de estos conceptos no rebase el diez por ciento del salario base de cotización;*

- VIII. *Las cantidades aportadas para fines sociales, considerándose como tales las entregadas para constituir fondos de algún plan de pensiones establecido por el patrón o derivado de contratación colectiva. Los planes de pensiones serán sólo los que reúnan los requisitos que establezca la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, y*
- IX. *El tiempo extraordinario dentro de los márgenes señalados en la Ley Federal del Trabajo.*

Para que los conceptos mencionados en este precepto se excluyan como integrantes del salario base de cotización, deberán estar debidamente registrados en la contabilidad del patrón.

En los conceptos previstos en las fracciones VI, VII y IX cuando el importe de estas prestaciones rebase el porcentaje establecido, solamente se integrarán los excedentes al salario base de cotización.”

Dentro de sus obligaciones que le impone la LSS a los patrones o las PYMES, son los que se establecen en su artículos 27 de la citada Ley, las cuales relaciono a continuación:

Los patrones están obligados a:

- I. *Registrarse e inscribir a sus trabajadores en el Instituto, comunicar sus altas y bajas, las modificaciones de su salario y los demás datos, dentro de plazos no mayores de cinco días hábiles;*
- II. *Llevar registros, tales como nóminas y listas de raya en las que se asiente invariablemente el número de días trabajados y los salarios percibidos por sus trabajadores, además de otros datos que exijan la presente Ley y sus reglamentos. Es obligatorio conservar estos registros durante los cinco años siguientes al de su fecha;*
- III. *Determinar las cuotas obrero patronales a su cargo y enterar su importe al Instituto;*
- IV. *Proporcionar al Instituto los elementos necesarios para precisar la existencia, naturaleza y cuantía de las obligaciones a su cargo establecidas por esta Ley y los reglamentos que correspondan;*
- V. *Permitir las inspecciones y visitas domiciliarias que practique el Instituto, las que se sujetarán a lo establecido por esta Ley, el Código y los reglamentos respectivos;*
- VI. *Tratándose de patrones que se dediquen en forma permanente o esporádica a la actividad de la construcción, deberán expedir y entregar a cada trabajador constancia escrita del número de días trabajados y del salario percibido, semanal o quincenalmente, conforme a los períodos de pago establecidos, las cuales, en su caso, podrán ser exhibidas por los trabajadores para acreditar sus derechos.*

Asimismo, deberán cubrir las cuotas obrero patronales, aun en el caso de que no sea posible determinar el o los trabajadores a quienes se deban aplicar, por incumplimiento del patrón a las obligaciones previstas en las fracciones anteriores, en este último caso, su monto se destinará a la Reserva General Financiera y Actuarial a que se refiere el artículo 280, fracción IV de esta Ley, sin perjuicio de que a aquellos trabajadores que acrediten sus derechos, se les otorguen las prestaciones diferidas que les correspondan;

- VII. *Cumplir con las obligaciones que les impone el capítulo sexto del Título II de esta Ley, en relación con el seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez;*
- VIII. *Cumplir con las demás disposiciones de esta Ley y sus reglamentos, y*
- IX. *Expedir y entregar, tratándose de trabajadores eventuales de la ciudad o del campo, constancia de los días laborados de acuerdo a lo que establezcan los reglamentos respectivos”. (LSS publicada en 1997)*

Es importante mencionar que esta contribución le representa a las PYMES una cantidad considerable que se desembolsa para cubrir todos los rubros mencionados y que en muchas ocasiones les representa un desequilibrio financiero, mas sin embargo, a pesar de la carga que les

representa es un seguro económico dado que está amparado ante cualquier contingencia que se le presente a sus trabajadores, resulta muy económico a comparación de los servicios privados que ofrecen los distintas clínicas y hospitales de la localidad.

3.2.6 Aportaciones de vivienda

Son aportaciones las que realiza el patrón realiza a favor del Instituto Nacional del Fondo Nacional para la Vivienda de los trabajadores (INFONAVIT) a favor de sus trabajadores para que puedan disponer de una vivienda digna. La obligación de cualquier PYME que tenga trabajadores subordinados tendrán que determinar el monto de las aportaciones del cinco por ciento sobre el salario base de cotización de los trabajadores a su servicio y efectuar el pago en las entidades receptoras que actúen por cuenta y orden del Instituto, para su abono en la subcuenta de vivienda de las cuentas individuales de los trabajadores.

Es obligación del patrón pagar las aportaciones por cada trabajador mientras exista la relación laboral y subsistirá hasta que se presente el aviso de baja correspondiente. Si se comprueba que dicho trabajador fue inscrito por otro patrón, el Instituto devolverá al patrón omiso, a su solicitud, el importe de las aportaciones pagadas en exceso, a partir de la fecha de la nueva alta.

Así mismo hacer los descuentos a sus trabajadores en sus salarios, conforme a lo previsto en los artículos 97 y 110 de la Ley Federal del Trabajo (LFT), que se destinen al pago de abonos para cubrir préstamos otorgados por el Instituto, así como enterar el importe de dichos descuentos en las entidades receptoras que actúen por cuenta y orden del Instituto, en la forma y términos que establece esta Ley y sus disposiciones reglamentarias. La integración y cálculo de la base salarial para efectos de los descuentos será la señalada en la ley en mención.

Los patrones, este caso las PYMES que tengan contratado personal a su disposición deberán inscribirse como patrones y deberán dar aviso al Instituto de los cambios de domicilio y de denominación o razón social, aumento y disminución de obligaciones fiscales, suspensión y reanudación de actividades, clausura, escisión, enajenación y declaración en quiebra y suspensión de pagos. Asimismo, harán del conocimiento del Instituto de las altas, bajas y modificaciones de salario, ausencias e incapacidades y demás datos de los trabajadores, necesarios al Instituto para dar cumplimiento a las obligaciones contenidas en el artículo 31 de la Ley del Fondo Nacional para la vivienda de los trabajadores (INFONAVIT). Los trámites que correspondan a los avisos deberán ser presentados dentro de un plazo no mayor de cinco días hábiles.

Los plazos para el pago de las aportaciones y descuentos por créditos otorgados por el instituto a favor de los trabajadores serán los días 17 del mes inmediato siguiente. Es importante señalar que estos desde que se reformo la LSS ha existido una coordinación entre el IMSS y el INFONAVIT para efecto de notificar a los patrones conjuntamente con las cédulas del IMSS las que correspondan al del INFONAVIT. Al igual que los avisos de algunos movimientos, como son las altas, bajas y modificaciones de salario, bastara con hacerlas ante el instituto mexicano del seguro social y estas se verán automáticamente reflejadas en el INFONAVIT.

Como mencione en la parte que corresponde a contribuciones de seguridad social, aquí el pago no es muy complicado realizarlo porque existe un software diseñado entre IMSS e INFONAVIT que realiza todas las operaciones de manera automatizada, lo que es complejo en este punto es la determinación del Salario diario integrado y dependerá de las prestaciones que tengas de acuerdo con su contrato colectivo o contrato ley sujetas a la Ley Federal del Trabajo.

En el siguiente cuadro muestro de manera hipotética un ejemplo de cuánto podría pagar un patrón por la contribución de seguridad social y de vivienda.

Tabla 18 Detalle de cálculo de las cuotas obrero patronal del IMSS e Infonavit en 2007

Cuotas obrero-patronales IMSS e FONAVIT					
Resultados del cálculo					
Trabajador:	X			% riesgo de la empresa:	2.00000%
Empresa:	N			Días en el periodo:	29
Cálculo para:	Noviembre de 2007			Días de ausentismo:	2
Salario diario base de cotización (SBC):	\$274.00	(tope = 25 SMGDF = \$1,264.25)		Días de incapacidad:	0
SBC para fracciones I, III, IV, V:	\$274.00			Días a cotizar:	27
SBC para fracciones II, VI, VII:	\$274.00	(tope = 25 SMGDF = \$1,264.25)			
Salario Mínimo del D.F. \$ 50.57 diarios					
Cuotas:					
Patronal	Aportación INFONAVIT	Trabajador	Obrero-patronal + INFONAVIT		
\$1,217.48	\$369.90	\$198.99	\$1,786.37		
Detalles del cálculo					
	% Patrón	Cuota patronal	% Trabajador	Cuota trabajador	Cuota obrero-patronal
I. Enfermedad y maternidad					
I.I. Prestaciones en dinero de los trabajadores activos	0.700%	\$55.62	0.250%	\$19.87	\$75.49
I.II. Prestaciones en especie de los trabajadores activos					
A) Con ingresos de hasta 3 S.M.G.D.F.	19.750%	\$289.64	n/a	n/a	\$289.64
B) Con ingresos de más de 3 S.M.G.D.F.	1.590%	\$56.39	0.560%	\$19.86	\$76.25
I.III Prestaciones en especie de trabajadores pensionados	1.050%	\$83.43	0.375%	\$29.80	\$113.23
II. Invalidez y vida	1.750%	\$129.47	0.625%	\$46.24	\$175.70
III. Guarderías	1.000%	\$73.98	n/a	n/a	\$73.98
IV. Riesgo de trabajo	2.00000%	\$147.96	n/a	n/a	\$147.96
Subtotal fracciones I, II, III, IV	-	\$836.49	-	\$115.76	\$952.25
V. Seguro de retiro	2.000%	\$147.96	n/a	n/a	\$147.96
VI. Cesantía en edad avanzada y vejez	3.150%	\$233.04	1.125%	\$83.23	\$316.26
Subtotal fracciones V, VI	-	\$381.00	-	\$83.23	\$464.22
Subtotal cuotas IMSS: fracciones I – VI	-	\$1,217.48	-	\$198.99	\$1,416.47
VII. Aportación patronal INFONAVIT	5.000%	\$369.90	n/a	n/a	\$369.90
TOTAL DE CUOTAS IMSS E INFONAVIT	-	\$1,587.38	-	\$198.99	\$1,786.37

Fuente: Elaboración propia en base a la LSS

Como podemos notar, el salario base de cotización representa 5 veces el salario diario del DF. Y se observa que la mayor parte es absorbida por el patrón, por lo que en realidad tiene un impacto muy significativo en las finanzas de cualquier PYME. Muchas empresas por estrategia, no realizan incrementos salariales si es que les pagan superior al salario mínimo, porque les representa un

alto costo los rubros de IMSS e INFONAVIT, por eso, la mayoría que contratan personal lo hacen con los salarios mínimos que publica cada año la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM).

También es importante señalar que las sanciones del IMSS y del INFONAVIT son verdaderamente fuertes. Estos dos organismos fiscales tienen un eficaz procedimiento administrativo para aquellas personas que no cumplan con estos pagos llegándoles a embargar o congelar cuentas fiscales a las PYMES para que haga efectivo su pago. Oviamente al dueño de la PYME le ocasiona una parálisis total de sus operaciones, ya que no dispone de capital de trabajo para seguir operando.

3.3 Impuestos Estatales

De acuerdo a la Ley de ingresos del estado de Quintana Roo existen las siguientes contribuciones:

a) **IMPUESTOS**

- ✓ Sobre enajenación de vehículos de motor y bienes muebles usados entre particulares.
- ✓ Sobre productos rendimientos de capital
- ✓ Sobre Nóminas
- ✓ Al comercio y la industria
- ✓ Sobre producción de azúcar, piloncillo y mieles cristalizables e incristalizables.
- ✓ Sobre compraventa de primera mano de azúcar, piloncillo, mieles cristalizables e incristalizables.
- ✓ Sobre compraventa de primera mano de productos agrícolas.
- ✓ Sobre la cría de ganado
- ✓ Al libre ejercicio de profesiones y actividades lucrativas.
- ✓ Sobre explotación y venta de primera mano de diversos materiales para construcción.
- ✓ Al hospedaje.

b) **Derechos**

- ✓ Expedición de patentes para la venta y consumo de bebidas alcohólicas
- ✓ Licencias de funcionamiento
- ✓ Servicios de tránsito y control vehicular
- ✓ Registro y control de vehículos
- ✓ Registro público de la propiedad y del comercio

c) **Aprovechamientos**

- ✓ Contribuciones de ejercicios anteriores
- ✓ Multas

Existen otras que contempla la Ley de Ingresos. Sin embargo, éstas son las que mayor impacto a las PYMES dado sus importes publicados en el periódico oficial del estado. De estas únicamente hare énfasis en el impuesto sobre nóminas y el impuesto al hospedaje, que son las dos más importante y significativas que repercuten de manera directa en la actividad del comercio y servicio.

3.3.1 Impuesto del 2% sobre nominas.

La Ley de Hacienda del Estado de Quintana Roo en su artículo 34, señala que son objeto de este impuesto, las erogaciones en efectivo o en especie por concepto de remuneraciones al trabajo personal, prestado dentro del territorio del Estado, bajo la dirección y/o dependencia de un patrón, contratista, intermediario o terceros (Ley de Hacienda del Estado de Q.Roo, 2002).

Dentro de las remuneraciones quedan comprendidas entre las erogaciones mencionadas anteriormente, aquellas que se realicen por concepto de prestaciones o contraprestaciones cualquiera que sea el nombre con el que se le designe, ya sean ordinarias o extraordinarias, incluyendo honorarios asimilables a salarios, comisiones a trabajadores, premios, gratificaciones, rendimientos, primas vacacionales, dominicales, por antigüedad, así como cualquier otra erogación en razón de su trabajo o por la relación laboral reciba el trabajador. Son también objeto de este impuesto, las erogaciones por pagos realizados a los socios o accionistas, administradores, comisarios o miembros de los consejos directivos y de vigilancia en toda clase de sociedades y asociaciones.

Así mismo quedan comprendidos los anticipos que reciban los miembros de sociedades y asociaciones civiles, así como los rendimientos y anticipos que obtengan los miembros de sociedades cooperativas de productores de bienes y/o servicios.

Y por último las erogaciones hechas de manera ocasional en contratos por eventos o servicios determinados. Como notamos, para cualquier PYME de la ciudad de Chetumal que tenga empleados a su cargo están obligados a cubrir este impuesto al Estado. También nótese que la base por la cual se toma para pagar este impuesto es muy amplia, por lo que en su mayoría de las prestaciones está gravado. El impuesto sobre nominas es un impuesto que para el estado le representa una fuente de ingresos muy elevado.

Son sujetos pasivos de este impuesto, las personas físicas, morales o unidades económicas que realicen las erogaciones a que se refiere el artículo anterior, así como las dependencias, los organismos descentralizados, desconcentrados, autónomos y los fideicomisos de gobierno, aún cuando éstos sujetos tengan su domicilio fuera del Estado.

En los artículos 41 y 42 de la ley en mención, señala que la base de este impuesto, será el total de las erogaciones efectuadas, calculados por ejercicios fiscales, salvo lo señalado por el artículo 43-D de esta ley. El presente impuesto se causará y pagará aplicando la tasa del 2% sobre la base gravable señalada en el artículo anterior.

Todas la PYMES que estén bajo los supuestos que les aplique la obligación de presentar estas declaraciones lo deberán hacer mediante pagos provisionales mensuales y subsistirá aún cuando no hubiese cantidad a cubrir. Las personas sujetas a este impuesto, están obligadas a presentar aviso de inscripción ante la Oficina Recaudadora de Rentas correspondiente a la jurisdicción del

lugar donde se realicen los pagos por cuenta de terceros, debiendo proporcionar a ésta, comprobante de retención.

No se consideran gravadas por este impuesto, las erogaciones que se cubran por concepto de:

I.- Las indemnizaciones por terminación de relaciones laborales y por riesgo o enfermedades profesionales que sean otorgadas conforme a las leyes o contratos de trabajo respectivo. Salvo las otorgadas por diferencia y ajuste de sueldos.

II.- Jubilaciones y pensiones en caso de invalidez, vejez, cesantía y muerte.

III.- Pagos por gastos funerarios.

IV.- Los instrumentos de trabajo, tales como herramientas, ropa y otros similares.

V.- Remuneraciones cubiertas por las dependencias de la Administración Pública Centralizada Estatal y Municipal.

VI.- Remuneraciones cubiertas por los Ejidos y Comunidades, las uniones de ejidos y comunidades, las empresas sociales constituidas por avecindados e hijos de ejidatarios con derechos a salvo, las asociaciones rurales de interés colectivo, las sociedades de producción rural y las unidades agrícolas industriales de la mujer campesina.

VII.- Remuneraciones cubiertas por las personas morales con fines no lucrativos siguientes:

a) Sindicatos obreros y los organismos que los agrupen.

b) Asociaciones patronales.

c) Cámaras de comercio, industria, agricultura, ganadería o pesca, así como los organismos que los agrupen.

d) Colegios de profesionales y los organismos que los agrupen.

e) Instituciones de asistencia o de beneficencia autorizadas por las leyes en la materia.

f) Sociedades cooperativas de consumo.

g) Las asociaciones civiles organizadas con fines científicos, políticos, religiosos, culturales o deportivos. No se considerarán para estos fines las instituciones educativas a menos que sus servicios sean gratuitos.

VIII.- El ahorro cuando se integre por un depósito igual del trabajador y de la empresa, siempre y cuando éste se realice con la misma periodicidad al pago de las remuneraciones del trabajador;

IX.- Remuneraciones cubiertas a trabajadores domésticos en términos de la Ley Federal del Trabajo.

X.- Remuneraciones a cónyuges y/o familiares hasta el primer grado en línea recta.

XI.- Cuotas obrero patronales efectuadas por el patrón al INFONAVIT, SAR, IMSS, ISSSTE.

XII.- La alimentación, la habitación y las despensas cuando no se cobren al trabajador.

XIII. Las remuneraciones cubiertas a trabajadores con capacidades diferentes, siempre que acrediten esta calidad mediante certificado expedido por un Organismo de Salud Pública competente y credencial del DIF correspondiente. Los certificados emitidos por particulares se considerarán improcedentes.

Como comentario de lo expuesto con anterioridad para este impuesto, primero que es un impuesto directo hacia el dueño de la PYME y segundo, considero que es amplio todo lo que en materia de remuneraciones contempla para la base, ya que en mi opinión grava casi todas las prestaciones que se le otorgan al empleado lo que encarece el costo de mano de obra para las PYMES y esta se ve reflejada en los precios de los bienes o servicios que estas empresas realizan. Muchos empresarios tratan de no contratar personal a su disposición para no pagar este impuesto y si lo hacen lo realizan con el salario mínimo sin respetar los salarios mínimos profesionales.

3.3.2 Impuesto al Hospedaje

Segundo impuesto por el que el Estado percibe ingresos dada la zona en la cual está ubicado. El sector turístico hace fuerte toda la infraestructura hotelera que se tiene a nivel estado y principalmente en la zona norte del país contando con los hoteles de cinco estrellas. Sin embargo, en la zona sur y principalmente en la capital del estado el sector turismo esta a un nivel mucho menor contando con apenas un hotel de cinco estrellas y uno de cuatro estrellas el resto están entre tres a dos estrellas. El resto son moteles, posadas que también contribuyen en la recaudación de este impuesto.

La Ley en su artículo 168-A señala que es sujeto a este impuesto el pago por servicios de hospedaje que se otorguen a hoteles, moteles, mesones, posadas, hosterías, campamentos, paraderos de casas rodantes, de tiempo compartido, y demás establecimientos en donde se brinde albergue temporal de personas. (Ley de Hacienda del Estado de Q.Roo, 2002).

Para efectos de la causación de este impuesto, sólo se considerará el albergue sin incluir a los alimentos y demás servicios relacionados con los mismos.

El impuesto a que se refiere este capítulo se causará al momento en que se perciban las contraprestaciones por los servicios gravados, incluyendo depósitos, anticipos, intereses normales y moratorios, y penas convencionales, relacionadas con los mismos.

Son sujetos del impuesto, las personas físicas, morales o unidades económicas que utilicen los servicios señalados en el artículo 168-A de esta Ley. El impuesto se calculará aplicando la tasa del 3% sobre el valor de facturación y/o contratación de los servicios a que se refieren los artículos 168-A y 168-C. Los prestadores de servicios cobrarán el impuesto, en forma expresa y por separado, a las personas que reciban los servicios objeto de esta contribución.

Cabe destacar que este impuesto es un impuesto indirecto, ya que el que termina pagándolo es el propio consumidor, lo que hace menos atractivo al turismo principalmente el nacional, porque el nivel de ingresos no le es suficiente para poder pagar este importe y prefieren aprovechar en algunas ocasiones paquetes en temporada baja cuando los precios se reducen.

3.4 Impuestos Municipales

Los impuestos municipales de Othon P. Blanco, municipio al cual pertenece la ciudad de Chetumal, capital del estado de Quintana Roo, son: impuestos, derechos, aprovechamientos de las cuales mocionaré los de mayor recaudación y las que de cierta manera, representaron una carga impositiva a las PYMES durante el periodo 2007 a 2009.

La Ley de ingresos del Municipio de Othon P. Blanco del ejercicio 2007 señala los siguientes rubros en sus distintas modalidades:

Impuesto:

1. Predial
2. Diversiones, video juegos y espectáculos públicos.
3. Sobre adquisición de inmuebles.
4. Sobre el uso o tenencia de vehículos que no consuman gasolina ni otro derivado del petróleo.
5. Sobre juegos permitidos rifas y loterías.
6. Músicos y cancioneros profesionales.

Derechos

1. De cooperación para obras públicas que realicen los municipios.
2. Servicios de tránsito, y derechos por control vehicular.
3. Del registro civil.
4. Licencias para construcción.
5. De las certificaciones.
6. Panteones.

7. Alineamiento de predios, constancias del uso de suelo, número oficial, medición de solares del fundo legal y servicios catastrales.
8. Licencias y refrendos de funcionamiento comercial, industrial y de servicios.
9. Licencias para funcionamiento de establecimientos en horas extraordinarias.
10. Rastro e inspección sanitaria.
11. Traslado de animales sacrificados en los rastros.

Productos

1. Venta o explotación de bienes muebles e inmuebles propiedad del municipio.
2. Papel para copias de actas del registro civil.
3. Mercados.
4. Arrendamiento, explotación o enajenación de empresas municipales.
5. Créditos a favor de los municipios.
6. Venta de objetos recogidos por el departamento de limpia y transporte.
7. Productos diversos.

Cabe señalar que los conceptos por los cuales la autoridad municipal señala en su Ley de Ingreso por los impuestos y derechos el municipio podrán celebrar convenio con el estado a fin de que lo administre en forma transitoria.

Así mismo, hace la aclaración que quedarán derogadas aquellos impuestos, derechos y aprovechamientos que tengan un destino específico a las que señala el Código Fiscal de la Federación, Código Fiscal del Estado, y el Código Fiscal Municipal.

En tanto el estado y los municipios permanezcan adheridos al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal, quedan en suspenso los siguientes:

Derechos:

I. Licencias, anuencias previas al otorgamiento de las mismas, en general concesiones, permisos o autorizaciones, o bien obligaciones y requisitos que condicionen el ejercicio de actividades comerciales o industriales y de prestación de servicios. Por lo anterior, quedan en suspenso los siguientes numerales:

1. Licencias y refrendos de funcionamiento comercial, industrial y de servicios.
2. Licencias de funcionamiento en horas extraordinarias.
3. Rastro e inspección sanitaria.

4. Registro o búsqueda de fierros y señales para ganado.

5. Servicios de inspección y vigilancia.

6. Servicios de promoción y publicidad turística.

II.- Asimismo, los que resulten como consecuencia de permitir o tolerar las excepciones a una disposición administrativa, tales como la ampliación de horario, con excepción de los siguientes numerales:

1. Licencias de construcción.

2. Licencias o permisos para efectuar conexiones a las redes públicas de agua y alcantarillado.

3. Licencias para fraccionar o lotificar terrenos.

4. Licencias para conducir vehículos.

5. Expedición de placas y tarjetas para la circulación de vehículos.

6. Licencias, permisos o autorizaciones para el funcionamiento de establecimientos o locales, cuyos giros sean la enajenación de bebidas alcohólicas o la prestación de servicios que incluyan el expendio de dichas bebidas, siempre que se efectúen total o parcialmente con el público en general.

7. Licencias, permisos o autorizaciones para la colocación de anuncios y carteles o la realización de publicidad, excepto los que se realicen por medio de televisión, radio, periódicos y revistas.

Los derechos no podrán ser diferenciales considerando el tipo de actividad a que se dedique el contribuyente, excepto tratándose de derechos diferenciales por los conceptos a los que se refieren los numerales 1) al 7) del segundo párrafo del inciso B y el inciso D.

Los certificados de documentos así como la reposición de éstos por extravío o destrucción parcial o total, no quedarán comprendidos dentro de lo dispuesto en los incisos B y C de este Artículo. Tampoco quedan comprendidas las concesiones por el uso o aprovechamiento de bienes pertenecientes a las entidades federativas o a los municipios.

En ningún caso lo dispuesto en este artículo, limitará la facultad del municipio para requerir licencias, registros, permisos o autorizaciones, otorgar concesiones y realizar actos de inspección y vigilancia. Para el ejercicio de estas facultades no se podrá exigir cobro alguno, con las salvedades expresamente señaladas en este artículo.

Como se señaló anteriormente, los distintos conceptos de impuestos que se tiene son varios, pero los más significativos que de cierta manera inciden en las PYMES son el impuesto predial, las de diversiones, video juegos y espectáculos públicos, licencias para el funcionamiento de establecimientos en horas extraordinarias, anuncios, servicios de recolección, transportación,

tratamiento y destino final de residuos sólidos. Algunos podrían darse de manera esporádica como son sobre adquisición de inmuebles, licencias de construcción, mercados. Todo dependerá de la actividad del contribuyente, también para pagar ciertos impuestos dependerá si es dueño de la propiedad o en su caso paga una renta.

A pesar que el impuesto predial la ley contempla pagos bimestrales por costumbre se realiza en una sola exhibición para aprovechar los beneficios del descuento que el municipio realiza y este es un impuesto directo que grava la propiedad de la tierra.

3.5 Conclusión

Las contribuciones a las que pueden estar sujetas las PYMES, dentro de todo el universo de leyes fiscales, sobre todos las de carácter federal, son muy complejas para entender. Además generan una gran cantidad de obligaciones hacia el contribuyente, lo que dificulta el entendimiento y ocasiona que muchas empresas no paguen correctamente los impuestos. Por otro lado, cada vez las leyes son autoaplicativas. Es decir, el gobierno ha ido delegando ciertas obligaciones hacia los particulares, lo que para estos les representa más carga administrativa y cada vez más dificultad para cumplir en los tiempos y formas que la autoridad requiere. Esto implica el contratar gente especializada en lo fiscal y en lo financiero, pero esto les representa otro costo adicional de los ya citados anteriormente. Así mismo, muchos de los beneficios fiscales que están plasmadas en las legislaciones fiscales están diseñados para las empresas medianas y grandes. Los contribuyentes menores se tienen que sujetar a las distintas facilidades que les otorga la Ley para dar cumplimiento a sus obligaciones sin saber si están pagando de manera correcta o estarán pagando de más. Lo más grave, se enfrenta al que al ser detectados, la autoridad les finca créditos fiscales cuantiosos que les puede ocasionar el cierre, acabando con el poco patrimonio que tienen las PYMES.

Capítulo IV. Análisis financiero de PYMES de Chetumal con diferentes regímenes fiscales y su impacto en el desarrollo local.

El objetivo de este capítulo es conocer el impacto financiero que ha tenido la carga tributaria de las PYMES de la Cd. de Chetumal, Quintana Roo. Para ello se utilizó la información de las declaraciones presentadas en distintos ejercicios. Se hicieron algunas razones financieras como para ver la relación de lo que se paga por impuestos y contribuciones en función de sus ingresos. Así mismo se hizo un análisis de tendencia por ejercicio para predecir si hubo un crecimiento económico en cada una de las PYMES y si la carga tributaria determina su cierre y su desarrollo local.

4.1 Recopilación de la muestra

El estudio parte del análisis de datos plasmados en declaraciones provisionales mensuales de 2007 a 2010 que se presentaron a la federación, al Estado de Quintana Roo y en algunos casos al municipio de Othón P. Blanco, las cuales fueron concentradas para ser anualizadas e interpretadas. Fueron proporcionados por tres despachos contables de los cuales se guarda el anonimato respetando la ética profesional de la carrera de Contaduría, y al mismo tiempo fueron informados, que el único fin que se tiene en obtener estos datos son de carácter académico que servirán para defender la presente tesis.

Se solicitaron en total siete empresas para el análisis de las cuales dos tributaron en el régimen de pequeños contribuyentes para los ejercicios 2007, 2008 y 2009, y en algunos casos para el ejercicio 2010, aunque la finalidad no era analizar hasta el ejercicio 2010 se trató de tomarla para efecto de ver la tendencia que tendrá en los próximos ejercicios. Otras tres empresas tributaron en el régimen intermedio y dos en el régimen empresarial, lo que antes era el régimen general de ley.

La característica primordial de estas empresas es que son personas físicas, dado que en la mayoría de las PYMES de Chetumal los dueños de esas empresas son quienes administran su propio negocio, por lo general, por temor de asociarse con otras personas y poner en riesgo su patrimonio aportado.

Se trató de buscar empresas que tengan empleados para ver el crecimiento en el personal de un ejercicio a otro, pero en algunos casos variaron y en otros, no cuentan con personal a su cargo. Así mismo el análisis de la información se realizó de manera anualizada para tener el ingreso neto real, las deducciones netas reales y las utilidades netas como un factor de indicador para realizar las razones de la carga fiscal en función de sus utilidades.

4.2 Metodología.

Para este trabajo la metodología empleada fue el análisis cualitativa para determinar si la carga tributaria incide en el desarrollo de las PYMES de la ciudad de Chetumal, capital del estado de

Quintana Roo. Este capítulo presenta la evidencia de los pagos efectuados por los contribuyentes que tributan en los distintos regímenes fiscales utilizando razones para determinar si las contribuciones son un factor determinante en el cierre de las PYMES que a su vez impiden su participación en el desarrollo local. Se decidió utilizar un muestreo no probabilístico que consistió en un muestreo suficientemente pequeño pero que a su vez agota todas las posibilidades de resultado, el tamaño de la muestra, se determinó en base a las necesidades de información, por ello, uno de los principios que guía el muestreo es la saturación de datos, esto es, hasta el punto en que ya no se obtiene nueva información y ésta comenzó a ser redundante. (Metodología de la Investigación para las Ciencias Sociales, 2001).

Se realizó un análisis financiero de acuerdo a la información proporcionada de cada una de las empresas, se utilizaron los métodos de porcentos integrales, razones financieras simples, procedimiento de variaciones y procedimiento de tendencias.

El procedimiento de porcentos Integrales toma como base el axioma matemático cuyo enunciado indica “el todo es igual a la suma de las partes”, de donde al todo se le asigna un valor igual al 100% y a las partes un porcentaje relativo. Su aplicación se enfoca básicamente a los estados financieros estáticos o dinámicos. En el caso de un estado financiero dinámico tenemos el estado de resultados. Aunque este estado no se muestra en forma detallada como normalmente se deben de presentar, se elaboró un estado de resultados de forma resumida para poder hacer las interpretaciones pertinentes las cuales a continuación veremos en cada uno de los regímenes analizados.

Las razones financieras consideradas, sobre todo en las que me fue proporcionada información más detallada referente a la contabilidad de las Pymes, fue la de la razón de rentabilidad, por ello, a continuación explico brevemente en qué consiste esta.

4.3 Razones que miden la Rentabilidad Económica de una Empresa.

Las razones de rentabilidad sirven para saber que tan solventes es una empresa para tener la capacidad de responder ante terceros como pudiesen ser alguna financiera en el momento de solicitar algún crédito y más para efecto de realizar los pagos de pasivos que derivan de las contribuciones que devenguen las empresas.

4.3.1 Posicionamiento en el margen y Rotación

Margen: Mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien una clasificación funcional. En el primer caso se puede conocer la participación en las ventas de conceptos como los consumos de explotación, los gastos de personal o las amortizaciones y provisiones, mientras en el segundo se puede conocer la importancia de las distintas funciones de costos, tales como el costo de ventas, de administración, entre otros.

$$\text{Margen} = \frac{\text{Resultado}}{\text{ventas}}$$

Rotación: La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias venidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos.

$$\text{Rotacion} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

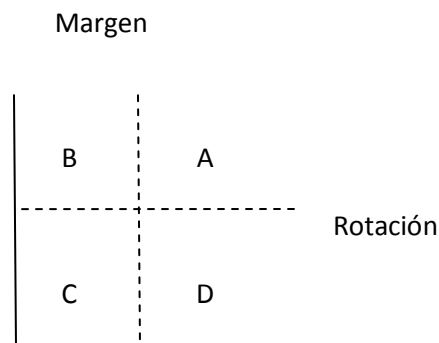
La baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia en la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilización o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello, si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones.

4.3.2 La rentabilidad económica como producto de margen y rotación

Descompuesta así la rentabilidad económica como producto de dos factores económicos, margen y rotación, puede verse la eficiencia operativa (técnico-organizada) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costos) y el grado de libertad en la fijación de precios (grado de monopolio). El incremento de la rentabilidad pasará, consecuentemente, por alguna de las siguientes actuaciones:

- a) Aumentar el margen, permaneciendo constante en la rotación
- b) Aumentar la rotación, permaneciendo constante en el margen
- c) Aumentar las dos magnitudes, o sólo una de ellas siempre que la disminución en la otra no ocasione que el producto arroje una tasa de rentabilidad menor.

Para conocer el posicionamiento de la empresa en los dos factores explicativos de la rentabilidad económica puede utilizarse una representación gráfica, en la que podemos agrupar a distintos tipos de empresas en cuatro cuadrantes:



Donde cada cuadrante ubica las empresas de la siguiente manera:

- A) empresas con alta rentabilidad, originada tanto vía margen como vía rotación
- B) empresas con elevado margen y baja rotación
- C) empresas con baja rentabilidad, debido tanto al margen como a la rotación
- D) empresas con elevadas rotación y bajo margen

4.3.3. Cálculo de la rentabilidad financiera. (RF)

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más usual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado Neto (Utilidad Neta)}}{\text{ventas Netas (ingresos netos)}} = \frac{\text{Ventas Netas (ingresos netos)}}{\text{Activo Total}}$$

Como concepto de resultado, la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. Otros conceptos de resultado, siempre después de intereses, que suelen enfrentar los fondos propios para obtener la rentabilidad financiera serían los siguientes:

- Resultados antes de impuestos, para medir el rendimiento de los fondos propios con independencia de las contribuciones pagadas.
- Resultados de las actividades ordinarias, prescindiendo así tanto del efecto de las contribuciones pagadas como de los resultados extraordinarios, bajo la pretensión de facilitar la comparabilidad intertemporal y entre empresas de las mismas actividades y regímenes fiscales.
- Resultado previo a la deducción de amortizaciones y provisiones, debido a que son costos de difícil estimación económica y que, tanto por la diversidad de políticas de unas empresas a otras como por la manipulación que pueden ser objeto, se consideran un posible factor distorsionante del resultado real.
- Resultado de la explotación una vez deducidos los intereses de la deuda y los impuestos directos.

4.3.4. Apalancamiento financiero

Esta razón mide el efecto impositivo como cociente entre el resultado neto y el resultado antes de impuestos:

$$\text{Efecto impositivo} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Resultado antes de Impuestos}} - 1$$

Este cociente indica, en términos unitarios cuanto queda en la empresa, de cada unidad obtenida en el RAT (Resultado Antes de Impuestos) después de pagar el impuesto que les corresponda.

Dentro del convenio de colaboración administrativa en materia fiscal federal con las entidades federativas, del cual Quintana Roo se encuentra adherido, la autoridad hacendaria de Quintana Roo haciendo uso de las facultades que le otorgan las leyes correspondientes, determina en forma estimativa, de acuerdo a los probables ingresos que tendrá cada contribuyente de este régimen, una cuota fija en la cual está incluida el impuesto sobre la renta, el IETU y el IVA, y dando facilidades de llevar una contabilidad simplificada respecto a sus actividades que realiza.

Es decir, le permite a la empresa registrar sus ingresos para llevar un control y así, poder actualizar la cuota fija en el siguiente ejercicio, por ello el régimen de pequeños contribuyentes no registra deducciones (gastos o inversiones que realizan).

Dado esta circunstancia se me imposibilitó conseguir información que me pudiera servir para analizar y emitir una opinión más precisa respecto al aspecto financiero que se tiene en cada una de ellas, sin embargo, se trabajó con la poca información de la declaración que ellos presentaron en los ejercicios fiscales.

4.4 Análisis financiero por tipo de empresa.

En esta parte haremos el análisis para ver qué impacto tiene el pago de las contribuciones de 7 empresas clasificadas en los regímenes que maneja la propia ley del Impuesto sobre la Renta. Dos son regímenes pequeños contribuyentes con actividades comerciales cuyas actividades son una tienda de abarrotes y la otra compraventa de ropa para vestir, tres regímenes intermedios cuyas actividades dedicadas son el diseño gráfico y publicidad, montajes de estructuras y refaccionaria y taller mecánico, y por último dos del régimen con actividad empresarial de venta de materiales de construcción y de compraventa de artículos de oficina y papelería.

4.4.1 El caso de la Empresa "A" Régimen de pequeños contribuyentes.

A la empresa con venta de abarrotes se le realizó el análisis con base a la razón del impuesto pagado en relación con sus ingresos $(1,344.00/67,200) * 100 = 2\%$ para el ejercicio 2007 y de igual forma con los siguientes ejercicios para los años 2008 y 2009. En las declaraciones proporcionadas se notó que el monto de sus ingresos por el periodo declarado fue de \$ 67,200.00 en el ejercicio 2007; por este ingreso estimado venían pagando un impuesto bimestral de \$ 112.00 para el impuesto Sobre la Renta, conjuntamente con el Impuesto al Valor Agregado la cual al año suma \$ 1,344.00 que representa el 2% del ingreso anual.

Los ingresos anuales estimados para el ejercicio 2008 fue de: \$ 7,200.00 bimestrales lo que hace que al año sea de \$ 43,200.00 pagando una cuota fija que incluye ISR, IVA, IETU de \$ 300 bimestrales y que representan \$ 1,800.00 anuales.

En este ejercicio el contribuyente determinaba su pago de acuerdo a lo que señalaba la ley del impuesto sobre la renta aunque el pago se le hacía al propio estado. Es decir, que el contribuyente se regía por la Ley Federal del Impuesto Sobre la Renta y la entidad federativa solo recaudaba.

Tabla 19 Determinación del porcentaje representativo del I.S.R. de la empresa A en Chetumal con actividad de venta de abarrotes de los años de 2007 a 2009

Concepto/Ejercicio	2007	%	2008	%	2009	%
Ingresos	\$ 67,200.00	100	\$ 43,200.00	100	\$ 43,200.00	100
Total Impuesto Pagado	\$ 1,344.00	2	\$ 1,800.00	4.16	\$ 1,800.00	4.16
ISR	\$ 672.00					
IVA	\$ 672.00					
IETU	0.00					

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2007 a 2009

Según la razón del impuesto pagado aplicando la fórmula correspondiente $(1344.00/67200) * 100 = 2\%$ para el ejercicio 2007, la interpretación financieramente de este resultado, significa que por cada \$ 1 la empresa pagará el \$ 0.02 pesos de impuestos.

Como puede apreciarse en la tabla 19, hubo un incremento del impuesto de 2007 a 2008 de \$ 456.00 que representa el 33.92% más de lo que pago en el ejercicio 2007 por lo que se nota un aumento en el impuesto a pesar de dejar de recibir \$ 24,000.00 de ingresos anuales. Para el ejercicio 2008 y 2009 se nota que no hay variación en el pago del impuesto, dado que se declaró los mismos ingresos.

Lo que podemos concluir es lo siguiente:

1. El contribuyente aprovechando la facultad que le otorga la federación a las entidades, tienen una baja considerable en sus ingresos. Esto puede deberse a tres razones.
 - a) Como la tasa de impuesto sube con la entrada en vigor de la Ley del IETU, los contribuyentes informaron a la autoridad estatal ingresos menores a los reales para no pagar más de lo que venían pagando con respecto a 2007.
 - b) En este sentido, de acuerdo a las cifras obtenidas de los ingresos, se nota que hay un retroceso en el crecimiento de estas empresas de acuerdo a las cifras presentadas. Es importante aclarar que debido a que no se cuenta con las deducciones no podemos tener la base de lo que realmente son sus utilidades y confrontarlo con el importe de las contribuciones pagadas.
 - c) Dado que su contabilidad es simplificada tal como lo señala la propia Ley, el dueño de esta empresa se le recomienda que tenga una organización adecuada y controles eficientes para la toma de decisión, ya que en su mayoría sólo se preocupan por pagar y cumplir que por administrar de forma correcta sus pequeños negocios, lo que también repercute negativamente cuando quieren obtener algún crédito por parte de alguna institución bancaria.

4.4.2 El caso de la Empresa "B" Régimen de pequeños contribuyentes.

La siguiente PYME es de venta de ropa de vestir y sin empleados, al igual que la anterior, se trabajó con las declaraciones presentadas por el contribuyente las cuales son las que aparecen en la tabla 20.

Tabla 20 Determinación del porcentaje representativo del I.S.R de la empresa B en Chetumal con la actividad de venta de ropa de vestir en Chetumal de los años 2007 a 2010

Concepto/Ejercicio	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
Ingresos Anuales	69,600	100	69,600	100	69,600	100	69,600	100
Impuesto Pagado Anual	2,016	2.89	1,800	2.58	2,052	2.94	2,136	3.06
Tipo de impuesto			Pagado	% de cada impuesto en función de lo pagado en el año	Pagado	% de cada impuesto en función de lo pagado en el año.	Pagado	% de cada impuesto en función de lo pagado en el año.
ISR			600	33.33	684	33.33	702	32.87
IVA			600	33.33	684	33.33	250	11.7
IETU			600	33.33	684	33.33	684	32.02

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2007 a 2010.

Con la aparición de Impuesto Empresarial a Tasa Única que entró en vigor a partir del 1 de enero de 2008 hubo una disminución del impuesto que venía pagando esta empresa dado que para el año 2007 pagó la cantidad de \$ 2,016.00 por ingresos de \$69,600.00 y en el ejercicio 2008 con los mismos ingresos reportados pagó únicamente \$ 1,800.00 habiendo reducido su impuesto en una cantidad de \$216.00 que equivale a un 10.71% de reducción en términos porcentuales, aunque la tendencia para los siguientes años es de incrementarse. Para el año 2009 incrementó en un 14% y para el 2010 se redujo en un 4%.

Haciendo un análisis de razón del impuesto pagado en función de sus ingresos, tenemos $(2016/69,600) \times 100 = 2.89\%$ para el ejercicio 2007. Para este contribuyente los ingresos anuales estimados se toman como base representando el universo del 100% y tomando en consideración el margen de lo que pagó anualmente. Se puede decir que al menos, los impuestos federales como el ISR, IETU e IVA, las cuales el estado administra y recauda, no inciden en la permanencia de esta empresa, con la salvedad de que si la estimación de los ingresos fue menor a la declarada, el impuesto si puede ser significativo. Así mismo, es importante hacer la aclaración que muchos contribuyentes estiman sus ingresos por debajo de lo que realmente obtienen al año, de acuerdo a lo señalado por el despacho que proporcionó la información, para no pagar el impuesto de acuerdo a la cuota correspondiente de los ingresos reales.

Es importante mencionar que las tablas que la autoridad maneja para efecto de fijarles la cuota fija son progresivos, lo que en muchas ocasiones puede ocasionar inequidad entre el ingreso que obtienen y el pago que realizan en comparación con otras PYMES en donde por diferencia menor de ingreso paguen menos.

Es importante señalar que este tipo de contribuyente paga sus impuestos de acuerdo a lo que proporciona al estado para llevar una contabilidad simplificada, lo cual da pocos elementos para dar una opinión más concreta y hacer un análisis más detallado, sobre todo al no tener un control de los gastos que incurren.

4.3.3 El caso de la Empresa "C" Régimen Intermedio.

Esta empresa es de diseño gráfico y publicidad. En la siguiente tabla hacemos un análisis utilizando las razones de rentabilidad y de porcentos integrales para reflejar el impacto de la carga fiscal en los distintos impuestos pagados durante los ejercicios 2008, 2009 y 2010 en función de sus ingresos. Se hace la aclaración que no fue posible contar con información del ejercicio 2007 y por ello se tomó el ejercicio 2010 para ver la tendencia de los impuestos que se pagaron.

Tabla 21 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa "C" en Chetumal con actividad de diseño gráfico y publicidad.

Actividad: Diseño gráfico y publicidad								
Empresa C: Régimen Intermedio								
Concepto/Ejercicio	RI A	%	RI A	%	RI A	%	RI A	%
	2007		2008		2009		2010	
Ingreso	ND		155,759.00	100.00	900,000.00	100.00	139,673.02	100.00
Egreso	ND		112,176.00	72.02	593,530.11	65.95	140,131.75	100.33
Utilidad o Pérdida Neta antes de Impuestos			43,583.00	27.98	306,469.89	34.05	-458.73	-0.33
Gasto de Nómina	ND		14,858.74	9.54	16,648.90	1.85	25,148.20	18.01
Crédito al Salario Acreditado	ND		2,312.73	1.48	3,602.87	0.40	4,477.64	3.21
Promedio de trab. s/el Sal. Min. Área Geog. de la zona	ND		0.82		0.88		1.26	
ISR Federal	ND		63.00	0.04	52,013.00	5.78	0.00	-
ISR Estatal	ND		922.30	0.59	20,630.00	2.29	66.00	0.05
IETU	ND		4,807.34	3.09	9,076.00	1.01	174.00	0.12
IAC	ND		-	-	-	-	0.00	-
IVA	ND		5,315.52	3.41	43,362.00	4.82	3,186.00	2.28
IMSS	ND		336.03	0.22	27530.07	3.06	37,331.95	26.73
RCV	ND		151.05	0.10	0	-	8,761.49	6.27
INFONAVIT	ND		120.34	0.08	0	-	6,981.02	5.00
2% Sobre Nóminas	ND		378.00	0.24	410.00	0.05	432.00	0.31
promedio declarado	ND		1		1		1	
SM Área	47.6		49.50		51.95		54.47	
				Rentabilidad		Rentabilidad		Rentabilidad
Utilidad y/o Pérdida Neta después de Impuestos.			36,804.94	23.63	220,011.32	24.45	-7,426.83	- 5.32
Razón de equilibrio entre utilidades netas y promedio de ventas netas			0.24		0.24		-0.05	
Solvencia y endeudamiento con cobertura financiera. El objetivo es medir la habilidad de cubrir los impuestos			6.43		3.54		-0.07	
Razón de Utilidades netas antes de impuestos en función del tipo de contribución pagada								

Contribuciones totales pagadas*	6,778.06	15.55	86,458.57	28.21	6,958.10	- 1,519.00
Contribuciones federales pagadas	6,400.06	14.68	86,048.57	28.08	6,536.10	- 1,424.83
Contribuciones estatales pagadas	378.00	0.87	410.00	0.13	432.00	-94.17
Contribuciones municipales pagadas	0	-	0	-	0	-

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2007 a 2010.

*No se consideró las contribuciones del IVA, dado que este impuesto es indirecto, o sea que financieramente la empresa no la paga.

Lo primero que hay que analizar de esta empresa es el incremento en sus ingresos que tuvo en el ejercicio 2009 con respecto al ejercicio 2008, al pasar a 477% en comparación de 2008. Para este análisis se considera que tuvo un crecimiento únicamente en los ingresos. De acuerdo a esta información declarada ante la autoridad fiscal, aunque hay que tener cuidado en la interpretación porque puede ser irreal el crecimiento en comparación con las utilidades netas.

Si observamos en el ejercicio 2008 la relación que existe entre los ingresos y los gastos, notamos que por cada \$ 1 en las ventas se realiza un gasto de 0.72 centavos, obteniendo una ganancia de 0.28 centavos. Esto se determina con la razón de porcentos integrales de la siguiente manera: $112,176/155,759 = 0.72 \times 100 = 72\%$

Ahora bien, en cuanto a las contribuciones se analizó que son poco significativos lo que se paga de contribuciones en relación con los ingresos, ya que el más alto llega apenas al tres por ciento que es el caso del IETU, sin considerar el IVA pagado ya que éste, no lo desembolsa directamente el propietario del negocio.

Por otro lado analizamos en función de la utilidad neta antes de impuestos que es donde se refleja el impacto financiero real de las contribuciones, ya que es donde se aprecia cuanto es lo que se paga la empresa en función de las utilidades. Como notamos en el tabla No. 21 a nivel general (federal, estatal y municipal) las contribuciones que efectuó este contribuyente es por la cantidad de \$6,778.06 que representa el 15.55% con respecto a sus utilidades anuales de \$ 43,583.00 de ese mismo año. En términos absolutos el propietario de este negocio, en el ejercicio 2008, tuvo una ganancia neta anual después de pagar impuestos de \$ 36,804.94, la cual contrasta con los ingresos totales.

Lo que podemos concluir es que para el año 2008, esta empresa fue rentable alcanzando un nivel del 23.63% de sus utilidades después de pagar sus impuestos. En lo que respecta al año 2009, el comportamiento derivado de los ingresos que se elevaron en un 477%, el impacto en las contribuciones fue de incrementarse en un 9%. En lo que corresponde a la rentabilidad solamente creció 1.36 % con respecto a 2008. Esto hace que se note que hay un crecimiento, a pesar que fue mínimo.

En 2010 experimentó un cambio muy drástico, ya que hubo una disminución en los ingresos mucho menor a los registrados en el año 2008 y esto provocó que se generara una pérdida de \$ 458.73 como se nota en el tabla 21. Las tendencias las podemos ver en la siguiente tabla y posteriormente en la gráfica de tendencias:

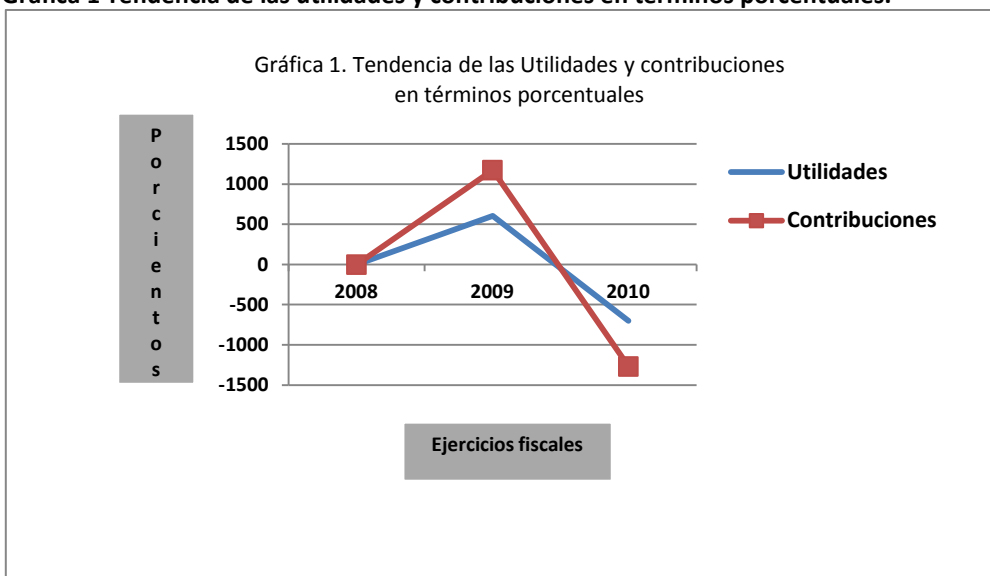
Tabla 22 Determinación de las variaciones relativas de los ingresos.

Año	Ingresos Absolutos	% Relativos	% Tendencia Relativa	Contribuciones Absolutos	% Relativos	% Tendencia Relativa
2008	43,583.00	100	0	6,778.06	100	0
2009	306,469.89	703.19	603.19	86,458.57	1,275.57	1,175.57
2010	- 458.73	603.04	- 703.34	6,968.10	1,183.63	- 1,267.51

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2008 a 2010.

Del cuadro podemos ver las tendencias relativas que indican que dado las variaciones que se aprecian, hay un problema sumamente grave donde a mi criterio se tiene que hacer un análisis de los costos en que esta incurriendo para tomar decisiones que apunten a nuevas tendencias positivas, ya que de no ser así, se corre el riesgo de que desaparezca la economía local. En la presente gráfica podemos visualizar el futuro próximo de esta empresa.

Gráfica 1 Tendencia de las utilidades y contribuciones en términos porcentuales.



Fuente: Elaboración propia con información de las tendencias de la tabla 22.

En esta gráfica podemos deducir que la tendencia de esta empresa es que si no realiza un plan de acción para financiar sus obligaciones y poder recuperar sus ingresos, estará al borde de la quiebra para el ejercicio 2011, ya que en el ejercicio 2010, como podemos notar, registró una pérdida fue mínima.

4.3.4 El caso de la empresa "D" Régimen Intermedio.

De la información proporcionada de esta empresa cuyo giro es la de servicios de montajes de estructuras, se realizaron los análisis de los gastos e impuestos en función del ingreso, las cuales están plasmadas en la siguiente tabla:

Es importante señalar que el impuesto al valor agregado no se está considerando como un impuesto que paga la PYME, puesto que este impuesto es indirecto y quienes lo pagan son los consumidores del bien prestado por parte de la PYME y no les representa un desembolso financiero, por ello, únicamente se están tomando las contribuciones de seguridad social.

Para el ejercicio 2008 esta empresa sufrió una pérdida fiscal, lo cual indica que tuvo exceso en gastos, tan sólo el pago de la seguridad social (IMSS, RCV e INFONAVIT) le representó el 3.95% del gasto total que se tiene en el tabla 23. La suma de su gasto le representó el 101% en relación con sus ingresos. Esta empresa sin duda, para el fisco, es un foco rojo y está sujeta a una revisión de auditoría, dado la pérdida que generó y que en su momento tendrá que comprobar el origen de dicha pérdida, que puede ser real derivado de alguna inversión que haya realizado.

Para el ejercicio 2009, se obtiene una ganancia que le representa un 4.61% en relación con sus ingresos y la relación del impositivo que se pagó fue del 33%, es decir, el resultado neto después de impuesto en relación con el resultado antes de impuesto $(58,755.55/174,168.56) = 0.33$ es 33%.

Ahora bien, haciendo este mismo ejercicio, pero en términos de la utilidad antes de impuestos, notamos que los impuestos y contribuciones pagadas le representan un 66%, es decir $(\$ 115,383/174168 = 0.66$ o el 66%), la cual es muy elevada porque tan sólo la empresa se queda con el 34 por ciento de la utilidad generada.

Para el ejercicio 2010, hay un comportamiento casi similar al de 2009 y tan sólo hay una diferencia del 1% de las contribuciones pagadas con las utilidades antes de impuestos.

4.3.5 El caso de la empresa “E” Régimen Intermedio.

Para esta empresa cuyo giro es la venta de refacciones y taller mecánico, se realizaron los análisis de acuerdo a la información proporcionada tomadas de las declaraciones al igual que las anteriores.

Tabla 24 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa E en Chetumal con actividad de refaccionaria y taller mecánico.

Actividad: Refaccionaria y taller mecánico								
Empresa 1: Régimen Intermedio E	RI B	%	RI B	%	RI B	%	RI B	%
Concepto	2007		2008		2009		2010	
Ingreso	ND	ND	627,270.18	100.00	1,871,914.78	100.00	701,734.87	100.00
Egreso	ND	ND	70,449.19	11.23	586,620.54	31.34	153,003.47	21.80
Utilidad o Pérdida Neta antes de Impuestos	ND	ND	556,820.99	88.77	1,285,294.24	68.66	548,731.40	78.20
Empresa 1: Régimen Intermedio E	RI B	%	RI B	%	RI B	%	RI B	%
Concepto	2007		2008		2009		2010	
Gasto de Nómina	ND	ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Crédito al Salario Acreditado	ND	ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Promedio de trab según el SM Área	ND	ND	0		0		0	
ISR Federal	ND	ND	77,554.00	12.36	255,284.00	13.64	102,680.00	14.63

Actividad: Refaccionaria y taller mecánico								
ISR Estatal	ND	ND	27,841.00	4.44	64,265.00	3.43	27,437.00	3.91
IETU	ND	ND	0.00	0.00	852.69	0.05	0.00	0.00
IAC	ND	ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IVA*	ND	ND	56,211.00	8.96	107,366.00	5.74	53,512.00	7.63
IMSS	ND	ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RCV	ND	ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INFONAVIT	ND	ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2% Sobre Nóminas	ND	ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
promedio declarado	ND	ND	0.00		0.00		0.00	0.00
SM Área	47.6		49.5		51.95		54.47	
Utilidad y/o Pérdida Neta después de Imptos.			451,425.99	71.97	964,892.55	51.55	418,614.40	59.65
Razón de equilibrio entre utilidades netas y promedio de ventas netas			0.72		0.52		0.60	
Solvencia y endeudamiento con cobertura financiera. El objetivo es medir la habilidad de cubrir los impuestos			5.28		4.01		4.22	
Razón de Utilidades netas antes de impuestos en función del tipo de contribución pagada								
Contribuciones totales pagadas			105,395.00	0.19	320,401.69	0.25	130,117.00	
Contribuciones federales pagadas			105,395.00	0.19	320,401.69	0.25	130,117.00	
Contribuciones estatales pagadas			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Contribuciones municipales pagadas			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2008 a 2010.

*No se consideró las contribuciones del IVA, dado que este impuesto es un impuesto indirecto que financieramente la empresa no la paga.

En esta empresa, a comparación de las otras, vemos que sus utilidades antes de impuestos están en un margen razonable, sin embargo la tendencia que se aprecia en el ejercicio 2009 aumentó al doble en comparación con el ejercicio 2008, y en el ejercicio 2010 su ganancia antes de impuesto decreció en un 42%.

Los importes de las contribuciones pagadas ascendieron a \$ 105,395, a la razón de las utilidades después de impuestos es \$ 451,425, por lo que el efecto de los impuestos que impactó en las utilidades en el ejercicio 2008 fue buena ya que tan sólo el 23% de las utilidades netas se destinaron al pago de impuestos, por lo que en ese año le generó una ganancia neta de 77%.

Para los ejercicios 2009, el impacto de las contribuciones en el resultado de la ganancia antes de impuestos es del 25%, y para 2010 es del 23%, es decir una baja en las utilidades de 2% entre 2009 y 2010.

4.3.6 El caso de la empresa "F" Régimen Empresarial.

Para esta empresa con el giro de artículos de oficina y papelería, se realizaron los análisis de acuerdo a la información proporcionada, tomadas de las declaraciones al igual que las anteriores para realizar el análisis correspondiente.

Es importante señalar que este régimen fiscal sus obligaciones con el fisco son mayores, a diferencia de las mencionadas anteriormente.

Tabla 25 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería.

Actividad: Venta de art. de oficina y papelería						
	RE F		RE F		RE F	
Concepto	2007	%	2008	%	2009	%
Ingreso Anual (Ventas Netas)	11,015,521.00	100.00	9,522,735.00	100.00	4,798,720.00	100.00
Egreso Anual	10,192,112.00	92.53	8,562,452.00	89.92	4,715,119.00	98.26
Utilidad Neta	823,409.00	7.47	960,283.00	10.08	83,601.00	1.74
Gasto de Nomina	363,500.00	3.30	390,200.00	4.10	482,300.00	10.05
Crédito al Salario Promedio de trabajadores	17,978.00 9.00	0.16	14,367.00 9.00	0.15	17,956.00 10.00	0.37
ISR Federal	180,040.00	1.63	183,345.00	1.93	37,600.00	0.78
ISR Estatal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IETU	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IAC	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IVA	0.00	0.00	41,822.00	0.44	55,002.00	1.15
IMSS	57,959.00	0.53	46,533.00	0.49	57,982.00	1.21
RCV	29,731.00	0.27	22,894.00	0.24	30,504.00	0.64
INFONAVIT	23,705.00	0.22	16,713.00	0.18	24,410.00	0.51
2% sobre nóminas promedio	7,270.00 9.00	0.07	7,804.00 9.00	0.08	9,646.00 10.00	0.20
Impuesto predial	-	-	-	-	-	-
Pago de derechos	-	-	-	-	-	-
Licencias	-	-	-	-	-	-
Patentes	-	-	-	-	-	-
Recoja de basura	1,868.00	0.02	1,935.00	0.02	2,164.00	0.05
Otros (Especifique)						
	Margen		Margen		Margen	
Utilidad y/o Pérdida Neta después de Impuestos (Isr, Ietu, Iva,)	643,369.00	5.84	776,938.00	8.16	46,001.00	0.05
INFORMACION ADICIONAL						
	Rotación de Activos 2007		Rotación de Activos 2008		Rotación de Activos 2009	
Importe de sus Activos (Rotación de Activos)	2,421,926.00	4.55	2,819,051.00	3.38	3,332,664.00	1.44
Promedio de Activos	100		2,620,488.50	108.20	3,075,857.50	125.58
RENTABILIDAD DE LA INVERSION (Margen x Rotación)		21.60		24.15	-	2.36
Variación de la tendencia porcentual del promedio de los activos				8.20		17.38
Razón de Utilidades netas obtenidas antes de impuestos en función del tipo de contribución pagada						
Utilidades Netas antes de Impuestos	823,409.00	100	960,283.00	100	83,601.00	100
	Efecto Impositivo 2007		Efecto Impositivo 2008		Efecto Impositivo 2009	
Contribuciones totales pagadas	300,573.00	36.5	279,224.00	29.08	162,306.00	194.14
Contribuciones federales pagadas	291,435.00	35.39	269,485.00	28.06	150,496.00	180.02
Contribuciones estatales pagadas	7,270.00	0.88	7,804.00	0.81	9,646.00	11.54
Contribuciones municipales pagadas	1,868.00	0.23	1,935.00	0.2	2,164.00	2.59
	Margen de Rentabilidad		Margen de Rentabilidad		Margen de Rentabilidad	
Ganancia o Pérdida Neta Generada	522,836.00	63.5	681,059.00	70.92	- 78,705.00	-94.14

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2007 a 2009.

De la tabla 25, como podemos apreciar, los porcentajes representativos van en función del ingreso obtenido, donde representa el 100% como la base de la determinación. Posteriormente me di a la tarea de ver cuánto es lo que eroga la empresa y vemos muy claramente que el 92% lo destinan a gastos de operación. Este porcentaje se determinó de la siguiente manera:

$$\text{Porcentaje de Egresos 2007} = 10,192,112 \div 11,015,521 = 0.9253 \times 100 = 92.53\%$$

$$\text{Porcentaje de Egresos 2008} = 8,562,452 \div 9,522,735 = 0.8992 \times 100 = 89.92\%$$

$$\text{Porcentaje de Egresos 2009} = 8,562,452 \div 4,798,720 = 0.9826 \times 100 = 98.26\%$$

Como se nota en los porcentajes, esta empresa genera grandes gastos por deducir y por ende paga menos impuestos. Tan sólo en sus utilidades para el ejercicio 2007 fue del 7.47%, en 2008 el 10.08 y para el 2009 del 1.74, lo que es un porcentaje muy elevado. Ahora bien, los porcentajes de los impuestos pagados por concepto de I.S.R, de acuerdo a los ingresos obtenidos, únicamente fueron de tan sólo 1.63%, 1.93% y del 0.78% para el 2007, 2008 y 2009, respectivamente.

En lo que respecta a los impuestos totales pagados, que derivan de la suma de lo que representa cada impuesto y contribución respecto al ingreso, nótese que para el ejercicio 2007 es del **2.72%** (ISR 1.63%, IMSS 0.53%, Retiro, Cesantía y Vejez(RCV) 0.27%, INFONAVIT 0.22%, 2% sobre nóminas 0.77%). Para el ejercicio 2008 la suma de estos mismos impuestos y contribuciones en total sumaron **3.36%** lo cual le representó a esta empresa, un incremento del 0.64% en el pago de sus impuestos a pesar de que sus ingresos disminuyeron en \$ 1,492,786. Sin embargo su base gravable se ve incrementado en 2.61% la cual deriva de hacer menos deducciones en comparación con el año 2007. Para el ejercicio 2009, nuevamente se ve reducido sus ingresos en casi el 50% y sus impuestos y contribuciones pagadas le representaron un **4.54%** (ISR 0.78, IVA 1.15%, IMSS 1.21, RCV 0.64, INFONAVIT 0.51, 2% s/Nominas 0.2, pago de basura 0.05) en función de sus ingresos, lo que se incrementó en 1.18% en comparación con el ejercicio 2008 y tomando en consideración la disminución de los ingresos en un 50% menos del año 2008 y su ganancia para alcanzar apenas el 1.74% en función de sus ingresos.

Tabla 26 Tendencias Relativas de las ventas y promedio porcentual de Activos fijos de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería de los años 2007 al 2009.

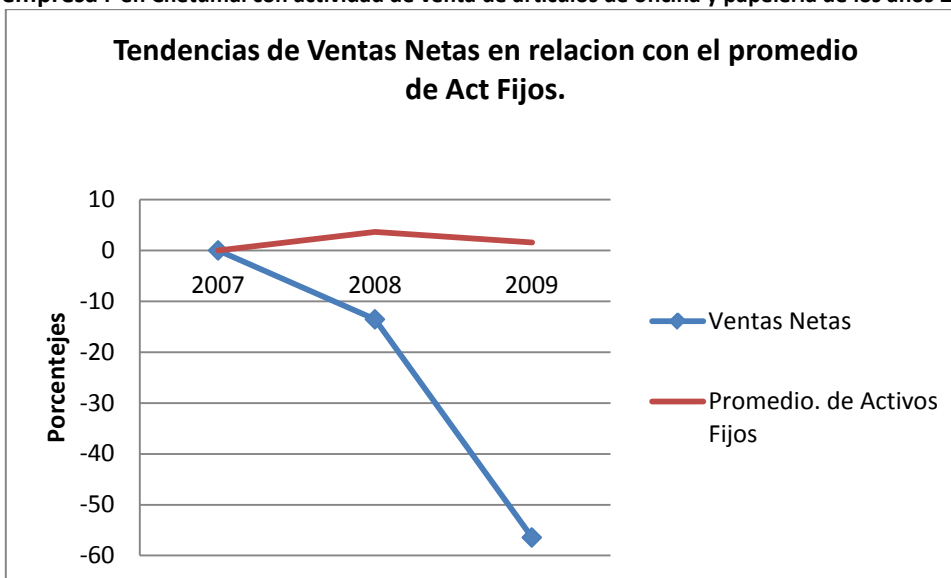
Años	Ventas Absolutos	Porcentajes Relativos	Tendencia Relativa	Ventas Netas	Promedio. de Activos Fijos
2007	11,015,521.00	100	0	0	0
2008	9,522,735.00	86.45	-13.55	- 13.55	8.20
2009	4,798,720.00	43.56	-56.44	- 56.44	17.38

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2008 a 2009.

En esta tabla se presenta la tendencia en valores relativos y el promedio de activos fijos. Cabe hacer la aclaración que este régimen tiene la obligación de llevar una contabilidad más detallada tanto de sus activos, pasivos y su cuentas de capital. Por ello es que en este caso se pudo determinar su promedio de activos que en términos financieros se interpreta que es la rotación o la capacidad de invertir en sus activos cada año. Se puede apreciar que esta empresa, de las

utilidades generadas en los ejercicios anteriores, ha reinvertido la mayor parte en activos fijos, para tener una mayor índice de rotación en los activos.

Gráfica 2 Comparación relativa de las tendencias de las ventas y del promedio de los activos fijos de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería de los años 2007 al 2009.



Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2008 a 2010.

Aquí podemos apreciar el comportamiento de la empresa de acuerdo a sus ventas y el promedio de inversión en sus activos fijos, por lo que según la gráfica, se interpreta que a menor volumen de ventas mayor será el promedio de los activos. Esto puede ser porque parte de las erogaciones que se efectúan se invierten, en gran parte, en los activos fijos.

Tabla 27 Tendencia de las utilidades antes de Impuestos

Año	Utilidades Absolutas	Relativos	Tendencia Relativa
2007	823,409.00	100	0
2008	960,283.00	116.62	16.62
2009	83,601.00	10.15	- 89.84

Fuente: Información tomada de las declaraciones presentadas por los ejercicios 2007 al 2009

En la tabla 27 se determinó las tendencias que han tenido las utilidades de cada ejercicio para apreciar su comportamiento. Como notamos, en el ejercicio 2009 tuvo una drástica reducción en sus utilidades pero derivado de un incremento considerable en sus gastos anuales.

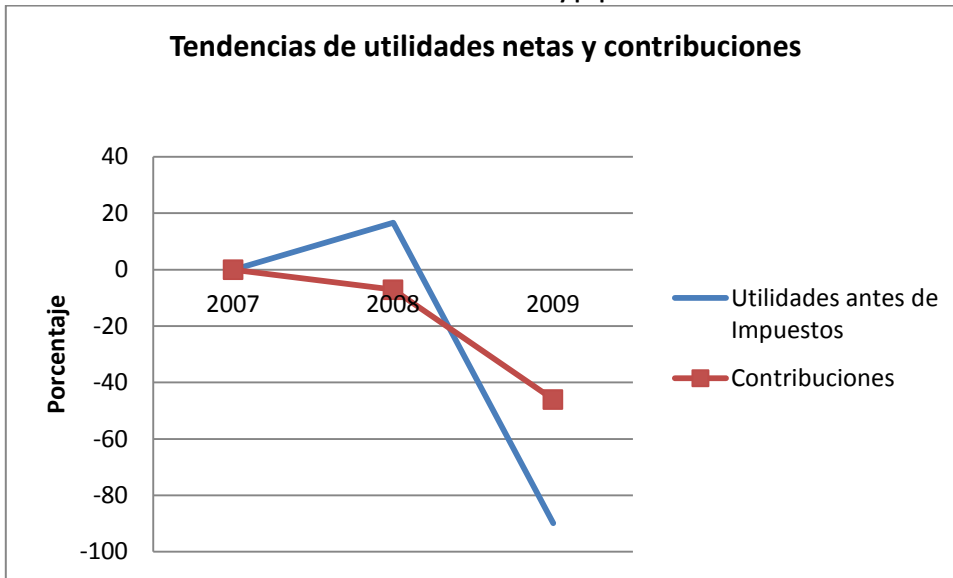
Tabla 28 Tendencias de las contribuciones pagadas de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería de los años 2007 al 2009.

Años	Contribuciones Absolutas	Relativos	Tendencia Relativa	Utilidades antes de Impuestos	Contribuciones
2007	300,573.00	100	0	0	0
2008	279,224.00	92.9	- 7.10	16.62	-7.1
2009	162,306.00	53.99	- 46.00	- 89.84	- 46.00

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2008 a 2009.

En esta tabla 28 notamos claramente cuáles fueron las tendencias que disminuyeron, en 2008 fue 7.10% considerando como base el impuesto pagado en 2007, así como para el año 2009 bajó a 48.97% más que en 2008.

Gráfica 3 Tendencias comparativas de las utilidades netas y las contribuciones pagadas de la empresa F en Chetumal con actividad de venta de artículos de oficina y papelería de los años 2007 al 2009.



Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2007 a 2009.

De acuerdo a esta gráfica nótese que la tendencia del segundo al tercer año, son utilidades reducidas en un 89.84%, al igual que sus contribuciones pagadas disminuyeron en una menor porcentaje del 46% como consecuencia de sus utilidades generadas.

Para concluir en este caso, la rentabilidad económica del ejercicio 2008 fue del 36.64% determinado del margen de utilidad por la rotación de los activos fijos con que cuenta la empresa la cual se detalla a continuación.

$$Rotacion\ de\ Activos\ 2008 = \frac{Ventas(Ingrosos)}{Promedio\ de\ Activos} = \frac{9,522,735}{2,620,488} = 3.63$$

$$Rotacion\ de\ Activos\ 2009 = \frac{Ventas(Ingrosos)}{Promedio\ de\ Activos} = \frac{4,798,720}{3,075,857} = 1.56$$

El margen de utilidad que se muestra en el cuadro 15 en el concepto de utilidad (Ingresos – Egresos) en 2008 fue de 10.08% que multiplicados por la rotación de los activos del mismo año, es decir por 3.63, tenemos una rentabilidad de 36.64%. Para el ejercicio 2009, multiplicando el margen de utilidad de 1.74% por su rotación promedio de activos fijos de 1.56 tenemos una rentabilidad de apenas el 2.71%. Esta razón financiera de rentabilidad que desglosada en primer término por el margen de utilidad y luego por la rotación de los activos nos sirve para medir que tan eficiente son nuestros activos para recuperar el costo de las inversiones por medio de los márgenes de ventas y de las utilidades.

4.3.7 El caso de la empresa “G” Régimen Empresarial.

Por último tenemos a esta empresa cuyo giro es la venta de materiales de construcción, la cual fue analizada del 2007 al 2009, presentando el siguiente cuadro.

Tabla 29 Determinación del porcentaje representativo de los impuestos y contribuciones de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción.

Actividad: Venta de materiales de construcción.	2007	%	2008	%	2009	%
Concepto	RE B		RE B		RE B	
Ingreso	12,756,764.00	100.00	12,521,972.00	100.00	21,928,039.00	100.00
Egreso	12,363,942.00	96.92	11,592,805.00	92.58	21,104,439.00	96.24
Utilidad Neta	392,822.00	3.08	929,167.00	7.42	823,600.00	3.76
Gasto de Nómina	468,500.00	3.67	643,450.00	5.14	675,850.00	3.08
Crédito al Salario	27,530.00	0.22	32,741.00	0.26	25,581.00	0.12
Promedio de trabajadores	14.00		15.00		15.00	
ISR Federal	59,477.00	0.47	223,195.00	1.78	204,349.00	0.93
ISR Estatal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-
IETU	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-
IAC	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-
IVA	13,793.00	0.11	6,522.00	0.05	0.00	-
IMSS	90,666.00	0.71	76,447.00	0.61	80,820.00	0.37
RCV	44,305.00	0.35	35,848.00	0.29	38,059.00	0.17
INFONAVIT	35,682.00	0.28	28,700.00	0.23	30,416.00	0.14
2% sobre nóminas	9,370.00	0.07	12,869.00	0.10	13,517.00	0.06
promedio			-		-	
Impuesto predial	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de derechos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Licencias	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Patentes	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Recoja de basura	2,335.00	0.02	2,620.00	0.02	3,930.00	0.02
Otros (Especifique)						
Utilidad y/o Pérdida Neta después de Impuestos	333,345.00	2.61	705,972.00	5.64	619,251.00	2.82
INFORMACION ADICIONAL		Rotación		Rotación		Rotación
Importe de sus Activos (Rotación de Activos)	2,027,960.00	6.29	2,722,156.00	4.60	4,813,913.00	4.56
Promedio de Activos	100		2,375,058.00	117.12	3,768,034.50	175.77
RENTABILIDAD DE LA INVERSION		16.42		25.94		12.85
Variación de la tendencia porcentual del promedio de los activos				17.12		75.77

Razón de Utilidades netas obtenidas antes de impuestos en función del tipo de contribución pagada						
Utilidades Netas antes de Impuestos	392,822.00	100	929,167.00	100	823,600.00	100
		Efecto Impositivo 2007		Efecto Impositivo 2008		Efecto Impositivo 2009
Contribuciones totales pagadas	241,835.00	61.56	379,679.00	40.86	371,091.00	45.06
Contribuciones federales pagadas	230,130.00	58.58	364,190.00	39.2	353,644.00	42.94
Contribuciones estatales pagadas	9,370.00	2.39	12,869.00	1.39	13,517.00	1.64
Contribuciones municipales pagadas	2,335.00	0.59	2,620.00	0.28	3,930.00	0.48
		Margen de Rentabilidad		Margen de Rentabilidad		Margen de Rentabilidad
Ganancia o Pérdida Neta Generada	150,987.00	38.44	549,488.00	59.14	452,509.00	54.94

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2007 a 2009.

De la tabla 29, como podemos apreciar, los porcentajes representativos van en función del ingreso obtenido, donde el 100% representa la base de la determinación. Posteriormente me di a la tarea de ver cuánto es lo que eroga la empresa y vemos muy claramente que para el ejercicio 2007 es del 96.92% lo cual destina a gastos de operación. Este porcentaje se determinó de la siguiente manera:

$$\text{Porcentaje de Egresos 2007} = 12,363,942 \div 12,756,764 = 0.9692 \times 100 = 96.92\%$$

$$\text{Porcentaje de Egresos 2008} = 11,592,805 \div 12,521,972 = 0.9258 \times 100 = 92.58\%$$

$$\text{Porcentaje de Egresos 2009} = 21,104,439 \div 21,928,039 = 0.9624 \times 100 = 96.24\%$$

Como se nota en los porcentajes que generó en sus egresos y que dedujo de la base de los impuestos, tan sólo le generaron utilidades respecto a sus ingresos en el ejercicio 2007 del 3.08%, en 2008 el 7.42 y para el 2009 del 3.76, el cual es un porcentaje reducido en 2007 y 2009. Ahora bien, los porcentajes de los impuestos pagados por concepto de I.S.R, de acuerdo a los ingresos obtenidos, únicamente fueron de tan sólo 0.47%, 1.78% y del 0.93% para el 2007, 2008 y 2009, respectivamente.

Ahora bien, en lo que respecta a los impuestos totales pagados, que se determina de la suma de lo que representa cada impuesto y contribución respecto al ingreso total, nótese que para el ejercicio 2007 es del **1.99%** (ISR 0.47%, IMSS 0.71%, Retiro, Cesantía y Vejez(RCV) 0.35%, INFONAVIT 0.28%, 2% sobre nominas 0.07%). Para el ejercicio 2008 la suma de estos mismos impuestos y contribuciones en total sumaron **3.08%**, lo cual le representó a esta empresa un incremento del **1.09%** en el pago de sus impuestos a pesar que sus ingresos disminuyeron en \$ 324,792. Sin embargo su base gravable se ve incrementado en **4.34%** la cual deriva de hacer menos deducciones en comparación con el año 2007. Para el ejercicio 2009, nuevamente los ingresos aumentaron en casi el 90% y sus impuestos y contribuciones pagadas le representaron un **1.67%** (ISR 0.93, IVA 0.00%, IMSS 0.37, RCV 0.17, INFONAVIT 0.14, 2% s/Nominas 0.06, pago de basura 0.02) todo en función de sus ingresos totales, lo que hizo que se redujera en 1.41% en

comparación con el ejercicio 2008 y tomando en consideración el aumento de los ingresos en un 50% más que el año 2008 y su ganancia alcanzó apenas el 3.66% en función de su utilidad neta.

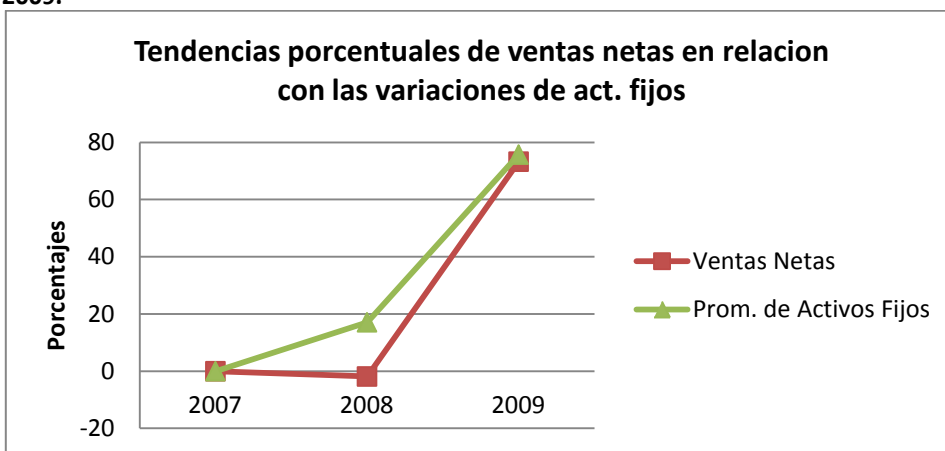
Tabla 30 Tendencias Relativas de las ventas y promedio porcentual de Activos fijos de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.

Años	Ventas Absolutos	Relativos	Tendencia Relativa	Ventas Netas	Variación Porcentual del Promedio de Activos Fijos
2007	12,756,764	100	0	0	0
2008	12,521,972	98.16	- 1.84	- 1.84	17.12
2009	21,928,039	171.89	71.89	71.89	75.77

Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2007 a 2009.

En este cuadro se presenta la tendencia en valores relativos y la variación porcentual promedio de activos fijos. Cabe hacer la aclaración que este régimen tiene la obligación de llevar una contabilidad más detallada de sus activos, pasivos y su cuentas de capital. Por ello es que en este caso se pudo determinar su promedio de activos que en términos financieros se interpreta que es la variación de la rotación o la capacidad de invertir en sus activos cada año. Se puede apreciar que de las utilidades generadas en los ejercicios anteriores se han reinvertido la mayor parte en activos fijos para tener un mayor índice de rotación en los activos.

Gráfica 4 Comparación relativa de las tendencias de las ventas y del promedio de los activos fijos de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.



Fuente: Elaboración propia con información de las declaraciones presentadas de 2007 a 2009.

De igual manera podemos apreciar el comportamiento de la empresa de acuerdo a sus ventas y el promedio de inversión en sus activos fijos, por lo que según la gráfica, se interpreta que a mayor volumen de ventas, mayor será el promedio de los activos. Esto, dará como resultado que se mantenga en promedio la misma rotación de los activos. Esto es porque parte de las erogaciones que se efectúan se invierten, en gran parte, en los activos fijos.

Tabla 31 Tendencia de las utilidades antes de impuestos de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.

Año	Utilidades Absolutos	Relativos	Tendencia Relativa
2007	392,822.00	100	0
2008	929,167.00	236.54	136.54
2009	823,600.00	225.18	125.18

Fuente: Información tomada de las declaraciones presentadas por los ejercicios 2007 al 2009

En el cuadro 31 se determinó las tendencias que han tenido las utilidades de cada periodo para ir apreciando su comportamiento. Como notamos, en el año 2009 tuvo una reducción de las utilidades del 11% en comparación con el 2008, derivado de un incremento considerable en sus gastos anuales como se aprecia en el cuadro 19.

Tabla 32 Tendencias de las contribuciones pagadas de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.

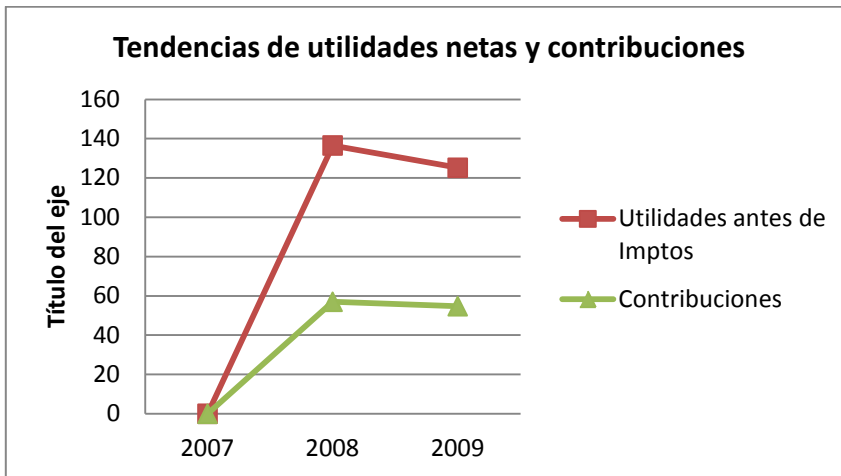
Año	Contribuciones Absolutos	Relativos	% Tendencia Relativa	Utilidades antes de Impuestos	Contribuciones
2007	241,835.00	100	0	0	0
2008	379,679.00	157	57.00	136.54	57.00
2009	371,091.00	154.74	54.74	125.18	54.74

Fuente: Información tomada de las declaraciones presentadas por los ejercicios 2007 al 2009

En este cuadro notamos claramente cuáles fueron las tendencias de las contribuciones que aumentaron en 2008, esta fue de 57% considerando como base el impuesto pagado en 2007, así como para el año 2009 bajo 2.26% en relación con 2008 ya que la tendencia fue de 54.74%. Si a la tendencia de las utilidades le restáramos lo que representa la tendencia de las contribuciones notamos que esta empresa le queda un buen margen de utilidad.

De acuerdo con la gráfica 5 nótese que la tendencia de lo que pagó esta empresa en contribuciones le representa casi el 50% de sus utilidades sólo en impuestos. Sin embargo, es importante no perder de vista que en el rubro de egresos, en el 2008 le representó el 92% lo que le deja un margen de utilidad de tan sólo 8%, y para el ejercicio 2009 sólo tiene un margen de utilidad del 4%. Esto puede deberse que a que la empresa reinvierte en sus activos para generar un mayor volumen de ventas.

Gráfica 5 Tendencias comparativas de las utilidades netas y la contribuciones pagadas de la empresa G en Chetumal con la actividad de venta de materiales de construcción de los años de 2007 al 2009.



Fuente: Propia elaborada con información de las declaraciones presentadas por los ejercicios 2007 al 2009

Para concluir, la rentabilidad económica del año 2008 fue del 39% determinado del margen de utilidad por la rotación de los activos fijos con que cuenta la empresa y para el ejercicio 2009 fue de 21.86%.

4.5 Resultado y conclusiones.

Como todos ya sabemos, el modelo del desarrollo local se basa en la planificación económica de los distintos sectores productivos empleando los recursos endógenos como el capital humano y los recursos naturales, y para ello, deben aprovecharse al máximo las políticas de desarrollo local.

La federación está tratando de darle mayores facultades a los estados y municipios para que administren y recauden algunos de los impuestos dirigidos a ciertos sectores. Por lo anterior es importante prepararse para conocer, no solamente los aspectos relacionados con la contabilidad de las empresas, sino también con las leyes y el derecho fiscal. Hay que conocer cuáles son sus elementos, que son las contribuciones, como se clasifican los impuestos, entre otros muchos conceptos y aspectos relacionados con el derecho, la contabilidad, las finanzas y la economía, sobre todo si la carga tributaria es un factor de crecimiento en el desarrollo local.

En el estudio realizado de las PYMES de la ciudad de Chetumal, se concluye lo siguiente para cada uno de los regímenes fiscales:

Régimen de Pequeños Contribuyentes

Para este tipo de régimen, de acuerdo a la información proporcionada, las contribuciones que pagan conforme a la Ley del ISR, no incide de manera determinante en las PYME de manera que los afecten en su participación en el desarrollo local.

Dado que en su mayoría son microempresas de tipo familiar, no cuentan con empleados a su cargo, por lo que no pagan contribuciones federales ni estatales de manera indirecta como cuando se realizan remuneraciones. Tal es el caso de la seguridad social de carácter federal y el 2% sobre nominas de carácter estatal. Ahora bien, el único impuesto que pagan son ISR, IVA y IETU mediante una cuota fija anual que el estado les impone mediante la estimación de sus ingresos por sus actividades en el ejercicio. Esta cuota fija anual no es significativa con respecto a los ingresos que manifiestan, ya que por lo regular oscila alrededor del 3% a un 5% sobre sus ingresos, distribuidos en los tres impuestos antes mencionados y se incrementa en una proporción mínima de un ejercicio a otro. La primera empresa de análisis en 2007 pagaba el 2% (1% e ISR y 1% de IVA) y a partir del 2008 se incrementó en 4.7% y se ha mantenido hasta el ejercicio 2010. En la segunda empresa se ha mantenido en un 3% con respecto a sus ingresos.

De acuerdo con información proporcionada, en su mayoría los contribuyentes manifiestan menos ingresos de los que realmente perciben en el año para que les sean fijadas una mínima cantidad a pagar. Hay que decir que por la manera que lo determina la Secretaria de Hacienda, esto da lugar a que los contribuyentes no paguen de acuerdo al ingreso real, lo que para el estado representa una disminución en sus ingresos y por lo tanto menor inversión en infraestructura o servicios que requiera los ciudadanos de la ciudad de Chetumal.

Se recomienda, que además de llevar una contabilidad simplificada, se haga un esfuerzo por llevar una contabilidad más detallada a efecto de que a los dueños de estas empresas les puedan ver el uso que le pueden dar a sus recursos y les sirva de guía hacia donde se están dirigiendo. Más allá de una obligación o una carga administrativa, es una herramienta que les servirá en el futuro para tomar decisiones acertadas si es que se tiene la visión de crecer. Se nota que hay una deficiencia en la administración de sus recursos y sus controles son muy limitadas. Sobre todo, no hay registros de lo que realmente tienen invertido, de lo que gastan y para que lo gastan. El tener una empresa debidamente ordenada sería de gran utilidad para contar con elementos suficientes para tener acceso a financiamientos gubernamentales o privados para fortalecer su desarrollo, lo que dará mayor confianza en otorgárselos.

Régimen intermedio

En este régimen se concluye que de acuerdo a la información analizada, no incide la carga tributaria en esta empresa de manera que afecte su participación en el desarrollo de la ciudad de Chetumal. Esto se deriva de que como este régimen permite hacer deducciones a las PYMES, los dueños de estas empresas buscan el no pagar haciendo las deducciones correspondiente para que su base acumulable disminuya y esto les genere saldos a favor.

Es importante recalcar que de las tres empresas y por los tres periodos 2008, 2009 y 2010 en todos los casos generan utilidades netas después de cubrir las contribuciones. Una generó una pérdida mínima en el ejercicio 2010 después de haber obtenido en el ejercicio 2009 una ganancia

considerable de siete veces más de los que obtuvo en el ejercicio 2008. En conclusión, de los ejercicios revisados y analizados sólo una registró pérdida.

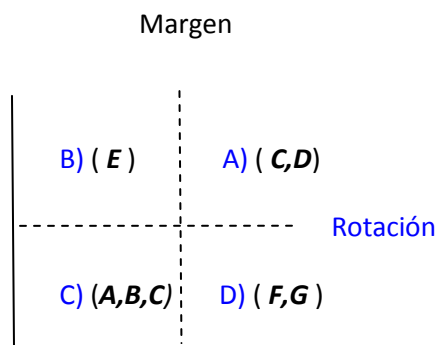
Regímenes con actividad empresarial

En este régimen, las obligaciones son mucho mayor, además que el tratamiento que se le da exige un mayor control en sus operaciones que realiza. Las PYMES de Chetumal que tributan en esta sección del Capítulo IV del título dos de la LISR muestra una generación de utilidades netas después de pagar sueldos y contribuciones. Con la información analizada se llega a la conclusión de que las contribuciones no inciden en la clausura de la empresa y por lo tanto no afecta su participación en el desarrollo local de la Ciudad de Chetumal. En ellas se nota una ganancia aceptable además de que parte de esa ganancia es reinvertida en la adquisición de activos fijos para mejorar la eficiencia en la operación.

Si bien es cierto que tienen mayor carga administrativa para efecto de cumplir en tiempo y forma ante las autoridades por las múltiples obligaciones que les exige el Código Fiscal Federal y las Leyes de ISR; IVA, IDE, IETU, 2% sobre nominas, LIMSS, INFONAVIT por mencionar algunas. En la medida en que estén bien organizadas para cumplir con todas las obligaciones seguirán creciendo de manera significativa y por ende aseguran su participación en el desarrollo local de la ciudad de Chetumal.

Para conocer como queda el posicionamiento de las PYMES en los dos factores explicativos de la rentabilidad económica se utilizó la siguiente representación gráfica, en la que señalamos dentro del paréntesis a las empresas analizadas con antelación, quedando estos en los siguientes cuadrantes:

Tabla 33. Posicionamientos de las Pymes estudiadas en Chetumal, Q.Roo de los años 2007-2010



Fuente: Elaboración propia en base al estudio financiero realizado.

Donde cada cuadrante ubica las empresas de la siguiente manera:

- A) empresas con alta rentabilidad, originada tanto vía margen como vía rotación
- B) empresas con elevado margen y baja rotación
- C) empresas con baja rentabilidad, debido tanto al margen como a la rotación
- D) empresas con elevadas rotación y bajo margen

Es de señalarse que los resultados analizados a las dos PYMES de Chetumal que tributan en el régimen de pequeños contribuyentes, no fue posible posicionarlos dentro de un margen y rotación en función de sus declaraciones, ya que no proporcionan en sus declaraciones el importe de sus activos, ya que la Ley no los obliga a llevar un registro pormenorizado de los mismos. Sin embargo, por el tipo de empresas y por el giro que tienen estas, podemos señalar que sus activos son constantes de un año a otro y sus ingresos no tienen variación en los mismos años, dado que han venido pagando el mismo impuesto en tres años y solamente teniendo una variación en sus ventas a la baja. La primera PYME **A** que se dedica a la venta de abarrotes, por ello, lo posicionamos en el cuadrante C por tener una baja rentabilidad y rotación de sus activos. En el caso de la segunda empresa **B** dedicada a la venta de ropa de vestir al no tener variaciones en sus ingresos la posicionamos en el cuadrante C.

En las tres empresas del régimen intermedio, concluimos que la primera empresa **C** queda en el cuadrante A en el 2009 y el C en el 2010, dado que en el ejercicio 2009 tiene un gran margen en ventas y porque en el año de 2010 registra una rentabilidad muy baja. Para la segunda empresa **D** con actividad de servicios de montaje podemos clasificarla en el cuadrante A dado que tienen márgenes de rentabilidad económica muy aceptables, además de tener fuertes erogaciones similares a sus ingresos, lo que puede indicar que parte de sus erogaciones la están destinando a la compra de activos. Para la empresa **E** dedicada a la compra venta de refacciones, además de servicios de mecánica automotriz, la clasificamos en el cuadrante B por su elevado margen y baja rotación del último año.

Para las PYMES de régimen general, podemos ser más críticos dado que, ya vemos con claridad las tendencias de sus inversiones y de sus márgenes de utilidad. Para la primera empresa **F** dedicada a la venta de papelería y artículos de oficina se aprecia que sus márgenes de ventas ha ido disminuyendo de un año a otro y sus activos ha sido creciente, por lo que esta empresa la podemos ubicar en el cuadrante D por su márgenes elevados de rotación y rentabilidad baja. La segunda empresa **G** de esta categoría con la actividad de venta de materiales de construcción, sin duda la posicionamos en el cuadrante A por su alto margen de ventas y de rotación.

Dada la hipótesis señalada al principio de este trabajo y dada las conclusiones a las que se llegó con el análisis de cada una de las empresas por tipo de régimen, se concluye que la carga tributaria en lo que se refiere al pago de los impuestos no es muy significativa y que no es causante de la clausura de las pequeñas y medianas empresas, por lo tanto no es causante de la no participación en el desarrollo local.

Conclusiones y recomendaciones generales

El desarrollo de nuestra ciudad de Chetumal se da día con día de manera paulatina, no a un ritmo de creciendo comparado con otras localidades del norte de nuestro estado. Por lo mismo debemos identificar los distintos factores que inciden en el desarrollo más efectivo. La distribución de la carga tributaria de todos los contribuyentes juega un factor importante para el crecimiento de las PYMES, por ello el gobierno debe seguir apoyando a estas empresas para que sean cada vez más competitivas ya que estas son el motor de la economía en México.

No cabe mayor duda que las PYMES son la principal actividad económica que mueve el país entero dado que representan el 80% del total de empresas, por ello el gobierno siempre ha tratado de impulsarla precisamente para ser más sólida nuestra economía. Las PYMES como se detalló con anterioridad en el capítulo dos, poseen grandes ventajas tales como la capacidad de generación de empleos, asimilación y adaptación tecnológica, producción local y de consumo básico, contribuyen al desarrollo regional, tienen una flexibilidad al tamaño de mercado, fácil conocimiento de empleados para resolver problemas, la planeación no requiere mucho capital, vinculación entre las funciones administrativas y operativas entre otras que son parte su fortaleza. A la vez sus desventajas pueden ser aprovechadas como áreas de oportunidad para consolidar su organización. En la medida que se vayan adaptando a las nuevas necesidades y circunstancias será más exigente el contar con un nivel de organización más sólido para enfrentar los nuevos retos a corto y largo plazo.

La geografía de la ciudad de Chetumal, permite tener grandes ventajas por la cercanía con la frontera con Belice, si se es bien aprovechado. Con la ayuda del gobierno, en mi opinión, se puede fortalecer la ciudad de Chetumal pero debe de existir la voluntad en los tres niveles de gobierno para lograr incentivar a las empresas de Chetumal para que estas se fortalezcan y crezcan. Así generarán mayor riqueza, pero sobre todo, un desarrollo económico sostenible y ofrecerán a sus clientes una mayor calidad en los bienes y servicios. Por ello, es importante que las empresas empiecen a darle la importancia a la gestión empresarial, que se capaciten en todos los rubros posibles, ya que de ello dependerá que su empresa tenga los elementos confiables para poder recibir fuentes de financiamiento para ser aprovechados de manera eficiente y eficaz en su aplicación. El principal problema que tienen las empresas en Chetumal, pero sobretodo las micros, es la falta de control y de organización en su información contable y financiera.

Las contribuciones a las que están sujetas las PYMES, dentro de todo el universo de leyes fiscales, sobre todos las de carácter federal, son muy complejas para entenderlas. Además genera una gran cantidad de obligaciones hacia el contribuyente ocasiona que muchas empresas no paguen correctamente los impuestos por la gran diversidad de clasificaciones, desgloses y excepciones que la misma ley señala.

El gobierno, clasifica las Pequeñas y Medias Empresas (PYMES) por el número de empleados que tienen, y manejan una generalidad en donde las tendencias son iguales en lo que vienen

pagando, dependiendo del giro o actividad de cada una. Sin embargo, al tratar de estudiarlas de acuerdo a los ingresos que perciben notamos grandes diferencias en el tratamiento donde vemos la enorme desigualdad entre los pequeños, medianas y grandes empresas. A pesar de que existen facilidades tributarias para las pequeñas empresas, en otras contribuciones pagan igual que si fueran una mediana o grande, con tan sólo poner el ejemplo de la seguridad social. Esto trae como consecuencia la no contratación de personal, y si lo hacen tratan de evadir este pago buscando otras formas de contratación o, en su defecto, en algunos casos el mismo trabajador prefiere que se le contrate aunque no se le de este derecho, por tal de recibir un ingreso para su familia.

Así mismo hay que señalar que el desarrollo que se vive actualmente en la ciudad de Chetumal ha venido creciendo en los últimos 10 años y sólo basta en salir por sus alrededores para darnos cuenta lo mucho que ha crecido. Cada día la sociedad chetumaleña exige mejores servicios de agua, luz, vivienda, educación, salud y esto sólo se logra a través del pago oportuno y correcto de los impuestos, determinados de acuerdo con los principios de legalidad, y que la aplicación de los recursos recaudados sean transparentes, para brindar confianza hacia los ciudadanos, y de esta manera poder recuperar la confianza en los gobiernos y que éstos utilicen los recursos en proyectos verdaderamente prioritarios que beneficien a toda la sociedad. Es importante que el gobierno sea transparente y que la honestidad llegue a todos para el bien de todos.

Por lo anterior, considero que debería haber políticas de desarrollo más eficaces y que sean transparentes y sobre todo que ayuden a coadyuvar el crecimiento de las empresas para poder estar en los niveles competitivos para repuntar los años de estancamiento y de recesión que se sienten en cada una de las empresas, ya que con la entrada de los grandes transnacionales se han rezagado aún más.

Recomendaciones para los dueños de las PYMES:

Es fundamental tener un riguroso control interno, que nos ayude a cuantificar cada peso invertido, además de ser necesario para que provea de información fidedigna en la toma de decisiones.

Es muy importante tener la cultura empresarial, porque en la medida que los dueños se involucren en cada una de las actividades, sabrán las medidas de control que se tienen que implementar y de identificar si se requiere una persona capacitada para poder llevar a cabo las tareas de forma ordenada y legal.

Es importante que cada empresario, tome cursos de actualización cada año para que conozca el impacto de los cambios que se realicen en todas las contribuciones además de saber si podría aprovechar algún estímulo fiscal que le ayude a reducir sus costos e incrementar sus ganancias.

Es importante que los empresarios busquen financiamiento externo, ya sea por parte del gobierno o de la iniciativa privada, pero para ello, es fundamental tener información financiera que ayuden a determinar su capacidad de rendimiento y esto únicamente se sabe teniendo perfectamente contabilizados cada activo y pasivo de la empresa.

Es importante innovar, para ello es importante recurrir a gente profesional o a través de instituciones que apoyen a las PYMES en buscar nuevas formas de llegar al cliente, buscando optimizar recursos pero que el producto sea de calidad, porque en la medida que se optimicen recursos, éstos se verán reflejados en sus costos y ganancias. Al igual se recomienda que a través de estas instituciones los dueños de estas empresas busquen asesoría en todo lo que respecta a su organización, a lo administrativo, a lo financiero y sobre todo a lo fiscal. Es importante que los dueños de las PYMES capaciten a su personal para tener recursos humanos calificados. Es conveniente que los dueños de las PYMES mejoren su estructura y técnicas de organización.

Recomendaciones para nuestros gobernantes:

Todos los contribuyentes exigen verdadero cambio estructural a las reformas legislativas en materia de recaudación fiscal. Se necesitan leyes fiscales que para el contribuyente le sean fáciles de interpretar, equitativas, neutrales y competitivas.

Es importante que la autoridad, siga fomentando a las PYMES a través de apoyos dirigidos a capacitación empresarial para ayudarles a sobresalir ante la exigente competencia en el mercado.

Es importante que el gobierno busque nuevos canales de mercado para que los empresarios puedan cubrir las nuevas necesidades y vigile que no hayan monopolios que acaparen los mercados.

Es necesario que se involucren los gobiernos federales, estatales y municipales a seguir impulsando el comercio en Chetumal, y además brindarles financiamientos con tasas preferenciales que estén por debajo de los que manejan las Instituciones de gobierno.

Es recomendable que haya una verdadera simplificación administrativa integral en materia de trámites tributarios y que haya la disponibilidad del gobierno en apoyar.

En materia de seguridad social y de vivienda, es conveniente realizar un cambio en la forma en que se determinan las aportaciones de seguridad social, haciéndola más equitativa en función del tamaño de empresa o por número de trabajadores, ya que actualmente resultan excesivos las cuotas obrero patronales que se pagan y no distingue si es una empresa pequeña, mediana o grande, haciendo que de esta manera, no se contrate personal y desestimula el empleo.

En materia de seguridad social y vivienda es conveniente revisar las exenciones que tiene contemplados para dar mayor flexibilidad y margen, primero para reducir el pago de cuotas y segundo para incrementar el ingreso del personal y así, fomentar el ahorro entre la clase trabajadora.

En materia de los impuestos estatales y municipales, sería conveniente igual, crear impuestos dirigidos a las PYMES y que se fije un porcentaje de acuerdo al número de empleados para que de esta manera se fomente el empleo.

Para todos los gobiernos es imprescindible erradicar el comercio informal para incrementar la base de contribuyentes y captar más recursos con las facilidades antes señaladas.

Es conveniente que el gobierno brinde facilidades para que los empresarios que quieran buscar mercados en el comercio exterior, les brinden las facilidades para los permisos correspondientes.

Es conveniente que los gobiernos vinculen los distintos mercados de la región para que haya un mayor flujo de mercancías entre los empresarios grandes y pequeños.

Bibliografía

Acevedo Valerio Víctor Antonio, Navarro Chávez José Cesar Lenin (2004); Ed. Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Universidad Michoacana, Academia mexicana de Ciencias económicas A.C., Universidad de Guadalajara, Centro de Estudios para el Desarrollo Nacional, CEDEN S.C.

Alburquerque Francisco (1999), Ponencia: microempresa, pequeña empresa y desarrollo económico local.

Andersen, Arthur (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España. Artículo tomado de la revista Ejecutivos de Finanzas, publicación mensual, Año XXX, Mayo, No. 5, México.

Amezcuca Ornelas Norahenid (1998), Seguro Social Manual práctico, Ed. SICCO

Amezcuca Ornelas Norahenid (2000), Nueva Ley de INFONAVIT Comentada, Ed. SICCO

Alberto Porto, La Teoría Económica del Federalismo Fiscal y las Finanzas Federales, Proyecto "Disparidades Regionales y Federalismo Fiscal" que se realiza en el Departamento de Economía de la UNLP con el apoyo de Tinker Foundation. Director del Proyecto: Universidad Nacional de la Plata Facultad de ciencias económicas.

BARNES, Harry Elmer, Historia de la economía de mundo occidental, UTEHA, México, 1967.

Carrasco Iriarte Hugo, 2003, Derecho fiscal II Impuestos, federales y locales, Ed. IURE México.

Flores Salgado José Organización y administración cambio en México Ed. Casa Abierta al Tiempo. Universidad Autónoma Metropolitana.

Hull, Galen Spencer (1998). Guía para la Pequeña Empresa. Ediciones Genika, México.

Inman, Robert P., and Daniel L. Rubinfeld. 1997. "Rethinking Federalism." Journal of Economic Perspectives 11, no. 4 (fall): 43-64.

Martínez, José Octavio. La política macroeconómica, reformas y empresas pequeñas, Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización, Editorial Diana, 1992, p.22.

Méndez, Morales José Silvestre (1996). Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México.

Musgrave, Hacienda Pública teoría y práctica, Ed. Mc. Graw Hill

Porto, A. (2002): Microeconomía y Federalismo Fiscal, Edulp, La Plata.

Porter, M. (1998) On Competition, Boston: Harvard Business School, 1998

Rodríguez, Valencia Joaquín (1996). Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.

Rodarte, Mario y Berta Zindel (2001). "Las Empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado". Artículo tomado de la revista Ejecutivos de Finanzas, publicación mensual, Año XXX, Mayo, No. 5, México.

Scharager, J y Armijo, I. (2001) Metodología de la Investigación para las Ciencias Sociales [CD-ROM]: Versión 1.0 Santiago: Escuela de Psicología, SECICO Pontificia. Universidad Católica de Chile. Programa computacional.

Sánchez Barajas, Genaro y otros/a. Principales Características y Problemas de la Mediana y Pequeña Industria, Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, 1980.

Sánchez Barajas, Genaro y otros/b. Serie de Estudios sobre la Mediana y Pequeña Industria, Cinco tomos, Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, 1982.

Sánchez Barajas, Genaro y otros/c. La Mediana y Pequeña Industria en México. Nacional Financiera, 1984.

Sánchez Miranda Arnulfo. 2000, Estrategias financieras de los impuestos, Ed. SICCO

Solar Sánchez Barajas, Genaro/d,e. Competitividad de la micro y pequeña empresa en México, Facultad de Economía de la UNAM, 1997 y 2002.

Vázquez, Ricardo (1999). "Empresas Medianas". Artículo tomado de Mundo Ejecutivo. Hecho en México: 1997-1998, Tomo II, Página 92, México.

Zorrilla Salgado, Juan Pablo.: "Crédito otorgado por la banca comercial y apoyos gubernamentales en México" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 50, octubre 2005. en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

12d12Zimmermann, H. (1992), "Reform of Local Taxation in Germany", en King (ed.).

Ley de Ingresos de la Federación

Ley de Ingresos del Estado de Quintana Roo

Ley de Ingresos del Municipio de Othon P. Blanco

Ley del impuesto sobre la renta

Ley del impuesto al valor agregado

Ley del impuesto al activo

Ley del impuesto empresarial a tasa única

Código Fiscal Federal

Ley de Hacienda del Estado de Quintana Roo

Ley de Hacienda Municipal del ayuntamiento de Othon P. Blanco

Ley del Seguro Social

Ley del Instituto del Fondo Nacional de la vivienda para los Trabajadores

www.cipi.gob.mx, consultado en marzo 2010

www.cide.edu, consultado en marzo 2010

www.imco.org.mx, consultado en marzo 2010

www.iapqroo.org.mx, consultado en octubre de 2010

www.quintanaroo.gob.mx/qroo/Gobierno/nota.php?id=538

www.contactopyme.gob.mx, consultado en octubre 2010.

www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html, Consultado en mayo 2010.

www.ine.es. Consultado en junio 2011

www.enegi.gob.mx, consultado en octubre 2010

www.senado.gob.mx consultado en octubre 2010

Anexos

GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO					
RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES					
CUOTA FIJA INTEGRADA					
TABLA "IVA AL 10%"					
RANGO	BASE MÍNIMA	BASE MÁXIMA	ISR 2007	IVA 2007	C.F.I. 2007
1	1	12500	112	112	224
2	12501	18600	169	175	344
3	18601	25200	232	312	544
4	25201	31800	381	401	782
5	31801	38400	529	491	1,020
6	38401	45000	678	580	1,258
7	45001	51600	826	670	1,496
8	51601	58200	974	759	1,733
9	58201	64800	1,123	848	1,971
10	64801	71400	1,271	937	2,208
11	71401	78000	1,420	1,026	2,446
12	78001	84600	1,568	1,116	2,684
13	84601	91200	1,717	1,205	2,922
14	91201	97800	1,865	1,294	3,159
15	97801	104400	2,013	1,383	3,396
16	104401	111000	2,162	1,472	3,634
17	111001	117600	2,310	1,563	3,873
18	117601	124200	2,459	1,652	4,111
19	124201	130800	2,607	1,741	4,348
20	130801	137400	2,756	1,830	4,586
21	137401	144000	2,904	1,919	4,823
22	144001	150600	3,052	2,009	5,061
23	150601	157200	3,201	2,098	5,299
24	157201	163800	3,349	2,187	5,536
25	163801	170400	3,498	2,276	5,774
26	170401	177000	3,646	2,365	6,011
27	177001	183600	3,795	2,455	6,250
28	183601	190200	3,943	2,545	6,488
29	190201	196800	4,091	2,634	6,725
30	196801	203400	4,240	2,723	6,963
31	203401	210000	4,388	2,812	7,200
32	210001	216600	4,537	2,902	7,439
33	216601	223200	4,685	2,991	7,676
34	223201	229800	4,834	3,080	7,914
35	229801	236400	4,982	3,169	8,151
36	236401	243000	5,131	3,258	8,389
37	243001	249600	5,279	3,348	8,627
38	249601	256200	5,427	3,437	8,864
39	256201	262800	5,576	3,526	9,102
40	262801	269400	5,724	3,615	9,339
41	269401	276000	5,873	3,705	9,578
42	276001	282600	6,021	3,795	9,816
43	282601	289200	6,170	3,884	10,054
44	289201	295800	6,318	3,973	10,291
45	295801	302400	6,466	4,062	10,528
46	302401	309000	6,615	4,151	10,766
47	309001	315600	6,763	4,241	11,004
48	315601	322200	6,912	4,330	11,242
49	322201	328800	7,060	4,419	11,479
50	328801	333333	7,185	4,508	11,693

**GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES
CUOTA FIJA INTEGRADA**

TABLA "CON IVA AL 10%, 0% Y EXENTO"

RANGO	BASE MÍNIMA	BASE MÁXIMA	ISR 2007	IVA 2007	C.F.I. 2007
1	1	12500	112	112	224
2	12501	18600	169	169	338
3	18601	25200	232	186	418
4	25201	31800	381	207	588
5	31801	38400	529	252	781
6	38401	45000	678	296	974
7	45001	51600	826	340	1,166
8	51601	58200	974	383	1,357
9	58201	64800	1,123	427	1,550
10	64801	71400	1,271	472	1,743
11	71401	78000	1,420	516	1,936
12	78001	84600	1,568	560	2,128
13	84601	91200	1,717	604	2,321
14	91201	97800	1,865	648	2,513
15	97801	104400	2,013	693	2,706
16	104401	111000	2,162	737	2,899
17	111001	117600	2,310	780	3,090
18	117601	124200	2,459	824	3,283
19	124201	130800	2,607	868	3,475
20	130801	137400	2,756	913	3,669
21	137401	144000	2,904	957	3,861
22	144001	150600	3,052	1,001	4,053
23	150601	157200	3,201	1,045	4,246
24	157201	163800	3,349	1,089	4,438
25	163801	170400	3,498	1,133	4,631
26	170401	177000	3,646	1,177	4,823
27	177001	183600	3,795	1,221	5,016
28	183601	190200	3,943	1,265	5,208
29	190201	196800	4,091	1,309	5,400
30	196801	203400	4,240	1,354	5,594
31	203401	210000	4,388	1,398	5,786
32	210001	216600	4,537	1,442	5,979
33	216601	223200	4,685	1,485	6,170
34	223201	229800	4,834	1,529	6,363
35	229801	236400	4,982	1,574	6,556
36	236401	243000	5,131	1,618	6,749
37	243001	249600	5,279	1,662	6,941
38	249601	256200	5,427	1,706	7,133
39	256201	262800	5,576	1,750	7,326
40	262801	269400	5,724	1,795	7,519
41	269401	276000	5,873	1,839	7,712
42	276001	282600	6,021	1,882	7,903
43	282601	289200	6,170	1,926	8,096
44	289201	295800	6,318	1,970	8,288
45	295801	302400	6,466	2,015	8,481
46	302401	309000	6,615	2,059	8,674
47	309001	315600	6,763	2,103	8,866
48	315601	322200	6,912	2,147	9,059
49	322201	328800	7,060	2,191	9,251
50	328801	333333	7,185	2,236	9,421

GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES
CUOTA FIJA INTEGRADA
TABLA CON TASA AL 10%

RANGO	BASE MÍNIMA	BASE MÁXIMA	ISR 2008	IETU 2008	IVA 2008	C.F.I. 2008
1	1	12500	100	100	100	300
2	12501	18600	160	160	160	480
3	18601	25200	222	217	312	751
4	25201	31800	370	282	401	1,053
5	31801	38400	519	347	491	1,357
6	38401	45000	667	413	580	1,660
7	45001	51600	816	478	670	1,964
8	51601	58200	964	544	759	2,267
9	58201	64800	1112	609	848	2,569
10	64801	71400	1261	674	937	2,873
11	71401	78000	1409	740	1,026	3,175
12	78001	84600	1558	805	1,116	3,479
13	84601	91200	1706	870	1,205	3,781
14	91201	97800	1855	936	1,294	4,085
15	97801	104400	2003	1,001	1,383	4,387
16	104401	111000	2151	1,066	1,472	4,689
17	111001	117600	2300	1,132	1,563	4,995
18	117601	124200	2448	1,197	1,652	5,297
19	124201	130800	2597	1,262	1,741	5,600
20	130801	137400	2745	1,328	1,830	5,903
21	137401	144000	2894	1,393	1,919	6,206
22	144001	150600	3042	1,458	2,009	6,509
23	150601	157200	3190	1,524	2,098	6,812
24	157201	163800	3339	1,589	2,187	7,115
25	163801	170400	3487	1,654	2,276	7,417
26	170401	177000	3636	1,720	2,365	7,721
27	177001	183600	3784	1,785	2,455	8,024
28	183601	190200	3933	1,850	2,545	8,328
29	190201	196800	4081	1,916	2,634	8,631
30	196801	203400	4230	1,981	2,723	8,934
31	203401	210000	4378	2,046	2,812	9,236
32	210001	216600	4526	2,112	2,902	9,540
33	216601	223200	4675	2,177	2,991	9,843
34	223201	229800	4823	2,242	3,080	10,145
35	229801	236400	4972	2,308	3,169	10,449
36	236401	243000	5120	2,373	3,258	10,751
37	243001	249600	5269	2,438	3,348	11,055
38	249601	256200	5417	2,504	3,437	11,358
39	256201	262800	5565	2,569	3,526	11,660
40	262801	269400	5714	2,634	3,615	11,963
41	269401	276000	5862	2,700	3,705	12,267
42	276001	282600	6011	2,765	3,795	12,571
43	282601	289200	6159	2,830	3,884	12,873
44	289201	295800	6308	2,896	3,973	13,177
45	295801	302400	6456	2,961	4,062	13,479
46	302401	309000	6604	3,026	4,151	13,781
47	309001	315600	6753	3,092	4,241	14,086
48	315601	322200	6901	3,157	4,330	14,388
49	322201	328800	7050	3,222	4,419	14,691
50	328801	333333	7175	3,278	4,508	14,961

GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES
CUOTA FIJA INTEGRADA
TABLA CON TASAS AL 10%, 0% Y EXENTO

RANGO	BASE MÍNIMA	BASE MÁXIMA	ISR 2008	IETU 2008	IVA 2008	C.F.I. 2008
1	1	12500	100	100	100	300
2	12501	18600	160	160	160	480
3	18601	25200	222	217	186	625
4	25201	31800	370	282	207	859
5	31801	38400	519	347	252	1,118
6	38401	45000	667	413	296	1,376
7	45001	51600	816	478	340	1,634
8	51601	58200	964	544	383	1,891
9	58201	64800	1112	609	427	2,148
10	64801	71400	1261	674	472	2,407
11	71401	78000	1409	740	516	2,665
12	78001	84600	1554	805	560	2,919
13	84601	91200	1706	870	604	3,180
14	91201	97800	1855	936	648	3,439
15	97801	104400	2003	1,001	693	3,697
16	104401	111000	2151	1,066	737	3,954
17	111001	117600	2300	1,132	780	4,212
18	117601	124200	2448	1,197	824	4,469
19	124201	130800	2597	1,262	868	4,727
20	130801	137400	2745	1,328	913	4,986
21	137401	144000	2894	1,393	957	5,244
22	144001	150600	3042	1,458	1,001	5,501
23	150601	157200	3190	1,524	1,045	5,759
24	157201	163800	3339	1,589	1,089	6,017
25	163801	170400	3487	1,654	1,133	6,274
26	170401	177000	3636	1,720	1,177	6,533
27	177001	183600	3784	1,785	1,221	6,790
28	183601	190200	3933	1,850	1,265	7,048
29	190201	196800	4081	1,916	1,309	7,306
30	196801	203400	4230	1,981	1,354	7,565
31	203401	210000	4378	2,046	1,398	7,822
32	210001	216600	4526	2,112	1,442	8,080
33	216601	223200	4675	2,177	1,485	8,337
34	223201	229800	4823	2,242	1,529	8,594
35	229801	236400	4972	2,308	1,574	8,854
36	236401	243000	5120	2,373	1,618	9,111
37	243001	249600	5269	2,438	1,662	9,369
38	249601	256200	5417	2,504	1,706	9,627
39	256201	262800	5565	2,569	1,750	9,884
40	262801	269400	5714	2,634	1,795	10,143
41	269401	276000	5862	2,700	1,839	10,401
42	276001	282600	6011	2,765	1,882	10,658
43	282601	289200	6159	2,830	1,926	10,915
44	289201	295800	6308	2,896	1,970	11,174
45	295801	302400	6456	2,961	2,015	11,432
46	302401	309000	6604	3,026	2,059	11,689
47	309001	315600	6753	3,092	2,103	11,948
48	315601	322200	6901	3,157	2,147	12,205
49	322201	328800	7050	3,222	2,191	12,463
50	328801	333333	7175	3,278	2,236	12,689

**CUOTA FIJA INTEGRADA
TABLA CON TASA AL 10%**

RANGO	BASE MÍNIMA	BASE MÁXIMA	ISR 2009	IETU 2009	IVA 2009	C.F.I. 2009
1	1	12500	114	114	114	342
2	12501	18600	183	183	183	549
3	18601	25200	253	248	356	857
4	25201	31800	423	322	458	1,203
5	31801	38400	592	397	561	1,550
6	38401	45000	762	472	662	1,896
7	45001	51600	932	546	765	2,243
8	51601	58200	1,101	621	867	2,589
9	58201	64800	1,271	695	969	2,935
10	64801	71400	1,440	770	1,070	3,280
11	71401	78000	1,610	845	1,172	3,627
12	78001	84600	1,779	919	1,275	3,973
13	84601	91200	1,949	994	1,376	4,319
14	91201	97800	2,118	1,069	1,478	4,665
15	97801	104400	2,288	1,143	1,580	5,011
16	104401	111000	2,457	1,218	1,681	5,356
17	111001	117600	2,627	1,292	1,785	5,704
18	117601	124200	2,796	1,367	1,887	6,050
19	124201	130800	2,966	1,442	1,989	6,397
20	130801	137400	3,136	1,516	2,090	6,742
21	137401	144000	3,305	1,591	2,192	7,088
22	144001	150600	3,475	1,666	2,295	7,436
23	150601	157200	3,644	1,740	2,396	7,780
24	157201	163800	3,814	1,815	2,498	8,127
25	163801	170400	3,983	1,890	2,600	8,473
26	170401	177000	4,153	1,964	2,701	8,818
27	177001	183600	4,322	2,039	2,804	9,165
28	183601	190200	4,492	2,113	2,907	9,512
29	190201	196800	4,661	2,188	3,009	9,858
30	196801	203400	4,831	2,263	3,110	10,204
31	203401	210000	5,001	2,337	3,212	10,550
32	210001	216600	5,170	2,412	3,315	10,897
33	216601	223200	5,340	2,487	3,416	11,243
34	223201	229800	5,509	2,561	3,518	11,588
35	229801	236400	5,679	2,636	3,620	11,935
36	236401	243000	5,848	2,710	3,721	12,279
37	243001	249600	6,018	2,785	3,824	12,627
38	249601	256200	6,187	2,860	3,926	12,973
39	256201	262800	6,357	2,934	4,027	13,318
40	262801	269400	6,526	3,009	4,129	13,664
41	269401	276000	6,696	3,084	4,232	14,012
42	276001	282600	6,865	3,158	4,335	14,358
43	282601	289200	7,035	3,233	4,436	14,704
44	289201	295800	7,205	3,308	4,538	15,051
45	295801	302400	7,374	3,382	4,640	15,396
46	302401	309000	7,544	3,457	4,741	15,742
47	309001	315600	7,713	3,531	4,844	16,088
48	315601	322200	7,883	3,606	4,946	16,435
49	322201	328800	8,052	3,681	5,047	16,780
50	328801	333333	8,195	3,744	5,149	17,088

**CUOTA FIJA INTEGRADA
TABLA CON TASAS AL 10%, 0% Y EXENTO**

RANGO	BASE MÍNIMA	BASE MÁXIMA	ISR 2009	IETU 2009	IVA 2009	C.F.I. 2009
1	1	12500	114	114	114	342
2	12501	18600	183	183	183	549
3	18601	25200	253	248	212	713
4	25201	31800	423	322	236	981
5	31801	38400	592	397	288	1277
6	38401	45000	762	472	338	1572
7	45001	51600	932	546	388	1866
8	51601	58200	1,101	621	437	2159
9	58201	64800	1,271	695	488	2454
10	64801	71400	1,440	770	539	2749
11	71401	78000	1,610	845	589	3044
12	78001	84600	1,779	919	640	3338
13	84601	91200	1,949	994	690	3633
14	91201	97800	2,118	1,069	740	3927
15	97801	104400	2,288	1,143	792	4223
16	104401	111000	2,457	1,218	842	4517
17	111001	117600	2,627	1,292	891	4810
18	117601	124200	2,796	1,367	941	5104
19	124201	130800	2,966	1,442	991	5399
20	130801	137400	3,136	1,516	1,043	5695
21	137401	144000	3,305	1,591	1,093	5989
22	144001	150600	3,475	1,666	1,143	6284
23	150601	157200	3,644	1,740	1,194	6578
24	157201	163800	3,814	1,815	1,244	6873
25	163801	170400	3,983	1,890	1,294	7167
26	170401	177000	4,153	1,964	1,344	7461
27	177001	183600	4,322	2,039	1,395	7756
28	183601	190200	4,492	2,113	1,445	8050
29	190201	196800	4,661	2,188	1,495	8344
30	196801	203400	4,831	2,263	1,547	8641
31	203401	210000	5,001	2,337	1,597	8935
32	210001	216600	5,170	2,412	1,647	9229
33	216601	223200	5,340	2,487	1,696	9523
34	223201	229800	5,509	2,561	1,746	9816
35	229801	236400	5,679	2,636	1,798	10113
36	236401	243000	5,848	2,710	1,848	10407
37	243001	249600	6,018	2,785	1,898	10701
38	249601	256200	6,187	2,860	1,949	10996
39	256201	262800	6,357	2,934	1,999	11290
40	262801	269400	6,526	3,009	2,050	11585
41	269401	276000	6,696	3,084	2,101	11881
42	276001	282600	6,865	3,158	2,150	12173
43	282601	289200	7,035	3,233	2,200	12468
44	289201	295800	7,205	3,308	2,250	12763
45	295801	302400	7,374	3,382	2,302	13058
46	302401	309000	7,544	3,457	2,352	13353
47	309001	315600	7,713	3,531	2,402	13646
48	315601	322200	7,883	3,606	2,452	13941
49	322201	328800	8,052	3,681	2,503	14236
50	328801	333333	8,195	3,744	2,554	14493

GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO			
RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES			
CUOTA FIJA INTEGRADA			
TABLA AL 11%			
RANGO	BASE MÍNIMA	BASE MÁXIMA	C.F.I. 2010
1	1	12500	357
2	12501	18600	573
3	18601	25200	900
4	25201	31800	1258
5	31801	38400	1618
6	38401	45000	1976
7	45001	51600	2336
8	51601	58200	2694
9	58201	64800	3053
10	64801	71400	3410
11	71401	78000	3770
12	78001	84600	4128
13	84601	91200	4486
14	91201	97800	4845
15	97801	104400	5203
16	104401	111000	5561
17	111001	117600	5919
18	117601	124200	6277
19	124201	130800	6635
20	130801	137400	6993
21	137401	144000	7351
22	144001	150600	7709
23	150601	157200	8067
24	157201	163800	8425
25	163801	170400	8782
26	170401	177000	9141
27	177001	183600	9498
28	183601	190200	9856
29	190201	196800	10215
30	196801	203400	10573
31	203401	210000	10931
32	210001	216600	11289
33	216601	223200	11647
34	223201	229800	12005
35	229801	236400	12363
36	236401	243000	12721
37	243001	249600	13079
38	249601	256200	13437
39	256201	262800	13795
40	262801	269400	14153
41	269401	276000	14511
42	276001	282600	14869
43	282601	289200	15227
44	289201	295800	15585
45	295801	302400	15943
46	302401	309000	16301
47	309001	315600	16659
48	315601	322200	17017
49	322201	328800	17375
50	328801	335400	17733

GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO			
REGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES			
CUOTA FIJA INTEGRADA			
11%, 0% Y EXENTOS			
RANGO	BASE MÍNIMA	BASE MÁXIMA	C.F.I. 2010
1	1	12500	357
2	12501	18600	573
3	18601	25200	742
4	25201	31800	1014
5	31801	38400	1318
6	38401	45000	1620
7	45001	51600	1921
8	51601	58200	2221
9	58201	64800	2524
10	64801	71400	2826
11	71401	78000	3128
12	78001	84600	3430
13	84601	91200	3732
14	91201	97800	4033
15	97801	104400	4336
16	104401	111000	4638
17	111001	117600	4938
18	117601	124200	5239
19	124201	130800	5541
20	130801	137400	5845
21	137401	144000	6146
22	144001	150600	6448
23	150601	157200	6750
24	157201	163800	7052
25	163801	170400	7353
26	170401	177000	7654
27	177001	183600	7957
28	183601	190200	8258
29	190201	196800	8559
30	196801	203400	8864
31	203401	210000	9165
32	210001	216600	9466
33	216601	223200	9767
34	223201	229800	10067
35	229801	236400	10372
36	236401	243000	10673
37	243001	249600	10974
38	249601	256200	11277
39	256201	262800	11578
40	262801	269400	11880
41	269401	276000	12184
42	276001	282600	12483
43	282601	289200	12785
44	289201	295800	13087
45	295801	302400	13390
46	302401	309000	13692
47	309001	315600	13992
48	315601	322200	14294
49	322201	328800	14597
50	328801	335400	14861



15-B
09/14/02

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACION

PERIODO
MES AÑO MES AÑO
00000 00000 00000 00000

PAGO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA A ENTIDADES FEDERATIVAS. RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES (Cantidades sin centavos, arredradas a la derecha, en caracteres de 6 dígitos a los 4 últimos)

APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)

300011

ANTE LA LETRA DE LA DECLARACIÓN CORRESPONDIENTE:

NO NORMAL
C= COMPLEMENTARIA
R= CORRECCIÓN FISCAL
PRIMERA PARCIALIDAD

300002

NÚMERO DE COMPLEMENTARIA

300003

EN CASO DE COMPLEMENTARIA O CORRECCIÓN FISCAL, FECHA DE PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN INMEDIATA ANTERIOR

DÍA MES AÑO
200004

1 PAGO DEL IMPUESTO

A. IMPUESTO SOBRE LA RENTA (Anote la suma de los campos e + i)	110035		H. MONTO PAGADO (en la declaración que modifica) CON ANTERIORIDAD	201015	
B. PARTE ACTUALIZADA DEL IMPUESTO (Se anota la diferencia entre su impuesto y el mismo ya actualizado, conforme la dispone el CDF)	100025		I. SUBTOTAL A CARGO (E + F + G + H cuando H es menor)	201014	
C. RECARGOS	100009		J. PAGO EN EXCESO (H - (E + F + G)) cuando H es mayor	201017	
D. MULTA POR CORRECCIÓN FISCAL	100013		K. MONTO DE LA PRIMERA PARCIALIDAD	201019	
E. TOTAL DE CONTRIBUCIONES (A + B + C + D)	201011		L. NÚMERO DE PARCIALIDADES A PAGAR	201018	
F. CRÉDITO AL SALARIO (Sin exceder de E)	950016		M. MONTO A PAGAR EN PARCIALIDADES, DESCONTADA LA PRIMERA PARCIALIDAD (I - K)	910004	
G. OTROS ESTÍMULOS (Sin exceder de E + F)	950020		N. CANTIDAD A PAGAR (I - M)	900010	

2 CAPÍTULO II DEL TÍTULO IV DE LA LEY DEL ISR, DE LOS INGRESOS POR ACTIVIDADES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES SECCIÓN III. RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

a. TOTAL DE INGRESOS COBRADOS DEL PERIODO	111601		d. TASA	111604	<input type="text"/> % 111605
b. DISMINUCIÓN (Sin exceder de a) () ENAJENACIÓN () SERVICIOS	111602		e. IMPUESTO A CARGO (c por d)	111606	
c. BASE DEL IMPUESTO (a - b)	111603				

3 INGRESOS POR LA ENAJENACIÓN DE MERCANCIAS EXTRANJERAS (ART. 137 SEXTO PÁRRAFO)

f. INGRESOS POR LA ENAJENACIÓN DE MERCANCIAS EXTRANJERAS	111612		h. UTILIDAD BASE DEL PAGO (f - g)	111615	
g. VALOR DE ADICIÓN DE DICHAS MERCANCIAS	111614		i. IMPUESTO A CARGO (h por Tasa 20%)	111616	

INSTRUCCIONES

- Este formulario será llenado a máquina o mediante impresora. Únicamente se harán anotaciones dentro de los campos para ello establecidos.
- En el caso de que tenga establecimiento, sucursal o agencia en otro o más Estados Federales, deberá presentar el pago en la Entidad en donde se encuentre el establecimiento en donde obtenga sus ingresos (deber girarlo de la Hec. VI del Art. 130 de la LISR).
- Los contribuyentes que cuenten con la Clave Única de Registro de Población (CURP), se anotarán a 18 posiciones en el espacio correspondiente.
- Los datos referidos a la fecha se anotarán utilizando dos números adicionales para el día (en su caso), dos para el mes y cuatro para el año.
Ejemplo: 17 de mayo del año 2005. DÍA 17 MES 05 AÑO 2005
- DECLARACIONES COMPLEMENTARIAS:**
En caso de presentar oportunamente una declaración para corregir errores u omisiones de una declaración anterior, anote "C" en el recuadro 218002 y deberá señalar la fecha de presentación de la declaración inmediata anterior.
R= CORRECCIÓN FISCAL. Cuando la autoridad en el ejercicio de sus facultades de comprobación determine errores u omisiones y el contribuyente que por corregir su situación fiscal, anote "R" en el recuadro 218002 y anote el monto de la multa correspondiente en el campo D. **MULTA POR CORRECCIÓN FISCAL.** En estos casos, se deberá proporcionar la información completa de la forma fiscal, tanto la corregida como la que no se modificó y deberá consignar **MONTO PAGADO** (en la declaración que modifica) **CON ANTERIORIDAD** para aminorar la(s) cantidad(es) que haya pagado previamente en el rubro que corresponde.
- PAGO EN PARCIALIDADES:**
Cuando se reúnan los requisitos legales para pagar en parcialidades, se anotará la letra P en el campo 200002 y se utilizarán los campos K. **MONTO DE LA PRIMERA PARCIALIDAD**, L. **NÚMERO DE PARCIALIDADES** y M. **MONTO A PAGAR EN PARCIALIDADES DESCONTADA LA PRIMERA PARCIALIDAD.** Adicionalmente, se deberá presentar el **AVISO O SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN DE PAGO EN PARCIALIDADES** (Forma fiscal 44) ante la oficina recaudadora de la Entidad Federativa, dentro del plazo establecido. Sólo se podrá realizar en esta forma el pago de la primera parcialidad para realizar el pago de la segunda parcialidad y posteriores se deberá realizar el llenado respectivo en las oficinas recaudadoras de la Entidad Federativa.
- Para cualquier aclaración en la realización del pago mediante esta declaración, puede obtener información en la oficina recaudadora de la Entidad Federativa.

4. DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA DECLARACIÓN SON Ciertos

FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE O BIEN, DEL REPRESENTANTE LEGAL, QUE MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE A ESTA FECHA EL MANDATO CON EL QUE SE OSTEMA NO HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO.

SE PRESENTA POR DUPLICADO



PAGO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO A ENTIDADES FEDERATIVAS. RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES (Cantidades en centavos, alineadas a la derecha, en caracteres distintos a los números)

20006
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

20006
CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN

PERIODO
MES AÑO MES AÑO
20007 20008 20009 20010

APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)

20011

ANOTE LA LETRA DE LA DECLARACIÓN CORRESPONDIENTE:

R= NORMAL
C= COMPLEMENTARIA
R= CORRECCIÓN FISCAL
P= PRIMERA PARCIALIDAD

NÚMERO DE COMPLEMENTARIA
20000

EN CASO DE COMPLEMENTARIA O CORRECCIÓN FISCAL, FECHA DE PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN INMEDIATA ANTERIOR

DÍA MES AÑO
20004

1 PAGO DEL IMPUESTO					
A. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (Anote el importe del campo 2 del numeral 2) PARTE ACTUALIZADA DEL IMPUESTO (Se anota la diferencia entre su impuesto y el mismo ya actualizado, conforme lo dispone el CFF)	130001	<input type="text"/>	H. MONTO PAGADO CON ANTERIORIDAD (en la declaración que rectifica)	201015	<input type="text"/>
B. RÉCARGOS	100025	<input type="text"/>	I. SUBTOTAL A CARGO (E - F - G - H cuando H es menor)	201014	<input type="text"/>
C. MULTA POR CORRECCIÓN FISCAL	100009	<input type="text"/>	J. PAGO EN EXCESO (H - (E - F - G) cuando H es mayor)	201017	<input type="text"/>
D. MULTA POR CORRECCIÓN FISCAL	100013	<input type="text"/>	K. MONTO DE LA PRIMERA PARCIALIDAD	201019	<input type="text"/>
E. TOTAL DE CONTRIBUCIONES (A + B + C + D)	201011	<input type="text"/>	L. NÚMERO DE PARCIALIDADES A PAGAR	201018	<input type="text"/>
F. CANTIDAD A COMPENSAR	950048	<input type="text"/>	M. MONTO A PAGAR EN PARCIALIDADES, DESCONTADA LA PRIMERA PARCIALIDAD (I - K)	910004	<input type="text"/>
G. OTROS ESTÍMULOS (Sin exceder de E - F)	950050	<input type="text"/>	N. CANTIDAD A PAGAR (I - M)	900000	<input type="text"/>

2 INGRESOS GRAVADOS POR EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO A CARGO DE LOS PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES (ART. 2-C DE LA LEY DEL IVA)					
a. TOTAL DE INGRESOS COBRADOS DEL PERIODO	131007	<input type="text"/>	d. COEFICIENTE DEL VALOR AGREGADO	<input type="text"/>	%
b. DISMINUCIÓN INGRESOS A LA TASA DEL 0% Y EXENTAS	131004	<input type="text"/>	e. BASE DEL IMPUESTO (e por e)	131005	<input type="text"/>
c. TOTAL DE INGRESOS GRAVABLES (a - b)	131005	<input type="text"/>	f. TASA	<input type="text"/>	%
			g. IMPUESTO A CARGO (e por f)	<input type="text"/>	

- INSTRUCCIONES**
- Esta forma fiscal será llenada a máquina o mediante impresora. Únicamente se harán anotaciones dentro de los campos para ello establecidos.
 - En el caso de que tenga establecimiento, sucursal o agencias en dos o más Entidades Federativas, deberá presentar el pago en la Entidad en donde se encuentre el establecimiento en donde obtuvo sus ingresos (ver artículo de la ley: Vig. del Art. 105 de la ley del I.S.R).
 - Los contribuyentes que cuenten con la Clave Única de Registro de Población (CURP), la anotarán a 18 posiciones en el espacio correspondiente.
 - Los datos referentes a la fecha se anotarán utilizando dos números arábigos para el día (en su caso), dos para el mes y cuatro para el año.
Ejemplo: 17 de marzo del año 2005. DÍA MES AÑO
 - DECLARACIONES COMPLEMENTARIAS:**
En caso de presentar oportunamente una declaración para corregir errores u omisiones de una declaración anterior, anote "C" en el recuadro 286002 y deberá señalar la fecha de presentación de la declaración inmediata anterior.
R= CORRECCIÓN FISCAL. Cuando la autoridad en el ejercicio de sus facultades de comprobación determine errores u omisiones y el contribuyente opta por corregir su situación fiscal, anote "R" en el recuadro 286002 y anote el monto de la multa correspondiente en el campo D. **MULTA POR CORRECCIÓN FISCAL.** En ambos casos, se deberá proporcionar la información completa de la forma fiscal. Tanto la corrige como la que no se modifica y utilizará el(s) campo(s) MONTO PAGADO (en la declaración que rectifica) **CON ANTERIORIDAD** para anotar los contribuyentes que haya pagado previamente en el ciclo que corresponde.
 - PAGO EN PARCIALIDADES:**
Cuando se reúnan los requisitos legales para pagar en parcialidades, se anotará la letra P en el campo 20000 y se utilizarán los campos K. MONTO DE LA PRIMERA PARCIALIDAD, L. NÚMERO DE PARCIALIDADES y N. MONTO A PAGAR EN PARCIALIDADES DESCONTADA LA PRIMERA PARCIALIDAD. Adicionalmente, se deberá presentar el **ACTO O SOLICITUDO DE AUTORIZACIÓN DE PAGO EN PARCIALIDADES** (Forma Fiscal 44) ante la oficina recaudadora de la Entidad Federativa, dentro del plazo establecido. Solo se podrá realizar en esta forma el pago de la primera parcialidad, para realizar el pago de la segunda parcialidad y sucesivas se deberá recibir el formato respectivo en las oficinas recaudadoras de la Entidad Federativa.
 - COEFICIENTE DEL VALOR AGREGADO.**
Cuando se apliquen 2 o más coeficientes del Valor Agregado deberá anotar el que corresponde a su actividad preponderante en el renglón "d".
 - Cuando se utilicen 2 o más coeficientes del Valor Agregado poner en el renglón "e" del numeral 2, el importe total de la suma que se obtenga de aplicar los diferentes coeficientes.
 - Para cualquier aclaración en la realización del pago mediante esta declaración, puede obtener información en la oficina recaudadora de la Entidad Federativa.

4. DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS

FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE O BIEN DEL REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE A ESTA FECHA EL MANDATO CON EL QUE SE OBTIENIA HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO

SE PRESENTA POR DUPLICADO



PAGO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y DEL IVA A ENTIDADES FEDERATIVAS. RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES. CUOTA FIJA

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES (Contenido en español, adjuntas a la derecha, con caracteres distintos a los números)

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACION

PERIODO

MESES AÑO (01-12) (01-01) (01-01) (01-01)

APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)

200011

ANTE LA LETRA DE LA DECLARACIÓN CORRESPONDIENTE

C= COMPLEMENTARIA R= CORRECCIÓN FISCAL P= PRIMERA PARCIALIDAD

NÚMERO DE COMPLEMENTARIA

EN CASO DE COMPLEMENTARIA O CORRECCIÓN FISCAL, FECHA DE PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN INMEDIATA ANTERIOR

DÍA MES AÑO (01-31) (01-12) (01-01)

PAGO DEL IMPUESTO EN CUOTA FIJA

Table with 2 main columns: 1. ISR CAPITULO II TITULO IV SECCION III, DE LA LEY DEL ISR; 2. IVA ARTICULO 2-C DE LA LEY DEL IVA. Rows include: A. IMPUESTO SOBRE LA RENTA, B. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, C. RECARGOS, D. MULTA POR CORRECCION FISCAL, E. TOTAL DE CONTRIBUCIONES (A + B + C + D), F. CREDITO AL SALARIO, G. OTROS ESTIMULOS, H. CANTIDAD A CARGO.

TOTAL DE CONTRIBUCIONES A PAGAR RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

Table with 2 main columns: a. TOTAL DE IMPUESTOS A CARGO, b. MONTO DE LA PRIMERA PARCIALIDAD, c. MONTO PAGADO CON ANTERIORIDAD, d. SUBTOTAL A CARGO, e. PAGO EN EXCESO, f. MONTO A PAGAR EN PARCIALIDADES, g. MONTO A PAGAR EN PARCIALIDADES, DESCONTADA LA PRIMERA PARCIALIDAD, h. CANTIDAD A PAGAR.

INSTRUCCIONES

- 1. Esta cuota fija será retenida o deducida o restada de la impresión. Documento de donde se deducen los datos de los campos para este formulario.
2. En el caso de que tenga obligaciones, sucesivos o agencias de recaudación o en caso de que el Estado Federal, deba presentar el pago de la cuota en donde se encuentre establecido en donde deberá ser ingresado (ver campo de la fiscal. V del Art. 138 de la LISR)
3. Las contribuciones que suenen con la Clave Única de Registro de Población (CURP), la cantidad a pagar y el periodo en el campo correspondiente.
4. Los datos referentes a la fecha se acreditan utilizando los números arábigos para el día (en su caso), día para el mes y cuatro para el año. Ejemplo: 17 de marzo del año 2009.
5. DECLARACIONES COMPLEMENTARIAS: En caso de presentar requerimientos o modificaciones para corregir errores o cambios de sus declaraciones anteriores, envíelas en el mes de mayo de 2009 y deberá señalar la fecha de presentación de la declaración inmediata anterior.
6. PAGO EN PARCIALIDADES: Cuando se presente un pago en parcialidades, se envía la letra P en el campo 20002 y se utilizan los campos de MONTO DE LA PRIMERA PARCIALIDAD, L, NÚMERO DE PARCIALIDADES Y EL MONTO A PAGAR EN PARCIALIDADES DESCONTADA LA PRIMERA PARCIALIDAD.
7. Para cualquier aclaración en la realización del pago, contactar al servicio de atención al contribuyente de la Entidad Federativa.

4. DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS

[Empty box for signature or stamp]

FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE O BIEN DEL REPRESENTANTE LEGAL, QUE MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE A ESTA FECHA EL MANTO CON EL QUE SE OBTIENEA NO HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO.

SE PRESENTA POR DUPLICADO



HOJA DE AYUDA PARA EL CÁLCULO DE LA CUOTA FIJA EN EL RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES



REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN

EJERCICIO QUE DECLARA

PERÍODO MES AÑO MES AÑO

1 DATOS PARA EL CÁLCULO DEL IVA
DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES (DEL EJERCICIO INMEDIATO ANTERIOR)

	INGRESOS COBRADOS	% DE DEPOSITO VALOR AFICADO	BASE GRAVABLE		INGRESOS COBRADOS	% DE DEPOSITO VALOR AFICADO	BASE GRAVABLE
A. COMERCIALIZACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE	100407	8%		P. COMERCIALIZACIÓN DE JOYERÍA, BISUTERÍA Y RELOJERÍA	101907	22%	
B. FABRICACIÓN DE SOMBREROS DE PALMA Y PAJA	100207	20%		Q. COMERCIALIZACIÓN DE SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUÍMICOS O FARMACÉUTICOS, EXCEPCIÓN	101707	22%	
C. VENTA DE BOLETINES DE TEATRO	100307	20%		R. FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE PASTERÍA Y PANADERÍA, PASTAS Y BARRIDOS, CEMENTO SAN Y PASTAS, VINOS Y CERVEZAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DIRECTA AL CONSUMIDOR	101807	22%	
D. FABRICACIÓN DE JABONES Y DETERGENTES, VELAS Y VELADORAS	100407	22%		S. COMERCIALIZACIÓN DE JABONES Y CEREAS PARA EL EMPAQUEADO DE ALIMENTOS (CARNES, CERVEZAS, BEBIDAS, BARRAS, LEITE, etc.)	101907	22%	
E. FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS PARA DEPORTES, CONFECCIONES, TELAS Y ARTÍCULOS DE ALGODÓN, CÁLZADO DE TODAS CLASES, PIELS Y CUEROS	100507	22%		T. FABRICACIÓN DE ALCOHOL, PERFUMES, ESSENCIAS, COSMÉTICOS Y OTROS PRODUCTOS DE TOCADOR	102007	22%	
F. FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA, EXTRACCIÓN DE MADERAS	100607	22%		U. FABRICACIÓN DE PAPEL Y ARTÍCULOS DE PAPEL	102107	22%	
G. IMPRENTA, LITOGRAFÍA Y ENCUADERNACIÓN	100707	22%		V. FABRICACIÓN DE JOYERÍA, BISUTERÍA Y RELOJERÍA	102207	22%	
H. SERVICIOS DE MOLENDAS DE GRANOS Y DE CHILES	100807	22%		W. FABRICACIÓN DE INSTRUMENTOS MUSICALES, DISCOS Y ARTÍCULOS DEL RAMO	102307	22%	
I. SERVICIOS DE RESTAURANTES	100907	22%		X. OTRAS ENAJENACIONES	102407	15%	
J. SERVICIOS DE ESPECTÁCULOS EN ARENAS, CIENES Y CAMPOS DEPORTIVOS	101007	22%		Y. OTORGAMIENTO DEL USO O GOCE TEMPORAL DE BIENES	102507	15%	
K. SERVICIOS DE AGENCIAS FUNERARIAS	101107	22%		Z. PRESTACIONES DE OTROS SERVICIOS	102607	40%	
L. COMERCIALIZACIÓN DE REFRESCOS Y CERVEZA, VINOS Y LICORES	101207	22%		AA. VALOR DE LAS ACTIVIDADES EXENTAS Y AFECTAS A LA TASA DEL 0% DEL IVA	102707		
M. COMERCIALIZACIÓN DE JABONES Y DETERGENTES, VELAS Y VELADORAS	101307	22%		AB. TOTAL DE INGRESOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO QUE CORRESPONDE EN LA DECLARACIÓN (suma de A a Z del renglón base gravable)	102807		
N. COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA DEPORTES, CONFECCIONES, TELAS Y ARTÍCULOS DE ALGODÓN, PIELS Y CUEROS	101407	22%		AC. TOTAL BASE GRAVABLE DEL IVA (suma de A a Z del renglón base gravable)			
O. COMERCIALIZACIÓN DE PAPELES Y ARTÍCULOS DE ESCRITORIO	101507	22%		AD. ENTIDAD FEDERATIVA (Datos obligatorios) (Ver instrucción 3)	102907		

2 DATOS PARA EL CÁLCULO DEL ISR

INGRESOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO INMEDIATO ANTERIOR		INGRESOS OBTENIDOS EN EL PRIMER MES DEL EJERCICIO QUE INICIA	
A. TOTAL DE INGRESOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO ANTERIOR QUE CORRESPONDA LA DECLARACIÓN ENAJENACIÓN (SERVICIOS)		A. INGRESOS OBTENIDOS EN EL MES	
B. TOTAL DE INGRESOS OBTENIDOS POR LA ENAJENACIÓN DE MERCANCIAS DE PROCEDENCIA EXTRANJERA		B. TOTAL DE INGRESOS OBTENIDOS EN EL MES POR LA ENAJENACIÓN DE MERCANCIAS DE PROCEDENCIA EXTRANJERA	
C. IMPORTE TOTAL DEL VALOR DE LA ADQUISICIÓN DE LAS MERCANCIAS DE PROCEDENCIA EXTRANJERA		C. IMPORTE TOTAL DEL VALOR DE ADQUISICIÓN DE LAS MERCANCIAS DE PROCEDENCIA EXTRANJERA	
D. TOTAL DE INGRESOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO QUE DECLARA (suma de A + B)		D. TOTAL DE INGRESOS OBTENIDOS EN EL MES (suma de A + B)	

INSTRUCCIONES

- INGRESOS COBRADOS. En los campos de la A a la Z no se deberá considerar el valor de las actividades exentas ni las afectadas a la Tasa del 0% del IVA.
- Tratándose de Contribuyentes que se dediquen a dos o más de las actividades señaladas en este anexo, deberán proporcionar la información sobre los ingresos obtenidos por cada una de las actividades por las que estén obligados al pago de Impuesto sobre la Renta.
- ENTIDAD FEDERATIVA. Se anotará la clave de la Entidad Federativa correspondiente al domicilio fiscal (23 QUINTANA ROO).
- Cuando inicie operaciones deberá poner los datos obtenidos en su primer mes de inicio en el cual obtiene ingresos y deberá presentar esta hoja de ayuda junto con su aviso de inscripción al RFC.
- Poner en el renglón a del numeral 2, los ingresos obtenidos por mercancía nacional.

DECLARO BAJO PROTESTA DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA HOJA DE AYUDA SON CERTOS

FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE O BIEN, DEL REPRESENTANTE LEGAL, QUE SE MANIFIESTA BAJO PROTESTA DECIR VERDAD, QUE A ESTA FECHA EL MANDATO CON EL QUE SE OSTENTA NO HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO.



PAGO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y DEL IVA A ENTIDADES FEDERATIVAS. RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

ANTES DE PAGAR EL LLENADO, LEA LAS RITRUCIONES (Contenido en carteros) adheridas a la derecha, en caracteres distintos a los números.

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACION PERIODO

MESES AÑO MES AÑO

APELLIDO PATERNO, MATERNO Y ADOBRES:

NOTA LA LETRA DE LA DECLARACIÓN CORRESPONDIENTE: COMPLEMENTARIA CORRECCIÓN FISCAL PRIMERA PARCIALIDAD

NÚMERO DE COMPLEMENTARIA EN CASO DE COMPLEMENTARIA O CORRECCIÓN FISCAL FECHA DE PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN INMEDIATA ANTERIOR

PAGO DEL IMPUESTO

Table with 2 main columns: 1. ISR CAPITULO II TITULO IV SECCIÓN III, DE LA LEY DEL ISR; 2. IVA ARTICULO 2-C DE LA LEY DEL IVA. Rows include: A. IMPUESTO SOBRE LA RENTA, B. PARTES ACTUALIZADAS DEL IMPUESTO, C. RECARGOS, D. MULTA POR CORRECCIÓN FISCAL, E. TOTAL DE CONTRIBUCIONES, F. CRÉDITO AL SALARIO, G. OTROS ESTÍMULOS, H. CANTIDAD A CARGO.

CAPITULO II DEL TITULO IV DE LA LEY DEL ISR, DE LOS INGRESOS POR ACTIVIDADES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES SECCIÓN III, RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

Table with 2 main columns: 3. INGRESOS POR ACTIVIDADES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES; 4. INGRESOS POR LA ENAJENACIÓN DE MERCANCIAS EXTRANJERAS. Rows include: a. TOTAL DE INGRESOS COBRADOS DEL PERIODO, b. DISMINUCIÓN, c. BASE DEL IMPUESTO, d. TASA, e. IMPUESTO A CARGO, f. UTILIDAD BASE DEL PAGO, g. IMPUESTO A CARGO (h por Tasa 20%).

TOTAL DE CONTRIBUCIONES A PAGAR RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

Table with 2 main columns: 5. TOTAL DE IMPUESTOS A CARGO; 6. MONTOS Y CANTIDADES A PAGAR. Rows include: a. TOTAL DE IMPUESTOS A CARGO, b. MONTO PAGADO CON ANTERIORIDAD, c. SUBTOTAL A CARGO, d. PAGO EN EXCESO, e. MONTO DE LA PRIMERA PARCIALIDAD, f. NÚMERO DE PARCIALIDADES A PAGAR, g. MONTO A PAGAR EN PARCIALIDADES, h. CANTIDAD A PAGAR.

INDICACIONES: 1. Este formulario será llenado en manuscrito o mediante computadora. 2. En el caso de que haya modificaciones, actualizaciones o agregados en plus o más. 3. Los contribuyentes que cuenten con la Clave Única de Registro de Población (CURP). 4. DECLARACIONES COMPLEMENTARIAS. 5. PAGO EN PARCIALIDADES. 6. DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS.

SE PRESENTA POR DUPLICADO



GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
SECRETARÍA DE HACIENDA
SUBSECRETARÍA DE INGRESOS
DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS



DECLARACIÓN ANUAL DEL
IMPUESTO SOBRE NÓMINAS

1		2		3		4		REGISTRO ESTATAL DE CONTRIBUYENTES	
DECLARACIÓN NORMAL <input checked="" type="checkbox"/>		COMPLEMENTARIA <input type="checkbox"/>		CORRECCIÓN FISCAL <input type="checkbox"/>		PARCIALIDADES <input type="checkbox"/>		VACT01150280	
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), NOMBRE O RAZÓN SOCIAL								REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	
VARGAS CONTRERAS TOMAS								VACT631220EG6	
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO								PERIODO A DECLARAR	
VARGAS									
DOMICILIO FISCAL								INICIO DD/MM/AAAA	
AV. MEXICO								01-01-2008	
FINAL DD/MM/AAAA								31-12-2008	
COLONIA			CODIGO POSTAL		NÚMERO INTERIOR		NÚMERO EXTERIOR		
S/C			77900				S/N		
LOCALIDAD				MUNICIPIO		ENTIDAD FEDERATIVA			
SUBTENIENTE LOPEZ (SANTA ELI)				OTHON P. BLANCO		QUINTANA ROO			
GIRO O ACTIVIDAD TALLER MECANICO									
TOTAL DE REMUNERACIONES DECLARADAS: IMSS: 0 INFONAVIT: 0 SAR: 0									
MES	No. EMPLEADOS	TOTAL DE REMUNERACIONES GRAVADAS	TOTAL DE RETENCIONES	IMPUESTO 2% SOBRE NOMINAS PAGADAS	CONCEPTO		IMPORTE		
Ene	1	1476	0	30	A SUMA TOTAL DE LOS ACTOS O A ACTIVIDADES GRAVADAS DEL EJERCICIO		18740		
					A1 SUMA TOTAL DE RETENCIONES		0		
Feb	1	1380	0	28	B 2% DE LOS VALORES ANTERIORES		375		
Mar	1	1476	0	30	C SUMA PAGOS PROVISIONALES Y CONSTANCIAS DE RETENCIONES		378		
Abr	1	1485	0	30	D SALDO(B-C)		A CARGO		0
May	1	1535	0	31			A FAVOR		3
Jun	1	1485	0	30	E MONTO DETERMINADO EN LA DECLARACION QUE RECTIFICA PRESENTADA EL DIA		A CARGO		
Jul	1	1585	0	31	MES AÑO		A FAVOR		
Ago	1	1535	0	31	F DIFERENCIA (D-E)		A CARGO		0
Sep	1	1485	0	30			A FAVOR		0
Oct	1	1535	0	31	G SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS		0		
					H ACTUALIZACION FISCAL		0		
Nov	1	1485	0	30	I RECARGOS POR EXTEMPORANEIDAD AL 0% MENSUAL POR 0 MESES.		0		
Dic	1	2278	0	46	J IMPORTE TOTAL A PAGAR(F+G+H+I)		0		
SE DECLARA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS QUE SE PROPORCIONAN EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS								FECHA, SELLO Y FIRMA DE LA OFICINA RECEPTORA	
VARGAS CONTRERAS TOMAS									
NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL									

ESTA DECLARACIÓN SE PRESENTA POR TRIPLICADO

HOJA 2 DE 2

CLASIFICACION DE LAS REMUNERACIONES PAGADAS EN EL EJERCICIO

ORDINARIAS		EXTRAORDINARIAS	
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
SUELDOS Y SALARIOS	17627	COMPENSACIONES	0
HORAS EXTRA	0	COMISIONES	0
DIA FESTIVO	0	PREMIOS	0
DIA DE DESCANSO	0	FONDO DE AHORRO	0
VACACIONES	297	DESPENSA	0
AGUINALDO	742	PRIMA DE ANTIGUEDAD	0
PRIMA VACACIONAL	74	INDEMNIZACION POR RECISION	0
PRIMA DOMINICAL	0	PREVISION SOCIAL	0
OTROS	0	OTROS	0
TOTAL	18740	TOTAL	0

INSTRUCCIONES GENERALES

FAVOR DE ESCRIBIR A MAQUINA O LETRA DE MOLDE

ESTA DECLARACION DEBERA INCLUIR LOS INGRESOS QUE GRAVAN EL IMPUESTO SOBRE NOMINAS SEGUN CORRESPONDA POR TODOS SUS ESTABLECIMIENTOS UBICADOS DENTRO DEL ESTADO Y PRESENTARLA DENTRO DE LOS CUATRO MESES SIGUIENTES AL CIERRE DEL EJERCICIO FISCAL.

ANOTAR SI SE TRATA DE UNA DECLARACION NORMAL, COMPLEMENTARIA, CORRECCION FISCAL O PARCIALIDADES Y EL LUGAR DE LA OFICINA

LOS DATOS DE IDENTIFICACION DEBERAN SER ESPECIFICOS SIN EXCLUIR NINGUNO.

PERIODO.- ES IMPORTANTE ANOTAR EL AÑO FISCAL DE QUE SE TRATE(EN CASO DE EJERCICIOS IRREGULARES O INCOMPLETOS, ANOTAR LOS MESES POR LOS QUE DECLARA).

CONCENTRACION DE DECLARACIONES.- SE REGISTRARAN POR CADA MES LAS DECLARACIONES PRESENTADAS YA SEA NORMAL O COMPLEMENTARIA. EN ESTE ULTIMO CASO DEBERA SER LA ULTIMA PRESENTADA.

REMUNERACIONES DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DE REMUNERACIONES GRAVADAS.

IMPUESTO DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DEL IMPUESTO(2% SOBRE NOMINAS).

PAGOS PROVISIONALES.- SUMA DE LOS PAGOS EFECTIVAMENTE EFECTUADOS.

SALDO.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON B EL RENGLON C.

EN CASO DE DECLARACION COMPLEMENTARIA, ESTA TENDRA LUGAR CUANDO HABIENDO PRESENTADO LA DECLARACION DEL EJERCICIO FISCAL SE HUBIERA INCURRIDO EN ERROR.

DIFERENCIA.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON D EL RENGLON E.

SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS.- EN ESTE RENGLON SE ANOTARA LA TOTALIDAD DE LOS PAGOS EN PARCIALIDADES EFECTUADOS.

ACTUALIZACION FISCAL.- SE ANOTARA CANTIDAD SIEMPRE QUE EXISTAN IMPUESTOS PRESENTADOS FUERA DEL PLAZO QUE MARCA LA LEY.

SUMA PARCIALIDADES PAGADAS.- SE ANOTARA EL TOTAL DE LOS PAGOS EFECTUADOS CUANDO EXISTAN PARCIALIDADES AUTORIZADOS.

DEBERA APLICAR LA TASA DE RECARGOS MENSUALES PUBLICADOS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION Y ACUMULARLAS HASTA LA FECHA EN QUE SE PRESENTA LA DECLARACION EXTEMPORANEA.

EL IMPORTE A PAGAR.- PODRA CUBRIRSE EN EFECTIVO O CON CHEQUE DE LA CUENTA PERSONAL GIRADO A NOMBRE DE GOBIERNO DEL ESTADO LIBRE Y SOBERANO DE QUINTANA ROO.



GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
SECRETARÍA DE HACIENDA
SUBSECRETARÍA DE INGRESOS
DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS



DECLARACIÓN ANUAL DEL
IMPUESTO SOBRE NÓMINAS

1		2		3		4		REGISTRO ESTATAL DE CONTRIBUYENTES	
DECLARACIÓN NORMAL <input checked="" type="checkbox"/>		COMPLEMENTARIA <input type="checkbox"/>		CORRECCIÓN FISCAL <input type="checkbox"/>		PARCIALIDADES <input type="checkbox"/>		VACT01150280	
APPELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), NOMBRE O RAZÓN SOCIAL VARGAS CONTRERAS TOMAS								CLAVE UNICA DE REGISTRO DE POBLACION (CURP)	
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO VARGAS								REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES VACT631220EG6	
DOMICILIO FISCAL AV MEXICO								PERIODO A DECLARAR	
COLONIA				CODIGO POSTAL 77900		NÚMERO INTERIOR		NÚMERO EXTERIOR	
LOCALIDAD SUBTENIENTE LOPEZ (SANTA ELI)				MUNICIPIO OTHON P. BLANCO		ENTIDAD FEDERATIVA QUINTANA ROO			
GIRO O ACTIVIDAD TALLER MECANICO									
TOTAL DE REMUNERACIONES DECLARADAS: IMSS: 0 INFONAVIT: 0 SAR: 0									
MES	No. EMPLEADOS	TOTAL DE REMUNERACIONES GRAVADAS	TOTAL DE RETENCIONES	IMPUESTO 2% SOBRE NOMINAS PAGADAS	CONCEPTO		IMPORTE		
Ene	1	1611	0	32	A SUMA TOTAL DE LOS ACTOS O ACTIVIDADES GRAVADAS DEL EJERCICIO		20399		
					A1 SUMA TOTAL DE RETENCIONES		410		
Feb	1	1521	0	30	B 2% DE LOS VALORES ANTERIORES		408		
Mar	1	1521	0	30	C SUMA PAGOS PROVISIONALES Y CONSTANCIAS DE RETENCIONES		0		
Abr	1	1629	0	33	D SALDO(B-C)		A CARGO		0
May	1	1683	0	34			A FAVOR		2
Jun	1	1629	0	33	E MONTO DETERMINADO EN LA DECLARACION QUE RECTIFICA PRESENTADA EL DIA		A CARGO		
Jul	1	1683	0	34	MES AÑO		A FAVOR		
Ago	1	1683	0	34	F DIFERENCIA (D-E)		A CARGO		0
							A FAVOR		0
Sep	1	1629	0	33	G SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS		0		
Oct	1	1683	0	34	H ACTUALIZACION FISCAL		0		
Nov	1	1629	0	33	I RECARGOS POR EXTEMPORANEIDAD AL 0% MENSUAL POR 0 MESES.		0		
Dic	1	2498	0	50	J IMPORTE TOTAL A PAGAR(F+G+H+I)		0		
SE DECLARA BAJO PROTISTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS QUE SE PROPORCIONAN EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS								FECHA, SELLO Y FIRMA DE LA OFICINA RECEPTORA	
VARGAS CONTRERAS TOMAS NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL									

ESTA DECLARACIÓN SE PRESENTA POR TRIPLICADO

HOJA 2 DE 2

CLASIFICACION DE LAS REMUNERACIONES PAGADAS EN EL EJERCICIO

ORDINARIAS		EXTRAORDINARIAS	
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
SUELDOS Y SALARIOS	19584	COMPENSACIONES	0
HORAS EXTRA	0	COMISIONES	0
DIA FESTIVO	0	PREMIOS	0
DIA DE DESCANSO	0	FONDO DE AHORRO	0
VACACIONES	0	DESPENSA	0
AGUINALDO	815	PRIMA DE ANTIGUEDAD	0
PRIMA VACACIONAL	0	INDEMNIZACION POR RECISION	0
PRIMA DOMINICAL	0	PREVISION SOCIAL	0
OTROS	0	OTROS	0
TOTAL	20399	TOTAL	0

INSTRUCCIONES GENERALES

FAVOR DE ESCRIBIR A MAQUINA O LETRA DE MOLDE

ESTA DECLARACION DEBERA INCLUIR LOS INGRESOS QUE GRAVAN EL IMPUESTO SOBRE NOMINAS SEGUN CORRESPONDA POR TODOS SUS ESTABLECIMIENTOS UBICADOS DENTRO DEL ESTADO Y PRESENTARLA DENTRO DE LOS CUATRO MESES SIGUIENTES AL CIERRE DEL EJERCICIO FISCAL.

ANOTAR SI SE TRATA DE UNA DECLARACION NORMAL, COMPLEMENTARIA, CORRECCION FISCAL O PARCIALIDADES Y EL LUGAR DE LA OFICINA

LOS DATOS DE IDENTIFICACION DEBERAN SER ESPECIFICOS SIN EXCLUIR NINGUNO.

PERIODO.- ES IMPORTANTE ANOTAR EL AÑO FISCAL DE QUE SE TRATE(EN CASO DE EJERCICIOS IRREGULARES O INCOMPLETOS, ANOTAR LOS MESES POR LOS QUE DECLARA).

CONCENTRACION DE DECLARACIONES.- SE REGISTRARAN POR CADA MES LAS DECLARACIONES PRESENTADAS YA SEA NORMAL O COMPLEMENTARIA. EN ESTE ULTIMO CASO DEBERA SER LA ULTIMA PRESENTADA.

REMUNERACIONES DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DE REMUNERACIONES GRAVADAS.

IMPUESTO DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DEL IMPUESTO(2% SOBRE NOMINAS).

PAGOS PROVISIONALES.- SUMA DE LOS PAGOS EFECTIVAMENTE EFECTUADOS.

SALDO.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON B EL RENGLON C.

EN CASO DE DECLARACION COMPLEMENTARIA, ESTA TENDRA LUGAR CUANDO HABIENDO PRESENTADO LA DECLARACION DEL EJERCICIO FISCAL SE HUBIERA INCURRIDO EN ERROR.

DIFERENCIA.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON D EL RENGLON E.

SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS.- EN ESTE RENGLON SE ANOTARA LA TOTALIDAD DE LOS PAGOS EN PARCIALIDADES EFECTUADOS.

ACTUALIZACION FISCAL.- SE ANOTARA CANTIDAD SIEMPRE QUE EXISTAN IMPUESTOS PRESENTADOS FUERA DEL PLAZO QUE MARCA LA LEY.

SUMA PARCIALIDADES PAGADAS.- SE ANOTARA EL TOTAL DE LOS PAGOS EFECTUADOS CUANDO EXISTAN PARCIALIDADES AUTORIZADOS.

DEBERA APLICAR LA TASA DE RECARGOS MENSUALES PUBLICADOS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION Y ACUMULARLAS HASTA LA FECHA EN QUE SE PRESENTA LA DECLARACION EXTEMPORANEA.

EL IMPORTE A PAGAR.- PODRA CUBRIRSE EN EFECTIVO O CON CHEQUE DE LA CUENTA PERSONAL GIRADO A NOMBRE DE GOBIERNO DEL ESTADO LIBRE Y SOBERANO DE QUINTANA ROO.



GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
SECRETARÍA DE HACIENDA
SUBSECRETARÍA DE INGRESOS
DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS



DECLARACIÓN ANUAL DEL
IMPUESTO SOBRE NÓMINAS

1		2		3		4		REGISTRO ESTATAL DE CONTRIBUYENTES	
DECLARACIÓN NORMAL <input checked="" type="checkbox"/>		COMPLEMENTARIA <input type="checkbox"/>		CORRECCIÓN FISCAL <input type="checkbox"/>		PARCIALIDADES <input type="checkbox"/>		VACT01150280	
APellido PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), NOMBRE O RAZÓN SOCIAL VARGAS CONTRERAS TOMAS								REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES VACT631220EG6	
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO VARGAS								PERIODO A DECLARAR	
DOMICILIO FISCAL AVENIDA MEXICO								INICIO DD/MM/AAAA 01-01-2010	
								FINAL DD/MM/AAAA 31-12-2010	
COLONIA S/C				CODIGO POSTAL 77900		NÚMERO INTERIOR		NÚMERO EXTERIOR S/N	
LOCALIDAD SUBTENIENTE LOPEZ (SANTA EL)				MUNICIPIO OTHON P. BLANCO		ENTIDAD FEDERATIVA QUINTANA ROO			
GIRO O ACTIVIDAD TALLER MECANICO									
TOTAL DE REMUNERACIONES DECLARADAS: IMSS: 0 INFONAVIT: 0 SAR: 0									
MES	No. EMPLEADOS	TOTAL DE REMUNERACIONES GRAVADAS	TOTAL DE RETENCIONES	IMPUESTO 2% SOBRE NÓMINAS PAGADAS	CONCEPTO		IMPORTE		
Ene	1	1765	0	35	A SUMA TOTAL DE LOS ACTOS O ACTIVIDADES GRAVADAS DEL EJERCICIO		21586		
					A1 SUMA TOTAL DE RETENCIONES		0		
Feb	1	1594	0	32	B 2% DE LOS VALORES ANTERIORES		432		
Mar	1	1765	0	35	C SUMA PAGOS PROVISIONALES Y CONSTANCIAS DE RETENCIONES		429		
Abr	1	1708	0	34	D SALDO(B-C)		A CARGO 3		
May	1	1766	0	35			A FAVOR 0		
Jun	1	1709	0	34	E MONTO DETERMINADO EN LA DECLARACION QUE RECTIFICA PRESENTADA EL DIA		A CARGO		
Jul	1	1766	0	35	MES AÑO		A FAVOR		
Ago	1	1766	0	35	F DIFERENCIA (D-E)		A CARGO 0		
Sep	1	1709	0	34			A FAVOR 0		
Oct	1	1766	0	35	G SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS		0		
Nov	1	1709	0	34	H ACTUALIZACION FISCAL		0		
Dic	1	2563	0	51	I RECARGOS POR EXTEMPORANEIDAD AL 0% MENSUAL POR 0 MESES.		0		
					J IMPORTE TOTAL A PAGAR(F+G+H+I)		3.00		
SE DECLARA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS QUE SE PROPORCIONAN EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS								FECHA, SELLO Y FIRMA DE LA OFICINA RECEPTORA	
VARGAS CONTRERAS TOMAS NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL									

ESTA DECLARACIÓN SE PRESENTA POR TRIPLICADO

HOJA 2 DE 2

CLASIFICACION DE LAS REMUNERACIONES PAGADAS EN EL EJERCICIO

ORDINARIAS		EXTRAORDINARIAS	
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
SUELDOS Y SALARIOS	20789	COMPENSACIONES	0
HORAS EXTRA	0	COMISIONES	0
DIA FESTIVO	0	PREMIOS	0
DIA DE DESCANSO	0	FONDO DE AHORRO	0
VACACIONES	0	DESPENSA	0
AGUINALDO	797	PRIMA DE ANTIGÜEDAD	0
PRIMA VACACIONAL	0	INDEMNIZACION POR RECISION	0
PRIMA DOMINICAL	0	PREVISION SOCIAL	0
OTROS	0	OTROS	0
TOTAL	21586	TOTAL	0

INSTRUCCIONES GENERALES

FAVOR DE ESCRIBIR A MAQUINA O LETRA DE MOLDE

ESTA DECLARACION DEBERA INCLUIR LOS INGRESOS QUE GRAVAN EL IMPUESTO SOBRE NOMINAS SEGUN CORRESPONDA POR TODOS SUS ESTABLECIMIENTOS UBICADOS DENTRO DEL ESTADO Y PRESENTARLA DENTRO DE LOS CUATRO MESES SIGUIENTES AL CIERRE DEL EJERCICIO FISCAL.

ANOTAR SI SE TRATA DE UNA DECLARACION NORMAL, COMPLEMENTARIA, CORRECCION FISCAL O PARCIALIDADES Y EL LUGAR DE LA OFICINA

LOS DATOS DE IDENTIFICACION DEBERAN SER ESPECIFICOS SIN EXCLUIR NINGUNO.

PERIODO.- ES IMPORTANTE ANOTAR EL AÑO FISCAL DE QUE SE TRATE(EN CASO DE EJERCICIOS IRREGULARES O INCOMPLETOS, ANOTAR LOS MESES POR LOS QUE DECLARA).

CONCENTRACION DE DECLARACIONES.- SE REGISTRARAN POR CADA MES LAS DECLARACIONES PRESENTADAS YA SEA NORMAL O COMPLEMENTARIA. EN ESTE ULTIMO CASO DEBERA SER LA ULTIMA PRESENTADA.

REMUNERACIONES DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DE REMUNERACIONES GRAVADAS.

IMPUESTO DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DEL IMPUESTO(2% SOBRE NOMINAS).

PAGOS PROVISIONALES.- SUMA DE LOS PAGOS EFECTIVAMENTE EFECTUADOS.

SALDO.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON B EL RENGLON C.

EN CASO DE DECLARACION COMPLEMENTARIA, ESTA TENDRA LUGAR CUANDO HABIENDO PRESENTADO LA DECLARACION DEL EJERCICIO FISCAL SE HUBIERA INCURRIDO EN ERROR.

DIFERENCIA.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON D EL RENGLON E.

SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS.- EN ESTE RENGLON SE ANOTARA LA TOTALIDAD DE LOS PAGOS EN PARCIALIDADES EFECTUADOS.

ACTUALIZACION FISCAL.- SE ANOTARA CANTIDAD SIEMPRE QUE EXISTAN IMPUESTOS PRESENTADOS FUERA DEL PLAZO QUE MARCA LA LEY.

SUMA PARCIALIDADES PAGADAS.- SE ANOTARA EL TOTAL DE LOS PAGOS EFECTUADOS CUANDO EXISTAN PARCIALIDADES AUTORIZADOS.

DEBERA APLICAR LA TASA DE RECARGOS MENSUALES PUBLICADOS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION Y ACUMULARLAS HASTA LA FECHA EN QUE SE PRESENTA LA DECLARACION EXTEMPORANEA.

EL IMPORTE A PAGAR.- PODRA CUBRIRSE EN EFECTIVO O CON CHEQUE DE LA CUENTA PERSONAL GIRADO A NOMBRE DE GOBIERNO DEL ESTADO LIBRE Y SOBERANO DE QUINTANA ROO.



GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
SECRETARÍA DE HACIENDA
SUBSECRETARÍA DE INGRESOS
DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS



DECLARACIÓN ANUAL DEL
IMPUESTO SOBRE NÓMINAS

1		2		3		4		REGISTRO ESTATAL DE CONTRIBUYENTES	
DECLARACIÓN NORMAL <input checked="" type="checkbox"/>		COMPLEMENTARIA <input type="checkbox"/>		CORRECCIÓN FISCAL <input type="checkbox"/>		PARCIALIDADES <input type="checkbox"/>		CLAVE UNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN (CURP)	
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), NOMBRE O RAZÓN SOCIAL GARCIA ZARATE MARTHA ELENA								REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES GAZM620428MU2	
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO NICE SERVICE PUBLICIDAD								PERIODO A DECLARAR	
DOMICILIO FISCAL RAFAEL E. MELGAR								INICIO DD/MM/AAAA 01-01-2008	FINAL DD/MM/AAAA 31-12-2008
COLONIA VENUSTIANO CARRANZA				CODIGO POSTAL 77012		NÚMERO INTERIOR		NÚMERO EXTERIOR 421-A	
LOCALIDAD CHETUMAL				MUNICIPIO OTHON P. BLANCO		ENTIDAD FEDERATIVA QUINTANA ROO			
GIRO O ACTIVIDAD PUBLICISTA									
TOTAL DE REMUNERACIONES DECLARADAS: IMSS: 0 INFONAVIT: 0 SAR: 0									
MES	No. EMPLEADOS	TOTAL DE REMUNERACIONES GRAVADAS	TOTAL DE RETENCIONES	IMPUESTO 2% SOBRE NÓMINAS PAGADAS	CONCEPTO		IMPORTE		
Ene	0	0	0	0	A SUMA TOTAL DE LOS ACTOS O ACTIVIDADES GRAVADAS DEL EJERCICIO		18968		
					A1 SUMA TOTAL DE RETENCIONES		0		
Feb	0	0	0	0	B 2% DE LOS VALORES ANTERIORES		379		
Mar	0	0	0	0	C SUMA PAGOS PROVISIONALES Y CONSTANCIAS DE RETENCIONES		386		
Abr	0	0	0	0	D SALDO(B-C)		A CARGO		0
May	0	0	0	0			A FAVOR		7
Jun	0	0	0	0	E MONTO DETERMINADO EN LA DECLARACION QUE RECTIFICA PRESENTADA EL DIA		A CARGO		
Jul	2	3070	0	65	MES AÑO		A FAVOR		
Ago	2	3070	0	64	F DIFERENCIA (D-E)		A CARGO		0
							A FAVOR		0
Sep	2	2970	0	60	G SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS		0		
Oct	2	3070	0	62	H ACTUALIZACION FISCAL		0		
Nov	2	2970	0	59	I RECARGOS POR EXTEMPORANEIDAD AL 0% MENSUAL POR 0 MESES.		0		
Dic	2	3818	0	76	J IMPORTE TOTAL A PAGAR(F+G+H+I)		0		
SE DECLARA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS QUE SE PROPORCIONAN EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS								FECHA, SELLO Y FIRMA DE LA OFICINA RECEPTORA	
GARCIA ZARATE MARTHA ELENA NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL									

ESTA DECLARACIÓN SE PRESENTA POR TRIPLICADO

HOJA 2 DE 2

CLASIFICACION DE LAS REMUNERACIONES PAGADAS EN EL EJERCICIO

ORDINARIAS		EXTRAORDINARIAS	
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
SUELDOS Y SALARIOS	18221	COMPENSACIONES	0
HORAS EXTRA	0	COMISIONES	0
DIA FESTIVO	0	PREMIOS	0
DIA DE DESCANSO	0	FONDO DE AHORRO	0
VACACIONES	0	DESPENSA	0
AGUINALDO	747	PRIMA DE ANTIGUEDAD	0
PRIMA VACACIONAL	0	INDEMNIZACION POR RECISION	0
PRIMA DOMINICAL	0	PREVISION SOCIAL	0
OTROS	0	OTROS	0
TOTAL	18968	TOTAL	0

INSTRUCCIONES GENERALES

FAVOR DE ESCRIBIR A MAQUINA O LETRA DE MOLDE
ESTA DECLARACION DEBERA INCLUIR LOS INGRESOS QUE GRAVAN EL IMPUESTO SOBRE NOMINAS SEGUN CORRESPONDA POR TODOS SUS ESTABLECIMIENTOS UBICADOS DENTRO DEL ESTADO Y PRESENTARLA DENTRO DE LOS CUATRO MESES SIGUIENTES AL CIERRE DEL EJERCICIO FISCAL.
ANOTAR SI SE TRATA DE UNA DECLARACION NORMAL, COMPLEMENTARIA, CORRECCION FISCAL O PARCIALIDADES Y EL LUGAR DE LA OFICINA
LOS DATOS DE IDENTIFICACION DEBERAN SER ESPECIFICOS SIN EXCLUIR NINGUNO.
PERIODO.- ES IMPORTANTE ANOTAR EL AÑO FISCAL DE QUE SE TRATE(EN CASO DE EJERCICIOS IRREGULARES O INCOMPLETOS, ANOTAR LOS MESES POR LOS QUE DECLARA).
CONCENTRACION DE DECLARACIONES.- SE REGISTRARAN POR CADA MES LAS DECLARACIONES PRESENTADAS YA SEA NORMAL O COMPLEMENTARIA. EN ESTE ULTIMO CASO DEBERA SER LA ULTIMA PRESENTADA.
REMUNERACIONES DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DE REMUNERACIONES GRAVADAS.
IMPUESTO DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DEL IMPUESTO(2% SOBRE NOMINAS).
PAGOS PROVISIONALES.- SUMA DE LOS PAGOS EFECTIVAMENTE EFECTUADOS.
SALDO.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON B EL RENGLON C.
EN CASO DE DECLARACION COMPLEMENTARIA, ESTA TENDRA LUGAR CUANDO HABIENDO PRESENTADO LA DECLARACION DEL EJERCICIO FISCAL SE HUBIERA INCURRIDO EN ERROR.
DIFERENCIA.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON D EL RENGLON E.
SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS.- EN ESTE RENGLON SE ANOTARA LA TOTALIDAD DE LOS PAGOS EN PARCIALIDADES EFECTUADOS.
ACTUALIZACION FISCAL.- SE ANOTARA CANTIDAD SIEMPRE QUE EXISTAN IMPUESTOS PRESENTADOS FUERA DEL PLAZO QUE MARCA LA LEY.
SUMA PARCIALIDADES PAGADAS.- SE ANOTARA EL TOTAL DE LOS PAGOS EFECTUADOS CUANDO EXISTAN PARCIALIDADES AUTORIZADOS.
DEBERA APLICAR LA TASA DE RECARGOS MENSUALES PUBLICADOS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION Y ACUMULARLAS HASTA LA FECHA EN QUE SE PRESENTA LA DECLARACION EXTEMPORANEA.
EL IMPORTE A PAGAR.- PODRA CUBRIRSE EN EFECTIVO O CON CHEQUE DE LA CUENTA PERSONAL GIRADO A NOMBRE DE GOBIERNO DEL ESTADO LIBRE Y SOBERANO DE QUINTANA ROO.

https://shacienda.groo.gob.mx/tributanet/ejecutables/isn_anual_imprime.php?referencia=4209... 27/05/2011



GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
SECRETARÍA DE HACIENDA
SUBSECRETARÍA DE INGRESOS
DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS



DECLARACIÓN ANUAL DEL
IMPUESTO SOBRE NÓMINAS

1		2		3		4		REGISTRO ESTATAL DE CONTRIBUYENTES	
DECLARACIÓN NORMAL <input checked="" type="checkbox"/>		COMPLEMENTARIA <input type="checkbox"/>		CORRECCIÓN FISCAL <input type="checkbox"/>		PARCIALIDADES <input type="checkbox"/>		CLAVE UNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN (CURP)	
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), NOMBRE O RAZÓN SOCIAL GARCIA ZARATE MARTHA ELENA								REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES GAZM620428MU2	
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO NICE SERVICE PUBLICIDAD								PERIODO A DECLARAR	
DOMICILIO FISCAL RAFAEL E. MELGAR								INICIO DD/MM/AAAA 01-01-2009	FINAL DD/MM/AAAA 31-12-2009
COLONIA VENUSTIANO CARRANZA			CÓDIGO POSTAL 77012		NÚMERO INTERIOR		NÚMERO EXTERIOR 421-A		
LOCALIDAD CHETUMAL			MUNICIPIO OTHON P. BLANCO			ENTIDAD FEDERATIVA QUINTANA ROO			
GIRO O ACTIVIDAD PUBLICISTA									
TOTAL DE REMUNERACIONES DECLARADAS: IMSS: 0 INFONAVIT: 0 SAR: 0									
MES	No. EMPLEADOS	TOTAL DE REMUNERACIONES GRAVADAS	TOTAL DE RETENCIONES	IMPUESTO 2% SOBRE NÓMINAS PAGADAS	CONCEPTO		IMPORTE		
Ene	2	3070	0	61	A SUMA TOTAL DE LOS ACTOS O ACTIVIDADES GRAVADAS DEL EJERCICIO		41075		
					A1 SUMA TOTAL DE RETENCIONES		816		
Feb	2	3042	0	60	B 2% DE LOS VALORES ANTERIORES		822		
Mar	2	3367	0	67	C SUMA PAGOS PROVISIONALES Y CONSTANCIAS DE RETENCIONES		0		
Abr	2	3358	0	65	D SALDO(B-C)		A CARGO		6
May	2	3367	0	67			A FAVOR		0
Jun	2	3258	0	65	E MONTO DETERMINADO EN LA DECLARACION QUE RECTIFICA PRESENTADA EL DIA		A CARGO		
Jul	2	3367	0	67	MES AÑO		A FAVOR		
Ago	2	3367	0	67	F DIFERENCIA (D-E)		A CARGO		0
							A FAVOR		0
Sep	2	3528	0	65	G SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS		0		
Oct	2	3367	0	67	H ACTUALIZACION FISCAL		0		
Nov	2	3258	0	65	I RECARGOS POR EXTEMPORANEIDAD AL 0% MENSUAL POR 0 MESES.		0		
Dic	2	4996	0	100	J IMPORTE TOTAL A PAGAR(F+G+H+I)		6.00		
SE DECLARA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS QUE SE PROPORCIONAN EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS								FECHA, SELLO Y FIRMA DE LA OFICINA RECEPTORA	
GARCIA ZARATE MARTHA ELENA									
NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL									

ESTA DECLARACIÓN SE PRESENTA POR TRIPLICADO

HOJA 2 DE 2

CLASIFICACION DE LAS REMUNERACIONES PAGADAS EN EL EJERCICIO

ORDINARIAS		EXTRAORDINARIAS	
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
SUELDOS Y SALARIOS	39846	COMPENSACIONES	0
HORAS EXTRA	0	COMISIONES	0
DIA FESTIVO	0	PREMIOS	0
DIA DE DESCANSO	0	FONDO DE AHORRO	0
VACACIONES	0	DESPENSA	0
AGUINALDO	1629	PRIMA DE ANTIGUEDAD	0
PRIMA VACACIONAL	0	INDEMNIZACION POR RECISION	0
PRIMA DOMINICAL	0	PREVISION SOCIAL	0
OTROS	0	OTROS	0
TOTAL	41075	TOTAL	0

INSTRUCCIONES GENERALES

<p>FAVOR DE ESCRIBIR A MAQUINA O LETRA DE MOLDE</p> <p>ESTA DECLARACION DEBERA INCLUIR LOS INGRESOS QUE GRAVAN EL IMPUESTO SOBRE NOMINAS SEGUN CORRESPONDA POR TODOS SUS ESTABLECIMIENTOS UBICADOS DENTRO DEL ESTADO Y PRESENTARLA DENTRO DE LOS CUATRO MESES SIGUIENTES AL CIERRE DEL EJERCICIO FISCAL.</p> <p>ANOTAR SI SE TRATA DE UNA DECLARACION NORMAL, COMPLEMENTARIA, CORRECCION FISCAL O PARCIALIDADES Y EL LUGAR DE LA OFICINA</p> <p>LOS DATOS DE IDENTIFICACION DEBERAN SER ESPECIFICOS SIN EXCLUIR NINGUNO.</p> <p>PERIODO.- ES IMPORTANTE ANOTAR EL AÑO FISCAL DE QUE SE TRATE(EN CASO DE EJERCICIOS IRREGULARES O INCOMPLETOS, ANOTAR LOS MESES POR LOS QUE DECLARA).</p> <p>CONCENTRACION DE DECLARACIONES.- SE REGISTRARAN POR CADA MES LAS DECLARACIONES PRESENTADAS YA SEA NORMAL O COMPLEMENTARIA. EN ESTE ULTIMO CASO DEBERA SER LA ULTIMA PRESENTADA.</p> <p>REMUNERACIONES DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DE REMUNERACIONES GRAVADAS.</p> <p>IMPUESTO DEL EJERCICIO.- SE ANOTARA EL RESULTADO DE SUMAR LA COLUMNA DEL IMPUESTO(2% SOBRE NOMINAS).</p> <p>PAGOS PROVISIONALES.- SUMA DE LOS PAGOS EFECTIVAMENTE EFECTUADOS.</p> <p>SALDO.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON B EL RENGLON C.</p> <p>EN CASO DE DECLARACION COMPLEMENTARIA, ESTA TENDRA LUGAR CUANDO HABIENDO PRESENTADO LA DECLARACION DEL EJERCICIO FISCAL SE HUBIERA INCURRIDO EN ERROR.</p> <p>DIFERENCIA.- SE OBTIENE RESTANDO AL RENGLON D EL RENGLON E.</p> <p>SUMA DE PARCIALIDADES PAGADAS.- EN ESTE RENGLON SE ANOTARA LA TOTALIDAD DE LOS PAGOS EN PARCIALIDADES EFECTUADOS.</p> <p>ACTUALIZACION FISCAL.- SE ANOTARA CANTIDAD SIEMPRE QUE EXISTAN IMPUESTOS PRESENTADOS FUERA DEL PLAZO QUE MARCA LA LEY.</p> <p>SUMA PARCIALIDADES PAGADAS.- SE ANOTARA EL TOTAL DE LOS PAGOS EFECTUADOS CUANDO EXISTAN PARCIALIDADES AUTORIZADOS.</p> <p>DEBERA APLICAR LA TASA DE RECARGOS MENSUALES PUBLICADOS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION Y ACUMULARLAS HASTA LA FECHA EN QUE SE PRESENTA LA DECLARACION EXTEMPORANEA.</p> <p>EL IMPORTE A PAGAR.- PODRA CUBRIRSE EN EFECTIVO O CON CHEQUE DE LA CUENTA PERSONAL GIRADO A NOMBRE DE GOBIERNO DEL ESTADO LIBRE Y SOBERANO DE QUINTANA ROO.</p>
--