



UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

INSTITUTO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

**CAUSALES EN LA QUIEBRA DE LAS MPYME
EN EL ESTADO DE HIDALGO**

TESINA

QUE PARA OBTENER EL DIPLOMA DE

ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN TRIBUTARÍA

PRESENTA:

L.C. ANA LILIA RODRÍGUEZ ZAMORA

164946

ASESOR:

M.A.F. TERESA DE JESÚS VARGAS VEGA

PACHUCA, HGO. NOVIEMBRE 2012

INDICE

Capítulos	Pág.
1. ASPECTOS GENERALES DE LAS MPYME	
1.1 CONCEPTO DE MPYME	8
1.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS MPYME	10
1.3 CLASIFICACIÓN DE LAS MPYME	12
1.4 PERSPECTIVA DE LAS MPYME EN HIDALGO	13
2. COMPARACIÓN CON OTROS PAISES	15
2.1 DISTINTAS DEFINICIONES DE MPYME PARA DIVERSOS PAISES	15
2.2 IMPORTANCIA DE LAS MPYME EN DISTINTOS PAISES	18
3. MARCO LEGAL	20
3.1 LEYES QUE REGULAN A LAS MPYME	20
3.2 CLASIFICACIÓN DE LOS IMPUESTOS	23
3.3 OBLIGACIONES FISCALES DE LAS MPYME CONFORME AL RÉGIMEN GENERAL DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES	23
4. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MPYME Y SUS PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS	27
4.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS MPYME	27
4.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS PROPIETARIOS DE LAS MPYME EN HIDALGO	29
4.3 CALIDAD EN LAS EMPRESAS	36
4.4 RECURSOS HUMANOS EN LAS MPYME	37
4.5 TECNOLOGÍA Y COMUNICACIÓN EN LAS MPYME	39
5. ASPECTOS GENERALES DE LA QUIEBRA	41

5.1 QUIEBRA DESDE EL PUNTO DE VISTA JURÍDICO	42
5.2 QUIEBRA EN EL ÁMBITO FINANCIERO	43
5.3 CAUSALES DE LA QUIEBRA EN LAS MPYME	51

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

GLOSARIO

INTRODUCCIÓN

En el estado de Hidalgo así como en el país, la economía está compuesta en su mayoría por micro, pequeñas y medianas empresas (MPYME), las cuales representan el 99.8% del total de las empresas constituidas, las cuales participan dentro de las actividades económicas de la siguiente forma: 47.1% en servicios, 26% en el comercio, 18% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representan el 8.9%, mismas que concentran el 78.5% del personal ocupado; sin embargo así como se crean dichas empresas, por distintas causas quiebran o no logran sostenerse el tiempo necesario para obtener utilidades y al poco tiempo de comenzar un negocio lo cierran, en este trabajo se tratará de identificar las causas que llevan a la quiebra a las MPYMEs en el estado de Hidalgo. (Secretaría de Economía)

En lo particular, se busca demostrar si una de dichas causas está vinculada con la imposición de diversas obligaciones fiscales y gravámenes correspondientes. Así como las consecuencias sociales que implican la quiebra de las MPYMEs.

Siendo las MPYMEs fundamentales para que la economía del estado crezca, se determina la necesidad de estudiar el fenómeno de la quiebra de las MPYMEs, para de este modo poder evitarla y procurarle un ambiente favorable de desarrollo.

Se procederá a describir a las MPYMEs en el Estado de Hidalgo, ¿cuál es su situación actual?, ¿cuáles son los retos a los que se enfrentan? ¿cuáles son las principales causas que las llevan a la quiebra? ¿cómo deben manejar las obligaciones fiscales?

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Las micro, pequeñas y medianas empresas tienen una gran importancia en el desarrollo económico de los países tanto desarrollados como subdesarrollados.

En México ha sido difícil ubicarlas a través del tiempo, puesto que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para clasificarlas han sufrido cambios constantes, en general respecto al número de trabajadores, capacidad económica y contable, activos fijos, entre otras.

Durante mucho tiempo ha existido el término Pyme el cual ahora se ha actualizado por MPYME o MIPYME el cual agrupa a las micro, pequeñas y medianas empresas.

1954.- La SHCP consideró como pequeños y medianos industriales aquellos cuyo capital contable no fuera menor de 50,000 ni mayor de 2,500,000 pesos.

1961.- Se consideró un capital contable con mayor margen: desde 25,000 hasta 5,000,000 millones de pesos para clasificar a las pequeñas y medianas industrias.

1963.- La SHCP modificó las reglas de operación, considerando como pequeñas y medianas empresas las que tuvieran un capital contable no mayor de 10 millones de pesos.

Las MPYME surgieron principalmente en dos ámbitos:

Aquellas que se originaron como empresas, en las que se distingue claramente una organización, estructura, gestión empresarial y trabajo remunerado.

Y las empresas familiares, caracterizadas por una gestión a la que sólo les preocupó su supervivencia.

Las MPYME sobre todo el sector industrial, fue adquiriendo importancia en la década de los 50 y 60 primero en Argentina, y después en México a través del modelo de sustitución de importaciones, aunque con limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información.

Dichas limitaciones en la década de los 70 impidieron que alcanzaran la productividad y calidad, aunado a una época de inestabilidad macroeconómica, causaron que estas solo se preocuparan únicamente por su supervivencia.

En los 90 se introducen en una etapa de financiamiento externo y estabilidad económica interna. En 1954 surge la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial SECOFI (Actualmente Secretaría de Economía) Estableciendo criterios que definieron a la pequeña industria en función de su tamaño y grado de desarrollo.

En 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. Considerando establecimientos de 6 a 250 personas como pequeña y mediana industria, los menores de cinco personas eran considerados como talleres artesanales y no se les otorgaba dicho apoyo.

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

En 1985 se considera como pequeña empresa aquella cuyo capital contable tuviera como mínimo 50 mil pesos y máximo siete millones de pesos.

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

Fue hasta 1985 cuando la SECOFI establece de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño, publicado el 30 de abril en el Diario Oficial de la Federación, el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, se estableció lo siguiente:

Microindustria. Hasta 15 personas, valor en ventas de hasta 30 millones de pesos anuales.

Pequeña. Empresas manufactureras de entre 16 y 100 personas, ventas netas que no rebasaran los 400 millones de pesos al año.

Mediana. Empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasaran de un mil 100 millones de pesos al año.

A partir de 1990, existen cinco pronunciamientos acerca de los criterios para la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas, realizados los primeros cuatro por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y la última por la actual Secretaría de Economía en las siguientes fechas:

- 18 de mayo de 1990
- 11 de abril de 1991
- 03 de diciembre de 1993
- 30 de marzo de 1999
- 30 de diciembre de 2002 (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República)

Clasificación de las Empresas desde el año 2002

Estratificación de empresas publicada en el Diario Oficial de la Federación 30 de diciembre de 2002			
Tamaño	Sector		
	Clasificación según el número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	de 0 a 10	de 0 a 10	de 0 a 10
Pequeña	de 11 a 50	de 11 a 30	de 11 a 50
Mediana	de 51 a 250	de 31 a 100	de 51 a 100

Fuente: Censo INEGI 2004 (INEGI)

Clasificación de las Empresas Actual

Estratificación de empresas publicado por la Secretaría de Economía el 25 de junio de 2009, para plan de desarrollo 2007 – 2012				
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 \$4.1 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.1 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$100	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250

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

Fuente: Diario Oficial de la Federación 25 junio 2009 (Secretaría de Economía)

CAPÍTULO I. ASPECTOS GENERALES DE LAS MPYME

1.1 CONCEPTO MPYME

Es importante señalar que el concepto de empresa es el mismo para una micro, pequeña, mediana o grande empresa, no distingue tamaño y se puede definir 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)

Sin embargo el término MPYME, se refiere al acrónimo de micro, pequeña o mediana empresa. Y está al igual que la definición general de empresa es una unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial y desarrolla cualquier tipo de actividad ya sea de producción, comercialización o prestación de servicios. (CONDUSEF)

Las MPYME, se identifican en función de su tamaño y sector, y no en base a una definición particular, ya que éstas pueden coincidir o no en diversas características, como lo son:

- 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 forman 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 deben de competir con otras empresas, lo que exige: modernización 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 (Méndez, 1996)

Algunas características que las MPYMEs comparten en general son:

- El capital es proporcionado por una o dos personas, que establecen una sociedad, aunque también puede ser una persona física
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica
- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va desde 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 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

1.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES

Ventajas:

- Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante del PEA)
- 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)

Desventajas:

- Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación
- 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 inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto
- Aislamiento
- Deficiente inserción en el sistema socio económico
- Problemas para consolidar capital propio
- Cuellos de botella en la comercialización
- Escasas relaciones económicas con otros sectores productivos y deficientes relaciones productivas intersectoriales entre unidades de distinto tamaño
- Poca diversificación de funciones
- Falta de formación gerencial y escasa o nula capacidad administrativa
- Insuficiente desarrollo tecnológico agravado por el difícil acceso a la innovación tecnológica
- Baja productividad
- Escasa o nula competitividad en el ámbito internacional
- Ausencia de normas de calidad

1.3 CLASIFICACIÓN DE LAS MPYME

Las MPYME, se clasifican por estratos conforme a la siguiente tabla:

Cuadro 1.3.1 Clasificación de las Empresas Actual

Estratificación de empresas publicado por la Secretaría de Economía el 25 de junio de 2009, para plan de desarrollo 2007 – 2012				
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 \$4.1 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.1 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$100	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250
*Tope Máximo Combinado=(Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales)X 90%				
Fuente: Diario Oficial de la Federación 25 junio 2009 (Secretaría de Economía)				

1.4 PERSPECTIVAS DE LAS MPYMES EN HIDALGO

En el estado de Hidalgo así como en el país, las MPYME tienen un gran valor para la economía ya que estas importan más del 90% de unidades económicas y un alto porcentaje de empleos como se muestra en la siguiente tabla:

Cuadro 1.4.1 Comercio al por menor, principales características de las unidades económicas por tamaño de empresa 2008.

Tamaño de la Empresa a)	Unidades Económicas	Personal Ocupado Total Promedio b)	Remuneraciones Totales	Activos Fijos Totales	Valor Agregado Censal Bruto
Total	39 540	99 451	1 296 645	5 784 239	5 597 497
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Micro: de 0 a 10 personas	98.8	82	43.7	60.7	46.8
Pequeña: de 11 a 50 personas	1.0	8.0	28.0	14.9	220.6
Mediana: de 51 a 250 personas	0.2	8.3	22.2	22.1	29.6
Grande: de 251 y más personas	C	1.6	6.0	2.3	3.0

Fuente: Perspectiva Estadística, Hidalgo. Diciembre 2010 (García, y otros, 2007)

NOTA: Datos referidos a unidades económicas de los sectores privado y paraestatal. Comprende productoras y auxiliares.

a/ Conforme a los estratos de personal ocupado que se establecen en el Diario Oficial de la Federación, publicado el 30 de diciembre de 2002.

b/ Promedio aritmético que resulta de dividir la suma del personal ocupado de cada mes entre el número de meses trabajados.

Cuadro 1.4.2 Comercio al por mayor, principales características de las unidades económicas por tamaño de empresa 2008.

Tamaño de la Empresa a)	Unidades Económicas	Personal Ocupado Total Promedio b)	Remuneraciones Totales	Activos Fijos Totales	Valor Agregado Censal Bruto
Total	2 398	15 245	883 412	2 508 198	2 844 830
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Micro: de 0 a 10 personas	91.2	42.2	15.9	26.4	18.7
Pequeña: de 11 a 50 personas	6.6	23.6	28.4	24.3	30.0
Mediana: de 51 a 250 personas	2.1	28.3	52.7	47.8	46.2
Grande: de 251 y más personas	0.1	5.9	3.0	1.4	5.1

Fuente: Perspectiva Estadística, Hidalgo. Diciembre 2010 (García, y otros, 2007)

NOTA: Datos referidos a unidades económicas de los sectores privado y paraestatal. Comprende productoras y auxiliares.

a/ Conforme a los estratos de personal ocupado que se establecen en el Diario Oficial de la Federación, publicado el 30 de diciembre de 2002.

b/ Promedio aritmético que resulta de dividir la suma del personal ocupado de cada mes entre el número de meses trabajados.

CAPÍTULO II. COMPARACIÓN CON OTROS PAÍSES

2.1 DISTINTAS DEFINICIONES DE MPYMES EN DIVERSOS PAÍSES

No hay una definición común a nivel global para el fenómeno de las MPYME, una de las causas principales es sobre todo, la presencia en la mayor parte de los países mayormente en los latinoamericanos de empresas de carácter informal, las cuales corresponden fundamentalmente a microempresas que no aparecen reflejadas en estadísticas oficiales.

Cuadro 2.1 Definiciones de MPYMES en distintos países

Países	Definición de PyMes utilizada	
Argentina	El único criterio que se utiliza para determinar la condición de la empresa (micro, pequeña o mediana) es el valor total de las ventas anuales.	
	Tamaño	Ventas Anuales, según sector
	Microempresa	\$270,000 a \$1,800,000
	Pequeña	\$1,800,000 a \$10,800,000
	Mediana	\$10,800,000 a \$86,400,000
Brasil	Se utiliza el criterio de ventas brutas anuales, así como el número de empleados para la clasificación de las empresas	
	Tamaño	No. Trabajadores
	Microempresa	Entre 0 y 19
	Pequeña	Entre 20 y 99; 10 y 49 comerciales
	Mediana	100 y 499; 50 y 99 comerciales
Chile	En Chile, la distinción por tamaños se basa en dos variables fundamentales, esto es, nivel de ventas y números de empleados. Las cifras oficiales se expresan fundamentalmente de acuerdo con las ventas anuales en unidades de fomento (micro – menos de 2.400, pequeña de 2.401 a 25.000, mediana de 25.001 a 100.000, y grande – más de 100.0001). Por su parte, el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y el Ministerio de Planificación	

	<p>Social (MIDEPLAN) usan una definición de PyMEs basada en el número de trabajadores (se consideran micro hasta 9 trabajadores, pequeña entre 10 a 49, mediana empresa entre 50 a 199 y gran empresa más de 200 trabajadores).</p>
Colombia	<p>La Ley 905 de 2004 define el concepto de PyME como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica. Para su clasificación, se utilizan dos variables fundamentales, el número de empleados y el total de activos. Así, se define como microempresa aquella empresa con un personal no superior a los 10 trabajadores o activos totales excluida la vivienda por valor inferior a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Por su parte, pequeña empresa es aquella con un personal entre 11 y 50 trabajadores o activos totales por valor entre 501 y menos de 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Finalmente, mediana empresa es aquella que tiene entre 51 y 200 trabajadores o activos totales por valor entre 5.001 a 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.</p>
El Salvador	<p>El Salvador no cuenta con una definición única de PyME. Así, Banco Central de Reserva utiliza como base el monto de los activos. Mientras, la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) utiliza el criterio de número de empleados, mientras que la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) aplica el criterio de la clasificación sobre los montos de ventas anuales. Se distinguen en este caso por el número de trabajadores cuatro grandes grupos, microempresas (hasta 10 personas), pequeña empresa (de 11 a 49 personas) mediana empresa (de 50 a 100 personas) y, finalmente, gran empresa (más de 100 personas).</p>
México	<p>El término PyMEs se refiere al conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía de</p>

	común acuerdo con la SHCP y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 13 de diciembre de 2002. Esta estratificación indica como microempresa a toda aquella empresa entre 1 y 10 trabajadores, pequeña empresa a toda empresa entre 11 y 50 trabajadores (11 y 30 en el caso de empresas comerciales) y mediana empresa a aquella que cuenta entre 51 y 250 trabajadores (entre 31 y 100 trabajadores en el caso de las empresas comerciales y de servicios).	
Perú	En Perú no existe una manera inequívoca de medir el fenómeno PyME. Conforme al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el III Censo Nacional Económico de 1993	
	Tamaño	No. Trabajadores
	Microempresa	Menos de 10
	Pequeña	11 – 20
	Mediana	21 – 100
	Gran empresa	Más de 100
Venezuela	No existe una definición oficial única sobre el concepto PyME. Microempresas según el Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero; son aquellas unidades dedicadas a cualquier área de actividad económica que tiene menos de 10 empleados y ventas anuales hasta 9.000 unidades tributarias. Por su parte la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Medina Industria mantiene la definición tradicional	
	Tamaño	No. Trabajadores
	Microempresa	1 – 4
	Pequeña	5 – 19
	Mediana	20 – 99
	Gran empresa	100 y más

Fuente: Responsabilidad Social de la Empresa en las PyMes de Latinoamérica (Banco Interamericano de Desarrollo)

2.2 IMPORTANCIA DE LAS MPYME EN DIVERSOS PAÍSES

Actualmente son de vital importancia para la economía de los países, ya que las MPYME representan por ejemplo los países de la OCDE el 95% del total de empresas y generan más del 60% del empleo.

Las MPYME representan un motor importante de la economía a nivel mundial tanto por el número de unidades económicas como de empleos que generan.

Cuadro 2.2 Porcentaje de MPYMES en diversos países del mundo

País	MPYMES
Argentina	99.0%
Australia	99.8%
Bélgica	99.8%
Brasil	99.0%
Canadá	99.7%
Chile	99.0%
China	99.0%
Colombia	99.0%
Costa Rica	98.0%
Dinamarca	98.8%
España	98.8%
Francia	98.8%
Italia	99.0%
Japón	99.7%
México	99.8%
Portugal	99.5%
Suecia	99.0%

Fuente: Perfil Financiero y Administrativo de las Pequeñas Empresas del Estado de Hidalgo.
(García, y otros, 2007)

Las MPYME representan en general un 99% de las unidades económicas tanto en países desarrollados como Canadá, Francia, así como en los subdesarrollados tal es el caso de México. Otro aspecto que destaca la importancia de las MPYME está en la generación de empleos como se muestra en la siguiente tabla:

Cuadro 2.3 Generación de empleo por parte de las MPYMES

País	MPYMES
Alemania	70.0%
Argentina	84.0%
Bélgica	71.0%
Brasil	48.0%
Chile	63.0%
China	75.0%
Colombia	81.0%
Costa Rica	55.0%
Dinamarca	70.0%
España	80.0%
Francia	65.0%
Holanda	99.0%
Japón	69.5%
Korea	90.0%
México	76.0%
Suiza	69.1%

Fuente: Perfil Financiero y Administrativo de las Pequeñas Empresas del Estado de Hidalgo.

(García, y otros, 2007)

CAPÍTULO III. MARCO LEGAL

3.1 LEYES QUE REGULAN A LAS MPYME

El Derecho Fiscal en México es una rama del Derecho Administrativo que a su vez forma parte del Derecho Público y al establecerse en códigos escritos, persigue la finalidad de dar normas claras que regulan las relaciones entre el Estado y los particulares, en el importante campo de los impuestos. De ahí que ninguna contribución pueda recaudarse si no existe previamente una ley que la apruebe, y que las normas del Derecho Fiscal, en cuanto entrañan obligaciones de los particulares, sean de aplicación restrictiva, lo que equivale a afirmar que no pueden hacerse extensivas, por interpretación a otros contribuyentes que no estén en ellas señalados, ni a otros hechos que no se encuentren expresamente considerados en la Ley, como generadores del crédito fiscal.

Estos principios, además de los de generalidad, proporcionalidad y equidad estatuidos en la Constitución, proporcionan las bases para la seguridad jurídica, meta suprema de todo régimen de derecho. (UNAM)

Cabe mencionar que las MPYME comprenden tanto a personas físicas como personas morales entendiéndose por empresa: las Personas Físicas y Morales que realicen actividades empresariales en los términos del Código Fiscal de la Federación.

Siendo así, tenemos que las MPYME deben regularse en función del régimen fiscal solicitado, teniendo que cumplir las particularidades específicas que le correspondan de acuerdo al giro en que pretenda desempeñarse, tipo de persona física o moral según se trate, y el monto de los ingresos anuales. Así como observar el cumplimiento de otras disposiciones no fiscales, pero que de igual modo le correspondan.

Dentro de las disposiciones no fiscales se encuentran entre otras:

- Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.- Tiene por objeto promover el desarrollo económico a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Así mismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional. Con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.
- Reglamento de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal
- Reglamento Sobre Promociones y Ofertas.
- Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 (Relativo a Pymes)
- Acuerdo por el que se Establece la Estratificación de las Micro, Pequeñas y Mediana Empresas.
- Acuerdo por el que se Autoriza el Monto Máximo de las Tarifas que las Cámaras podrán cobrar por Concepto de Operación del Sistema de Información Empresarial Mexicano
- Acuerdo por el que se Establecen las Reglas de Operación del Sistema de Información Empresarial Mexicano

- Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público
- Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (Artículos Relacionados)
- Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas
- Reglamento de la Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas
- Acuerdo Nacional para la Productividad Laboral
- Lineamientos para la Operación del Programa de Apoyo para la Productividad
- Convenio de Coordinación para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- Ley General de Sociedades Mercantiles, la cual establece los criterios y algunos conceptos relativos a las MPYME

Cada ordenamiento mencionado anteriormente, tiene características particulares aplicables en lo general a las MPYME, las cuales se pueden consultar de forma particular. (ISEF, 2009)

En lo que respecta a los ordenamientos en el ámbito fiscal que deben observar las MPYME dependerán en gran medida del Régimen Fiscal en el cual se inscriban, para de esta manera ajustarse a las características del régimen de que se trató.

3.2 CLASIFICACIÓN DE LOS IMPUESTOS

Solo la Federación, los Estados y los Municipios, tienen capacidad constitucional para recaudar impuestos.

Por ello éstos se clasifican en Federales, Estatales y Municipales. Los Impuestos Estatales y Municipales los aprueban las Legislaturas Locales, y los Federales el Congreso de la Unión.

Los Impuestos Federales pueden agruparse, a su vez, como sigue: Impuestos aduanales que se recaudan a la entrada o salida de las mercancías; Impuestos especiales a la producción, como el del cemento, petróleo, gasolina llantas, minería, cerveza, cerillos, tabacos, bebidas alcohólicas y otros; el impuesto a la circulación y consumo de mercancías, denominado de ingresos mercantiles, y finalmente, el impuesto sobre la renta, que grava los rendimientos del capital, del trabajo y de la combinación de ambos, así como los impuestos de herencias y donaciones, que recaen sobre esas formas de transmisión de la propiedad. (UNAM)

3.3 OBLIGACIONES FISCALES DE LAS MPYME CONFORME AL RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES.

En el Capítulo II, Sección III de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, se pueden encontrar los conceptos aplicables al Régimen de Pequeños Contribuyentes, dicho régimen es de especial estudio para el caso de las MPYME debido a que corresponde a las empresas (actividades empresariales de las personas físicas) que no excedan sus ingresos en el año de calendario de \$2,000,000.00, conforme al Art. 137 de la citada Ley. (Cámara de Diputados, 2012)

Considerando que administrativa y fiscalmente el Régimen de Pequeños Contribuyentes ofrece mayores facilidades, puesto que fija una menor cantidad de obligaciones fiscales a quienes en dicho Régimen se inscriban, ya que realmente no llevan un registro de sus operaciones de acuerdo a lo establecido en el C.F.F. ni tienen que realizar cálculos sofisticados para determinar el pago de sus impuestos. (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey)

Derivado de lo expuesto anteriormente, a continuación se describen las características y obligaciones del mismo.

En primer lugar será sujeto del Pago del Impuesto Sobre la Renta conforme al Régimen de Pequeños Contribuyentes sí:

- Realiza actividades con el público en general y sus ingresos por actividad empresarial e intereses no excedan de la cantidad de \$1,750,000.00, o bien si inicia actividades cuando estima que sus ingresos no excederán en el ejercicio del límite establecido anteriormente.
- No podrán tributar en este régimen las personas que obtengan ingresos por concepto de: comisión, mediación, agencia, representación, correduría, consignación, distribución o espectáculos públicos.

Las personas ubicadas dentro de este régimen tendrán las siguientes obligaciones:

- Inscribirse en el R.F.C.
- 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 activo fijo nuevos que se usen en su negocio, siempre que el precio exceda de \$2,000.00 (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. Dicha obligación no aplica por ventas inferiores a \$100.00 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
- Determinación del Impuesto: Conforme al Artículo 138 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, los contribuyentes calcularán el impuesto que les corresponda aplicando la tasa del 2% a la diferencia que resulte de disminuir al total de los ingresos que obtengan en el mes en efectivo, en bienes o en servicios, un monto equivalente a cuatro veces el salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al mes

Causas por las cuales abandonar este régimen.

- No presentar la declaración informativa de ingresos obtenidos en el ejercicio anterior
- 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 de comprobación
- Por recibir pagos mediante traspasos de cuentas bancarias o casas de bolsa
- En caso de dejar 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 fuesen en el ejercicio de inicio de actividades o el siguiente (Contacto PYME)

CAPÍTULO IV. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MPYME EN EL ESTADO DE HIDALGO Y SUS PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS

4.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS MPYMES

Conforme a datos estadísticos obtenidos de la realización de una encuesta a empresas del estado de Hidalgo descritas en el libro “Perfil Financiero y Administrativo de las Pequeñas Empresas del Estado de Hidalgo”, se detalla a continuación la situación que enfrentan actualmente las MPYME en Hidalgo. (García, y otros, 2007)

Las empresas se clasifican de acuerdo al giro al cual pertenecen entre los cuales el 15% pertenecen al sector industrial, el 69% al sector comercio y el 16% al sector servicios.

Lo cual coincide con la distribución sectorial de las MPYME en Latinoamérica en la cual predominan los sectores comercio y servicios. Así como con el CIPI en el que se señala que del total de las empresas el 63.4% pertenecen al sector comercio, el 19.4% al de servicios y el 17.2% al sector manufacturero.

El 50% de las empresas son de tipo persona física y el 48% empresarios de tipo persona moral. De las cuales en promedio las personas físicas tienen un número de empleados de entre 11 y 25 personas mientras que las personas morales cuentan con un promedio de 26 a 50 empleados.

El 75% de las pequeñas empresas son familiares, el resto corresponde a empresas filiales, independientes o establecimientos. Lo anterior coincide con el CIPI, que determina que una gran proporción de MPYMES mexicanas son de tipo familiar.

Del total de empresas el 51% tienen de 11 a 20 empleados, el 28% cuentan con 21 a 30 empleados y por último el 21% tienen de 31 a 50 empleados.

En promedio las pequeñas empresas cuentan con 24 trabajadores y la moda es de 20, lo cual indica que estas empresas tienen una importante generación de empleos.

En lo que se refiere a trabajadores fijos, el 29% de las empresas cuentan con 11 a 15 empleados fijos, mientras que sólo el 2% de ellos cuenta con 46 a 50 empleados fijos.

En promedio las empresas cuentan con 19 trabajadores fijos, lo cual estaría indicado que la participación en la generación de empleos de las empresas pequeñas, en el Estado de Hidalgo es importante.

En cuanto a los trabajadores eventuales el 67% tiene de 0 a 5, el 17% tiene de 6 a 10 empleados y sólo el 2% de los encuestados cuenta con 30 a 40 empleados eventuales.

Las pequeñas empresas ocupan en promedio a 5 trabajadores eventuales. Lo que indica que por lo general las pequeñas empresas en el Estado de Hidalgo trabajan con empleados fijos.

El 30% de las empresas realiza ventas al menudeo, 24% al mayoreo, mientras que el 34% manifestó realizar ambos tipos de venta. Lo anterior estaría indicado que el mayor porcentaje de sus operaciones las realizan con el consumidor final.

El 13% se encuentra en el sector construcción, el 16% se encuentra en el sector servicios, el 14% pertenece al sector manufactura, predominando el sector comercio con un 54%. Mostrando lo anterior un sesgo hacia los sectores de

comercio y servicios, pues éstos no demandan gran inversión y tecnología como sucede en el sector manufacturero.

Las principales actividades económicas se concentran en el siguiente orden: en los restaurantes con el 22%, productos alimenticios, bebidas y tabaco con el 20%, enseguida se encuentran las actividades relacionadas con textiles, prendas de vestir e industria del cuero con el 12%, servicios profesionales con el 10%, sustancias químicas, derivadas del petróleo y carbón con el 9% y el 8% a los productos metálicos, maquinaria y equipo, mientras que sólo el 1% se dedica a actividades relacionadas al papel, productos del papel imprentas y editoriales. Lo anterior permite determinar la predominancia de actividades comerciales y de servicios que tienen que ver con el consumidor final.

4.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS PROPIETARIOS DE LAS PYMES EN HIDALGO.

La edad que predomina entre los propietarios de las empresas o negocios está entre los 46 a 50 años con el 49%, mientras que sólo el 3% se encuentra entre 71 a 80 años.

En promedio los propietarios de las pequeñas empresas cuentan con 46 años de edad. Lo cual estaría indicando que son personas que ya cuentan con experiencia en el negocio y madurez profesional.

El 80% de los propietarios son del sexo masculino, mientras que sólo el 18% de ellos son del sexo femenino. Lo cual coincide con el CIPY 2002, en la cual indica que sólo el 27% de los dirigentes de las MPYMES son mujeres. Y conforme a la OECD (2005) el promedio en Latinoamérica es de 10% para sexo femenino, lo cual presenta un predominio de empresas dirigidas por hombres.

El 54% de los encuestados no han sido propietarios de otro negocio antes, pero el 44% sí lo han sido. Lo anterior indica que 4 de cada 10 ya cuentan con la experiencia de haber tenido un negocio; y 5 de cada 10 están iniciando o sólo cuentan con un negocio.

De las personas que han tenido un negocio antes, el 51% de ellos ha tenido de uno a dos negocios, el 29% de 3 a 4, el 16% de 5 a 6 negocios y sólo el 4% más de 6 empresas, que indica la necesidad de los empresarios de buscar otros mercados con la apertura de nuevos negocios.

De los 140 empleados que manifestaron haber tenido un negocio anterior al actual, sólo el 46% de ellos manifestó que sus negocios aún operan mientras el 54% dijo que sus negocios han cerrado. Lo cual muestra la habilidad de casi la mitad de los empresarios para mantener en operación un negocio alterno.

Del total de las empresas que manifestaron que ya no operan sus negocios anteriores, la razón principal es por cambio de giro con un 43%, con menor porcentaje entre 4% y 5% afirmaron que las razones fueron: por obtener pérdidas, no poder atender, cambio de estructura jurídica y por falta de financiamiento. Lo anterior estaría demostrando la proclividad de este tipo de empresas a cambiar de giro.

Las otras razones por las que han cerrado sus negocios fueron: la falta de tiempo, el mal manejo, y la superación personal, entre las principales.

Los empresarios que llevan de 6 a 10 años en el tipo de negocios corresponden al 22% del total, 19% es para aquellos que llevan de 16 a 20 años, mientras que los que llevan de 36 a 50 años sólo corresponden al 8%.

En promedio los empresarios llevan 14 años en el negocio, lo cual indica la experiencia en el negocio al que se dedican actualmente.

El 59% de los propietarios fueron fundadores de sus negocios, el 23% fue cofundador, el 11% mencionó haberlo heredado y sólo el 5% de ellos lo compraron, lo que indica la habilidad emprendedora de estos empresarios.

De los empresarios que manifestaron haber heredado el negocio, el 44% mencionó encontrarse en la primera generación, el 38% en la segunda y sólo el 9% en la tercera o en otra generación. Lo cual demuestra que por lo general estas empresas permanecen en el poder de la familia solo hasta la primera y segunda generación.

El origen del capital es mexicano en un 94%, en tanto que el 4% es de origen extranjero y sólo el 2% mixto. Esto indicaría que son los empresarios nacionales los que invierten en empresa pequeñas.

Los recursos propios con los cuales se inició el negocio provienen en un 76% de ahorros, el 12% de la venta de activos, y sólo el 5% por la liquidación de empleos anteriores, el 7% desconocido. Lo que demuestra que los empresarios utilizan el capital personal para emprender un negocio.

De los 92 empresarios que recurren a recursos ajenos, el 63% mencionó que recurren a préstamos familiares y tan sólo el 37% proviene de una institución financiera. Esto estaría indicando la limitada capacidad de los empresarios para obtener financiamientos externos.

El número de socios el negocio con un mayor porcentaje oscila entre 2 y 4 con el 55%, pero como puede observarse el 37% no cuenta con ningún socio. Lo anterior indica que el núcleo que dirige este tipo de empresas está concentrado en el propietario y unas pocas personas.

El 91% de los propietarios participa en las operaciones diarias del negocio, mientras que sólo el 9% manifestó lo contrario coincidiendo con el resultado de la pregunta anterior podemos ver que el propietario es quien personalmente se ocupa de su negocio.

La mayor parte de los socios participa en las operaciones diarias del negocio, mientras que en tan sólo el 12% de los casos no participa ningún socio. Lo anterior estaría indicando que en este tipo de negocios la mayor parte de los propietarios por lo general se involucran en las operaciones del negocio.

El 51% manifestó que existe algún acta constitutiva que especifique las responsabilidades de los socios el 37% no lo tiene. Lo anterior indicaría que en la mayoría de las empresas existe una estructura organizacional en la cual las funciones se encuentran delimitadas.

En dos de cada tres empresas existe relación familiar entre los propietarios o gerentes. Lo cual coincide con lo anteriormente señalado, donde la mayoría de las empresas son de tipo familiar.

El 30% de los propietarios se encuentra dentro del área de estudios de ciencias básicas e informática, el 24% en el área económico-administrativa, en el área de sociales un 5% y el 8% en alguna otra área. Lo cual indica que predominan las ingenierías y las áreas administrativas entre los profesionistas que se aventuran a poner su propio negocio.

El 89% de las empresas encuestadas cuenta con un sistema de información contable y el 10% no lo tienen. Por lo que si existe una organización de los recursos financieros en este tipo de empresa.

Sólo el 73% cuenta con un sistema de control de costos establecido y el 27% restante no. Lo que estaría indicando una correcta determinación de los

precios a los cuales se venden sus productos y servicios, en la mayoría de las empresas.

El 82% de los encuestados cuenta con un sistema de control de inventarios y el 18% restante no lleva un registro de este tipo. Lo anterior nos permite visualizar que existe una administración profesional de los inventarios en la mayoría de estos negocios.

El 83% de las empresas encuestadas afirmó que llevan a cabo un presupuesto de ingresos y gastos, no obstante el 17% restante no realizan este tipo de actividades. Lo que nos permite ver que existe una planeación del uso de los recursos en estas empresas.

De las empresas que si cuentan con un presupuesto de ingresos y gastos, el 52% se llevan a cabo en forma mensual, sólo el 18% de los encuestados lo realiza en forma diaria, un 20% en forma semanal, 4% en forma quincenal y también un 4% de manera anual. Lo anterior nos permite determinar que la planeación es de muy corto plazo en este tipo de negocios lo que limita su crecimiento al no tener una visión a largo plazo y generalmente los planes no se tienen por escrito.

Así mismo del total de las empresas que realizan un presupuesto de ingresos y gastos, toma decisiones con base en los resultados obtenidos. Lo anterior nos permite determinar que se toman decisiones con base en la información que se está generando en forma mensual y de corto plazo.

En el 85% de las empresas encuestadas se establece la existencia de excedentes o faltantes de efectivo, sólo en el 14% de los casos no se lleva a cabo esta práctica. Esto nos permite determinar que existe control de flujo de efectivo, para la realización de las operaciones del negocio, aunque pudiera ser que esto se realice en forma no sistematizada.

El 81% de los empresarios afirmaron que toman decisiones con base a la información financiera. Esto corrobora los resultados anteriores ya que las decisiones se toman con base en los presupuestos y el flujo de efectivo, aunque la mayoría lo hace únicamente bajo una perspectiva de corto plazo y posiblemente no sistematizado.

En el 89% de los casos se cuenta con un profesional contable en la empresa, sólo el 11% de los encuestados manifestó no contar con uno. Lo que permite determinar que buscan asesoría profesional para la determinación de sus estados financieros.

De las 287 empresas que manifestaron contar con la asesoría de un profesional contable, el 53% se contempla como personal interno de la empresa, en el 47% de los casos el profesional es externo. Lo anterior permite corroborar que más de la mitad de las empresas cuenta con una profesionalización de su administración financiera al tener apoyo permanente.

El 57% de los encuestados realizan proyecciones financieras antes de tomar decisiones de inversiones, en el 41% de los casos no se lleva a cabo ésta práctica. Esto indica que más de la mitad planifica su expansión y crecimiento a largo plazo y generalmente la inversión se destina hacia la ampliación del negocio basado en sus ventas.

El 59% de los encuestados menciona no haber obtenido financiamiento a través de alguna institución financiera, solo el 41% ha recibido ayuda de este tipo de instituciones, lo que permite determinar que este tipo de empresas se encuentran con dificultades al momento de obtener algún tipo de financiamiento por esta vía. De acuerdo con el CIPI, las principales razones por las que los bancos no otorgan crédito es por desinterés del banco, en el sector manufacturero y servicios, así como la falta de garantías en el sector comercio. Otras razones

que tienen menor relevancia serían la falta de información y una alta deuda acumulada.

Lo anterior confirma que las MPYMES se ven limitadas a la obtención de financiamientos por la incapacidad de generar la información financiera tal como los exigen las entidades financieras.

De las empresas que han recibido financiamiento el 65% mencionó que fue a través de un banco, el 20% informó que su financiamiento fue obtenido mediante cajas de ahorro, el 6% lo consiguió por medio de fondos de fomento y el 9% a través de otra institución. Lo cual indica que la mayoría de las empresas operan con bancos siendo coincidente con los datos del CIPI, que señala que la operación que tienen las PYMES en México es con un banco en un 42.6% y con dos bancos en un 35.4%. Asimismo, estos datos muestran la baja utilización que hacen las empresas de los programas de fomento que ofrece la banca de desarrollo y el uso de financiamiento a través de préstamos familiares o de amistades, así como también de proveedores.

La obtención de la mayoría de los financiamientos coincide con el inicio y término de los períodos presidenciales. Así como con los periodos de estabilidad económica.

El 51% de las empresas cuenta con un plan de desarrollo, mientras que el 49% no lo tiene. Esto se complementa con los resultados anteriores en el que las empresas afirmaron que elaboran presupuestos en forma mensual, en la mayoría de los casos. Sin embargo, al realizar una planeación sólo de corto plazo se estaría limitando el crecimiento de las empresas.

De las empresas que sí manifiestan contar con un plan de desarrollo, el 62% no lo tiene por escrito, sólo el 38% de las empresas sí lo tienen. Este resultado indica que una baja proporción de empresarios realiza una planeación

formalizada, coinciden con los hallazgos de Hernández y Mendoza (2003), quienes señalan que las Pymes planean únicamente sobre las ventas realizadas, lo que limita el crecimiento de estas empresas.

Sólo el 56% de las empresas cuenta con un organigrama establecido y el 44% no lo tiene. Lo anterior estaría señalando una fortaleza en este tipo de empresas al contar con una estructura organizacional.

Solo el 45% de las empresas tienen definidas las funciones del personal por escrito, el 55% restante no cuenta con ello. Lo que indica la necesidad de que estas empresas sean apoyadas por profesionales en el área administrativa que elaboren manuales de organización que contribuya a elevar su productividad al eficientar sus operaciones.

El 46% de las empresas cuenta con un manual de procedimientos definido por escrito, y el 54% restante no tiene este tipo de información para sus trabajadores. Como puede observarse presentan la misma característica la definición de funciones de personal y los procedimientos de las organizaciones. Por lo que es necesario que las empresas definan tanto sus funciones como sus procedimientos con el fin de hacer más eficiente el trabajo. (García, y otros, 2007)

4.3 CALIDAD EN LAS EMPRESAS

El uso de técnicas de calidad y productividad, así como aspectos ambientales se refleja en las MPYMES en el estado de Hidalgo de la siguiente manera:

Tan sólo el 28% de las empresas cuenta con algún tipo de certificación o han recibido algún premio. Esto estaría limitando el crecimiento y expansión de este tipo de empresas ya que no les permite acceder a mercados más atractivos limitando su participación sólo a mercados locales.

De los que cuentan con alguna certificación, el 75% lo han obtenido a través de alguna institución privada, y sólo el 25% ha recibido este tipo de reconocimientos de una institución pública. Esto indica que las empresas buscan la certificación de calidad que otorgan sus propios gremios quienes son especialistas en el sector.

Tan sólo el 55% de los encuestados afirma contar con alguna técnica de mejora de calidad y productividad. Lo que refleja que más de la mitad de los empresarios tienen conciencia de la importancia de mejorar los procesos a través de técnicas modernas de administración.

Dentro de las principales técnicas utilizadas para el mejoramiento de la calidad y la productividad destacan la mejora continua con 55%, siguiéndole en importancia el control de calidad con un 16%, mientras que la innovación tan sólo lo platican un 11% y otras actividades con el 18%. La técnica más conocida y aplicada por los empresarios de este sector es la mejora continua. (García, y otros, 2007)

4.4 RECURSOS HUMANOS EN LAS MPYME

Las necesidades que detectan las empresas en cuanto a capacitación son de manera prioritaria en los servicios siguientes:

- Servicio al cliente 75%
- Comercialización 66%
- Maquinaria y equipo 55%
- Contabilidad 51%
- Administración y organización 50%

Las áreas que se consideran poco o nada necesarias son las siguientes:

- Comercio exterior 74%
- Idiomas 67%

- Contaminación 38%
- Producción 31%
- Finanzas 30%

Las áreas de mediana importancia son: seguridad e higiene, recursos humanos y aspectos fiscales.

En las áreas prioritarias destaca la importancia de la atención al cliente, mejorar las ventas, mientras que, al empresario no le interesa el área de comercio exterior y los idiomas, dado que atiende por lo común al mercado local.

La capacitación de los recursos humanos, así como, seguridad e higiene y los aspectos fiscales no ocupan un lugar prioritario.

En cuanto al reclutamiento y selección, no es una práctica que se aplique en forma regular lo cual pone en clara desventaja a este tipo de empresas comparado con las grandes empresas que si lo realizan. La aplicación de esta técnica como parte del proceso de contratación sería de gran utilidad para eliminar la alta rotación que se presenta en este tipo de empresas.

Más de la mitad de las MPYMES no consideran necesaria la capacitación a sus empleados ya que no lo hacen con la frecuencia que se requiere para mantener al personal actualizado, al considerarlo como un gasto y no como una inversión.

Más del 70% de los empresarios no contemplan la promoción del personal incluyendo planes de vida y carrera, lo cual se debería a que este tipo de empresas no cuenta con un área específica que se dedique a fomentar este tipo de prácticas.

Menos del 30% se preocupa por desarrollar programas de sueldos y salarios que les permitan motivar a su personal, al no existir una valuación de puestos en este tipo de empresas, la remuneración de los trabajadores por medio de sueldos y salarios es injusta.

Casi el 70% no tiene contemplado un plan de incentivos, puesto que no realizan una valuación de puestos que les permita remunerar en forma adecuada a su personal, lo que incide en la motivación de los trabajadores.

Aproximadamente un 50% si cuenta con un programa de seguridad y prevención de riesgos, dado que tiene que cumplir con la normatividad de la Dirección General del Trabajo que depende de la Secretaría de Desarrollo Económico. (García, y otros, 2007)

4.5 TECNOLOGÍA Y COMUNICACIÓN EN LAS MPYME

En lo que se refiere al uso de tecnologías de información y comunicación la importancia de utilizar la línea telefónica básica es prioritaria y muy necesaria representando el 84% y el 10% respectivamente. El uso del Fax, es reconocido como importante en porcentajes inferiores.

El uso de páginas web se presenta en 4 de cada 10 empresas. Las videoconferencias en la mayoría de los casos nunca es utilizado como de uso frecuente.

El 75% utiliza líneas de internet, siendo los principales motivos para recopilar información del sector, así como dar a conocer su empresa y sus productos. Cerca de la mitad de los empresarios mantienen relaciones con sus clientes y proveedores a través de internet.

En 4 de cada 10 empresas la totalidad y más de la mitad del personal directivo y de oficina utilizan equipos de cómputo. Lo que indica que esta automatizada su administración.

CAPÍTULO V. ASPECTOS GENERALES DE LA QUIEBRA

En el mundo común y corriente, se conoce a la quiebra como la situación en la cual ya no se está generando ingresos y mucho menos decir de las utilidades, cuando las ventas no alcanzan a pagar ni la renta y en lugar de estar obteniendo algo se está poniendo del bolsillo para lograr seguir subsistiendo, cuando en la empresa o negocio no se para ni una mosca; siendo entonces que la mayoría de personas que abren un negocio es con la intención de que este les proporcione un bienestar para sí y para su familia, de modo que al pasar el tiempo y ver que los ahorros de la vida o el préstamo que recién se consiguió en el banco se está agotando y no se está logrando una mejor vida ni siquiera subsistir, es cuando se dice: mi negocio quebró.

Pero el concepto de quiebra dista mucho del punto de vista del ciudadano común ya que jurídicamente y económicamente tiene sus propias acepciones.

QUIEBRA Y BANCARROTA

El termino quiebra y bancarrota hacen referencia al mismo proceso, bancarrota tiene su origen en Venezuela y se deriva del italiano “bancarrota” que se traduce como “mostrador roto” pues en ese país existía la costumbre de romper los mostradores de los comerciantes que no cumplían con sus promesas de entregar una mercadería o de no realizar algún pago; por otra parte quiebra viene del latín “crepáre” cuya traducción más directa significa “crujir o estallido” que es el sonido de algo al romperse y probablemente va en el mismo sentido que bancarrota o lo podemos interpretar como la ruptura de un compromiso de pago.

Los dos términos aluden a un proceso económico, pero en realidad es un proceso judicial el que se lleva a cabo, por ello muchos países hablan de la “quiebra judicial” o “bancarrota judicial”.

5.1 LA QUIEBRA DESDE EL PUNTO DE VISTA JURÍDICO

Hay muchas clasificaciones de diversos tipos de quiebra que son propias de la legislación de cada país; sin embargo la definición es bastante homogénea para casi todos: es el proceso que lleva a una persona (física o moral) a tener un número mayor de pasivos (deudas) que activos (bienes que estén en posesión de la persona). Otra definición equivalente pero que implica gran diferencia desde lo legal es la que dice que es un juicio que trata de determinar la situación económica de una persona física o moral. Es importante recordar que no es lo mismo que la insolvencia, palabras que se suelen utilizar como sinónimos, ya que lo primero corresponde a un status legal y lo segundo podría eventualmente llevar a esto, sin necesariamente involucrar un procedimiento judicial.

Una quiebra puede ser solicitada por los acreedores (personas con quienes se contrajo las deudas), por los mismos deudores o por terceros (como puede ser un órgano gubernamental que regule la actividad comercial). Dependiendo de la gravedad de la situación los jueces pueden hacer que la empresa o comerciante cesen de realizar pagos por un tiempo para que puedan recuperarse o en el otro extremo pueden hacer que todos los activos sean vendidos (liquidados es el término) o entregados a los acreedores para resarcir (compensar) las pérdidas y además puede pesar cárcel sobre los responsables.

En prácticamente todos los países del mundo se suele delegar administración de los bienes de la empresa a un síndico de quiebra (o figura similar con la misma función), quien los administrará buscando liquidarlos para poder responderle a los acreedores, de tal manera de pagar la mayor proporción de las deudas que quedaron impagadas. (MIS RESPUESTAS)

CONCEPTO DE QUIEBRA

Conforme al diccionario básico tributario contable publicado en www.edumed.net, quiebra es el procedimiento para la liquidación de los bienes de un concepto jurídico referente al procedimiento para la liquidación de los bienes de un deudor, sea o no comerciante, cuando cae en situación de insolvencia y se cumplen los demás requisitos previstos por la Ley. En este procedimiento el deudor deja de hacer frente de forma individual a cada uno de sus acreedores, ya que éstos proceden de forma colectiva para hacerse cargo de sus acreencias. Desde el punto de vista tributario, esta situación permite que el juzgado que declara la quiebra designe un síndico de quiebras, quien pasa a representar al contribuyente afectado ante el Servicio de Impuestos Internos. (EDUMED)

Otro concepto obtenido de monografías.com; una quiebra o bancarrota es una situación jurídica en la que una persona (persona física), o institución (persona jurídica) no puede hacer frente a los pagos que debe realizar (pasivo exigible), porque éstos son superiores a sus recursos económicos disponibles (activos). A la persona física o jurídica que se encuentra en estado de quiebra se le denomina **fallido**. Cuando el fallido o deudor se encuentra judicialmente en estado de quiebra, se procede a un **juicio de quiebras** o procedimiento concursal, en el cual se examina si el deudor puede atender con su patrimonio a las obligaciones de pago pendientes. (Monografías.com)

5.2 LA QUIEBRA EN EL ÁMBITO FINANCIERO

La quiebra financiera es una situación en la cual los flujos de efectivo de las operaciones de la empresa no son suficientes para hacer frente a las obligaciones contraídas (tales como créditos comerciales o pagos de intereses) y la empresa se ve forzada a tomar acciones correctivas. Las quiebras financieras pueden ser el motivo de que la empresa no cumpla con un contrato, y pueden implicar una reestructuración financiera entre la empresa, sus acreedores y sus inversionistas

de capital. La empresa se ve en la necesidad de tomar acciones correctivas que no habría tomado de tener un flujo de efectivo suficiente.

La quiebra financiera se vincula con la insolvencia. El *Black's Law Dictionary* define insolvencia como:

“Incapacidad para pagar las deudas propias; falta de medios para pagar las deudas propias. Condición de los activos y pasivos de una mujer (u hombre) en la cual la disposición inmediata de los primeros será insuficiente para hacer frente a los segundos.”

La insolvencia basada en el capital ocurre cuando el valor de los activos de una empresa es inferior que el valor de sus deudas. Ello implica el capital negativo. La insolvencia basada en el flujo de efectivo ocurre cuando los flujos de efectivo de la empresa son insuficientes para cubrir los requerimientos contractuales de pagos.

FORMAS DE ENFRENTAR UNA QUIEBRA FINANCIERA

Las empresas hacen frente a las quiebras financieras de varias formas:

- 1) Venden activos importantes
- 2) Se fusionan con otra empresa
- 3) Reducen el gasto de capital y el de investigación y desarrollo
- 4) Emiten nuevos instrumentos de valor
- 5) Negocian con bancos y otros acreedores
- 6) Intercambian deuda por capital
- 7) Registran su petición de bancarrota

Los incisos 1, 2 y 3 se refieren a los activos de la empresa y los restantes se reportan al lado derecho del balance general de la empresa y son ejemplos de reestructura financiera. Las quiebras financieras pueden implicar tanto

reestructuración de activos como reestructuración financiera (es decir, modifican ambos lados del balance general).

Algunas empresas pueden beneficiarse con las quiebras financieras puesto que las llevan a reestructurar sus activos, puesto que adoptan nuevas formas de organización y estrategias de operación.

La reestructuración financiera puede ocurrir bajo una negociación privada, o bajo el supuesto de bancarrota, las empresas se reorganizan y continúan sus actividades comerciales.

Las quiebras financieras pueden servir a las empresas como sistemas de “alerta temprana” sobre la existencia de problemas. Las compañías más endeudadas experimentarán antes las quiebras financieras que las menos endeudadas. No obstante las empresas que enfrentan antes las quiebras financieras tendrán más tiempo para llegar a algún acuerdo privado y reorganizarse. Las empresas con poco apalancamiento experimentarán las quiebras financieras después y, en muchas instancias, estarán forzadas a liquidar.

LIQUIDACION Y REORGANIZACION POR BANCARROTA

Las compañías que no pueden o no quieren comprometerse contractualmente a efectuar pagos a los acreedores tienen dos opciones básicas: liquidación o reorganización.

Liquidación significa la terminación de la compañía como empresa en marcha; implica vender los activos de la compañía por su valor de rescate. La recaudación neta sin costos de transacción se distribuye entre los acreedores, de acuerdo con el orden de prioridad establecido.

Reorganización es la opción de mantener la compañía como empresa en marcha; a veces implica la emisión de nuevos instrumentos de valor para reemplazar los anteriores.

Tanto la liquidación como la reorganización formal pueden efectuarse por bancarrota. *Bancarrota* es un procedimiento legal que puede realizarse de manera voluntaria a solicitud expresa de la corporación o involuntaria a solicitud de los acreedores.

LIQUIDACIÓN POR BANCARROTA.

Conforme al libro *Bankruptcy Reform Act 1978*, la liquidación directa, es típica en los siguientes acontecimientos.

1. Se registra una petición de bancarrota ante una corte federal. La petición es voluntaria si la registra la corporación y es involuntaria cuando se registra en contra de la corporación.
2. Los acreedores eligen un fideicomiso por bancarrota para que tome control de los activos de la corporación deudora. El fideicomiso procurará liquidar dichos activos.
3. Una vez liquidados los activos, y tras el pago de los costos de administración, los activos se distribuyen entre los acreedores.
4. Los activos restantes después de gastos y pago a acreedores, se distribuyen entre los accionistas.

Condiciones que lleva la bancarrota involuntaria

1. La corporación no está pagando sus deudas al llegar su vencimiento.
2. Si los acreedores son más de 12, de los cuales cuando menos tres tengan derechos de \$5,000.00 o más, deben registrar la petición de manera conjunta. Si los acreedores son menos de 12, entonces uno solo puede registrar la petición siempre que sus derechos sumen \$5,000.00

Prioridad de los derechos

La liquidación tiene lugar una vez que la corporación es declarada en bancarrota. La distribución de los recursos producto de la liquidación debe responder al siguiente orden de prioridad:

1. Gastos de administración, relacionados con la liquidación de los activos por bancarrota
2. Derechos sin garantía que resultan tras el registro de la petición de bancarrota involuntaria
3. Sueldos, salarios y comisiones
4. Contribuciones a los planes de beneficios al trabajador puestos en marcha dentro de los 180 días previos a la fecha de registro
5. Derechos del consumidor
6. Deudas al fisco
7. Derechos garantizados y no garantizados de los acreedores
8. Derechos de los accionistas comunes

En las liquidaciones la prioridad se norma por la regla de prioridad absoluta, en esta se debe pagar a todos los acreedores, y los tenedores de bonos hipotecarios tienen el primer derechos sobre el millón que se obtiene de la venta del edificio de las oficinas corporativas.

Reorganización por bancarrota

El objetivo general de un procedimiento de bancarrota es planear la reestructuración de la corporación con ciertas cláusulas para el pago de los acreedores, en la siguiente secuencia de acontecimientos.

1. El registro de una petición voluntaria por parte de una corporación o el registro de una petición involuntario por parte de tres o más acreedores. La petición involuntaria debe argumentar que la corporación no está pagando sus deudas.

2. Un juez federal aprueba o niega la petición. Si la petición es aprobada, se establece un tiempo para que los acreedores y accionistas registren las pruebas de sus derechos.
3. En la mayoría de los casos, la corporación (el deudor en posesión) continúa administrando el negocio.
4. A la corporación se le otorgan 120 días para que someta su plan de reorganización
5. Se divide a los acreedores y accionistas por clases. Una clase de acreedores acepta el plan si así lo aprueban dos terceras partes de dicha clase (en cantidad de dinero) o la mitad de la clase (en número)
6. Después de que los acreedores aceptan, el tribunal confirma el plan.
7. Se efectúan los pagos a acreedores y accionistas en efectivo, propiedades o instrumentos financieros. El plan puede comprende la emisión de nuevos instrumentos financieros.

Comparación entre la negociación privada y la bancarrota

Una empresa que no cumple el pago de sus obligaciones necesitará reestructurar el pago de sus obligaciones financieras, tendrá dos opciones: bancarrota formal o negociación privada. Lo usual es intercambiar las deudas prioritarias por deudas subordinadas y las deudas se reemplazan con capital. Muchas investigaciones académicas recientes han descrito lo que pasa tanto en las negociaciones privadas como en las bancarrotas.

- Históricamente, la mitad de las reestructuraciones financieras han sido privadas, pero en los últimos tiempos ha predominado la bancarrota formal.
- Las empresas que emergen de negociaciones privadas experimentan mayores incrementos en los precios de sus acciones que los que experimentan las empresas que emergen de la bancarrota formal.
- Los costos directos de las negociaciones privadas son mucho menores a los de la bancarrota formal.

- Tanto en las negociaciones privadas como en la bancarrota los altos ejecutivos usualmente pierden pagos y a veces sus empleos.

La empresa marginal

Aun cuando es más costosa la bancarrota que la negociación privada para la empresa promedio, para otras empresas es mejor la bancarrota formal. La bancarrota formal permite que las empresas emitan deuda que tiene prioridad de todas las deudas en que se haya incurrido antes. Esta nueva deuda es deuda en “posesión del deudor”. Para las empresas que necesitan una inyección temporal de efectivo, las deudas en posesión del deudor hacen que la reorganización por bancarrota sea una alternativa más atractiva que la negociación privada. La bancarrota tiene varias ventajas fiscales: mediante ella las empresas no pierden los impuestos trasladados a ejercicios posteriores y el tratamiento fiscal de la cancelación de deuda obligada es mejor en la bancarrota. Así mismo, en la bancarrota formal los intereses de la deuda no garantizada previa a la bancarrota dejan de acumularse.

Renuentes

La bancarrota suele ser una mejor alternativa para los inversionistas de capital que para los acreedores. El uso de deuda en posesión del deudor y el que se detengan los intereses sobre la deuda no garantizada a causa de la bancarrota, ayuda a los accionistas y perjudica a los acreedores. En consecuencia, los inversionistas de capital casi siempre pueden esperar un mejor acuerdo en caso de bancarrota. La regla de prioridad absoluta, que favorece a los acreedores sobre los inversionistas de capital habitualmente se viola en la bancarrota formal. De acuerdo al Lawrence A. Weiss “Backruptcy Dissolution: Direct Cost an Violation of Priority an Claims” en Journal of Financial Economics, un estudio reciente descubrió que el 81% de los últimos casos de bancarrota formal, los inversionistas de capital obtuvieron cierta compensación.

Complejidad

Una empresa con una estructura de capital complicada tendrá más problemas para llegar a una negociación privada. Empresas con acreedores asegurados y acreedores comerciales. Usualmente usarán la bancarrota formal, porque es demasiado difícil llegar a acuerdos teniendo tantos tipos de acreedores.

Falta de información

Existe un conflicto de intereses inherente entre inversionistas de capital y acreedores, y el conflicto se acentúa cuando ninguno de los dos tiene información completa sobre las circunstancias o la quiebra financiera prevalecientes. Cuando una empresa experimenta inicialmente un falta de flujo de efectivo puede no saber si ésta será permanentemente o temporal caso de que la insuficiencia de flujo sea permanente, los acreedores presionarán para que se realice un reorganización formal o una liquidación. Sin embargo la insuficiencia de flujo es temporal, tal vez no sea necesario llegar a la reorganización formal o la liquidación. Los inversionistas de capital presionarán hacia esta perspectiva. Este conflicto de intereses no es fácil de resolverse.

Bancarrota preempacada.

Una bancarrota preempacada es la combinación de negociación privada y bancarrota legal, en la que la empresa y la mayor parte de sus acreedores acuerdan una reorganización privada fuera de la bancarrota formal. Después de haberse decidido la reorganización privada (preempacada), la empresa registra su petición de bancarrota formal.

Los arreglos de bancarrota preempacada exigen que la mayoría de los acreedores llegue a un acuerdo en forma privada. Las bancarrotas pre empacadas no parecen funcionar cuando miles de acreedores comerciales son reticentes al acuerdo, como en el caso de una empresa comercial minorista.

El beneficio más importante de la bancarrota preempacada es que fuerza a que las personas renuentes acepten la reorganización por bancarrota. Si una fracción significativa de los acreedores de la compañía puede llegar a un acuerdo privado sobre el plan de reorganización, el problema de los renuentes puede evitarse. Esto facilita el establecimiento de un plan de reorganización por bancarrota formal.

Las bancarrotas pre empacadas ofrecen muchas ventajas de la bancarrota formal, pero también son más eficientes. Sus resultados sugieren que el tiempo invertido y los costos directos para resolver la quiebra financiera son menores en la bancarrota preempacada que en la bancarrota formal. (Ross, 2011)

5.3 CAUSALES DE QUIEBRA EN LAS MPYMES

Las MPYMEs se siguen enfocando en subsistir y no en planear, el mando de las mismas sigue pasando de generación en generación, evitando que la empresa deje de ser el “negocito” que se exprime hasta dar el triple de lo que podía, ya que hasta tres generaciones de familia dueña del mismo viven de ahí.

Las pymes suelen verse disuadidas de exportar por lo complejo del negocio de exportación y los grandes riesgos que implica. Sin conocimientos y preparación adecuados los intentos de exportar están muchas veces condenados al fracaso y pueden incluso poner en riesgo la estabilidad financiera de la propia empresa en su conjunto.

Se requiere eliminar el concepto de “empresa familiar” y hacerla más abierta, no conformarse con el clásico “changarro”

Retrasan el desarrollo de las pymes:

- Bajo poder adquisitivo
- Falta de planeación y administración

- Competencia con las grandes empresas transnacionales
- Aislamiento con el que trabajan
- Comercio informal

CAUSAS:

Aislamiento de las empresas, aspecto que más lacera a las Pymes, toda vez que, únicamente el 5% de los microempresarios trabajan mediante cadenas productivas

En promedio el empresario mexicano, dentro de las pymes, cuentan con una escolaridad de 6 años, “existen problemas culturales muy fuertes, para poder implementar esquemas de desarrollo y crecimiento; la baja escolaridad es un problema cultural que le *pega* fuertemente al aspecto económico, pues los limita.

México está en los extremos de las cadenas productivas, porque es productor de materia prima bruta o importador y distribuidor de productos, lo ideal sería que llevara a cabo toda la cadena productiva.

Las pyme sufren de un aislamiento tremendo en su característica de lo que es. Los bajos salarios y precios bajos son parte de esta cruda realidad que vive la PYME en México, que comparada con otros países, parece un cuento de ciencia ficción. No se aplican métodos mercadotecnicos, ya que sus dirigentes carecen de preparación para ello. La calidad escases y es algo que no les preocupa. Lo que les preocupa es “salir al día”, La evasión fiscal que tienen, ocasiona grandes pérdidas para el país, el gobierno creo con el fin de auxiliar a las pymes, creo las REPECOS y ni aun así se ha podido lograr un avance en su constitución fiscal. No tienen una visión de cooperación e integración, están en negocios de bajo nivel agregado y baja rentabilidad, lo cual a provocando pobreza, desintegración familiar, y sobre todo los impactos sociales que genera un negocio mal estructurado, con mala planeación

No existe sistema de incentivos y de disposiciones específicas para fortalecer las capacidades organizativas y administrativas de las Pymes, ni para simplificar el marco legal en el cual se enmarcan. Esto trae como consecuencia que la mayoría de éstas se queda en el sector informal, sin mayores posibilidades de desarrollo, asumiendo costos elevados y siendo excluida de los principales instrumentos de apoyo.

Así en el ámbito fiscal, el sector informal no paga impuestos directos, pero tampoco recupera el IVA que paga al adquirir sus insumos. Las pymes son excluidas del acceso a las prestaciones formales (jubilación, seguro social entre otros) del crédito formal y parcialmente del sistema nacional de formación profesional y capacitación. Esta informalidad incrementa la vulnerabilidad en el cumplimiento de los compromisos contractuales, ya sea para las empresas frente a sus clientes y proveedores y para la mano de obra contratada por el sector.

CAUSALES DE LA QUIEBRA

Algunas causas por las que las empresas fracasan pueden ser las siguientes, parafraseando a Jay Goltz en la edición del día 5 de enero de 2011, en The New York Times :

1. No hay suficiente demanda del producto o servicio a un precio que va a producir un beneficio para la empresa.
2. La obstinación de los propietarios puede incurrir en riesgos negativos adversos. El ser demasiado perfeccionistas, codiciosos, santurriones, paranoicos, indignado o inseguros. En ocasiones incluso, se puede decir a los propietarios el problema, y ellos lo reconocen pero siguen cometiendo los mismos errores una y otra vez.
3. Crecimiento fuera de control. Un negocio de éxito que está arruinado por el exceso de expansión, esto ocurre debido al movimiento en los mercados que no son tan rentables, experimentando dolores de crecimiento que

dañan el negocio, o pedir prestado demasiado dinero en un intento de mantener el crecimiento a un ritmo particular.

4. No mantener una contabilidad real. No se puede estar en control de un negocio si no se sabe lo que está pasando. Con malos números o números que no son, una empresa está volando a ciegas, y sucede todo el tiempo. Debido a la idea de que contratar una empresa de contabilidad externa principalmente para hacer los ajustes en pago y declaraciones de impuestos para proteger a la empresa.
5. La falta de una reserva de efectivo. Si algo se ha aprendido con esta recesión, es que el negocio es cíclico y que las cosas malas pueden y va a pasar con el tiempo – la pérdida de un importante cliente o de un empleado crítico, la llegada de un nuevo competidor, la presentación de una demanda. Todas estas cosas pueden estresar las finanzas de una empresa. Si la empresa no tiene dinero y tiene un alto potencial de endeudamiento, esta no será capaz de recuperarse.
6. Mediocridad operativa. Aunque no muchos empresarios pueden reconocer su funcionamiento como mediocre, pero no todos pueden estar por encima de la media. Repetir y copiar de otros negocios como referencia es fundamental para la mayoría de las empresas.
7. Ineficiencias operacionales. Al pagar demasiado alquiler, mano de obra y materiales. No tener la tenacidad o el estómago para negociar los términos que son reflejo de la economía de hoy puede quebrar una empresa competitiva.
8. Gestión disfuncional. La falta de foco, visión, planificación, normas y todo lo que entra en una buena gestión. Deseche los socios conflictivos o familiares descontentos, sino tiene un desastre.
9. La falta de un plan de sucesión. Se trata de nepotismo, luchas de poder, los jugadores importantes se sustituyen por las personas que están más a la cabeza, es el motivo por el que muchas empresas familiares no llegan a la siguiente generación.

10. Un mercado en retroceso. Librerías, tiendas de música, negocios de impresión y muchos otros, se trata de cambios en la tecnología la demanda de los consumidores y la competencia de grandes compañías con mayor poder adquisitivo y grandes campañas publicitarias. (Empreser)

CONCLUSIONES

Actualmente la economía de los países está conformada en un alto porcentaje por la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPYME) las cuales generan más del 60% de los empleos, representan más del 90% del total de las empresas de cada país y generan un importe mayor al 90% de Unidades Económicas.

En el caso de México y en particular del estado de Hidalgo, se puede observar que el capital con el que operan estas empresas es en su mayoría mexicano proveniente de los ahorros lo cual indica que el empresario mexicano, invierte en empresas pequeñas. De ahí la importancia del estudio de estas empresas, considerando que en su mayoría estas se desempeñan en el ámbito de comercio y servicios, contribuyendo a la generación de empleos y al desarrollo de la economía del país.

Del estudio de estas MPYME se ha podido obtener algunas conclusiones: el empresario MPYME toma decisiones con base en la información que se genera en forma mensual es decir a corto plazo lo cual limita sus planes de crecimiento al no tener una visión de largo plazo aunado a que generalmente los planes no se generan por escrito, en su mayoría el empresario MPYME ha obtenido financiamiento a través de alguna institución financiera, sin embargo se encuentra con dificultades al momento de obtener dichos financiamientos, de igual modo se denota una baja utilización de los programas de fomento que ofrece la banca de desarrollo y el uso de financiamiento a través de préstamos familiares o de amistades, así como también de proveedores.

En las MPYME se da mediana importancia a las áreas como seguridad higiene, recursos humanos y aspectos fiscales.

De lo anterior se puede corroborar que si bien la perspectiva general de la población respecto al cobro de impuestos es negativa, y se observa incertidumbre respecto del fin de los impuestos. Sin embargo a través de esta investigación se ha podido observar que de las empresas que han manifestado ya no operan sus negocios es decir han caído en quiebra o banca rota, las razones principales son por cambio de giro, por obtener pérdidas, por no poder atender un cambio de estructura jurídica y por falta de financiamiento. Quedando en segundo termino las causas fiscales como el excesivo cobro de impuestos o bien obligaciones fiscales.

En conclusión las razones por las que las MPYME llegan a cerrar sus negocios dentro del primer año de servicios se debe a causas como la falta de tiempo, el mal manejo, y la superación personal, entre las principales. De igual modo se puede observar que en promedio el empresario mexicano, cuentan con una escolaridad baja lo cual resulta un problema cultural que le *pega* fuertemente al aspecto económico, pues los limita.

Derivado de los motivos expuestos anteriormente para el cierre de negocios, se pueden observar en resumen las siguientes estadísticas así como algunas recomendaciones:

Las PYMES llegan al cierre de negocios por:

- 43% por errores administrativos
- 24% muere por tropiezos financieros
- 24% por problemas fiscales
- 16% por problemas de ventas y cobranza
- 4% problemas de producción
- 3% problemas con insumos

RECOMENDACIONES:

- Plantear a nivel empresa la aplicación de una cultura empresarial a través de una Visión, Misión y Valores.
- Realizar un Análisis estratégico FODA
- Observar la aplicación de una correcta Administración, para de este modo evitar errores administrativos
- Invertir en capacitación para administrar su empresa
- Evitar creerse todólogo por demasiado tiempo, lo ideal es contrata al personal que necesitas para contabilidad, producción, ventas, recepción, logística, etc. Así enfocas tu energía al “core ” de tu negocio
- Llevar a cabo una previsión financiera. Es decir determinar con anticipación los fondos necesarios para poner en marcha la empresa y cómo van a obtener el capital
- Evitar adquirir una deuda sin previsión
- Observar el cumplimiento de Controles. Entre más joven sea la empresa, más medidas de control se necesitan. Control de gastos, de ventas, de inventario, de producción. Se necesitan manuales de operación
- Llevar a cabo una correcta Planeación de lo que se desea lograr en la empresa y con qué medios se planea alcanzarlo

GLOSARIO.

MPYME. Micro, Pequeña y Mediana Empresa

SHCP. Secretaría de Hacienda y Crédito Público

INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía

SICOFI. Sistema Integral de Comprobantes Fiscales

D.O.F. Diario Oficial de la Federación.

MDP. Millones de Pesos

CONDUSEF. Comisión Nacional para la Protección y Defensa de Usuarios de Servicios Financieros

C.F.F. : Código Fiscal de la Federación

R.F.C. Registro Federal de Contribuyentes

I.S.R. Impuesto Sobre la Renta

CIPI. Comisión Intersecretarial de Política Industrial

OECD. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

Bibliografía

- Andersen, I. (1999). *www.comerciointernacional.cl*. Recuperado el 21 de Marzo de 2011, de <http://www.comerciointernacional.cl/2009/07/las-pymes-en-mexico-una-breve-descripcion-por-dr-carlos-rodriguez-rubio/>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (s.f.). *www.iadb.org*. Recuperado el 24 de Mayo de 2011, de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=1580968>
- Cámara de Diputados. (2012). *www.diputados.gob.mx*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2012, de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/82.pdf>
- CONDUSEF. (s.f.). *www.condusef.gob.mx*. Recuperado el 18 de marzo de 2011, de <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/bancos/1121-ique-son-las-pyme>
- Contacto PYME. (s.f.). *www.contactopyme.gob.mx*. Recuperado el 15 de Noviembre de 2012, de http://www.contactopyme.gob.mx/estudios/docs/b_Etapa_1.pdf
- EDUMED. (s.f.). *www.edumed.net*. Recuperado el 22 de Marzo de 2011, de <http://www.edumed.net/coursecon/dic/dtbc/Q%20R.htm>
- Empreser. (s.f.). <http://www.empreser.org>. Recuperado el 20 de Abril de 2011, de http://www.empreser.org/index.php?option=com_content&view=article&id=62:10-razones-porque-los-pequenos-negocios-quiebran&catid=17:articulos11
- García, M. L., Calzada, M. A., Moheno, J. M., Callejas, G. Y., Alvarado, M. J., Zorrilla, D. M., y otros. (2007). *Perfil Financiero y Administrativo de las Pequeñas Empresas en el Estado de Hidalgo*. UAEH.
- INEGI. (s.f.). Recuperado el 18 de Marzo de 2011, de <http://207.248.177.30/mir/uploadtests/18449.66.59.8.Anexo%20VIII.%20INEGI%20-%20Estratificaci%C3%B3n%20de%20los%20establecimientos.pdf>
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. (s.f.). *www.senado.gob.mx*. Recuperado el 24 de Marzo de 2011, de <http://www.senado.gob.mx/iilsen/content/lineas/docs/varios/MPYMEM.pdf>
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. (s.f.). *www.sat.gob.mx*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2012, de ftp://ftp2.sat.gob.mx/asistencia_ftp/publicaciones/ITDweb/Entrega_Ver_2012_FINA_Lrepecos.pdf
- ISEF. (2009). *Principales disposiciones legales de las micro, pequeñas y medianas empresas*. ISEF.
- Méndez. (1996). *www.gestiopolis.com*. Recuperado el 15 de Enero de 2012, de <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>
- MIS RESPUESTAS. (s.f.). *www.misrespuestas.com*. Recuperado el 17 de Mayo de 2011, de <http://www.misrespuestas.com/que-es-la-quiebra-o-bancarrota.html>
- Monografías.com. (s.f.). *www.monografias.com*. Recuperado el 27 de Marzo de 2011, de <http://www.monografias.com>
- Ross, W. J. (2011). *Finanzas Corporativas*.

Secretaría de Economía. (s.f.). *Contacto PyME*. Recuperado el 17 de Marzo de 2011, de http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_contacto_PyME

Secretaría de Economía. (s.f.). *www.dof.gob.mx*. Recuperado el 28 de Marzo de 2011, de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009

UNAM. (s.f.). *www.economia.unam.mx*. Recuperado el 18 de Marzo de 2011, de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/BonillaLI/cap1.pdf>

UNAM. (s.f.). *www.juridicas.unam.mx*. Recuperado el 18 de Marzo de 2011, de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/rap/cont/7/pr/pr3.pdf>