



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

**Evasión fiscal en México (2008-2018). Propuesta para
simplificar el cumplimiento fiscal de las microempresas**

Tesis

Que para optar por el grado de:

Doctora en Ciencias de la Administración

Presenta:

Adriana Chávez Hernández

Comité tutor:

Tutor principal:

Dra. Marcela Astudillo Moya

Instituto de Investigaciones Económicas

Dr. Elio Agustín Martínez Miranda

Facultad de Contaduría y Administración

Dr. Ángel Ávila Ramírez

Facultad de Contaduría y Administración

Ciudad de México, septiembre 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Introducción general.....	1
Capítulo I. Evasión fiscal.....	7
1.1. Introducción	7
1.2. Marco conceptual.....	8
1.2.1. Evasión.....	8
1.2.2. Elusión.....	12
1.3. Revisión de la literatura sobre evasión fiscal.....	14
1.4. Estudios sobre la evasión	24
1.5. Sistema tributario	35
1.5.1. Estructura tributaria	36
1.6. Cifras de evasión 2008-2013	38
1.6.1. Recaudación.....	38
1.6.2. Tasa de evasión	40
1.7. Cifras de evasión 2014-2018	49
1.7.1. Recaudación.....	49
1.7.2. Tasa de evasión	54
1.8. Conclusiones del capítulo	58
Capítulo II. Microempresas	59
2.1. Introducción	59
2.2. Conceptualización de microempresa	60
2.3. Caracterización de las microempresas	63
2.4. Microempresas mexicanas: panorama 2008-2013.....	79
2.5. Microempresas mexicanas: panorama 2014-2018.....	92
2.6. Conclusiones del capítulo	102
Capítulo III. El problema de la complejidad del cumplimiento de las microempresas mexicanas como causal de la evasión fiscal	103
3.1. Introducción	103
3.2. Factores que generan complejidad	104
3.3. Complejidad de cumplimiento para las microempresas, 2008-2013.....	108
3.4. Complejidad de cumplimiento para las microempresas 2014-2018.....	118

3.5. Conclusiones del capítulo	126
Capítulo IV. Propuestas y recomendaciones	127
4.1. Propuestas.....	127
4.1.1. Primera estrategia administrativa: Implementación de un periodo de adaptación al cumplimiento fiscal	128
4.1.2. Segunda estrategia administrativa: creación de un régimen simplificado	130
4.1.3. Tercera estrategia administrativa: contabilidad sencilla	133
4.1.4. Cuarta estrategia administrativa: empleo de aplicaciones móviles.....	137
4.1.5. Quinta estrategia administrativa: apoyos gubernamentales de tres fases y su difusión	140
4.1.6. Sexta estrategia administrativa: cultura tributaria.....	143
4.1.7. Séptima estrategia administrativa: establecimiento de una definición oficial de evasión fiscal	146
4.2. Recomendaciones	147
Conclusiones de la investigación	149
Bibliografía	162
Referencias bibliográficas	162
Referencias hemerográficas	164
Legislación.....	177
Referencias de sitios web	178

Índice de tablas

Tabla 1. Evasión en microempresas formales e informales.....	12
Tabla 2. Comparativo de estimaciones de la tasa de evasión del IVA.....	30
Tabla 3. Tasas de evasión fiscal, 2008-2013	41
Tabla 4. Montos de evasión de impuestos por régimen, 2008-2013.....	41
Tabla 5. Tasas de evasión de impuestos por régimen, 2008-2013.....	45
Tabla 6. Tasa de informalidad, 2010-2013	47
Tabla 7. Tasas de evasión fiscal, 2013-2016	55
Tabla 8. Evasión de impuestos por régimen, 2014-2018.....	55
Tabla 9. Tasas de evasión de impuestos por régimen, 2008-2013.....	55
Tabla 10. Tasa de informalidad, 2014-2018	56
Tabla 11. Estratificación de las mipymes en México	62
Tabla 12. Comparativo del impacto de las empresas en América Latina y la UE, 2016.....	64
Tabla 13. Principales características y problemas de las microempresas	75
Tabla 14. Fuentes de financiamiento para las microempresas mexicanas	84
Tabla 15. Principales reformas a la LISR que impactaron a los micronegocios..	118
Tabla 16. Reformas al RIF que facilitan conductas evasivas.....	124
Tabla 17. Ejemplo de libro registro de ventas e ingresos	135
Tabla 18. Ejemplo de libro registro de compras y gastos	136
Tabla 19. Ejemplo de libro registro de bienes de inversión	137

Índice de gráficos

Gráfico 1. América Latina y el Caribe (14 países): evolución de las tasas estimadas de evasión del IVA, 2009-2017	26
Gráfico 2. Distribución de los ingresos tributarios, 2008-2013 (promedio).....	39
Gráfico 3. Informalidad laboral, 2008-2013	48
Gráfico 4. Distribución de los ingresos tributarios, 2008-2013 (promedio).....	50
Gráfico 5. Informalidad laboral, 2014-2018	57
Gráfico 6. Desempleo, 2019-2021.....	69
Gráfico 7. Informalidad laboral, 2018-2021	70
Gráfico 8. Empresas mexicanas por tamaño (%), 2008-2013	80
Gráfico 9. Personal ocupado (%), 2008-2013	81
Gráfico 10. Fuentes de financiamiento de las microempresas 2008-2013.....	85
Gráfico 11. Acceso a tecnologías en zonas rurales y urbanas, 2010	89
Gráfico 12. Usuarios de computadora e internet, 2008-2013	89
Gráfico 13. Empresas que utilizan internet y equipo de cómputo (%), 2013.....	91
Gráfico 14. Registro contable de las microempresas 2014-2018	94
Gráfico 15. Usuarios de computadora, Internet y telefonía móvil, 2014-2018.....	97
Gráfico 16. Acceso a tecnologías en zonas rurales y urbanas, 2018	98
Gráfico 17. Empresas que utilizan internet y equipo de cómputo (%), 2014-2017	100
Gráfico 18. Número de contribuyentes, 2013-2018	123

Índice de figuras

Figura 1. Estructura tributaria mexicana.....	37
Figura 2. Clasificación de los ingresos del Estado	38
Figura 3. Clasificación de las empresas	61
Figura 4. Factores que generan complejidad en el cumplimiento	105
Figura 5. Elementos que inciden en la complejidad del cumplimiento de las microempresas	106
Figura 6. Clasificación y componentes de la LISR	109
Figura 7. Módulos de capacitación según la fase del programa	142

Introducción general

La evasión fiscal se entiende como el incumplimiento total o parcial de las obligaciones fiscales; esta es una práctica en la que puede incurrir cualquier contribuyente, deliberada o involuntariamente.

Esta situación representa un problema para el Estado, la sociedad y los individuos, pues el hecho de que no todos contribuyan, conlleva a la reducción de los ingresos provenientes de los impuestos y, en consecuencia, la calidad y el alcance de los servicios públicos se ven disminuidos.

Pero, además, la evasión tributaria no sólo es un problema de disponibilidad de recursos públicos; este fenómeno afecta las propias bases en la que se apoya la legitimidad del sistema tributario al afectar la eficiencia y, sobre todo, la equidad que debiera prevalecer entre los contribuyentes (Gómez y Morán, 2020, p.53).

Asimismo, la informalidad genera desigualdad, pero también que los trabajadores sean despojados de sus derechos laborales y se encuentren desprotegidos.

Por otra parte, si bien no es una problemática propia de un sólo grupo de contribuyentes, la presente investigación se enfocó en las microempresas, las cuales son la unidad económica más pequeña de la estructura empresarial y las principales generadoras de crecimiento económico y de empleo en el país. Debido a sus características, estas son valoradas como unas de las figuras más propensas a evadir impuestos y con menos probabilidad de ser descubiertas, lo que es relevante económica y socialmente, ya que estas prácticas tienen consecuencias negativas tanto para estas como para sus empleados; por lo tanto, lograr que contribuyan voluntariamente se convierte en un asunto de gran importancia.

Para ello, hay que considerar que la evasión fiscal se trata de un problema multifactorial. Algunas de las causas que la propician son la edad, el nivel educativo,

el nivel y tipo de ingresos, la probabilidad de ser descubiertos y sancionados, la confianza en el Gobierno, la complejidad del sistema tributario, entre otras.

Este último elemento se debe, principalmente, por la escritura técnica de la legislación, su ilegibilidad, pero también por el bajo nivel de instrucción de los microempresarios, el limitado acceso y manejo de tecnologías y la falta de recursos económicos para subsanar algunas de sus condiciones. Lo anterior se acentuó con la entrada en vigor de un nuevo régimen fiscal orientado al autocumplimiento electrónico, en el que la responsabilidad de cumplir con las obligaciones fiscales recayó en el empresario, y como su nombre lo indica, estas deben realizarse electrónicamente, responsabilidad que no es compatible con las cualidades de estas organizaciones.

Por consiguiente, el objetivo central de esta tesis doctoral ha sido examinar la evasión fiscal de las microempresas mexicanas, en el periodo 2008-2018, desde la perspectiva de la administración, para determinar los factores que inciden en la complejidad del cumplimiento.

Para lograr el objetivo general, se establecieron los siguientes objetivos específicos:

- Revisar la evasión fiscal de las microempresas
- Establecer los factores que inciden en la evasión fiscal de las microempresas
- Estudiar el contexto de las microempresas
- Determinar los aspectos del cumplimiento fiscal de las microempresas que aportan complejidad
- Elaborar estrategias que contribuyan a disminuir la complejidad del cumplimiento de las microempresas

El presente estudio se llevó a cabo mediante la aplicación de una metodología documental y cuantitativa, que consistió en la revisión y análisis de literatura referente al tema, así como de cifras y estadísticas oficiales.

Para el desarrollo de los objetivos de esta tesis, se presentan cuatro capítulos. En el primero, se identificaron las figuras que pueden evadir y las principales razones para hacerlo, en donde la complejidad es una de las causas de mayor impacto.

Igualmente, se analizaron estimaciones de evasión e informalidad, y se encontró que los niveles de la primera han disminuido con los años, mientras que los de la segunda han permanecido inamovibles; ello sugiere la existencia de un importante problema de evasión por parte de los micronegocios, así como de informalidad laboral.

En el capítulo 2 se ofrece un panorama de las características de las microempresas mexicanas, lo cual permitió asentar su contexto y realizar una caracterización. De este modo, se determinó que cuentan con grandes carencias que dificultan su funcionamiento y limitan su crecimiento, poniendo en riesgo su supervivencia. Además, se observa poca evolución de sus características, ya que se mantuvieron prácticamente sin cambios durante el periodo de estudio.

Por su parte, en el capítulo 3 se expone la evolución de las obligaciones fiscales de estos contribuyentes y los requisitos para cumplirlas. Asimismo, se compararon los requerimientos a los que están sujetos con los factores que dificultan su satisfacción y las características de estas empresas, a partir de lo cual se identificaron los elementos que contribuyen con la percepción de que autocumplir es complejo.

Como resultado de esta investigación, se comprobó la hipótesis que señala que la complejidad del cumplimiento de las obligaciones fiscales de las microempresas radica en la incompatibilidad que existe entre las exigencias tributarias a las que están sujetas y su realidad.

En este sentido, se identificó que la introducción de la dinámica de autocumplimiento es un detonador de la evasión para este tipo de empresas, ya que el sistema tributario se hizo más complicado y exigente, mientras que estas no evolucionaron, de tal forma que no se encuentran preparadas económica ni tecnológicamente, así como tampoco cuentan con las habilidades y los conocimientos necesarios para adaptarse a esta nueva dinámica sin el apoyo de un profesional. Lo anterior se debe a que, en conjunto, estos elementos incrementan la percepción de los microempresarios de que cumplir es complejo, ya que las exigencias son elevadas respecto a lo que pueden realizar.

En consecuencia, en el capítulo 4 se propusieron estrategias administrativas que buscan aminorar los principales elementos que incentivan la evasión fiscal de los micronegocios por concepto de complejidad del cumplimiento, es decir, los relativos a la legislación, el acceso y uso de tecnologías y el bajo nivel de formación.

Por otra parte, las ciencias de la administración se encuentran integradas por diversas disciplinas, como finanzas, recursos humanos, *marketing*, contabilidad, economía, fiscal, sistemas de información, teoría de las organizaciones, administración, etcétera, que facilitan las tareas de la administración pública y privada (Torres, 2014b). Ambas tareas comparten las organizaciones como objeto de estudio, pero la diferencia radica en que la primera se enfoca en el estudio del Estado y sus instituciones y busca alcanzar los objetivos establecidos (incrementar la recaudación, mejorar la calidad y alcance de los servicios públicos, disminuir la corrupción, etcétera), mediante el óptimo empleo de los recursos (materiales, tecnológicos, humanos, financieros, etcétera) para el beneficio de la sociedad, mientras que la segunda se concentra en el estudio de empresas y busca alcanzar los objetivos establecidos (incrementar utilidades), pero para el beneficio propio (Sánchez, 2007).

Estas ciencias se centran en conocer y explicar el comportamiento y actuación del objeto de estudio, así como de las personas que lo conforman, al mismo tiempo que les brinda a los individuos la posibilidad de desarrollar diversas habilidades que les permitirán alcanzar los objetivos establecidos (Torres, 2014b).

Desde esta perspectiva, la presente investigación se centró en el estudio de las ciencias de la administración desde el enfoque de la administración pública, ya que si bien exploró la realidad de las microempresas (parte de la administración privada), esto se realizó para determinar los elementos que, combinados con el sistema tributario, generan la percepción de que cumplir es complejo y, por ende, toman la decisión de evadir; no obstante, las estrategias resultantes se enfocaron a lo que la autoridad fiscal puede hacer para disminuir esta problemática desde su función como administradora de las contribuciones.

Por tanto, las ciencias de la administración se emplearon en el presente trabajo doctoral mediante la revisión y análisis del fenómeno de evasión fiscal de las microempresas, lo que llevó a comprenderlo como una decisión multifactorial, siendo la complejidad del cumplimiento el factor elegido para profundizar, explicar y, consecuentemente, buscar y proponer alternativas para coadyuvar a reducir esta problemática.

De igual modo, este estudio se enfoca en las microempresas, por lo que se analizó su contexto y el de sus dirigentes, con lo que obtuvo una caracterización que explica su comportamiento y precisa los elementos que contribuyen a que exista complejidad en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales. Esto, además, permitió conocer sus virtudes y limitaciones, las cuales no sólo impactan negativamente en la complejidad y, por ende, en su decisión de evadir, sino que también afectan directamente su correcta administración. Ello lo convierte en un tema importante de analizar desde el enfoque de estas ciencias, y es el motivo por el cual las propuestas que se plantearon no se reducen a la simplificación del cumplimiento, sino que se extienden a coadyuvar a que el microempresario tenga acceso a herramientas y conocimientos propios de las ciencias de la administración, ya que estos elementos son necesarios para que cuenten con una administración formal con la que puedan emplear técnicas administrativas, tecnologías, y llevar un adecuado manejo de su contabilidad y finanzas, entre otras mejoras que les ayuden a optimizar sus recursos.

Por otro lado, como resultado de la intervención de dichas ciencias en el estudio de este tema y sus contribuciones, estas empresas podrían incrementar su productividad, tener la oportunidad de crecer y consolidarse, generando, a su vez, un mayor impacto económico, laboral y social.

Otra razón por la que se considera importante la realización de la presente investigación es que los estudios sobre evasión se concentran principalmente en las grandes empresas, ya que se estima que su evasión representa un mayor impacto económico, y por tanto, el beneficio de combatir su evasión es igualmente considerado mayor; por el contrario los micronegocios, si bien tienen una mayor

presencia numérica, investigarlos y buscar una solución a la evasión puede verse como menos beneficioso, de menor impacto económico, más complicado y costoso. En este sentido, existe una carencia de proyectos que traten de explicar el fenómeno de la evasión de las microempresas, y sobre todo de los que se enfocan en la complejidad del cumplimiento, por lo que se trata de un tema poco explorado.

Capítulo I. Evasión fiscal

1.1. Introducción

El presente capítulo se centra en el análisis del tema de evasión fiscal, es decir, en el incumplimiento de las obligaciones fiscales, incluido el pago de impuestos. Esta situación tiene como principal consecuencia una baja recaudación, lo cual repercute en otras problemáticas, entre ellas los rezagos económicos, la desigualdad, la injusticia en la distribución de la carga fiscal, la calidad de los empleos.

Esta no es una práctica exclusiva de un grupo de contribuyentes, pues todos se encuentran propensos a evadir; sin embargo, los trabajadores independientes (profesionistas), los que se autoemplean (propietarios de negocios) y las grandes empresas lo son en mayor medida. Esto se debe a la influencia de diversos factores individuales, económicos, sociales y psicológicos que intervienen en la decisión del contribuyente.

Por otro lado, algunos estudiosos han buscado realizar una estimación de la evasión; sin embargo, debido a su naturaleza ilegal, a la carencia de información oficial y a la falta de una metodología aplicable universalmente, dichas mediciones varían de una investigación a otra y pueden ser poco confiables. Pese a ello, algunas de estas aproximaciones son tomadas en cuenta para la investigación, pues permiten establecer un panorama de la evolución de este problema durante los dos periodos a tratar, 2008-2013 y 2014-2018. Como resultado, se observa que en el transcurso de este tiempo la evasión fiscal estimada desde la formalidad ha disminuido, empero, este problema persiste sin una mejoría aparente en la economía informal.

1.2. Marco conceptual

En esta sección se asientan los conceptos de evasión, informalidad y elusión.

1.2.1. Evasión

Uno de los elementos principales del presente proyecto es la evasión fiscal, por lo que en este apartado se buscará conceptualizar este término, ya que no cuenta con una definición oficial o aceptada universalmente por los estudiosos del tema.

Delfín, Hernández y Ramírez (2016) afirman que la evasión fiscal ocurre “cuando una persona, infringiendo la ley, deja de pagar todo o una parte de un impuesto al que está obligada, incurriendo en el delito de defraudación fiscal” (p.62). Al respecto, el artículo 108 del Código Fiscal de la Federación¹ (CFF, 2019) establece:

Comete el delito de defraudación fiscal quien, con uso de engaños o aprovechamiento de errores, omite total o parcialmente el pago de alguna contribución u obtenga un beneficio indebido con perjuicio del fisco federal.

La omisión total o parcial de alguna contribución a que se refiere el párrafo anterior comprende, indistintamente, los pagos provisionales o definitivos o el impuesto del ejercicio en los términos de las disposiciones fiscales.

Asimismo, Aquino (2008, p. 8) la define como

Toda eliminación o disminución de un monto tributario producido dentro del ámbito de un país por parte de quienes están jurídicamente obligados a abonarlo y que logran tal resultado mediante conductas fraudulentas u omisivas violatorias de disposiciones legales.

En un sentido similar, Brown (2012) la relaciona con fraude, ocultamiento y tergiversación con el objetivo de evitar la ejecución de las leyes fiscales.

¹ Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1981. La última reforma fue publicada el 15 de mayo de 2019.

Por su parte, el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP, 2014) señala que puede manifestarse bajo dos supuestos: la subdeclaración involuntaria y la subdeclaración ilegal, deliberada y voluntaria, que consiste en que el contribuyente predeterminadamente realiza actos con los que busca reducir sus obligaciones tributarias, y dependiendo de la gravedad de estos, podrán considerarse faltas o delitos.

Por otro lado, la legislación fiscal mexicana no precisa lo que debe entenderse por evasión fiscal; no obstante, la autoridad fiscal, es decir, el Servicio de Administración Tributaria (SAT, s.f.), la define como “toda acción u omisión parcial o total, tendiente a eludir, reducir o retardar el cumplimiento de la obligación tributaria” (p.4). Dicha obligación se vincula inherentemente con el pago del tributo; sin embargo, no se reduce a eso, pues también comprende el obedecer requerimientos administrativos como el registro como contribuyente, llevar una contabilidad, expedir facturas, realizar declaraciones, etcétera; exigencias que de no realizarse significarían una desobediencia de las leyes tributarias y podría traerle consecuencias al infractor, quien pudiera hacerse acreedor a una sanción por parte de la autoridad fiscal (Ruiz de Castilla, 2008).

Por lo tanto, se entiende que la evasión fiscal es el incumplimiento parcial o total, deliberado o involuntario de las obligaciones tributarias, las cuales no se limitan al pago del impuesto, sino que engloban todos los lineamientos dispuestos en las leyes fiscales, por lo que incumplir estos representa un acto ilícito.

1.2.1.1 Informalidad

Como se apreciará a continuación, la evasión es un problema que ocurre no sólo en las empresas formales, sino que existe toda una economía dedicada a ella, conocida como economía informal.

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2002), en algunos países la economía informal es sinónimo de economía sumergida o subterránea; no

obstante, este término se refiere a la realización de actividades económicas ilegales como contrabando, narcotráfico o lavado de dinero, mientras que en la economía informal ofrecen bienes y servicios lícitos, pero sin cumplir con ciertos requisitos que exige el Gobierno.²

La informalidad engloba a aquellas empresas y trabajadores que funcionan fuera de los marcos legales y normativos, lo que implica que no contribuyen con el gasto público ni siguen normas legales; como consecuencia, no cuentan con la protección, servicios y demás beneficios que el Estado les puede ofrecer (Loayza, 2008).

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2014b), con base en los lineamientos establecidos por la OIT, clasifica a la informalidad en dos grupos: el sector informal y otras modalidades. En el primer grupo se encuentran los micronegocios que se dedican a la producción de bienes o servicios sin contar con los registros legales necesarios, mientras que el segundo se incluye la agricultura de subsistencia, así como los empleos que, a pesar de originarse en la formalidad, no le brindan protección laboral al trabajador y los privan de beneficios como seguridad social, pensiones, vivienda, entre otras prestaciones.

Al respecto, Ochoa (2005) y Perry, Maloney, Arias, Fajnzylber, Mason y Saavedra-Chanduvi (2007) destacan que la informalidad laboral³ puede presentarse en empresas de cualquier tamaño y giro, ya sean consideradas formales o informales, mientras que la empresarial, en organizaciones o trabajadores independientes que eligen quedarse como micro y no crecer para así pasar desapercibidos y poder laborar en este tipo de economía (López, 2017).

Una particularidad de este tipo de economía es su fácil acceso, debido a que sus exigencias educativas, de calificación, tecnológicas y de capital son muy bajas, lo que les brinda la oportunidad a muchas personas de integrarse a la vida laboral y obtener ingresos que de otra forma no podrían (Deelen, 2015), así como de crecer económicamente y desarrollar sus capacidades, creatividad e innovación. Además,

² Cuando se mencione gobierno o Estado se estará haciendo referencia a una entidad de poder que gobierna un país.

³ Engloba a los trabajos que no se encuentran regulados por un marco legal.

contribuye a proporcionar bienes y servicios fácilmente y a precios accesibles a consumidores con poco poder adquisitivo (OIT, 2002).

Por otro lado, debe entenderse que la economía informal significa una reducción en la base impositiva, lo cual repercute en el crecimiento económico, en la ineficiente asignación de recursos y, por ende, en una deficiente calidad de los servicios públicos, en la pérdida de protección de los derechos, en la desigualdad, así como en la imposibilidad de acceder a créditos formales y apoyos gubernamentales. De igual manera, produce una mayor demanda de efectivo, una competencia desleal e impide participar plenamente en el mercado (Casabón, 2017; Deelen, 2015; Rocha, Ulyssea y Rachter, 2018).

No obstante, a pesar de las consecuencias negativas que tiene para la sociedad y para los mismos negocios, estos la eligen principalmente por lo costoso que llega a ser, en primera instancia, formalizarse y, posteriormente, permanecer en ese estado (Loayza, Servén y Sugarwara, 2009); esto implica sufragar los costos de realizar los registros correspondientes y de cumplir responsabilidades tributarias, comerciales, laborales, ambientales, de salud, entre otras. Por eso, a pesar de querer regularizarse, los microempresarios optan por no hacerlo, como una estrategia para no poner en riesgo la sostenibilidad de su negocio (Cortés y Henao, 2018). Sin embargo, esto es contraproducente, porque de hacerlo podrían obtener beneficios como el acceso a financiamientos, la oportunidad de ampliar su mercado nacional e internacionalmente, la protección contra delitos y abusos, la posibilidad de realizar contratos con trabajadores, clientes y proveedores, así como el de acudir a instancias judiciales para la resolución de problemas contractuales, entre otros, que les permitirían crecer (Loayza, Servén y Sugarwara, 2009).

Por tanto, la evasión fiscal puede presentarse tanto en la economía formal como en la informal. Algunas de las modalidades en las que se manifiesta se observan en la Tabla 1.

Tabla 1. Evasión en microempresas formales e informales

Microempresas formales	Microempresas informales
<ul style="list-style-type: none"> • Reportan un menor volumen de ventas y, por ende, de ingresos. • No registran a sus trabajadores ante el SAT ni en el Seguro Social. • Incumplen alguna otra obligación fiscal (declarar y pagar bimestralmente, llevar un registro de ingresos y gastos electrónicamente, expedir facturas, etcétera). 	<ul style="list-style-type: none"> • No se encuentran registradas, por ende, no reportan sus ingresos y no pagan impuestos • No registran a sus trabajadores ante el SAT ni en el Seguro Social. • Incumple, también, con sus demás obligaciones fiscales.

Fuente: Elaboración propia con base en Perry *et al.*(2007) y Deelen (2015).

1.2.2. Elusión

Por otro lado, la elusión fiscal, a diferencia de la evasión, “supone no ocultar la actividad al fisco, sino declararla al límite de la legalidad aprovechando sus incoherencias e imperfecciones, sobre todo en el caso de transacciones internacionales” (Peramo, 2016, p.8).

También puede decirse que “hace referencia al uso abusivo de la legislación tributaria, es decir, que no respeta el espíritu de la ley, con el propósito de reducir el pago de impuestos” (CESOP, 2014, p.14). Igualmente, Chávez (2014) menciona que es un acto legal que se produce debido a que existe una figura jurídica que permite que el contribuyente evite el cumplimiento de la obligación tributaria.

A su vez, García (2010) establece que la esencia de la elusión sería la búsqueda de métodos e instrumentos lícitos para disminuir o evitar el pago del impuesto, así como la obediencia de otras obligaciones aprovechándose de vacíos en el sistema tributario; por lo tanto, se relaciona con la planificación fiscal o “economía de opción”.

En síntesis, se entiende que la elusión es el acto de evitar legalmente el cumplimiento de obligaciones tributarias aprovechándose de las inconsistencias y espacios en las leyes que las dictaminan.

La elusión y la evasión fiscal se encuentran relacionadas, puesto que su finalidad es la misma: evitar el cumplimiento de obligaciones tributarias; sin embargo, la elusión fiscal no se tomará en cuenta, ya que es legal y trata de la búsqueda e implementación de estrategias para conseguir la disminución o eliminación de obligaciones por medio de aprovechar las lagunas en las leyes, de manera que para llevar a cabo esta acción es necesario contar con determinados conocimientos y habilidades que el microempresario promedio no posee; por el contrario, la evasión consiste en el incumplimiento de las normas jurídicas, es decir, es una práctica ilegal.

Esto no significa, finalmente, que este tipo de contribuyentes no realicen acciones de elusión, sólo que sus esfuerzos por reducir sus obligaciones fiscales no se centran en la planeación fiscal.

1.3. Revisión de la literatura sobre evasión fiscal

En este apartado se realiza una revisión del marco teórico de evasión fiscal. La evasión fiscal es un tema abordado por distintos estudiosos, los cuales, a través de investigaciones realizadas desde múltiples enfoques como el económico, el psicológico y el social, han tratado de entenderla, explicarla, predecirla y, en ocasiones, proponer una solución.

Uno de los enfoques más antiguos y considerado como un clásico es el económico, el cual tiene sus principales exponentes a Allingham y Sandmo (1972); ellos afirman que se trata de un acto racional con el que los evasores buscan maximizar sus ingresos.

Esta teoría se rige por tres principales supuestos “(1) los agentes tienen preferencias bien definidas y objetivas, (2) estos agentes son racionales y buscan optimizar dichas preferencias, (3) siendo su principal motivación su propio interés” (Grande, 2021, p.30). Asimismo, considera los siguientes tres factores como determinantes en la elección de una persona de evadir:

- Número de auditorías o probabilidad de ser descubiertos
- Monto de la sanción
- Tasa del impuesto

De acuerdo con esta teoría, el contribuyente realiza un análisis de las posibilidades de ser auditados, del monto de la sanción a pagar y los contrasta con los beneficios económicos de incumplir, y con base en ello decide la opción que le resulta más redituable. Asimismo, la tasa del impuesto incide en la decisión; se considera que tasas más altas de impuestos empobrecen al contribuyente, incentivando la evasión. Por lo tanto, para contrarrestar la evasión, el Gobierno deberá hacer uso de las tasas impositivas, los montos de las sanciones y la probabilidad de detectar al ciudadano evasor (Allingham y Sandmo, 1972).

Sin embargo, en estudios posteriores, diversos autores manifestaron que estos supuestos no eran representativos de la realidad y que la perspectiva económica

era insuficiente para explicar y predecir el fenómeno de la evasión; surgieron así nuevas corrientes, como la psicológica y social, que buscaban complementar el paradigma económico.

Algunos factores psicológicos y sociales que intervienen en su comportamiento son la injusticia, la oportunidad de evadir, la moral tributaria, la ética, la normalización de las prácticas de evasión en la sociedad, la transparencia en el destino de los recursos públicos y la desigualdad fiscal (Pereira, Guerreiro y Flores, 2019).

Como parte de las nuevas investigaciones en las que se contemplan como complementarias las diferentes visiones que precisan las razones por las que se evade, Abdixhiku, Krasniqi, Pugh y Hashi (2017) realizaron un estudio en el que participaron más de doce mil empresas de 26 países con economías en transición; en este se consideraron, además de factores de la teoría económica clásica (tasa del impuesto, posibilidad de ser auditado y monto de la multa), factores individuales y sociales (moralidad, socioculturales, justicia del sistema tributario, confianza en el Gobierno, costo de cumplimiento y características de las empresas).

Los resultados de este estudio revelaron que la carga fiscal percibida, la corrupción y el costo del cumplimiento se relacionan positivamente con la evasión fiscal, es decir, que si aumentan estas variables, también lo hace la evasión; sin embargo, en el caso del costo de cumplimiento, señalan que su impacto en el comportamiento evasor no es significativo. De igual forma, se determinó que la decisión de las empresas de obedecer dependerá del trato recibido por el Estado, por lo que la confianza que tienen en este se relaciona negativamente con la evasión; en otras palabras, entre más confianza exista, menos evasión habrá (Abdixhiku *et al.*, 2017).

Otra conclusión a la que se llegó es que las características de la empresa determinan en gran medida su evasión. El tamaño es un elemento importante, pues cuanto más grande sea, menor será su propensión a evadir, debido a que las auditorías se concentran principalmente en las grandes organizaciones y no en las pequeñas. Esto en virtud de que la administración tributaria cuenta con recursos insuficientes que debe optimizar, y ya que las grandes empresas tienen un volumen de negocios e ingresos más elevado, y por ende, la capacidad de evadir montos

mayores, para la autoridad es más redituable auditarlas y sancionarlas que a las pequeñas (Abdixhiku *et al.*, 2017).

Otra de las características determinantes es su origen. Las extranjeras son más obedientes, porque tienen una mayor aversión a ser sancionadas, además de que no se encuentran completamente familiarizadas con el entorno. Igualmente, se encontró que las corporaciones y asociaciones tienen una menor propensión a evadir que las organizaciones individuales, ya que más de una persona interviene en la decisión, lo que hace que se reduzcan las actividades ilegales, caso contrario a cuando una sola persona es la que decide y tiene conocimiento sobre estos actos (Abdixhiku *et al.*, 2017).

Por otro lado, los resultados también arrojaron que en las economías en transición

los sectores que involucran mayores transacciones en efectivo y/o actividades menos visibles para la autoridad tributaria son más evasivos [...] Estos resultados indican la necesidad de una mayor presencia de inspectores de impuestos en negocios que manejen muchas transacciones en efectivo (Abdixhiku *et al.*, 2017, p.365).

En el caso de que no se cuenten con los recursos suficientes para inspeccionar, se pueden implementar incentivos fiscales a los cobros con factura; otra opción llevada a cabo por economías de transición ha sido el incluir incentivos fiscales para las transacciones que no son en efectivo (Abdixhiku *et al.*, 2017).

Por su parte, Kaplanoglou y Rapanos (2015) resaltan el papel que juega la confianza en el cumplimiento. Afirman que los individuos podrían elegir cumplir voluntariamente si perciben que el dinero de los impuestos que pagan es utilizado para el beneficio social y los servicios públicos; en cambio, si perciben que el dinero se gasta ineficientemente, se reduciría su disposición a hacerlo y el Gobierno tendría que disuadirlos. Además, se encuentra el aspecto psicológico, que consiste en la relación de reciprocidad y respeto mutuo entre la autoridad y el contribuyente.

Igualmente, señalan que ambos tipos de cumplimiento, voluntario y forzado, incentivan a pagar, aunque por distintos motivos.

Por otro lado, Pereira *et al.* (2019) toman en cuenta los diferentes enfoques y concluyen que cada uno posee elementos útiles que deben ser tomados en cuenta para complementarse y emplearse en la observancia y combate a la evasión, como confianza, reciprocidad, transparencia, eficiencia en la implementación de recursos, acompañado de auditorías y sanciones adecuadas.

Sin embargo, indican que si bien es importante auditar y sancionar, la autoridad fiscal no debe concentrarse en estas estrategias, sino que deben considerarlas como un complemento, ya que son menos efectivas y más costosas que enfocarse en el cumplimiento voluntario a través de medidas que mejoren los elementos antes mencionados, los cuales tienen un mayor impacto en la decisión de cumplir (Pereira *et al.*, 2019).

Por otro lado, Richardson (2006), en un estudio que antecede al de Abdixhiku *et al.* (2017), considera que al incrementar la variedad de las determinantes se puede mejorar el entendimiento de este problema; es por esto que basa su investigación en la realizada previamente por Jackson y Milliron (1986), en la que se registra la existencia de 14 determinantes clave de la evasión, de las cuales retoma 10 y las divide en tres grupos: demográficos (la edad, el género, la educación), económicos (el nivel de ingresos, la fuente de ingresos, la tasa de impuesto marginal) y conductuales (la complejidad, la justicia, el contacto iniciado por la autoridad y la ética o moral tributaria).

Los resultados de este estudio muestran que las variables conductuales y demográficas tienen una mayor influencia en la evasión que las económicas. La complejidad es la determinante más importante de las 10 contempladas, y a esta variable le siguen la educación, la fuente de ingresos (servicios), la justicia y la moral tributaria (Richardson, 2006).

Sobre la complejidad, se estableció que un sistema tributario complejo incide en que haya una mayor evasión (Richardson, 2006). En lo que respecta a la educación, se

expone que “cuando el nivel educativo general de los contribuyentes de un país es alto, la evasión puede reducirse” (Richardson, 2006, p.160). Referente a la fuente de ingresos, se encuentra que “cuando un país tiene ingresos sujetos a retención (ejemplo: ingresos por servicios de empleo), puede disminuir el nivel de evasión” (Richardson, 2006, p.160).

En cuanto a la justicia, se explica que cuando los individuos perciben las políticas tributarias de un país como justas, el nivel de evasión podría disminuir. El caso de la moral tributaria es similar, ya que si esta es alta, hará que el nivel de incumplimiento disminuya (Richardson, 2006).

Finalmente, el autor concluye que un sistema tributario más simple, un nivel más elevado de educación general, unos ingresos sujetos a retención de salario, la percepción de que la política fiscal es justa y una moral tributaria alta podrían ayudar a conseguir niveles más bajos de evasión fiscal (Richardson, 2006).

Como complemento de lo anterior, Nugent y Morris (2013) sugieren que la complejidad de la legislación incide en el incumplimiento involuntario. Señalan que, por un lado, la ley es tan compleja y ambigua que se es más propenso a declarar erróneamente, puesto que se presta a interpretaciones y permite que el ciudadano se justifique para incumplir, lo que no pasaría si fuera precisa y explícita; por otro lado, los ciudadanos carecen de los conocimientos fiscales necesarios para interpretar correctamente la legislación, lo que conlleva también a que se presenten errores al cumplir.

Por su parte, Saad (2014) se refiere al autocumplimiento, el cual consiste en traspasar al contribuyente, por parte de las autoridades, las responsabilidades del cálculo del impuesto a pagar.

Es importante que el cumplimiento sea voluntario, pero para que esto sea posible en una modalidad de autocumplimiento deben atenderse dos aspectos: el conocimiento fiscal y la complejidad tributaria. El contribuyente debe estar instruido apropiadamente sobre las leyes y las disposiciones fiscales vigentes que les competen para poder acatarlas correctamente y evitar sanciones por parte de la

autoridad, ya que si un individuo carece de esta formación, podría evadir involuntariamente. En cuanto a la complejidad, esta puede ser computacional, de las formas, del cumplimiento, de las reglas, de los procedimientos y por un bajo nivel de legibilidad (Saad, 2014).

Para que las personas puedan hacerse cargo de sus obligaciones personalmente, concluye Saad (2014), es importante que cuenten con adiestramiento técnico sobre el sistema tributario, ya que de lo contrario se ven obligados a contratar los servicios de un profesional, lo que implica un costo de cumplimiento extra. Esto sucede porque, además de contar con conocimientos insuficientes, tienen la percepción de que el sistema es muy complejo como para poder entenderlo. Por lo tanto, la percepción de complejidad depende en parte de las habilidades y formación tributaria que se tenga.

Por otro lado, además de la complejidad que lleva a las personas a evadir intencional o accidentalmente, se determinó que otras razones que contribuyen a la evasión son la actitud egoísta (avara), la percepción de poco control de la autoridad (pocas posibilidades de ser descubiertos) y la percepción de que el sistema es injusto (Saad, 2014).

Por su parte, Gambo, Mas'ud, Nasidi y Oyewole (2014) completan los enfoques de la complejidad abordándola desde la perspectiva del tiempo, es decir, a partir de medir el número de horas que le toma a una persona obedecer la legislación fiscal en un ambiente de autocumplimiento. Señalan que

existe una relación negativa entre la complejidad y el cumplimiento [...]. Entre más complejidad tributaria (especialmente tiempo invertido para cumplir y pagar impuestos), menor será el cumplimiento. Los contribuyentes aprecian un sistema tributario que les absorba poco tiempo en su cumplimiento y que sea mucho más simple (Gambo *et al.*, 2014, p.579).

Por otro lado, como parte de la corriente psicológica, surge la psicología económica, la cual plantea que las personas no se rigen por la búsqueda de su propio interés o por la maximización de beneficios, ni llevan a cabo un análisis de costo-beneficio o un cálculo de probabilidades, ya que la racionalidad de las elecciones que establece la teoría económica está condicionada. La mayoría de las decisiones no se toman como resultado de un exhaustivo análisis, sino que los individuos eligen conforme a lo que saben, a la información a la que tienen fácil acceso, a su resistencia al cambio, a su deficiente capacidad para realizar el cálculo de posibilidades, así como a las normas sociales que los rodean; esto los lleva a decidir erróneamente, pues sus aptitudes y conocimientos se encuentran limitados. De contar con los elementos necesarios, su toma de decisiones sería distinta (Grande, 2021).

Los contribuyentes actúan conforme a estímulos externos que provienen tanto del Gobierno como de la sociedad, por lo que la autoridad fiscal debería tomar un papel proactivo en el cumplimiento, aprovechar su capacidad de influir en sus decisiones a través de controlar los elementos que se encuentren a su alcance, por ejemplo: la legislación, los avisos, las declaraciones, el registro de operaciones, el diseño de las plataformas, la disponibilidad y accesibilidad de la información, el lenguaje utilizado en cada uno de los elementos, etcétera (Grande, 2021).

Actualmente, las autoridades fiscales se han inclinado por la aplicación de la psicología económica. Algunas estrategias basadas en esta área que han sido implementadas e influido positivamente en el cumplimiento voluntario, han estado dirigidas a la simplificación, a hacer más atractivo el cumplimiento y a la norma social (Grande, 2021).

Las estrategias orientadas a la simplificación del cumplimiento se basan en el precepto de que los contribuyentes son personas que buscan la inmediatez, se resisten al cambio y se limitan a sus conocimientos y habilidades presentes. Por lo tanto, si la autoridad fiscal quiere lograr que cumplan, debe controlar los aspectos que rodean la observancia con base en reducir las opciones que les presenten al cumplir, restarle ambigüedad a esta acción mediante la simplificación de cada aspecto que interviene en esta tarea, para que, al disminuir las opciones, se

incrementen las posibilidades de que el individuo tome la decisión esperada por la autoridad, es decir, cumplir con sus obligaciones fiscales voluntariamente (Grande, 2021).

Algunos ejemplos de estas estrategias son las siguientes:

- Incorporar el uso de opciones predeterminadas (ejemplo: declaraciones prellenadas)
- Reducir las molestias o inconvenientes relacionados con el cumplimiento (ejemplo: en tiempos de declaraciones, enviar un correo electrónico o mensaje al buzón tributario con un enlace adjunto que transporte al contribuyente al apartado correspondiente para declarar).
- Simplificar mensajes. Estos deben ser directos, específicos, sin información superflua y estar redactados en un lenguaje simple (ejemplo: en lugar de que aparezcan mensajes como “gracias por acceder” deberían decir “usted accedió”) (Grande, 2021).

De esta forma la autoridad logra ser más clara, directa, restringe las alternativas que generan confusiones entre las personas, se logra influir positivamente en sus decisiones y se les facilita la observancia de sus obligaciones (Grande, 2021).

Por otra parte, respecto a hacer más atractivo el cumplimiento, el estudio de Grande (2021) señala que esto puede suceder de dos maneras:

- Focalizando su interés a un aspecto específico al que el individuo le dará mayor importancia, a través de sentimientos y asociaciones. Una posible aplicación es el envío de mensajes personalizados a diferentes grupos de personas, no a todos, en los que se informe la realización de una jornada de auditorías y que quien ha recibido el aviso es candidato para ser inspeccionado, agregando el porcentaje de posibilidades de que así sea.

La intención es influir en la naturaleza del individuo, en su sentir al respecto y en su decisión de cumplir, ya que, se presume que este al recibir el aviso no se detendrá a considerar las posibilidades que tiene de ser auditado, sino

que el efecto de esta táctica será que buscará obedecer para evitar ser sancionado.

- Diseñando recompensas y sanciones (independientemente de las deducciones y sanciones preexistentes), para lo que podrían emplearse loterías tributarias o técnicas de ludificación. Un ejemplo serían las loterías fiscales, que utilizan las facturas como boletos de lotería y quien gane recibe un premio que puede ser un monto de condonación u alguna otra recompensa. Con esta estrategia la autoridad aprovecha las pocas habilidades del tributario de calcular probabilidades y de la tendencia generalizada de las personas por enfocarse en el premio y no en las posibilidades de ganarlo, lo que contribuirá a motivar la participación de las personas en estas dinámicas y, por ende, permitirá estimular la facturación.

En cuanto a la norma social, esta se basa en el supuesto de que las personas son entes sociales, es decir, que se ven influenciadas por el comportamiento de la mayoría; por lo tanto, si al contribuyente se le muestra que la mayoría se comporta de la manera deseada, o sea, que cumplen con sus obligaciones fiscales voluntariamente, puede lograrse que el comportamiento que se quiere potenciar se expanda (Grande, 2021).

Una táctica que ha tenido efectos positivos ha sido el envío de mensajes en tiempo presente que hagan sentir al deudor que está en contra de la norma social, que la mayoría está cumpliendo, y por lo tanto, él está haciendo algo indebido, reprochable. Un ejemplo de un enunciado sería: “Nueve de cada diez personas han pagado sus impuestos a tiempo. Actualmente, usted es de las pocas personas que no nos ha pagado aún” (Grande, 2021).

En resumen, existen diversos factores, ya sean económicos, psicológicos o sociales, que se conjugan e inciden en la evasión; uno de estos, y en el que se centrará esta investigación, es la complejidad tributaria. Esta se compone de la complejidad proveniente de la legislación, los conocimientos, los tiempos de

cumplimiento, del manejo de tecnologías, de las formas, del cumplimiento y los procedimientos.

Por ello, una de las principales estrategias a considerar es la simplificación de los aspectos referentes al cumplimiento para que los ciudadanos puedan autocumplir, junto con las estrategias destinadas a mejorar la confianza, la justicia, la moral, etcétera, sin dejar de lado las auditorías y las sanciones, ya que la evasión no es un problema unicausal. Una persona no elige incumplir únicamente porque es complejo o porque desconfía del Gobierno, sino que opta por estas prácticas como resultado de la conjunción de diversos factores que inciden en su decisión.

1.4. Estudios sobre la evasión

En este apartado se realiza una revisión de determinados estudios que han hecho una estimación sobre la magnitud de la evasión fiscal. Además de las causas y determinantes de la evasión, también es importante reconocer su magnitud y evolución para comprender este fenómeno para, con base en ello, diseñar estrategias y políticas tributarias que contribuyan a combatirlo, así como para predecir los efectos que estas podrían tener sobre los contribuyentes a los que están dirigidas. Por esta razón, es importante que se lleven a cabo estudios que busquen medir los niveles de evasión (Gómez y Morán, 2020).

Aunque los estudios de evasión fiscal no pueden precisar con exactitud su magnitud, sí ofrecen estimaciones basadas en información proveniente de la autoridad fiscal y de encuestas, pero dicha información se encuentra sesgada. Por un lado, la proveniente de la autoridad fiscal carece de datos precisos, relevantes y actualizados acerca del cumplimiento, en gran medida por la falta de programas de medición y auditoría tributaria, sobre todo en economías de transición. Por otro lado, si bien las encuestas ayudan a conocer características demográficas, socioeconómicas y conductuales para identificar a los evasores y estar al tanto de sus motivaciones, al ser un tema sensible e incriminatorio para los ciudadanos lo más probable es que no se encuentren dispuestos a proporcionar información confiable y fidedigna (Abdixhiku *et al.*, 2017; Rodríguez, 2017).

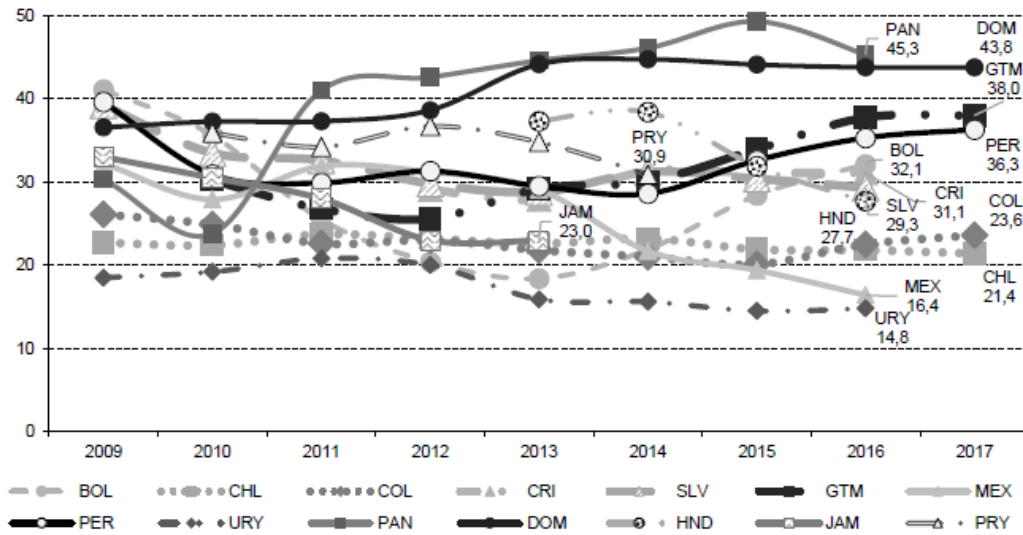
Estimar la evasión es complejo, pues no existe una solución aplicable a todos los casos; el enfoque metodológico que se elija determinará la orientación de la información, es decir, cómo se interpretarán y utilizarán los resultados, además, establecerá los recursos necesarios para realizar la estimación (Gómez y Morán, 2020). Por ello, al evaluar la metodología a utilizar es preciso que se considere: “(i) la estructura del sistema tributario, (ii) las áreas potenciales de riesgos de cumplimiento, (iii) los datos existentes y (iv) los recursos disponibles para llevar a cabo las estimaciones” (Gómez y Morán, 2020, p.55). En este sentido, el

investigador tendrá que adaptar su metodología, adecuándola a los objetivos de su investigación y con los ajustes que considere necesarios.

Cabe mencionar que en la Unión Europea (UE) existe una estandarización metodológica para estimar el Impuesto al Valor Agregado (IVA), lo que permite realizar estudios generales en los países miembro, no así en el caso de los impuestos sobre los ingresos debido a la diversidad de tratamientos (Gómez y Morán, 2020). Este no es el caso América Latina, en donde no se cuenta con una metodología general, ya que sería complejo homologar criterios debido a la gran variedad de tratamientos fiscales existentes en cada país, la carencia de información oportuna y actualizada y la relevancia que tiene la economía informal.

No obstante, Gómez y Morán (2020), a través de un estudio realizado para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), recopilaron estudios disponibles sobre el incumplimiento del IVA en el periodo 2009-2017 con lo que pretendían observar la tendencia general existente. Sin embargo, encontraron que existen dos grupos de países con comportamientos distintos; en uno se encuentran casos como los de Guatemala, Perú, Panamá y República Dominicana, que muestran un notable incremento de las tasas de evasión, por encima del 30%, mientras que, por otro lado, se encuentran países como México, Chile y Uruguay, que presentan una tendencia decreciente con tasas por debajo del 20% (véase Gráfico 1).

Gráfico 1. América Latina y el Caribe (14 países): evolución de las tasas estimadas de evasión del IVA, 2009-2017



Fuente: Gómez y Morán (2020, p.23).

De acuerdo con el Gráfico 1, los países de América Latina y el Caribe (ALC) cuentan con niveles de evasión del IVA promedio del 30%, aproximadamente. Por otra parte, además de observarse tendencias opuestas de evasión entre países de la misma región, se aprecia que la brecha entre mínimos y máximos es amplia, ya que las tasas van desde el 14.8% en Uruguay al 45.3% en Panamá. En contraste, la UE muestra una tendencia de evasión descendiente y uniforme, al contar con una tasa promedio de incumplimiento del 11.5%, aunque con una brecha más amplia, ya que cuenta con una tasa mínima del 0.6% en Chipre y una máxima del 35.5% en Rumania. Aun así, en general, la evasión estimada del IVA sigue siendo mayor en los países latinoamericanos que en los europeos (Gómez y Morán, 2020).

Con esto puede afirmarse que los países de ALC dejan de percibir una gran cantidad de recursos provenientes de los tributos, reduciéndose así el monto de dinero del que se puede disponer para mejorar los servicios públicos. Por otra parte, también se aprecia que en todos los países, sin importar su nivel de desarrollo, existe un nivel mínimo de evasión que es prácticamente imposible de eliminar,

debido a la complejidad de este fenómeno y a las variables que intervienen en él (Gómez y Morán, 2020).

En el caso de México, se observa que es uno de los países de la región perteneciente al grupo con tendencias de evasión descendientes. Su evolución fue tal que para 2016 era el segundo país latinoamericano con tasas estimadas de incumplimiento de IVA más bajas. Dicha tendencia se replica en otros impuestos mexicanos, como se apreciará en las siguientes secciones; asimismo, se podrá observar el comportamiento de la informalidad.

Por otro lado, debido a que México, al igual que el resto de los países de la región no cuenta con una estandarización metodológica para estimar la evasión de impuestos, esta se obtiene de emplear diversos métodos, los cuales podrían clasificarse en directos e indirectos.

Métodos directos:

- 1) Encuestas sobre hogares y empresas: se utiliza “la información de encuestas que tienen fines distintos al estudio de la evasión fiscal” (Fuentes, Zamudio, Barajas, Ayllón, Brown y Serrano, 2012, p.43).
- 2) Auditorías de impuestos: se aplica “una auditoría a una muestra representativa, posteriormente se calcula la evasión fiscal de los contribuyentes” (Fuentes *et al.*, 2012, p.43).

Métodos indirectos:

En este tipo de métodos la estimación “se lleva a cabo utilizando información de acceso público, como es el caso del sistema de cuentas nacionales o agregados monetarios, para, en la medida de lo posible, aislar el ingreso sujeto a impuesto y la posible evasión fiscal” (Fuentes *et al.*, 2012, p.43).

La metodología del potencial teórico es uno de los más socorridos; este consiste básicamente en “estimar, a partir de datos de cuentas nacionales, el total de recaudación que se podría obtener por este concepto (recaudación potencial) y

contrastarlo con el realmente recaudado” (San Martín, Ángeles, Díaz y Juárez, 2017, p.27), y la fórmula que se emplea es la siguiente:

$$Tasa\ de\ evasión = 100 * \frac{Impuesto\ potencial - Impuesto\ recaudado}{Impuesto\ potencial}$$

En México, de acuerdo con el artículo 29 de la Ley del SAT (2018), con la finalidad de tener un mayor conocimiento sobre los niveles de evasión del país, se deberían publicar anualmente estudios al respecto, los cuales deberán ser desarrollados por instituciones académicas del país.

Uno de estos estudios es el elaborado por Fuentes, Zamudio, Ortega, Mendoza y Soto (2008), en representación del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), sobre la evasión generada por el ambulante del año 2000 al 2006, el cual forma parte de la economía informal. Los autores optaron por implementar un método directo de encuestas dirigidas al grupo de interés y calcular el impuesto potencial, el cual, al tratarse de empresas informales, fungiría como la evasión estimada. Aunado a ello, hicieron uso de herramientas proporcionadas por la autoridad fiscal como la Encuesta Nacional de Micronegocios 2002 (ENAMIN) para contabilizar el número de ambulantes.

Por su parte, Álvarez (2009) llevó a cabo un estudio sobre la evasión del Impuesto Sobre la Renta (ISR) de personas físicas (salarios, empresarial, profesional y arrendamiento) en el periodo 2004-2006 para Cepal, en el que utilizó la metodología del potencial teórico.

Otra investigación realizada por Fuentes, Zamudio, Barajas y Brown (2011), a través del ITESM y a petición del SAT, es el “Estudio de Evasión Fiscal en el Régimen de Pequeños Contribuyentes”, que abarca del año 2000 al 2010. En él emplearon un método indirecto, principalmente a través de usar información de encuestas sobre empleo, como la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y adicionalmente se emplearon los censos económicos, la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) y la ENAMIN, debido a que para estimar el impuesto potencial necesitaban conocer el número de microempresas, el valor de ventas anuales y el giro de actividades.

Posteriormente, Fuentes *et al.* (2012), en representación del ITESM, realizaron el “Estudio de evasión fiscal mediante el uso de efectivo”, con el que se buscó estimar cuánto se evadió por el uso de efectivo como medio de pago en el periodo 2003-2011, y para ello se eligió una metodología indirecta basada en la estimación econométrica de una función de demanda por efectivo con algunas adecuaciones para poder valorar el ingreso no reportado a través de la demanda de efectivo, considerando que el nivel de impuestos es cero.

El año siguiente Fuentes, Zamudio, Barajas, Ayllón, Mora y Serrano (2013), a través del ITESM, estimaron la tasa global de evasión en México de 2004 a 2012, con base en los principales gravámenes de ese periodo: ISR, IVA, Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) e Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) no petrolero, para lo cual utilizaron el método indirecto de potencial teórico.

Por su parte, el estudio realizado por Delfín, Hernández y Ramírez (2016) estimó la evasión del IVA del periodo 2004-2013 en México, mediante el uso de la metodología del potencial teórico. Para calcular el potencial, tomaron en cuenta los componentes de la demanda final agregada sobre los que recae el tributo: consumo privado, consumo de gobierno, formación bruta de capital fijo, variación de existencias y exportaciones, aunque con ciertas adecuaciones que creyeron necesarias.

A petición del SAT y por parte de la Universidad de las Américas Puebla (UAP), San Martín *et al.* (2017) realizaron un estudio de estimación de la evasión fiscal del IVA e ISR en el periodo de 2004 a 2016, el cual es el más reciente de este tipo en México. Para este se empleó la metodología del potencial teórico, debido a que ha sido utilizado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Cepal, así como por haber sido aplicado en investigaciones previas para México. Para su realización, se valieron de datos oficiales obtenidos del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), de censos económicos, la ENIGH, entre otras fuentes.

Como se puede constatar con los ejemplos anteriores, no existe una metodología única que se pueda aplicar a cada supuesto, e inclusive si se emplea el mismo método, se tienen que ajustar ciertos detalles, lo que hace que no exista un

resultado único y preciso sobre la evasión, es decir, que pueden existir discrepancias en estudios que aparentemente buscan el mismo objetivo, tal y como se aprecia en la Tabla 2, que es un comparativo entre tres estudios de los mencionados que buscaban estimar la evasión del IVA.

Tabla 2. Comparativo de estimaciones de la tasa de evasión del IVA

Tasa de evasión del IVA			
	<i>Fuentes et al., 2012</i>	<i>San Martín et al., 2016</i>	<i>Delfín et al., 2016</i>
2004	34.88%	35.05%	38.95%
2005	31.68%	33.61%	36.80%
2006	25.53%	27.69%	31.65%
2007	27.02%	30.37%	30.86%
2008	24.27%	24.88%	29.50%
2009	26.30%	32.15%	31.99%
2010	27.00%	27.89%	28.95%
2011	29.49%	31.94%	29.86%
2012	24.28%	31.15%	31.70%

Fuente: Elaboración propia con base en datos aportados por Fuentes *et al.* (2012), San Martín *et al.* (2016) y Delfín *et al.* (2016)

Si bien los resultados son distintos, la base metodológica que conduce a estos fue la misma, salvo algunas diferencias en el tratamiento que se le dio al cálculo de algunas cifras, como se verá a continuación. Para ello, en primer lugar se establecerá el procedimiento implementado por San Martín *et al.* (2016), el cual servirá de base para explicar los llevados a cabo por Delfín *et al.* (2016) y Fuentes *et al.* (2012).

La metodología utilizada por San Martín *et al.* (2016) parte de la fórmula para estimar el monto de la evasión, la cual consiste en restarle al impuesto potencial el impuesto recaudado. Como el impuesto recaudado se extrae de registros proporcionados por la autoridad fiscal, el desarrollo de su método se centra en calcular el impuesto potencial.

En este caso, lo primero que se hace es calcular una base máxima gravable con base en los componentes de la demanda final, es decir, consumo privado, consumo de gobierno, formación bruta de capital fijo, variación de existencias y exportaciones sobre los que recae el IVA, los cuales se obtiene del SCN; dado que la demanda final en su totalidad no genera IVA, a la suma de estos elementos después se le restarán los conceptos que no gravan este impuesto como:

1. Producción de bienes y servicios que no causan IVA sobre la demanda final = Consumo de Gobierno - [Compra de bienes y servicios + producción para uso final propio + variación de existencias].
2. Exportaciones.
3. Construcción total que no paga IVA = Construcción del gobierno general + construcción de viviendas.
4. Impuestos totales incluidos en la demanda final.

Por lo tanto, la fórmula quedaría de la siguiente manera:

Base máxima gravable = Demanda final – Producción que no causa IVA – Exportaciones
– Construcción total que no paga IVA – Impuestos

Una vez establecida la base máxima gravable, se le disminuyen las actividades que gravan el IVA a tasa 0%,⁴ las que están exentas de este impuesto⁵ y Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS),⁶ dando como resultado la base teórica.

Base teórica = Base máxima gravable – Tasa 0% - Exentos – REPECOS

Posteriormente, se multiplica la base teórica por la tasa general del gravamen para determinar el impuesto potencial de base teórica.

IVA potencial de base teórica = Base teórica * Tasa general del IVA

Después, se calcula la diferencia entre el IVA potencial de base teórica y el gasto fiscal de zona fronteriza para conocer el impuesto potencial que serviría para fijar el

⁴ Esta información se toma del SCN y la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM).

⁵ Se toman en cuenta datos del SCN y la EMIM.

⁶ Este dato se determina con base en el ENAMIN.

monto de evasión. El gasto fiscal de zona fronteriza se estima multiplicando el gasto fiscal de esa zona⁷ por el 5%, que es la diferencia de tasas porcentuales entre la zona fronteriza y la tasa general. Por tanto, el IVA potencial máximo ajustado (IVAPMA) se obtiene de la siguiente manera:

IVA potencial máximo ajustado = IVA potencial de base teórica – Gasto fiscal de la zona fronteriza

Por último, al IVAPMA se le resta el IVA recaudado y se obtiene el monto de evasión de IVA de un año.

Por su parte, Delfín *et al.* (2016) y Fuentes *et al.* (2012) estimaron el IVA de manera similar, salvo que el tratamiento que cada uno le dio al cálculo de la base impositiva e IVA potencial difirió un poco del dado por San Martín *et al.* (2016).

El estudio realizado por Delfín *et al.* (2016) optó por eliminar directamente de la demanda final los elementos que no generan IVA, como variaciones de existencias y exportaciones, e integró la base impositiva con los conceptos de consumo privado, consumo de gobierno y formación bruta de capital fijo ajustados, es decir, sin la parte que los integra que no causa IVA. Por lo tanto, la fórmula que utilizó fue:

Base impositiva = Consumo privado ajustado + Consumo de Gobierno ajustado +
Formación bruta de capital fijo ajustado

Enseguida, multiplicó la base impositiva por la tasa general para obtener el IVA potencial sin descontar tratamientos especiales, por lo que el siguiente paso fue eliminarlos. Para esto se calculó el gasto fiscal de tasa 0%, de bienes y servicios exentos, de tasa en zona fronteriza y de REPECOS. Ello se traduce de la siguiente forma:

IVA potencial = IVA potencial sin descontar tratamientos especiales – gasto fiscal de tasa 0% - gasto fiscal de exentos – gasto fiscal de zona fronteriza – gasto fiscal de REPECOS

⁷ Esta cifra se obtuvo de la página de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Por otro lado, Fuentes *et al.* (2012), a diferencia de San Martín *et al.* (2016), después de calcular la base gravable máxima, le aplican la tasa general para llegar al IVA potencial máximo; posteriormente, a este se le disminuye el total del gasto fiscal, el cual se integra por el gasto fiscal de tasa 0%,⁸ exento, zona fronteriza y REPECOS.

En el caso de la estimación del gasto fiscal de bienes y servicios exentos, se tomó en cuenta que estos bienes y servicios sólo se encuentran exentos del cobro del IVA en la última etapa del proceso de producción, es decir, en la venta final; sin embargo, el precio de los insumos y las materias primas utilizadas que el productor pagó sí causaron IVA, por lo que el consumo de un bien exento no paga IVA por el monto del valor agregado, por ende, se aísla el valor agregado de todos los bienes exentos, es decir:

Valor agregado de bienes y servicios exentos = Precio de venta – Costo del producto

Ya calculado el valor agregado, se multiplica por la tasa general y se obtiene el gasto fiscal por bienes y servicios exentos.

Una vez que se cuenta con estos cuatro gastos fiscales, se suman para conocer el total del gasto fiscal, el cual se disminuirá del IVA potencial máximo para obtener el IVA potencial:

IVA potencial = IVA potencial máximo – Total de gasto fiscal

Con este ejemplo se ratifica lo expresado al inicio de la sección, sobre la falta de precisión de las estimaciones de evasión fiscal como resultado de una carencia de información, de recursos, de la estructura del sistema tributario, de las áreas potenciales de riesgos de cumplimiento y de una metodología aplicable en todos los casos, lo cual lleva a cada investigador a tomar métodos previamente empleados y ajustarlos al problema y realidad que están tratando, así como a la información que tienen al alcance de acuerdo con lo que consideren que les proporcionará resultados más precisos y fidedignos.

⁸ Se utilizó el SCN y la ENIGH como fuentes de información

Debido a estas limitantes, tratar de estimar la evasión en cualquiera de sus presentaciones se convierte en una labor complicada y cuyos resultados deben tomarse solamente como aproximaciones de utilidad para representar una posible realidad y no como un valor definitivo.

1.5. Sistema tributario

Antes de observar el comportamiento de la recaudación, se hará una revisión breve del sistema tributario mexicano. El sistema tributario puede definirse como un grupo de

estructuras, procedimientos, leyes, normas y disposiciones para financiar las labores que realiza el Estado y para actuar como un poderoso instrumento de desarrollo, de distribución de la riqueza y de justicia tributaria, evitando las evasiones y modificando el régimen fiscal (Lara, 2009, p.138).

Para poder cumplir estos objetivos, es necesario que se diseñe un buen sistema fiscal, es decir, que sea eficiente, limite las distorsiones no deseadas, minimice los costos de recaudatorios y promueva el crecimiento económico (Stoilova, 2017).

Además de la eficiencia, otros principios que deben obedecerse para contar con un buen sistema tributario son proporcionalidad, certidumbre, comodidad, economía, equidad y simplicidad (Prodecon, s.f.; Lara, 2009, y SUNAT, 2018).

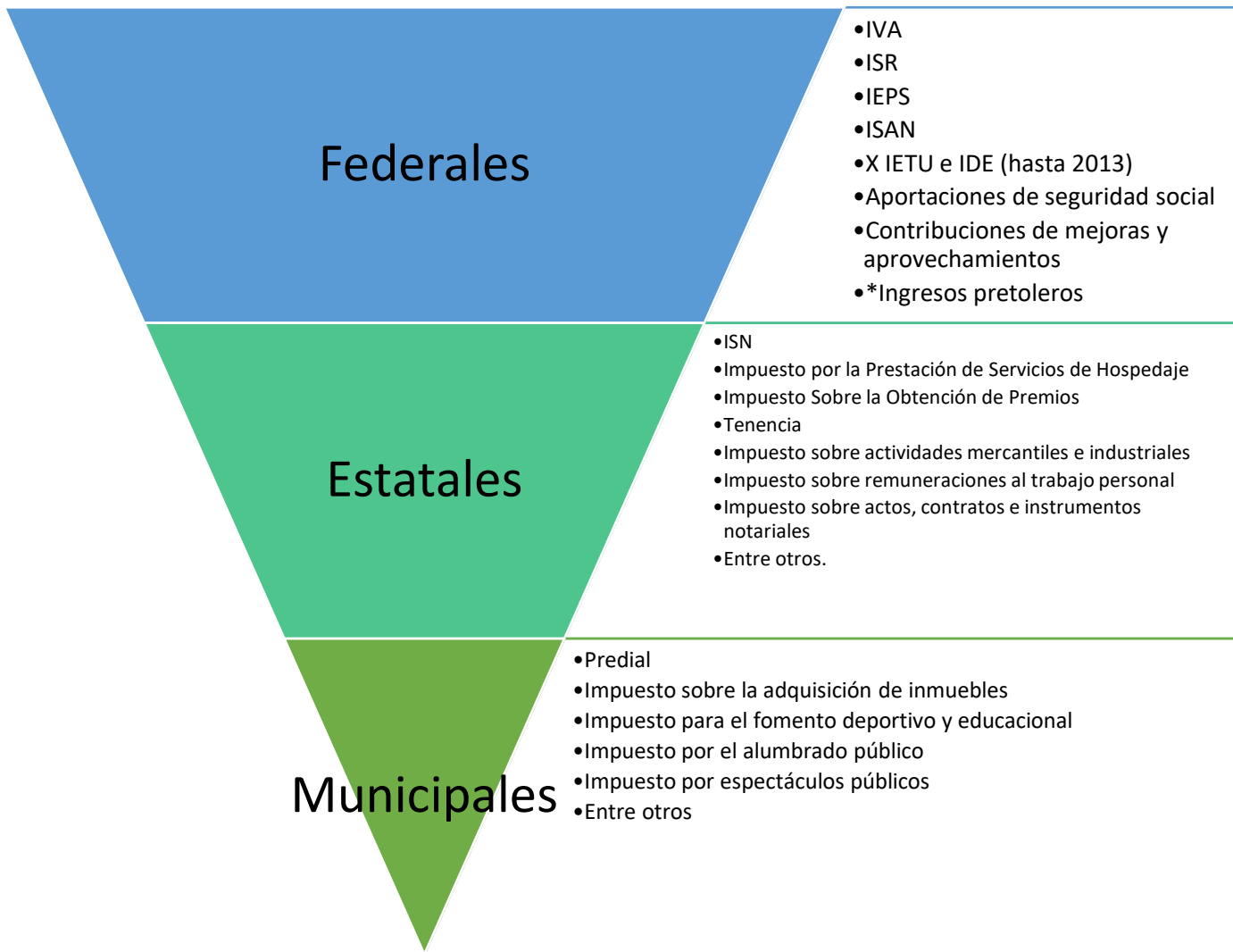
Al margen de su diseño, el sistema podría verse afectado por algunos problemas económicos y estructurales como alto nivel de evasión, concentración del ingreso, concentración de la recaudación y regímenes especiales, así como por problemas político-administrativos que se relacionan con la burocracia, el exceso y dispersión de las normas, los servicios públicos no satisfactorios, la corrupción y la falta de transparencia (Lara, 2009).

1.5.1. Estructura tributaria

Cada país es independiente e impone los impuestos que considera pertinentes conforme a las características propias de su entorno; por lo tanto, cada país cuenta con su propio sistema tributario.

En el caso de México, se organiza en tres niveles: federal, estatal y municipal, y cada nivel tiene sus propios gravámenes. Los federales los pagan los ciudadanos que se encuentren dentro del territorio mexicano y realizan alguna actividad que los haga sujetos a su pago; estos los cobra el gobierno federal y los distribuye a los diferentes estados de la república; es el nivel que más recauda. Los estatales son propios de cada entidad federativa perteneciente a la república mexicana, la cual tiene la facultad de establecer los que considere necesarios y son efectivos sólo dentro de sus límites territoriales. Por último, se encuentran los municipales y funcionan de manera similar a los estatales, ya que sólo se aplican dentro de los límites territoriales del municipio del que se trate. Dicha estructura se aprecia en la Figura 1.

Figura 1. Estructura tributaria mexicana



Fuente: Elaboración propia con base en Prodecon (s.f.), De la O (2018), Gobierno del Estado de Sinaloa (2018)

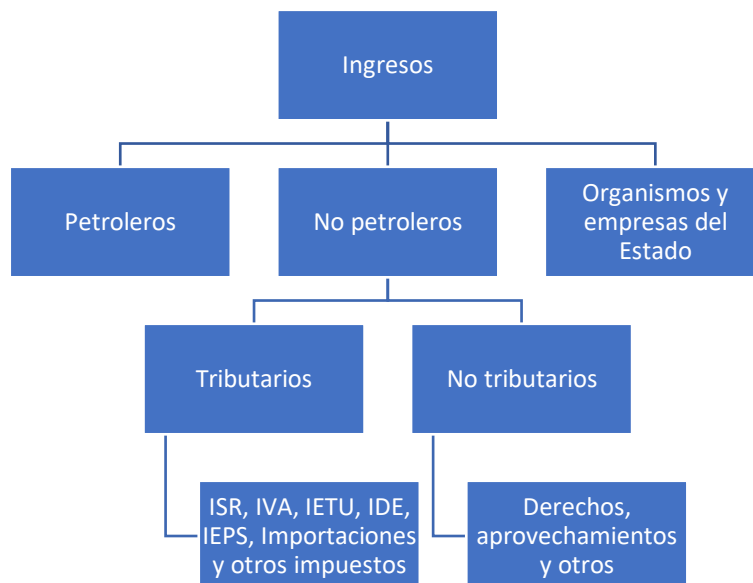
1.6. Cifras de evasión 2008-2013

En los dos siguientes apartados se revisarán las cifras de recaudación, evasión e informalidad relativas al periodo de 2008 a 2013.

1.6.1. Recaudación

En la sección anterior se asentó que el gasto público se financia a través de los impuestos; sin embargo, esta no es la única fuente de ingresos (véase Figura 2), aunque sí se espera que sea la principal.

Figura 2. Clasificación de los ingresos del Estado



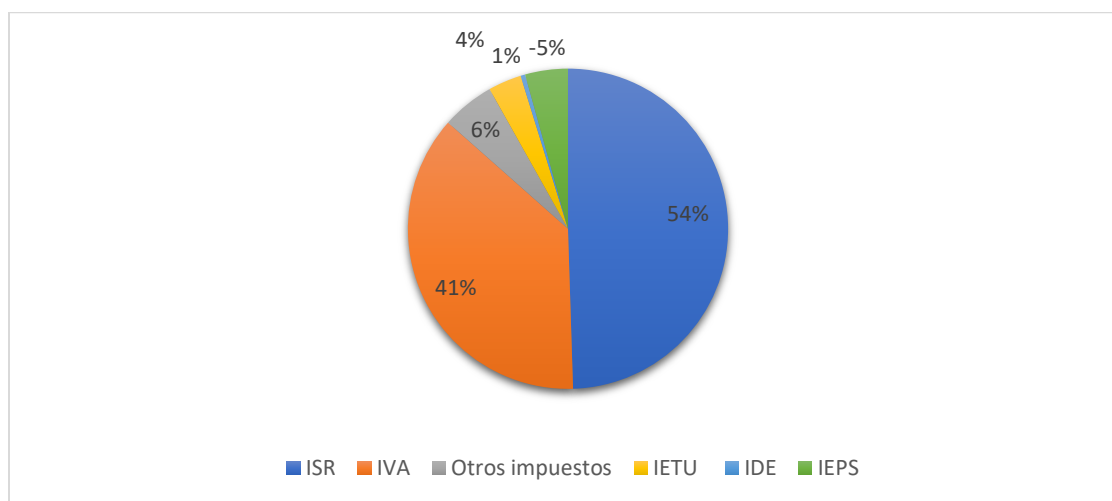
Fuente: Elaboración propia con base en SHCP (2009-2014)

A pesar de esta variedad de fuentes de ingresos, lo recaudado por el Estado fue insuficiente para solventar sus gastos. Además, el 33% de los ingresos, en promedio, fueron petroleros y sólo el 39% fueron tributarios (Información de finanzas

y deuda pública, SHCP, 2009-2014), lo que refleja una ineficiencia del sistema tributario para lograr que la ciudadanía contribuya.

Respecto a los ingresos tributarios, los impuestos con mayor capacidad recaudatoria fueron el ISR y el IVA (véase Gráfico 2).

Gráfico 2. Distribución de los ingresos tributarios, 2008-2013 (promedio)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Información de finanzas y deuda pública, SHCP (2009-2014).

En el Gráfico 2 se aprecia que el ISR fue el principal recaudador de impuestos, pues generó el 54% de estos ingresos, seguido del IVA, con el 41%. Además de estos dos, no existió otro que fuera representativo; en cuanto al IETU, este logró recaudar aproximadamente el 4% de estos recursos.

Con el IETU se hace una mención especial, ya que proviene de una reforma realizada en 2008, la cual, entre otras cosas, buscaba acrecentar los recursos económicos; no obstante, no se consiguió que contribuyera en gran medida a ese propósito, por lo que fue derogado al finalizar este periodo.

Para ampliar un poco más esta información, particularmente en el año 2008, de acuerdo con cifras de Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública, el

Gobierno Federal tuvo 2,049,227.6 millones de pesos de ingresos y gastos de 2,244,741.5 millones de pesos. En cuanto a lo recaudado en este año por concepto de impuestos, el monto alcanzó los 995,106.4 millones de pesos, de los cuales más de 560,000 millones fueron por concepto de ISR y 457,000 millones por IVA (SHCP, 2009).

Para 2013, los ingresos del Gobierno Federal fueron de dos billones 703,000,195 millones de pesos, de los cuales 1,561,648.2 millones correspondieron a ingresos tributarios (906.8 mil millones de ISR y 556.8 mil millones de IVA); sin embargo, los gastos ascendieron a los 4,182,190.2 millones de pesos (SHCP, 2014). De lo recaudado por ISR, el 45% se obtuvo de la retención de salarios y el 43% de personas morales; mientras que del IVA, el 98% provino de personas morales y el 2% restante de personas físicas (SAT, 2014a).

Si bien durante este periodo hubo un incremento de los ingresos tributarios, este fue insuficiente, puesto que también crecieron los gastos; por tanto, se dependió considerablemente de los ingresos petroleros.

1.6.2. Tasa de evasión

Como se mencionó con anterioridad, los estudios que estiman las tasas de evasión no son precisos o muy confiables. No obstante, con la finalidad de obtener un panorama sobre la evasión en México, se optó por tomar en cuenta los trabajos realizados por Fuentes *et al.* (2011) para el ITESM y por San Martín *et al.* (2017) para la UAP, para observar la evolución de este problema. Igualmente, en el caso de la informalidad se han retomado estudios realizados por el INEGI.

En cuanto a las cifras sobre evasión, se encuentra que el ISR y el IVA, a pesar de ser los principales recaudadores, también fueron los impuestos más evadidos. En la Tabla 3 se puede apreciar la evolución de estas tasas de 2008 a 2013.

Tabla 3. Tasas de evasión fiscal, 2008-2013

	Evasión total	ISR	IVA	IEPS
2008	34%	42%	25%	13%
2009	40%	48%	32%	12%
2010	37%	45%	28%	16%
2011	36%	40%	32%	21%
2012	36%	40%	31%	21%
2013	34%	38%	29%	20%

Fuente: San Martín *et al.* (2017, p.4).

En este periodo se observa una tendencia descendente de las tasas de incumplimiento total, salvo en el año 2009, en el que se aprecia un incremento; esto se explica como consecuencia de la crisis económica de 2008 (San Martín *et al.*, 2017).

No obstante, el comportamiento fue distinto en los casos particulares del IVA y del IEPS: el primero presenta una tendencia variada, creciente y decreciente en distintos momentos del periodo, mientras que el segundo cuenta con un incremento en sus tasas. Sin embargo, de manera general, se interpreta que existió una disminución paulatina de los índices de evasión, los cuales superaban el 30%. Por otro lado, en la Tabla 4 se exhibe la evolución de la evasión de algunos de los regímenes que más evaden.

Tabla 4. Montos de evasión de impuestos por régimen, 2008-2013

	REPECOS	Sueldos y salarios	Actividad empresarial	Personas morales
2008	\$69,059	\$137,693	\$32,704	\$160,741
2009	\$82,304	\$146,924	\$37,395	\$217,035
2010	\$68,837	\$155,473	\$45,755	\$227,605
2011	-	\$150,315	\$49,004	\$208,099
2012	-	\$124,823	\$49,457	\$260,077
2013	-	\$117,618	\$52,076	\$262,627

*Las cifras están en millones de pesos y no existe información para los cuadros sin rellenar.

Fuente: Fuentes (2011) y San Martín *et al.* (2017).

La Tabla 4 muestra la cantidad estimada de impuestos que evaden los adscritos de cada régimen; en esta se observa que los principales evasores son personas morales (PM), seguidas de los inscritos a sueldos y salarios; en tercer lugar se encontraría REPECOS, y en cuarto, la actividad empresarial.

En el caso de REPECOS, no puede visualizarse una tendencia debido a que sólo se cuenta con información correspondiente a tres años. Lo que sí puede extraerse de ese breve periodo es que la crisis económica de 2008 impactó negativamente en los montos de evasión, incrementándola; pero omitiendo el elemento crisis, podría decirse que esta tenía una propensión a disminuir. Por su parte, sueldos y salarios cuenta en general con una inclinación a reducir sus niveles de incumplimiento, contrario al de los individuos pertenecientes a la actividad empresarial y a las personas morales, que incrementaron sus niveles de evasión.

Por otro lado, como el proyecto se centra en las microempresas, a continuación se desglosará a grandes rasgos la metodología empleada por Fuentes *et al.* (2011) para estimar el monto de evasión de REPECOS expuesto en la Tabla 4.

En primer lugar, Fuentes *et al.* (2011) señalaron que los REPECOS para efectos de su estudio se integraban por personas que se autoemplean y empleadores que contaran con un máximo de ventas anuales de dos millones de pesos y que trabajaran en determinados giros (de trato directo al público), por lo que en la estimación se consideraron prácticamente todos los micronegocios sin importar la actividad, a excepción de los que se desempeñaban en la minería, los servicios financieros, los servicios inmobiliarios, el comercio al mayoreo, los corporativos, los servicios profesionales, la educación, los servicios de salud y el gobierno.

Asentado lo anterior, se señala que la fórmula utilizada para obtener el monto de la evasión fiscal de REPECOS es:

$$\text{Evasión fiscal} = \text{Impuesto potencial} - \text{Impuesto recaudado}$$

Como se mencionó en la sección sobre los estudios de evasión, el impuesto recaudado se obtiene de registros provistos por el SAT; por lo tanto, los investigadores se concentraron en el cálculo del impuesto potencial y aplicaron métodos indirectos con el apoyo de información de la ENOE, los censos económicos, la ENIGH y la ENAMIN (Fuentes *et al.*, 2011).

Antes de proceder al cálculo del impuesto potencial, es necesario establecer el número de potenciales REPECOS. Para ello, primero se separó a los trabajadores independientes (autoempleo y empleadores) en las encuestas de empleo, y además se les pasó por otro filtro, consistente en que cumplieran con las ventas anuales máximas y el giro. Una vez cumplidos estos requerimientos, se conoció cuántos pueden catalogarse como REPECOS. Cabe destacar que este número no necesariamente concuerda con el número de personas registradas en este régimen, ya que muchas de ellas podrían encontrarse laborando en la informalidad y, por ende, no estarían reconocidas (Fuentes *et al.*, 2011).

Para llegar a esta categorización, los autores estimaron el nivel de ventas de los micronegocios, lo cual se logró mediante la implementación de dos procedimientos: convirtieron los ingresos netos del propietario en las ventas de las empresas y estimaron las ventas de las empresas que no reportaron ingresos (Fuentes *et al.*, 2011).

1. Estimación de ventas a partir de ingresos netos: de los censos económicos se extrajo información sobre ventas y ganancias, con la que se estimaron factores por sector de actividad y solamente se contemplaron empresas de tamaño micro. Dichos factores se aplicaron a la información de ingresos del ENOE para obtener las ventas mensuales, las cuales sólo se multiplicaron por 12 para conocer las anuales (Fuentes *et al.*, 2011).

2. Estimación del nivel de ventas para quienes no reportaron ingresos: para calcular un aproximado de estas ventas, se estimó una ecuación de ventas mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios, la cual cumplió con las siguientes características:

- Variable dependiente: es el logaritmo natural de las ventas anuales.
- Variables explicativas: son las características de las empresas (entidad federativa, giro, número de trabajadores y trabajadores remunerados) y los dueños (edad, educación, horas laboradas) (Fuentes *et al.*, 2011).

Una vez que se identificó el número de REPECOS y la estimación de las ventas se pudo conocer el valor de las ventas anuales de este grupo, al cual se le aplicaron las tarifas para obtener el impuesto potencial. Para determinar dichas tarifas, se utilizaron las tablas estatales del impuesto integrado, y en aquellas entidades federativas en donde no había, se aplicó la ley federal tanto de ISR como de IVA (Fuentes *et al.*, 2011).

Impuesto potencial = Valor de ventas anuales de microempresas * Tarifa

Para finalizar, al impuesto potencial se le redujo el impuesto recaudado y se obtuvo el monto de evasión de este régimen.

El estudio realizado por Fuentes *et al.* (2011) es uno de los pocos que se orientan a conocer la evasión fiscal de las microempresas, aunque no todas fueron incluidas debido a los requerimientos de actividades y al tope de ventas anuales que había para que se clasificaran como REPECOS. Esto se explica porque los investigadores tuvieron un acceso restringido a la información y a los recursos económicos para estudiar dichas empresas. La información estuvo limitada, sesgada y desactualizada, lo que afectó la posibilidad de estudiar este fenómeno, y de llevarlo a cabo, influiría en los resultados, que serían inexactos y poco fiables.

Esta limitación es un problema que se observó al analizar la metodología empleada por Fuentes *et al.* (2011), que tuvieron que idear y llevar a cabo diferentes procedimientos para generar cifras útiles, como calcular de dos formas un aproximado de ventas anuales, ya que en algunos casos no se contaba ni siquiera con algún reporte de ingresos, o el llevar a cabo una clasificación entre REPECOS

y no REPECOS con base en un método de descarte para el que se tuvo que crear un parámetro.

En efecto, los autores tuvieron que ajustar su estrategia de trabajo a los datos con los que contaban, lo que al final definió la forma en que llegaron a las estimaciones de evasión, así como a la exactitud y confiabilidad de los resultados.

Por otro lado, retomando los índices de evasión, anteriormente se presentaron los montos, mientras que en la Tabla 5 se expresa en tasas. Las más altas corresponden a REPECOS; en segundo lugar, a la actividad empresarial; en tercer lugar, a las personas morales, y cuarto lugar, a los sueldos y salarios.

Tabla 5. Tasas de evasión de impuestos por régimen, 2008-2013

	REPECOS	Sueldos y salarios	Actividad empresarial	Personas morales
2008	96%	34%	67%	43%
2009	97%	36%	71%	51%
2010	96%	34%	75%	48%
2011	-	31%	75%	41%
2012	-	25%	71%	47%
2013	-	23%	71%	45%

Fuente: Fuentes (2011) y San Martín *et al.* (2017).

Estas diferencias en la posición como evasores, dependiendo de si se trata de montos o tasas, se deben a que las tasas se calculan respecto a los montos del mismo régimen, no respecto a un total general.

Además, si se analiza la Tabla 5, puede encontrarse que REPECOS cuenta con tasas superiores al 95%, lo que podría confirmar la tendencia señalada por diversos autores sobre la propensión de las microempresas a evadir.

Por otro lado, en el caso de las PM se puede observar que cuenta con tasas muy menores a las de REPECOS; a pesar de eso, el monto que dejan de contribuir es tres veces mayor. Esto se debe a que si bien hay un menor número de adscritos, el nivel de ingresos de las PM llega a ser considerablemente superior al de las

microempresas, por lo que la cantidad que pueden llegar a omitir es mayor. Este es un problema, porque deja ver las ineficiencias del sistema tributario y su incapacidad para controlar y fiscalizar a este tipo de empresas, lo que contribuye a la percepción de injusticia del sistema y de que se favorece a los ricos, y ello se traduce en inconformidad derivada de que algunos paguen y otros no, lo cual sirve como justificación para evadir (Benavides, 2013).

Un caso similar es el de los sueldos y salarios, el cual cuenta con una gran cantidad de adscritos. De 2010 a 2013 estuvieron registrados entre 21 y 28 millones (SAT, 2018a), y a diferencia de las PM, presentan montos altos de incumplimiento debido a la cantidad de personas que pueden evadir y no tanto al importe que cada una puede omitir. En este punto es importante resaltar que los contribuyentes pertenecientes a este régimen son empleados, y en México la responsabilidad de pagar sus impuestos es del patrón, por lo que es este quien evade.

1.6.2.1. Tasa de informalidad

Por otra parte, en la Tabla 5 se observa que al final del periodo las tasas de evasión habían disminuido levemente, mientras que las de la informalidad prácticamente permanecieron fijas y acapararon la mayor parte de la economía. De 2010 a 2013,⁹ en promedio el 59% de las actividades económicas que se realizaron en México fueron informales (véase Tabla 6).

⁹ No se contemplaron las tasas de informalidad de 2008 y 2009 debido a que no se encontró información al respecto.

Tabla 6. Tasa de informalidad, 2010-2013

Año	Porcentaje
2010	59%
2011	59%
2012	60%
2013	59%

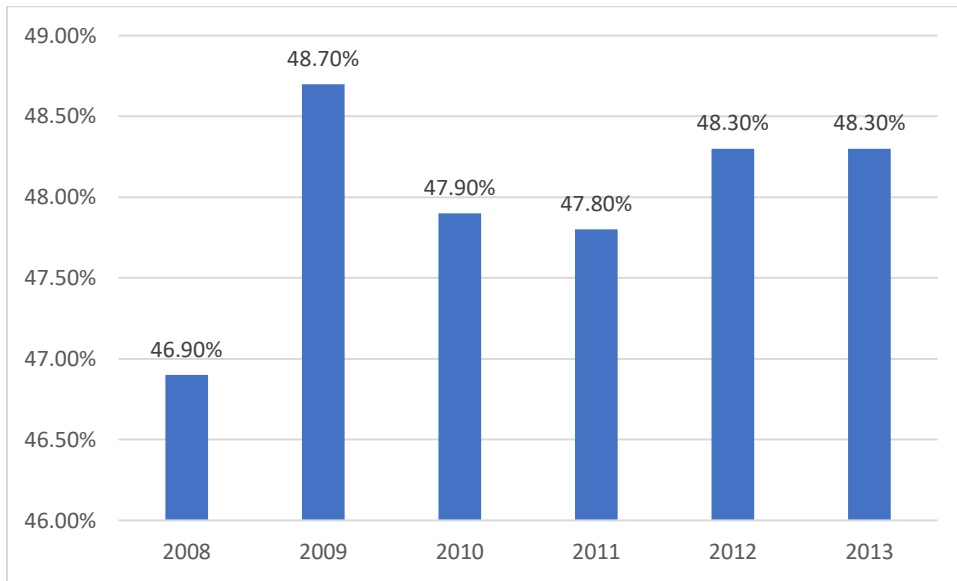
Fuente: INC. Series originales. Tasa de informalidad laboral, INEGI (2019d).

El porcentaje de informalidad estuvo integrado por dos elementos: el sector informal, con el 28%, y otras modalidades, con el 31%. Además, la economía informal generó el 23% del PIB nacional y la formal el 77% (ENOE, 2010; INEGI, 2011; INEGI 2014b e INEGI, 2019d).

En cuanto a la informalidad laboral,¹⁰ en el Gráfico 3 se observa que un gran porcentaje de la población económicamente activa (PEA) se encuentra laborando en trabajos informales. Asimismo, se aprecia un incremento en las tasas, especialmente en 2009, año en el que se lidiaba con una crisis económica.

¹⁰ Población ocupada que es laboralmente vulnerable por la naturaleza de la unidad económica para la que trabajan o cuyo vínculo o dependencia laboral no le da acceso a la seguridad social o no es reconocido por su fuente de trabajo (INEGI, 2021a).

Gráfico 3. Informalidad laboral, 2008-2013



Fuente: Elaboración propia con base en datos aportados por ENOE (2021a).

Con esto se advierte el impacto y espacio de la informalidad en México, el cual es considerable y es un tema que resulta imperativo abordar por lo perjudicial que llega a ser tanto para los trabajadores como para las empresas que la practican, la sociedad y el Estado.

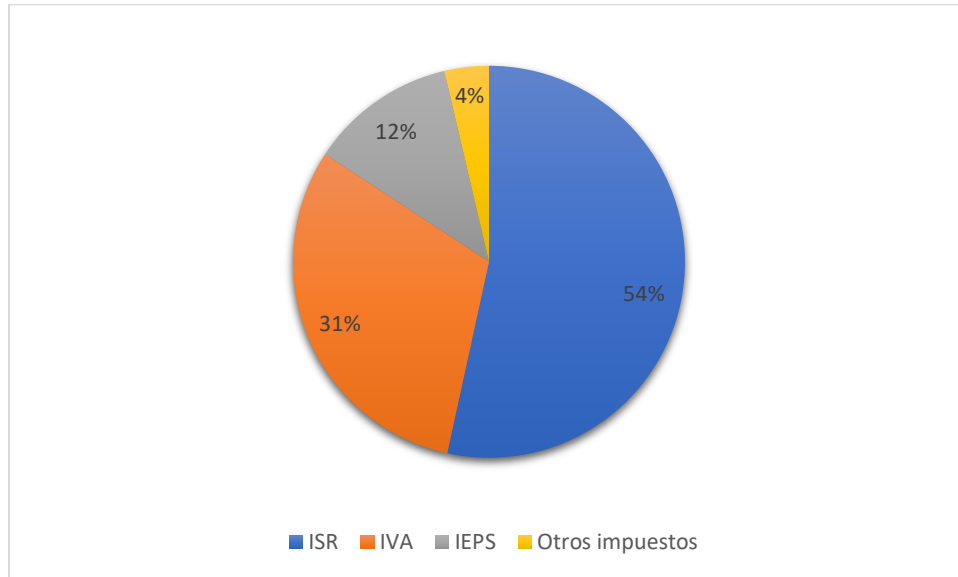
1.7. Cifras de evasión 2014-2018

1.7.1. Recaudación

Para este periodo, los ingresos federales siguieron siendo insuficientes para soportar los gastos del Estado (SHCP, 2015-2019). Por su parte, el porcentaje de ingresos petroleros disminuyó, y en promedio fueron del 20%, mientras que los tributarios tuvieron un crecimiento importante del 16% y representaron el 55% de los recursos (SHCP, 2015-2019). Esto podría significar la existencia de un progreso en la eficiencia recaudatoria del sistema tributario y de un avance para depender de los impuestos y no de conceptos más fluctuantes e impredecibles como el petróleo.

En cuanto a los principales ingresos tributarios, el ISR y el IVA continuaron como los impuestos con mayor capacidad recaudatoria (véase el Gráfico 4). En el Gráfico 4 se observa que el ISR mantuvo su capacidad recaudadora, mientras que el IVA disminuyó su presencia, pues de recaudar el 41% pasó al 31%, al tiempo que el IEPS incrementó su representatividad de -0.4% al final del 2013 al 11% en 2018.

Gráfico 4. Distribución de los ingresos tributarios, 2008-2013 (promedio)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Información de Finanzas Públicas y Deuda Pública, SHCP (2015-2019).

Como complemento de esta información, particularmente en el año 2014 se encontró que los ingresos del gobierno federal fueron de 2,888,059.6 millones de pesos y un gasto neto de 4,530,628.7 millones. De dichos ingresos, 1,807,813.7 millones fueron tributarios, 986,601.5 millones se recaudaron por concepto de ISR, 667,085.1 millones de IVA y 111,646.8 millones de IEPS (SHCP, 2015).

En 2018, los ingresos del gobierno federal ascendieron a 3,871,628.8 millones de pesos y los gastos alcanzaron los 5,182,638.4 millones. Del total de estos ingresos, 3,062,331.4 millones correspondieron a la recaudación tributaria: 1,664,243 millones de ISR y 922,237.1 millones de IVA (SHCP, 2019).

Por lo tanto, en este periodo se observó un gran avance en la recaudación fiscal. No obstante, los ingresos petroleros siguieron siendo fundamentales para solventar el gasto público, ya que en 2018 fueron de 978,589.2 millones de pesos, por lo que es importante que el Gobierno encuentre estrategias que le permitan depender cada vez menos de este recurso.

Por otro lado, en información más actualizada, aunque posterior al periodo de estudio, se tiene que en 2020 hubo un incremento en la recaudación del 0.8% respecto al año anterior, con lo que se logró una recaudación tributaria total récord de 3 billones 338.9 mil millones de pesos (1 billón 762.9 mil millones de ISR, 987.5 mil millones de IVA y 460.7 mil millones de IEPS), lo que significó un aumento nominal de 136.3 mil millones de pesos. No obstante, los gastos totales también ascendieron a 6 billones de pesos; aun así, esto representa un logro en términos recaudatorios (SAT, 2020; SHCP, 2021).

Por otra parte, puede afirmarse que el nivel de recaudación fiscal en México es bajo no sólo en comparación con lo que requiere de acuerdo con sus gastos y la dependencia de recursos de origen petrolero, sino también en relación con otros países de ALC, así como de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).¹¹

Para ampliar más este punto, primero habría que señalar que en la proporción entre la recaudación fiscal y el PIB intervienen diversos factores económicos, estructurales y demográficos, tales como

el PIB per cápita, la apertura comercial, el tamaño de la economía informal, la dotación de recursos naturales y la importancia del sector agropecuario para la economía son algunos de los factores que influyen la recaudación tributaria [...] el nivel de educación o el grado de participación femenina en la población activa. La capacidad de las agencias tributarias, el nivel de corrupción y la moral tributaria (OCDE *et al.*, 2020, p.79).

Además, en esta también se reflejan las decisiones políticas, el papel del Gobierno, el grado de financiamiento de la seguridad social, el tamaño del país, así como su ubicación geográfica, factores históricos, internacionales (políticas tributarias

¹¹ La OCDE es un organismo internacional que tiene como objetivo la coordinación de las políticas económicas y sociales de los países que lo conforman.

adoptadas por otros países), entre otros factores que también son importantes para explicar el nivel de recaudación de un país (OCDE *et al.*, 2020).

Sin embargo, pese a que México cuenta con diversos elementos que podrían favorecer su recaudación fiscal, de acuerdo con información de la OCDE *et al.* (2020), en 2018 fue el quinto país que menos recaudó en proporción al PIB (16.1%), y sólo estuvo por encima de Panamá (14.6%), Paraguay (14%), República Dominicana (13.2%) y Guatemala (12.1%). Asimismo, se mantiene alejado de los ingresos tributarios promedio de ALC (23.1%) y la OCDE (34.3%), de la cual también forma parte.

Por eso algunos países, con la finalidad de aumentar la recaudación tributaria, han llevado a cabo reformas enfocadas a incrementar la cobertura de los sistemas de seguridad social (OCDE *et al.*, 2020). Un caso destacado es el de Colombia, que desde 2010 cuenta con la Unidad de Gestión Pensional y Parafiscales (UGPP), la cual se encarga de monitorear y controlar la liquidación y el pago de los aportes obligatorios al sistema de seguridad social (Gómez y Morán, 2020).

La UGPP viene cuantificando el incumplimiento en los subsistemas de salud, pensiones, riesgos laborales y otros ítems parafiscales desde 2012, a partir de la identificación de indicios de evasión (omisión o inexactitud) en la liquidación de los aportes que surgen como resultado de varios cruces de información entre diferentes registros y fuentes oficiales (Gómez y Morán, 2020, p.31).

Esto le ha permitido mejorar la fiscalización y, en consecuencia, incrementar el cumplimiento voluntario al reducir la tasa de evasión fiscal por este concepto, la cual pasó del 28% en 2012 al 9% en 2017% (Gómez y Morán, 2020).

Este enfoque en las contribuciones de seguridad social es fundamental dada la relevancia que estas tienen para los países de ALC. En varios casos se ha observado que los recursos que se logran movilizar por este concepto representan un porcentaje importante de la carga tributaria de estos países, y por lo tanto, del

financiamiento público; además, debido a que estas contribuciones suponen un derecho para quienes contribuyen, esta evasión deteriora la calidad de los servicios de salud, incentiva la exclusión e informalidad laboral y afecta la sostenibilidad financiera de este sistema. Por ello, es importante enfocarse también en este punto y no sólo en impuestos como el IVA y el ISR (Gómez y Morán, 2020).

Por otro lado, la informalidad es una de las principales problemáticas que erosiona la recaudación en ALC al reducir significativamente la base imponible, por lo que, de acuerdo con la OCDE *et al.* (2020, p.73),

algunos países han simplificado sus sistemas tributarios y han ampliado la base imponible, reduciendo las exenciones y los incentivos fiscales, que se habían otorgado a ciertas actividades y sectores, principalmente, para atraer inversión extranjera. Las reformas incluyeron la introducción o el desarrollo de sistemas simplificados para pequeños contribuyentes y la imposición de la propiedad a partir de unos ingresos estimados. Estas medidas han tenido un efecto positivo en los ingresos de varios países gracias a la expansión del impuesto para que abarque todas las rentas del trabajo y del capital, incluidos los dividendos (por ejemplo, Colombia, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Perú).

Otra opción en la que los países se apoyan para incrementar sus ingresos tributarios son los impuestos subnacionales (estatales y municipales). Sin embargo, en ALC los niveles de recaudación por estos conceptos son bajos: son inferiores al 8% del total de ingresos tributarios, excepto en Argentina, Brasil y Colombia; Brasil recauda de impuestos estatales y municipales el 31%, mientras que Argentina y Colombia más del 15%. Estas cifras expresan que en la región de ALC los gobiernos subnacionales no suelen contar con una gran variedad de impuestos a su cargo. En general, los impuestos que se asignan con mayor frecuencia a estos gobiernos son los impuestos sobre la propiedad, sobre los vehículos, servicios específicos y tasas municipales (OCDE *et al.*, 2020).

En México, al 2017, los ingresos estatales y municipales contribuían apenas con el 5.7% del total de ingresos tributarios; de estos, el 42% provenía de los impuestos sobre nóminas. Sin embargo, en otros países miembros de la OCDE, las entidades subnacionales cuentan con impuestos con bases más amplias, e inclusive en estas una parte significativa de la recaudación subnacional (alrededor de un tercio) proviene de impuestos sobre la renta y los beneficios (OCDE *et al.*, 2020).

Además, los bajos niveles de recaudación subnacional en ALC pueden deberse a una capacidad administrativa y técnica inadecuada. Por ejemplo, los impuestos sobre la propiedad, los cuales son una fuente común de impuestos subnacionales en estos países; su recaudación es costosa para la administración tributaria, dado que requiere de sistemas sofisticados y datos. Aunado a esto, muchos países no cuentan con registros de propiedad apropiados o estos se encuentran desactualizados, por lo que la autoridad fiscal no tiene acceso a información precisa sobre las transacciones de terrenos y edificios. Asimismo, la recaudación de este impuesto se ve afectada por la economía informal: edificios construidos sin los permisos necesarios, propiedades que no son inscritas en el registro y precios de venta de inmuebles falsificados (OCDE *et al.*, 2020).

Por tanto, debido a una ineficiente administración pública, la evasión, la falta de estrategias recaudatorias efectivas, los limitados impuestos subnacionales, entre otras circunstancias, México es uno de los países de ALC que menos recauda, a pesar de ser un país con gran potencial para recaudar ingresos tributarios.

1.7.2. Tasa de evasión

Durante este periodo el ISR y el IVA siguieron siendo los gravámenes más recaudados y evadidos. A pesar de ello, en la Tabla 7 se observa que el porcentaje de evasión ha disminuido considerablemente.

Tabla 7. Tasas de evasión fiscal, 2013-2016

	Evasión total	ISR	IVA	IEPS
2014	30%	38%	22%	13%
2015	22%	26%	19%	9%
2016	16%	19%	16%	5%

Fuente: San Martín *et al.* (2017, p.4).

Este comportamiento decreciente se replica en los regímenes señalados en las Tablas 8 y 9, en las cuales no aparece el régimen de los microempresarios, el RIF, ya que a la fecha no se contaba con un estudio que estimara su evasión.

Asimismo, en este periodo se observa que la tendencia descendiente de las tasas de incumplimiento continuó de manera consistente hasta alcanzar niveles por debajo del 20%, lo que indica un gran avance respecto al periodo anterior.

Tabla 8. Evasión de impuestos por régimen, 2014-2018

	Sueldos y salarios	Actividad empresarial	Personas morales
2014	\$168,871	\$52,117	\$274,211
2015	\$94,876	\$55,641	\$197,157
2016	\$83,307	\$48,106	\$137,649

*Cifras en millones de pesos

Fuente: San Martín *et al.* (2017).

Tabla 9. Tasas de evasión de impuestos por régimen, 2008-2013

	Sueldos y salarios	Actividad empresarial	Personas morales
2014	26%	67%	44%
2015	14%	68%	30%
2016	12%	56%	20%

Fuente: San Martín *et al.* (2017).

De acuerdo con esta información, podría expresarse que existe una disminución en el comportamiento evasor de los contribuyentes, lo que coincidiría con la

instauración de las reformas fiscales de 2014, que buscaban promover la observancia fiscal. No obstante, en contraste con esta afirmación, se encuentran los índices de informalidad.

1.7.2.1. Tasa de informalidad

En este periodo, al igual que en el anterior, se aprecia una informalidad prácticamente inamovible y predominante en la economía. En promedio, de 2014 a 2018, el 57% de las actividades económicas se realizaron de manera informal (véase Tabla 10).

Tabla 10. Tasa de informalidad, 2014-2018

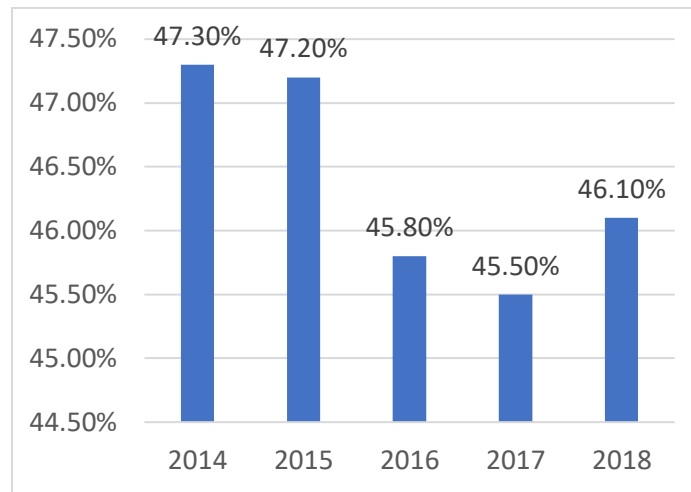
	Porcentaje
2014	58%
2015	58%
2016	57%
2017	57%
2018	57%

Fuente: Actualización de la medición de la economía informal, INEGI (2015-2019).

La economía informal continúa siendo más grande que la formal; asimismo, su distribución entre el sector informal y otras modalidades no varió mucho, pues se mantienen en el 27% y el 30%, respectivamente, mientras que su influencia en el PIB siguió siendo en promedio del 23% y el PIB formal del 77% (Actualización de la medición de la economía informal, INEGI 2015-2019).

En cuanto a la informalidad laboral, a diferencia del periodo anterior, el porcentaje de personas que trabajaban en informalidad descendió, tal como se aprecia en el Gráfico 5.

Gráfico 5. Informalidad laboral, 2014-2018



Fuente: Elaboración propia con base en datos aportados por ENOE (2021a).

1.8. Conclusiones del capítulo

A través del desarrollo de este capítulo, se puede concluir que la evasión fiscal es un problema multifactorial. Por tanto, quienes deciden incumplir, lo hacen con base en distintos elementos que se conjugan, ya sean individuales, económicos, sociales o psicológicos.

En un inicio, los estudios que buscaban explicar la evasión tenían un enfoque económico, y señalaban que el contribuyente era egoísta y trataba de maximizar sus ganancias, lo que originaba este fenómeno. Sin embargo, los conocimientos al respecto evolucionaron, y se vio que este enfoque restringía la explicación, por lo que se consideraron otros factores, entre ellos las características de cada empresa, la confianza en el Gobierno, la percepción de justicia, la moral, las normas sociales, y de los que sobresale la complejidad del sistema tributario como un determinante de la evasión. En este sentido, se dedujo que las estrategias para reducir el incumplimiento no deben enfocarse únicamente al paradigma económico (auditorías y sanciones), sino que se tendrían que tratar de influir paralelamente en los demás factores, los cuales llegan a ser más determinantes.

Por otro lado, se observó que México cuenta con un bajo nivel de recaudación respecto a sus ingresos y gastos y a lo que recaudan otros países de ALC. Este problema no se limita a la evasión como causante, ya que esta disminuyó considerablemente durante el periodo de estudio, y pese a ello el déficit de ingresos tributarios no sufrió grandes cambios. Esto último se debe a que, además del incumplimiento fiscal, la autoridad fiscal es una administradora ineficiente que no ha logrado implementar reformas o políticas fiscales que contribuyan a mejorar la fiscalización e incrementar la recaudación más allá de los contribuyentes cautivos, pues las estrategias que ha implementado han sido ineficaces para modificar el comportamiento de los informales o para ampliar la base imponible, incrementar el padrón de sujetos del impuesto, así como de contribuciones sociales e impuestos locales.

Capítulo II. Microempresas

2.1. Introducción

El presente capítulo aborda las microempresas, es decir, las unidades económicas más pequeñas de la estructura empresarial. Estas son consideradas el principal causante del crecimiento económico en países en vías de desarrollo y las más importantes generadoras de la ocupación nacional, con lo que contribuye en gran medida a resolver la problemática del desempleo. Sin embargo, cuentan con bajos niveles de productividad y altos índices de informalidad, lo que impacta negativamente en la capacidad de desarrollo de la economía de un país.

Las microempresas son entidades que, debido a sus características, pueden crearse con mayor facilidad y rapidez que organizaciones de mayor tamaño; no obstante, cuentan con grandes deficiencias económicas, administrativas, laborales, de conocimientos, estructurales, etcétera, que dificultan su funcionamiento, restringen su crecimiento y ponen en riesgo su supervivencia.

Por lo anterior, estas entidades requieren el apoyo de instituciones públicas y privadas para solventar las carencias que les impiden crecer y con ello favorecer a más personas a través de oportunidades de empleos y generar mayores beneficios a los hogares de quienes se relacionan con estas, ya sea como propietario, trabajadores, negocios con los que se tienen relaciones comerciales, así como a la sociedad y al Estado a través de los impuestos.

2.2. Conceptualización de microempresa

En este apartado se define el concepto de microempresa para efectos de esta investigación. En primer lugar, el CFF (2019, artículo 16), define a una empresa como toda persona física o moral que realice actividades empresariales. Otra definición, con un enfoque administrativo, señala que es una organización compuesta por recursos humanos, financieros, materiales y técnicos, que realizan actividades de producción de bienes o servicios con un objetivo específico (Ramírez y Ramírez, 2016). Estas se clasifican acorde a distintos criterios, algunos de los cuales se muestran en la Figura 3.

Figura 3. Clasificación de las empresas

E m p r e s a s	Actividad o giro	Industriales		
		Comerciales		
		Servicios		
	Ámbito territorial de su actividad	Locales		
		Regionales		
		Nacionales		
		Multinacionales		
		Etc.		
	Forma jurídica	Persona física		
		Persona moral	Sociedades personalistas	S. Colectiva
				S. Comandita simple
				S. Comandita por acciones
	Sociedades capitalistas	S. Anónima		
		S. Limitada		
Sociedades mutualistas	S. Laboral			
	S. Cooperativa			
Capital	Públicas	Públicas o estatales		
		Cooperativas		
	Privadas	Con fines de lucro		
		Sin fines de lucro		
	Mixtas			
	Nacionales			
	Extranjeras			
Coparticipación				
Tipo de mercado	Competencia perfecta			
	Competencia imperfecta			
Tamaño	Grande			
	Mediana			
	Pequeña			
	Micro			

Fuente: Elaboración propia con base en Vargas (2006), Luna (2014), Ramírez y Ramírez (2016) y Pérez (2017).

En México, la Secretaría de Economía (SE) establece una clasificación oficial en la que considera los criterios de tamaño, actividad e ingresos anuales (véase Tabla 11).

Tabla 11. Estratificación de las mipymes en México

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: SE (2009, p.1).

Adicionalmente, las grandes compañías son aquellas con un número de trabajadores e ingresos superiores a los de las medianas (SE, 2012c).

En la Tabla 11 se aprecia que las microempresas son “la unidad productiva más pequeña de la estructura empresarial, en términos de la escala de activos fijos, ventas y número de empleados, que realiza actividades de producción, comercio o servicios en áreas rurales o urbanas” (Lizarazo 2009, p.15).

Sin embargo, la definición oficial aportada por la SE (2017) y publicada en el DOF determina que son “[...] personas físicas con actividad empresarial, régimen de incorporación fiscal o sociedades mercantiles legalmente constituidas”, que además se clasifiquen de acuerdo con la estratificación de la Tabla 11, es decir, que tengan hasta de 10 trabajadores y generen ventas anuales de hasta cuatro millones de pesos.

2.3. Caracterización de las microempresas

En esta sección se establecen las características que distinguen a las microempresas, lo que permitirá conocer la realidad de estas organizaciones en los siguientes dos apartados.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) representan un elemento fundamental de la estructura empresarial en América Latina. Su importancia puede apreciarse en su representatividad en el número de empresas y en su papel como agentes económicos con mayor capacidad de crear empleos (Dini y Stumpo, 2018), así como en su influencia en el crecimiento económico de un país y su contribución a mitigar la pobreza (Arguello, 2018).

Sin embargo, las mipymes cuentan con bajos niveles de productividad y altos índices de informalidad (Ferraro y Rojo, 2018), lo cual se refleja en su participación en el PIB, que es de tan sólo el 25%, en contraste con los países pertenecientes a la Unión Europea, cuyas mipymes alcanzan el 56%. A respecto, las mexicanas producen el 27.7% (Dini y Stumpo, 2018).

En la Tabla 12 que se encuentra a continuación se presenta un comparativo sobre el impacto que tienen las empresas formales en América Latina y la UE de acuerdo con su tamaño y en relación con su distribución, su participación en el empleo formal y su participación en las ventas o producción en 2016.

En la Tabla 12 se aprecia que en ambas regiones las mipymes, en especial las microempresas, han tenido una mayor presencia en cuanto al número total de empresas. Asimismo, se refuerza lo dicho sobre su papel como generadoras de empleos, lo que tiene un mayor impacto en los países de la UE. En América Latina también son representativas, aunque varían entre países; un ejemplo de ello son Argentina y México: las argentinas emplean al 54% de los trabajadores formales, mientras que las mexicanas al 67% (Dini y Stumpo, 2018).

Tabla 12. Comparativo del impacto de las empresas en América Latina y la UE, 2016

	América Latina			UE		
	Distribución	Empleos	Producción	Distribución	Empleos	Producción
Micro	88.4%	27%	3.2%	92.6%	29.8%	20%
Pequeña	9.6%	20%	8.8%	5.9%	21.3%	17.6%
Mediana	1.5%	14%	12.6%	1%	18.3%	18.6%
Grande	0.5%	39%	75.4%	0.2%	30.6%	43.8%

Fuente: Elaboración propia con base en datos aportados por Dini y Stumpo (2018)

Por otra parte, de manera individual, puede distinguirse que las microempresas de la UE son prácticamente igual de dinámicas que las grandes empresas, ya que también generan importantes oportunidades laborales, lo cual no sucede en el caso de Latinoamérica, por lo que se infiere que, en ese sentido, el impacto laboral es mayor en los países europeos, aunque no en un porcentaje considerable.

Hasta este punto se ha observado que las mipymes latinoamericanas tienen una destacada representatividad en el número total de empresas, así como en el de empleos creados, y en ambos conceptos son las principales. Sin embargo, esta situación es distinta en el caso del valor agregado, ya que en los países de América Latina es del 24.6%, mientras que en la UE representa el 56.2%. Esta diferencia se enfatiza si se observan específicamente a las microempresas de ambas regiones. En Latinoamérica, el 88.4% de las empresas son micro, crean el 27% de los empleos, pero aportan únicamente el 3.2% de la producción, mientras que en el caso de la UE el 92.6% son micro, generan el 28.9% del empleo y participan con el 20% de la producción. En el caso mexicano, estas entidades representan el 97% de las empresas, crean el 48% de la ocupación nacional y participan con el 7.08% de la producción.

Esta situación refleja las características de las microempresas (y de una parte de las pymes también) de la región, es decir, empresas que operan en mercados locales acotados, que dependen de la evolución de la demanda interna, en sectores con bajas barreras a la entrada y salida, con tasas elevadas de natalidad y

mortalidad y que, muchas veces, responden más a estrategias de autoempleo y sobrevivencia que a una dinámica de desarrollo empresarial (Dini y Stumpo, 2018, p.20).

Por otra parte, la brecha en la productividad se refleja en los ingresos laborales; las remuneraciones percibidas por los trabajadores de grandes compañías superan ampliamente al del resto. Al 2013, los empleados de las microempresas percibían ingresos hasta 30% menores que el promedio, mientras que los de las pequeñas y medianas empresas lo superaban en 23%, y en el caso de las grandes empresas, los salarios que pagaban estaban 54% por encima del promedio de las economías de esta región (Ferraro y Rojo, 2018).

Como estrategia para disminuir las brechas salariales, se cuenta con la implementación de salarios mínimos; sin embargo, lograr que las empresas de menor tamaño cumplan con esta disposición, es complicado (Ferraro y Rojo, 2018) debido a que:

1. El empleo asalariado es menos frecuente en los segmentos más pequeños.
2. Entre las empresas con productividad laboral más baja es más probable que el salario mínimo resulte difícil de cumplir.
3. El control del Estado es menor; la inspección tiene una menor presencia en los ámbitos rurales y entre los negocios más pequeños.
4. La representación sindical es casi inexistente en las microempresas (Ferraro y Rojo, 2018, p.13).

El bajo nivel de productividad, especialmente en el caso de las microempresas, impacta negativamente en el desarrollo de las economías de los países de América Latina; además, es un factor que les impide solventar los costos de formalización y cumplir con las condiciones que involucra el trabajo decente (Ferraro y Rojo, 2018).

Existe una estrecha vinculación entre el entorno en el que se desempeñan las mipymes, la productividad, la calidad del empleo que crean y el nivel de desigualdad que tienen las economías de los países de la región. Estos cuatro elementos se conjugan en forma desfavorable para las mipymes. Un entorno macroeconómico, institucional y productivo poco propicio afecta el desarrollo de las empresas y mantiene las condiciones de una elevada heterogeneidad productiva. Al mismo tiempo, las peores condiciones laborales que sufren porciones mayoritarias de trabajadores que se encuentran en las mipymes constituyen una de las principales causas de la desigualdad en los países (Ferraro y Rojo, 2018, p.7).

Otra problemática observable entre las mipymes latinoamericanas que dificulta el crecimiento de estas economías es su tipo de especialización productiva, la cual depende en gran medida de productos básicos, con escasa diversificación productiva, con una reducida implementación tecnológica y de encadenamientos que contribuyan a incrementar su nivel de competitividad y productividad (Ferraro y Rojo, 2018).

En economías más desarrolladas, con estructuras productivas menos heterogéneas, el crecimiento de empresas más productivas impulsa al resto mediante la vinculación con clientes y proveedores, y, además, permite disponer de nuevas tecnologías y conocimientos, contribuyendo así al crecimiento de las organizaciones más pequeñas, menos productivas y, por ende, al de la economía nacional. No obstante, el caso latinoamericano es distinto, pues no existe una estructura productiva integrada, por lo que cuentan con un escaso encadenamiento con empresas grandes que le permita lograr ese crecimiento (Ferraro y Rojo, 2018).

Asimismo, cuentan con una gran limitante para el incremento de su productividad, la falta de instrucción y habilidades de sus dirigentes para incorporar tecnologías, innovar, abrirse espacio en nuevos mercados o dirigir procesos de desarrollo, en otras palabras, carecen de competencias empresariales y esto afecta su capacidad de ser más lucrativas (Ferraro y Rojo, 2018).

Aunado a lo anterior, existen otros elementos que frenan el crecimiento y desarrollo de estas entidades, como el acceso a financiamiento, trabajadores sin formación adecuada, sistemas tributarios y la competencia proveniente del sector informal (Ferraro y Rojo, 2018).

De estos factores, en el caso de las microempresas destaca la informalidad laboral, ya que cuentan con tasas de entre el 60% y el 80%, porcentajes que tienden a ser más elevados si estas son unipersonales. Este es considerado un problema multifactorial, pues intervienen causas económicas, estructurales, institucionales y políticas. Entre los elementos que la incentivan, se encuentra la baja productividad, que no permite cubrir los costos de formalización. De igual forma, incide la complejidad de los procedimientos, la falta de fiscalización y el castigo social, así como la incapacidad de los empresarios de percibir los beneficios que les representaría formalizarse (Ferraro y Rojo, 2018)

Por otra parte, en cuanto a las microempresas, estas se crean bajo dos escenarios: crecimiento y crisis económica. En el primero se producen oportunidades de negocio a través de aprovechar nuevos nichos de mercado, así como la creatividad, capacidad de innovación y de emprendimiento de las personas (Mungaray, Osuna, Ramírez, Ramírez y Escamilla, 2015); el segundo se relaciona con los despidos y con la imposibilidad de un sector de la población de incorporarse al mercado laboral, ya sea por falta de oportunidades laborales, especialmente para aquellos que son marginados debido a su nivel de estudios o calificación, edad, sexo, etnia, etcétera (Deelen, 2015), o porque los trabajos que se ofrecen no satisfacen al solicitante, lo que lo lleva a autoemplearse por medio de emprender un negocio que le permita allegarse de los recursos económicos suficientes para subsistir (Ramírez, Mungaray, Aguilar y Flores, 2017), y este es su principal objetivo y no la maximización de sus ganancias (Mungaray, Aguilar y Osorio, 2017). En momentos de crisis económicas, su proliferación brinda una salida al repercutir en el desempleo y evita una crisis social mayor (Rodríguez, 2010).

Al respecto, en el transcurso de esta investigación se presentó la pandemia de covid-19, la cual impactó negativamente en la economía mundial y generó a una crisis económica.

De acuerdo con el Banco Mundial (2020a), esta crisis económica sería la peor recesión para las economías avanzadas desde la Segunda Guerra Mundial y la primera vez en 60 años que se contrae el producto per cápita de las economías emergentes y en desarrollo como grupo. Los países de ALC presentaron una contracción económica importante, pues el PIB se redujo el 7.7% y la inversión el 20% (Cepal, 2021a).

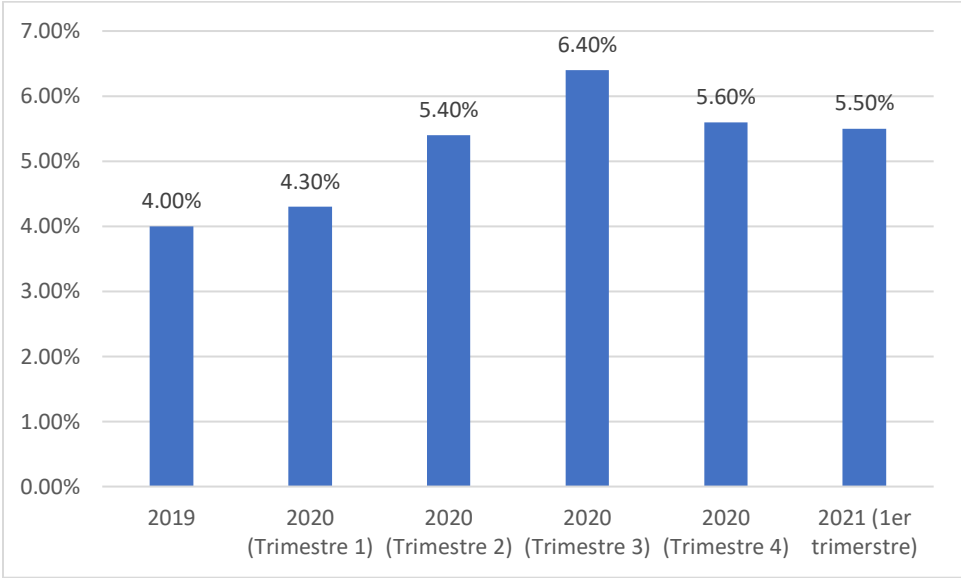
Esta crisis afectó considerablemente las estructuras productivas y al mercado laboral de la región de ALC: “más de 2,7 millones de empresas han cerrado y el número de personas desempleadas ha aumentado hasta situarse en 44,1 millones” (Cepal, 2021a, p.1). Esta situación ha llevado a que el número de personas en situación de pobreza se incrementara de 185.5 a 209 millones, es decir, del 30.3% al 33.7% de la población. Asimismo, la cantidad de personas en pobreza extrema incrementó de 70 a 78 millones (Cepal, 2021a).

Por otro lado, los países más afectados económicamente por esta pandemia son aquellos cuya economía depende en gran medida del comercio internacional, el turismo, las exportaciones y el financiamiento externo, como México, que vio afectada su cadena de suministro por la desaceleración económica en Estados Unidos y China, y también le afectó negativamente la caída del turismo (Banco Mundial, 2020b).

En el caso de México, los índices de desempleo habían presentado un comportamiento descendente, salvo en el periodo 2009-2010, en el que se observó un incremento resultado de la crisis económica de 2008 (ENOE, 2021a). Sin embargo, en 2020, como consecuencia de la pandemia, las microempresas tuvieron una tasa de mortalidad del 20.8% (INEGI, 2021b), lo que ocasionó que se perdieran fuentes de trabajo y, con ello, que aumentara el desempleo. Esta problemática se espera que disminuya conforme se reduzcan las restricciones establecidas a los negocios por motivos de salud, tal y como empieza a suceder (véase Gráfico 6). No

obstante, se considera que la reincorporación de las personas que quedaron desempleadas por la pandemia sucederá de forma lenta, conforme las empresas se recuperen económicamente.

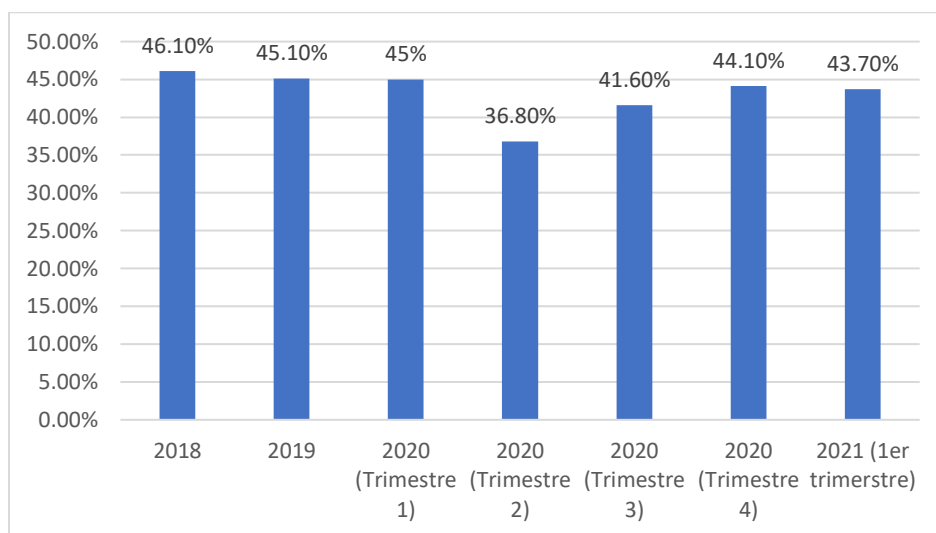
Gráfico 6. Desempleo, 2019-2021



Fuente: ENOE (2021a).

Asimismo, además del desempleo, la pandemia por la covid-19 impactó negativamente en la informalidad laboral que, como se observó en el capítulo I, comenzaba a presentar un comportamiento descendente; sin embargo, como consecuencia de esta nueva problemática, del cierre de empresas y el incremento del desempleo, para la segunda mitad de 2020 esta sufrió un incremento (véase Gráfico 7), el cual se espera no vuelva a disminuir en un mediano plazo debido a que la legislación no motiva la formalización ni contribuye con el crecimiento económico de las microempresas; por lo tanto, el atractivo que tiene la informalidad para estos empresarios no se ha visto mermado.

Gráfico 7. Informalidad laboral, 2018-2021



Fuente: ENOE (2021a).

Como respuesta a lo anterior, la Cepal (2021a) lanzó algunas propuestas para contrarrestar la crisis económica y la situación de desempleo y pobreza que se vive en los países de ALC. Una de ellas la enfocó a programas que brinden apoyos a través del financiamiento para incrementar el empleo y mantener un crecimiento adecuado. Aunado a esto, también es importante abordar el apoyo desde la perspectiva de la capacitación continua, debido a que “la suspensión de las clases y las dificultades de acceso a los servicios primarios de atención de salud probablemente tengan repercusiones a largo plazo sobre el desarrollo del capital humano” (Banco Mundial, 2020a); ello convierte a esta propuesta en una estrategia oportuna para los tiempos venideros en el país.

Por otro lado, de acuerdo con sus características, estas organizaciones son calificadas como unidades de autoempleo y subsistencia, ya que son la principal fuente de ingreso del hogar (Magill y Meyer, 2005), tienen bajos niveles de rentabilidad, las utilidades no logran cubrir las necesidades económicas del dueño para su supervivencia y presentan restricciones a su crecimiento (Castaño, 2010, y Ramírez *et al.*, 2017). Asimismo, “A menudo se sitúan en una situación de informalidad (bajos niveles de capital humano, dificultad para acceder a recursos

financieros externos, escasa internacionalización, realización de actividades con bajos requerimientos técnicos, etcétera)” (Dini y Stumpo, 2018, p.10). Por lo tanto, se enfocan en el mercado interno a través de tecnologías tradicionales, por lo que generan bajos niveles de valor agregado y ofertas laborales de baja remuneración (Mungaray *et al.*, 2015).

Estas entidades suelen ser unipersonales o familiares; de hecho, se les dificulta separar la empresa de la familia (Mungaray *et al.*, 2015), por lo que cuando llegan a contar con empleados, estos generalmente pertenecen a la familia del propietario, que es el encargado de la toma de decisiones y de realizar la mayoría de las actividades del negocio (González *et al.*, 2018). Es por esa razón que sus características, problemas y funcionamiento se encuentran estrechamente relacionados con las cualidades o debilidades que pueda poseer su dirigente.

Los microempresarios se distinguen por ser emprendedores, personas entusiastas que, en muchos casos, no cuentan con experiencia empresarial, tecnología ni dinero, pero sí con la inquietud de crear, desarrollar o consolidar una organización a partir de una idea que surge al identificar una oportunidad de negocio (Veciana, 2007). Sus principales motivaciones para emprender son la búsqueda de independencia económica y laboral, complementar o mejorar el ingreso familiar, la falta de oportunidades laborales o empleos mal pagados y haber encontrado una oportunidad de negocio (ENAPROCE, 2018, e INEGI, 2019b).

La edad de los dueños es variada, aunque predominan personas de 40 años en adelante (ENAMIN, 2010 y 2012, e INEGI, 2010-2013). Este fenómeno puede explicarse, en parte, porque a partir de esta edad las personas desempleadas tienen una mayor dificultad para encontrar trabajo por la carencia de oportunidades, y por ello ven al emprendimiento como una forma de subsanar este problema, autoempleándose; asimismo, influye que la esperanza de vida sea cada vez mayor, lo que genera que crezca este grupo de personas adultas que también ven en emprender una opción para realizarse laboralmente y tener seguridad laboral y económica para su vejez, dado que la pensión que recibirán o reciben es insuficiente (Oelckers, 2015).

La educación es una característica de los microempresarios que impacta directamente en el desarrollo de la organización. Las probabilidades de un micronegocio de sobrevivir se incrementan conforme el nivel educativo del propietario se eleva, ya que este se relaciona con sus conocimientos y destrezas, lo cual les permite tomar mejores decisiones (Arguello, 2018). Sin embargo, en el caso de México, la preparación en su mayoría es básica (primaria incompleta, primaria completa, secundaria incompleta o secundaria completa) (ENAPROCE, 2015, e INEGI, 2016), por lo que no cuentan con fundamentos administrativos, legales, contables ni fiscales, es decir, carecen de instrucción sobre la fijación de precios, el cálculo de costos, la producción, el control de inventarios, la calidad, los impuestos, etcétera (Arias, Arias y Arias, 2016); por ende, no cuentan con las herramientas e información necesarias para llevar a cabo una adecuada toma de decisiones que les ayuden a alcanzar sus objetivos (Cortés y Henao, 2018).

Como consecuencia, la administración implementada está basada en su experiencia, intuición o pericia, así como en el desconocimiento de las tendencias de las nuevas tecnologías y de los factores externos que pueden llegar a poner en riesgo la permanencia de la entidad. Con base en ello, los dueños consideran que deben seguir ejecutando estrategias que les funcionaron en el pasado, rehusándose a adoptar nuevas técnicas administrativas que les ayuden a crecer y adaptarse a los cambios de su entorno (Cortés y Henao, 2018).

Asimismo, de acuerdo con el estudio sobre evasión de Richardson (2006), el nivel educativo es un factor que impacta en la capacidad de comprender y obedecer las imposiciones. Ello repercute negativamente en el cumplimiento de sus compromisos fiscales y laborales, porque se les dificulta acceder, entender y asimilar la información referente a estos y demás aspectos que lo engloban.

Adicionalmente, esta falta de formación produce un bajo nivel de productividad y, por consiguiente, un bajo nivel de ingresos. Resultado de la limitada capacidad gerencial, ausencia de visión a largo plazo, de estructuración de costos, de procesos de innovación, entre otros (Chaves, Valenciano, Vega y Ortiz, 2013).

Igualmente, la baja productividad se debe a la falta de financiamiento. El acceso a recursos económicos contribuye a la creación y desarrollo de una microempresa (Ramírez-Urquidy, Mungaray y Guzmán, 2009), ya que permite que se mantengan en funciones mediante la compra de materia prima, pago de sus obligaciones y demás gastos, así como reinvertir en ella para incrementar la capacidad productiva y con ello la competitividad y los ingresos (Arias *et al.*, 2016). Sin embargo, estas entidades no disponen fácilmente de recursos financieros formales, ya sea que los obtengan de créditos o de apoyos gubernamentales, debido, principalmente, a la informalidad, la cual les impide reunir los requisitos solicitados por las instituciones, como estados financieros, comprobantes de cumplimiento fiscal, licencias, entre otros. Además, como parte de una estrategia para evadir impuestos, no registran el total de sus activos ni de sus ingresos, por lo que, si bien podrían estar en posición de respaldar un préstamo, los estados financieros que presentan muestran una limitada capacidad de endeudamiento, haciéndolos poco atractivos para el otorgamiento de un préstamo (Perry *et al.*, 2007).

Ahora bien, cuando obtienen un crédito formal, se encuentran con un inconveniente: las altas tasas de interés, que en muchas ocasiones exceden el margen de ganancia, lo que ocasiona que soliciten otro crédito para poder pagar el anterior (Velázquez, Cerón y Rodríguez, 2016); esto se debe a una falta de formación financiera que les impide tomar la mejor decisión. Antes de endeudarse, deberían llevar a cabo un análisis de las necesidades de la empresa, el costo del crédito y cómo se pagará, para buscar optimizar los recursos y generar un mayor beneficio económico, situación que pocas veces suceden en este tipo de negocios (Arias *et al.*, 2016). En consecuencia, se endeudan sin contar con un plan de inversión que les permita dirigir los recursos a acciones que contribuyan a maximizarlos, provocando que su gestión se oriente a la sobrevivencia en lugar de al crecimiento.

Otro problema que aqueja a los micronegocios es el uso de las nuevas tecnologías y su habilidad para adaptarse a ellas, ya que un nivel educativo más alto incrementa la probabilidad de utilizarlas. Asimismo, la edad también afecta la capacidad de adaptación de las personas, por ejemplo, a las de mayor edad se les dificulta más

que a los jóvenes (Martínez, 2018), es decir, a partir de cierta edad el uso de la citada tecnología disminuye. En México, sería a partir de los 35 años (MODUTIH, INEGI, 2014, y ENDUTIH, INEGI, 2018a). Esto sucede debido a que con la edad se pierden habilidades cognitivas y la capacidad de adquirir nuevas; si a esto se le añade una falta capacitación previa sobre su manejo, se tiene como resultado que el factor edad tenga una influencia mayor en la aversión a emplearla (Platero-Jaime, Benito-Hernández y Rodríguez-Duarte, 2017). Este es un problema, ya que su utilización permite incrementar la productividad, la eficiencia administrativa, contable y de la toma de decisiones, la interacción con los clientes y proveedores, realizar y recibir pagos, así como el acceso a otras ventajas competitivas; no adoptarlas, limita su crecimiento.

Algunas otras dificultades que enfrentan son procesos productivos intensivos en mano de obra, poca innovación y diseño de productos, “limitado uso del mercadeo y la publicidad, desconocimiento de canales de comercialización, inadecuada fijación de precios, carencia de nichos de mercado identificados y desconocimiento de gustos y preferencias de los consumidores” (Chaves *et al.*, 2013, p.140).

En resumen, los principales elementos que caracterizan a un micronegocio suelen representar sus principales problemáticas. En la Tabla 13 se muestran algunas de estas.

Tabla 13. Principales características y problemas de las microempresas

Características	Problemas
Unidades de autoempleo	Baja rentabilidad
Subsistencia	Baja calidad de los productos
Familiares	Poco acceso y adopción de tecnologías
Mercado interno	Baja productividad e ingresos
Edad del microempresario	Nivel educativo/ conocimientos del microempresario
	Administración empírica
	Informalidad
	Difícil acceso a financiamientos

Fuente: Elaboración propia.

Como se ha dicho, las microempresas son un elemento importante en el crecimiento económico del país, ya que contribuyen en gran medida a menguar el problema social del desempleo. Por tanto, es importante fortalecerlas y subsanar sus deficiencias para que dejen de subsistir, empiecen a crecer y a generar mayores ingresos y más y mejores empleos, para que, finalmente, su aporte a la sociedad a través de los impuestos tenga un impacto positivo más significativo.

El éxito de estos emprendimientos dependerá de que cuenten con el apoyo de programas públicos y privados que les permitan acceder a las herramientas necesarias para financiarse, capacitarse, formalizarse, y, en consecuencia, consolidarse (Ramírez *et al.*, 2017).

Por esta razón, organismos públicos y privados como el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), la Nacional Financiera (Nafin), la Asociación de Emprendedores de México (ASEM), la Cámara Nacional de Comercio (Canaco), así como algunas universidades, han desarrollado programas que ofrecen diversos servicios, tales como incubadoras y aceleradoras, formación y capacitación empresarial, asesorías e información legal, financiera y empresarial, así como la posibilidad de pertenecer a una red de emprendedores; dichos beneficios pueden tener un costo o ser gratuitos, de acuerdo con el programa y la institución.

Algunos de estos programas se enlistan a continuación:

- Programa de asesoría financiera
- Centros México Emprende
- Fideicomiso México Emprende
- Capacitación y Consultoría
- Programa Nacional de Microempresas
- Programa Nacional de Nuevos Emprendedores (SE, 2012d)

De acuerdo con un estudio realizado en Baja California, la aplicación de varios programas orientados a la formalización, la formación, la productividad e innovación de las microempresas, como el Programa de Formalización y Desarrollo de Microempresas, el Programa de Escuela para Nuevos Empresarios y el Programa de Apoyo a Cadenas Productivas, contribuyeron a fortalecerlas y a disminuir considerablemente los índices de informalidad en aquel estado. Estos apoyos consistieron en impulsar el crecimiento mediante la asistencia, la capacitación y el acceso a financiamiento. No obstante, se considera que la principal aportación de estos programas no fueron los recursos económicos que apoyaban la formalización, sino la asistencia y la capacitación empresarial y técnica (Mungaray *et al.*, 2015).

Por su parte, la Universidad Nacional de Costa Rica (UNA) desarrolló el proyecto “Formación Continua de las Capacidades Competitivas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de Costa Rica” (FOCCO-MIPYME), con el que se refuerza el enfoque de desarrollo de los conocimientos como pilar del éxito empresarial visto en los programas mexicanos. Este proyecto consta de tres fases; la primera es el diagnóstico, y consiste en llevar a cabo un diagnóstico socioeconómico y de las necesidades empresariales de los propietarios. La segunda fase es la implementación del recurso o puesta en marcha de la organización, y en esta se realizan talleres en áreas estratégicas para la gestión de la empresa, de acuerdo con las necesidades de aprendizaje de quienes los tomen; de esta forma se logra

profundizar en la estructura de costos, la comercialización, la formalización, la administración, entre otros. La tercera fase es el seguimiento, que consiste en la impartición de talleres para repasar conceptos vistos en la etapa anterior, visitas a los negocios para corroborar la correcta implementación de los conocimientos adquiridos, bitácoras donde se registren las visitas y la revisión de los proyectos de estas entidades (Chaves *et al.*, 2013).

Por lo tanto, se entiende que la formación empresarial continua es un instrumento fundamental para mejorar la competitividad de los propietarios y trabajadores de las compañías y, con ello, su bienestar socioeconómico (Chaves *et al.*, 2013). Esto es necesario porque con el pasar de los años, los conocimientos van quedando obsoletos, y de no seguir actualizándose, el único medio para administrar que le quedará al empresario será el aprendizaje desarrollado por la experiencia, es decir, el empirismo (Sáenz-Vota y Ávila-Arce, 2016).

Otra estrategia para impulsar el desarrollo de los micronegocios por parte del Gobierno es la premiación al emprendimiento, así como el desarrollo de redes de vinculación empresarial que los inserte en cadenas de proveeduría (Mungaray *et al.*, 2015).

Asimismo, otra alternativa empleada exitosamente por algunos Gobiernos latinoamericanos para motivar no sólo el desarrollo empresarial de estas organizaciones, sino también su formalización, es la implementación de un régimen fiscal simplificado de monotributo. Este se encuentra dirigido a trabajadores independientes o micronegocios que cuenten con un tope reducido de ingresos anuales, a los que se les asigna una cuota fija a pagar en la que se incluyen los impuestos federales y cuotas de seguridad social. Con esta opción han logrado disminuir la informalidad empresarial y laboral, con lo que se ha beneficiado el cumplimiento voluntario (Cetrangolo, Goldschmit, Gómez y Morán, 2014).

Por otra parte, también se encuentra la problemática de la contabilidad. Este tipo de establecimientos se caracteriza por no llevar registros contables, lo cual es perjudicial, dado que estos ayudan a la gerencia a llevar una apropiada administración, a tener un control sobre el efectivo, conocer el estado de la

organización para implementar estrategias, planificar y para realizar la mayoría de sus actividades; además, son necesarios para solicitar préstamos formales y pagar impuestos (OIT, 2016). No obstante, debido a su falta de pericia en materia contable y a la complejidad del cumplimiento de la carga tributaria, se requiere de la contratación de los servicios de un profesional para poder realizar una adecuada contabilidad, lo que se traduce en un gasto extra que, a causa de su limitada visión, instrucción y capacidad económica, consideran innecesario y prescindible (Domínguez, Delgado y Vargas, 2010).

Debido a lo anterior, es importante que se empleen estrategias orientadas a motivar a los micronegocios, así como simplificar la contabilidad para que la lleven en tiempo real, sin la necesidad de incrementar sus costos por la contratación de un profesional.

Con las estrategias mencionadas, al mismo tiempo que se contribuye a aminorar deficiencias tales como financiamiento y destrezas tecnológicas, administrativas, contables, entre otras, también se combate la informalidad y el desempleo, porque al fortalecer a estas unidades económicas se favorece la generación de empleos, la formalidad, el incremento de los ingresos personales y del Estado a través de los impuestos.

2.4. Microempresas mexicanas: panorama 2008-2013

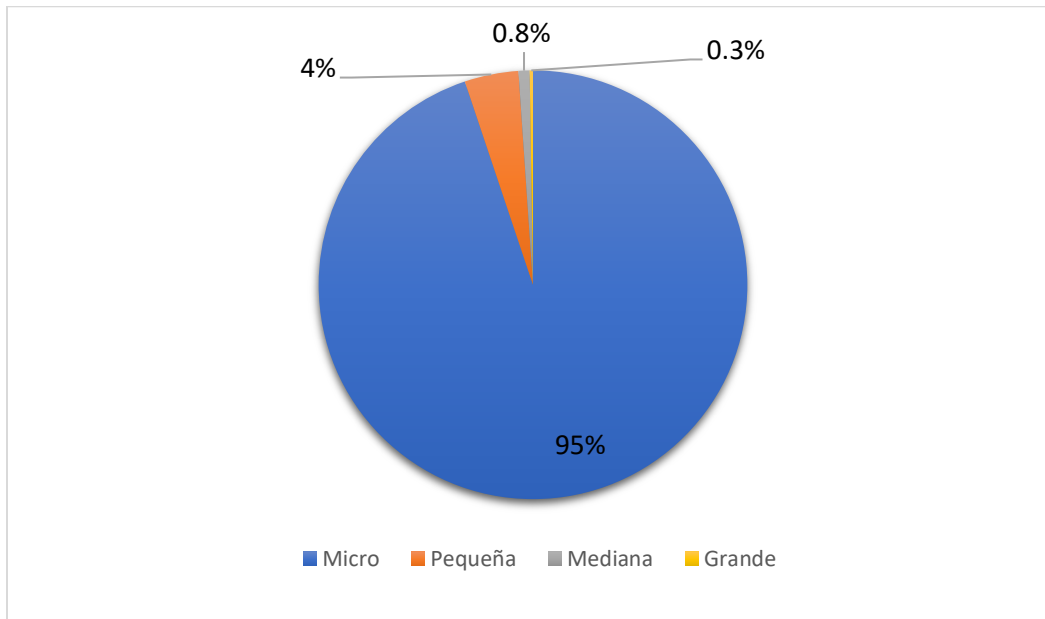
En los dos siguientes apartados se aborda la realidad de las microempresas mexicanas con base en información oficial recabada por el INEGI.

Los datos referentes a estas entidades son escasos, limitados, y la mayoría provienen de fuentes no oficiales y se encuentran desactualizados. Entre los estudios oficiales publicados por el INEGI, existe discrepancia en el número de micronegocios contabilizados en cada uno, a pesar de ello se resolvió tomarlos en cuenta, ya que dentro de estos las cifras cuadran y se trata de información oportuna y oficial.

En este apartado se empleará información de la ENAMIN para 2008, 2010 y 2012, con periodicidad de dos años. A la fecha, esta se encuentra descontinuada, y su último estudio fue el realizado en 2013. Igualmente, se utilizarán datos de los Censos Económicos que se realizan cada cinco años: el de 2014 y el 2019, que es el último publicado.

En México, durante este periodo habían más de 4.5 millones de establecimientos, de los cuales el 95% eran microempresas, 5% pequeñas y medianas (PYME) y 0.3% grandes (INEGI, 2015), tal y como se ilustra en el Gráfico 8.

Gráfico 8. Empresas mexicanas por tamaño (%), 2008-2013



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Censos Económicos 2014, INEGI (2015).

De las microempresas, el 95% tenía un único propietario, mientras que el 5% restante estaba compuesto por asociaciones familiares, no familiares y mixtas (ENAMIN 2008, 2010 y 2012; INEGI, 2010-2013).

Asimismo, el 76% se concentraba en zonas urbanas y el 24% en zonas rurales (Maldonado, Ojeda, Uc, Valdez y Medina, 2017); y los giros más elegidos por estas fueron el comercio, con el 50%, y los servicios, con el 38% (Censos Económicos 2014; INEGI, 2015).

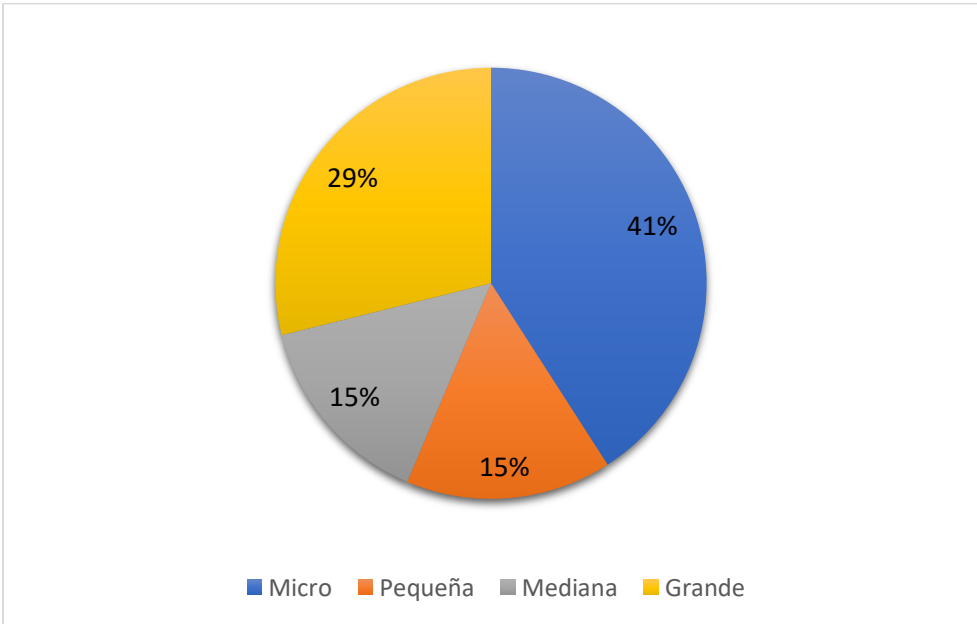
Las operaciones son llevadas a cabo en un local establecido, la casa-habitación del empresario o en un local no establecido; en cualquiera de estos casos están obligados a notificarle a la autoridad fiscal su ubicación (artículos 10 y 27 del CFF, 2019). No obstante, la mayoría no lo hace, dado que ni siquiera se encuentran registradas.

Respecto a lo anterior, el 66% no cuenta con un local establecido, y en su lugar, el 40% tiene como sede del negocio su propio domicilio, el 25% acude a la residencia

del cliente y el 35% restante en algún otro lugar, que podría ser un local no establecido en la calle. Los principales argumentos para prescindir de un sitio fijo fueron: lo consideran innecesario (64%), no cuentan con recursos económicos para comprar o rentar uno (34%) o por algún otro motivo (3%) (ENAMIN 2008, 2010 y 2012; INEGI, 2010-2013). Esto es considerado un rasgo de la informalidad, ya que por su tamaño, la dispersión y sin un local establecido, dificultan la labor de fiscalización y control de la autoridad fiscal, lo que les permite pasar inadvertidos y funcionar en la economía informal (Deelen, 2015). Esto es consistente con los altos niveles de informalidad que presentan, pues en 2012 se estimaba que era del 70% (ENAMIN 2012; INEGI, 2013).

Por otra parte, los estudios de las empresas latinoamericanas han resaltado la contribución de las microempresas como generadoras de empleo. México no es la excepción, ya que, durante este periodo, el 41% de las oportunidades laborales fueron creadas por estas entidades, frente al 29% de las grandes compañías (véase el Gráfico 9).

Gráfico 9. Personal ocupado (%), 2008-2013



Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 2014, INEGI (2015)

Sin embargo, un gran porcentaje de las microempresas pertenece a la economía informal (OCDE, 2015a), lo que influye en que sean de baja productividad y calidad; riesgosas, debido a la propensión a accidentes, enfermedades y a la posibilidad de perder repentinamente el empleo por invalidez, despido o vejez, así como no contar con un respaldo que les permita ejercer sus derechos laborales como jornada laboral, pago de horas extras, salario mínimo, vacaciones, etcétera (Deelen, 2015).

La calidad de estos empleos puede resumirse en cinco puntos: salarios inferiores al de las grandes compañías, falta de acceso a seguridad social, inestabilidad laboral (alta rotación), condiciones laborales inadecuadas (largas jornadas de trabajo, accidentes laborales e infraestructura pobre) y poca importancia al desarrollo profesional del trabajador, es decir, que no se les capacita (Sánchez-Castañeda, 2007).

Asimismo, suelen contratar a personal no calificado que, al igual que los propietarios, en su mayoría cuenta con educación básica, es decir, hasta secundaria completa (ENAPROCE 2015, INEGI 2016 y ENAPROCE 2018; INEGI, 2019b). Además, estos negocios al distinguirse por ser de autoempleo y unipersonales o familiares, suelen tener una alta proporción de trabajadores no remunerados (67%), que usualmente se trata de los dueños o sus familiares. Y en el caso de quienes sí perciben un sueldo, en promedio es de 4,300 pesos, pero puede variar según la actividad económica, de 3,300 pesos a 5,700 pesos, y el sector servicios es el que menor sueldo ofrece (Censos Económicos 2014; INEGI, 2015). Esto se relaciona con la calidad del capital humano que contrata, el cual se encuentra poco calificado y no ocupa puestos de responsabilidad ni toma decisiones.

En cuanto a la formación del personal, al 2013 sólo el 9% había capacitado a sus empleados, lo que se traduce en el 10% del personal ocupado por estas. La falta de capacitación en los micronegocios puede deberse a varios factores: a la alta rotación de personal, la falta de instrucción del propietario que le impide valorar la importancia de la capacitación continua y al costo de la capacitación, que en promedio fue de 1,493 pesos por persona (ENAPROCE 2015; INEGI, 2016).

Por otro lado, en relación con el financiamiento, estas organizaciones requieren de acceso a programas que les brinden créditos accesibles y que se ajusten a sus necesidades (Arias *et al.*, 2016). Por ello, existe una amplia variedad de fuentes de financiamiento, algunas de las cuales se presentan en la Tabla 14.

Tabla 14. Fuentes de financiamiento para las microempresas mexicanas

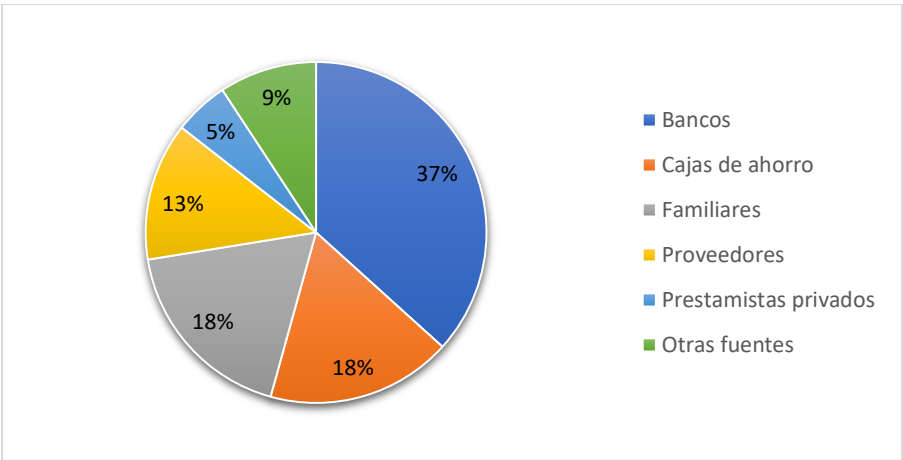
Capital propio
Préstamos de amigos y familiares
Proveedores
<i>Crowdfunding</i>
Concursos
Banca de desarrollo
<ul style="list-style-type: none"> • Banobras • Bancomext • Nafin: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Jóvenes empresarios ➤ Apoyo a mujeres empresarias ➤ Financiamiento empresarial ➤ Cuero y calzado ➤ Textil, vestido y moda ➤ Otros
Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes)
Banca comercial
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito cuenta corriente • Crédito de habilitación o avío • Crédito hipotecario • Crédito de exportación • Crédito directo • Tarjeta de crédito • Programa crédito pyme • Mujeres pyme • Crecer juntos • Otros
Gubernamental
<ul style="list-style-type: none"> • Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) • Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem): <ul style="list-style-type: none"> ➤ Programa financiamiento a emprendedores ➤ Fondo Nacional Emprendedor (antes Fondo Pyme) ➤ Otros

Fuente: Elaboración propia con base en León y Saavedra (2017), INADEM (2018b), Banobras (2020) y Nafin (s.f.).

Sin embargo, a pesar de esta amplia variedad de fuentes de financiamiento, los emprendedores empiezan su negocio, principalmente, con ahorros personales (60%), préstamos de amigos o familiares (19%) o a través de alguna otra fuente (14%) (ENAMIN 2008, 2010 y 2012; INEGI, 2010-2013).

Después de la inversión inicial, se requiere reinvertir para, en un escenario ideal, hacer crecer a la organización, por lo que en esta etapa el administrador debe contar con una planeación estratégica y decidir el monto, el destino y el origen de los recursos. Para ello requiere de conocimientos que no posee, lo cual se refleja en la forma en la que reinvierten; el 63% lo hace en la compra de mercancías, el 12% en maquinaria, equipo o herramientas y el 7% en el pago de deudas (ENAMIN, 2008, 2010, 2012; INEGI, 2010-2013). Es decir, la mayoría ve por las necesidades inmediatas (subsistencia) y no por un crecimiento a largo plazo. Igualmente, se observa que el porcentaje de quienes recurrieron a una fuente de financiamiento fue de apenas el 16% (ENAMIN 2008; INEGI, 2010; Censos económicos 2014; INEGI, 2015). Las principales fuentes a las que recurrieron para reinvertir se encuentran en el Gráfico 10.

Gráfico 10. Fuentes de financiamiento de las microempresas 2008-2013



Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 2014, INEGI (2015)

De estos créditos, sólo el 37% fue otorgado por bancos, ya que la tendencia en estos micronegocios es captar recursos a través de la construcción de redes sociales integradas por familiares, amigos, proveedores, clientes, prestamistas, entre otros, y no mediante fuentes formales de financiamiento, aun cuando estas son fundamentales para su desarrollo (Ramírez-Urquidy, Mungaray y Guzmán, 2009). Esto sucede, en parte, porque los servicios financieros dirigidos a estas entidades son limitados; aparte, exigen requerimientos y garantías difíciles de cumplir, sobre todo para unidades económicas de reciente creación (Inadem, 2018a) o en los que el flujo de efectivo no es estable, como la comprobación de ingresos, la situación económica, el ahorro, el aval, entre otros (Chagerben-Salinas, Yagual-Velasteguí e Hidalgo-Arriaga, 2017).

Por otro lado, como se observa en la Tabla 14, el acceso a los recursos no se reduce a los créditos privados o al de las redes sociales que establezcan los propietarios, pues también existe una gran variedad de apoyos gubernamentales. A pesar de ello, el número de personas que los aprovechan es mínimo, lo cual puede explicarse porque no cumplen con los requisitos para acceder a ellos, por su falta de instrucción y visión, lo que los hace considerar que no los necesitan, o por desconocer su existencia.

A este respecto, no se cuenta con información oficial sobre la cantidad de personas que tenían conocimiento sobre estos apoyos; no obstante, sí se conoce el porcentaje que los solicitó: el 1.3%; de estos, sólo al 47% se les otorgó, lo cual significa que únicamente el 0.6% de las microempresas mexicanas se beneficiaron de estos apoyos (ENAPROCE 2015; INEGI, 2016).

Las utilidades que perciben, por otra parte, repercuten en la capacidad de reinversión, de cubrir gastos como salarios tanto del dueño como de los empleados, de capacitación, de la formalidad, del pago de impuestos y de acatar los requerimientos fiscales, entre otras cosas.

Las ganancias promedio mensuales fueron de 4,674 pesos (ENAMIN 2008 y 2012; INEGI 2010-2013), cantidad que equivaldría, en el mercado laboral, a lo que una persona asalariada ganaría en empleos con una baja responsabilidad y escasa

toma de decisión y para los que no se requieren estudios profesionales, como obreros, personal de seguridad, de limpieza, meseros, de cocina, repartidores, entre otros. Cabe destacar que esta cifra es un promedio mensual; no obstante, las utilidades percibidas oscilan entre los 2,000 y 12,000 pesos, de acuerdo con el giro, si se es empleador o trabajador por cuenta propia e inclusive varía según el sexo (ENAMIN 2008 y 2012; INEGI 2010-2013).

Sin embargo, si bien las encuestas permiten conocer características demográficas, socioeconómicas y conductuales de los contribuyentes, la información que arrojan puede no ser del todo confiable y fidedigna, puesto que expresan la opinión o percepción del propietario, la cual se encuentra sesgada por sus limitantes, desconfianza, y en caso de recurrir a prácticas ilícitas como la informalidad, también pasaría a ser un tema sensible e incriminatorio. Además, llevan una administración empírica, cuentan con personal no remunerado y, como se verá a continuación, no realizan registros contables. En este sentido, las utilidades reportadas en estas encuestas podrían diferir de la realidad, e incluso pudieran ser menores si se llevara una correcta administración y si se cumplieran los requisitos laborales y fiscales.

Por otra parte, que una empresa tenga un adecuado registro de su contabilidad, resulta una herramienta primordial tanto para su óptimo funcionamiento como para su crecimiento. Aun así, el porcentaje de micronegocios que no cumplen con este requisito es elevado, ya que el 65% no llevaba ningún registro, el 15% sólo utilizaba una libreta y apenas el 17% tenía contratados los servicios de un profesional (ENAMIN 2008-2012; INEGI, 2010-2013).

Esto se explica debido a que, durante este periodo, los microempresarios tributaban, principalmente, a través del régimen REPECOS, quienes no tenían la obligación de llevar una contabilidad, ya que únicamente estaban obligados a contar con un registro de ingresos diarios (artículo 139, fracción IV, LISR 2007-2012).

En cuanto a las transacciones realizadas, en el ENAMIN 2012, el INEGI (2013) indica que el 84% no expedía ningún tipo de comprobante de venta. Asimismo, Thomas (2013), en el estudio "Measuring progress toward a cashless society", realizado para MasterCard Advisors, señala que el 96% de las transacciones en

México se realizaban en efectivo, lo que resulta problemático y oneroso para el Gobierno, dado que su uso se encuentra estrechamente relacionado con la economía informal, es decir, con la evasión fiscal, puesto que las transacciones en efectivo son prácticamente indetectables para la autoridad fiscal, lo que incentiva a los negocios a recurrir en mayor medida al manejo de efectivo para la realización de actividades comerciales (Arroyo *et al.*, 2007).

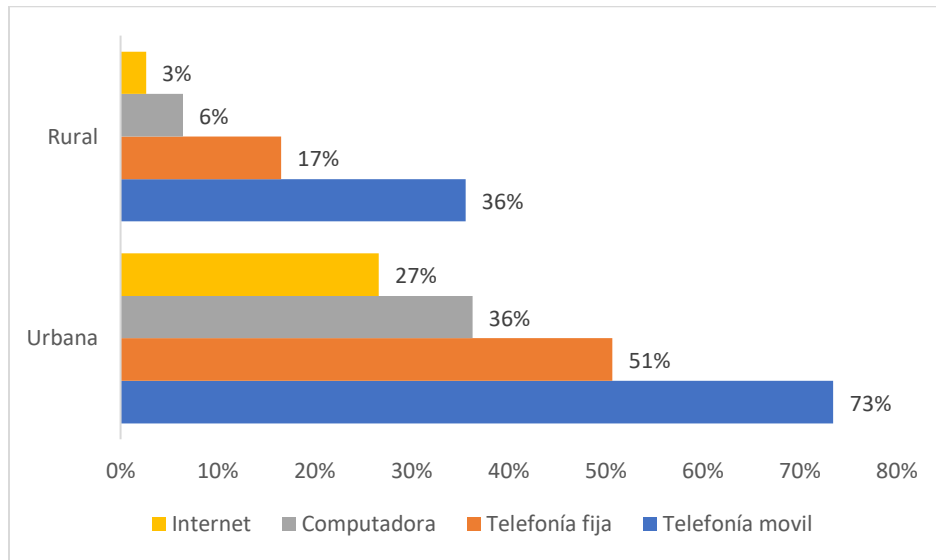
Además de este método de pago, existen otros como los electrónicos y los cheques, los cuales abarcan el 4% del total de operaciones que se realizan (Thomas, 2013). El Estado necesita incrementar su utilización; sin embargo, existe un rezago en la modernización de los instrumentos de pago, aunado a la baja penetración de servicios financieros y al poco impulso en estrategias para disminuir el manejo de efectivo, lo cual ha generado que estos métodos de pago no hayan ganado un mayor terreno en la usanza de los mexicanos (IMCO y USAID, 2016).

Dicho rezago tecnológico y falta de penetración de los servicios financieros se magnifica en la zona rural, en donde hay un menor acceso. Así, en 2010 el 78% de la población se encontraba en las zonas urbanas y el 22% en las zonas rurales (INEGI, s.f.a).

Por su parte, ese mismo año la Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT, 2012) realizó el estudio “Acciones para el fortalecimiento de la banda ancha y las tecnologías de la información y comunicación”, en el que reveló que el 65% de los hogares mexicanos contaban con telefonía móvil y el 43% con telefonía fija, mientras que el 30% con computadora y el 21% con internet.

Sobre al acceso a estas tecnologías por zona, en el Gráfico 11 se aprecia que existe un atraso tecnológico en ambas zonas, siendo más significativo en la rurales.

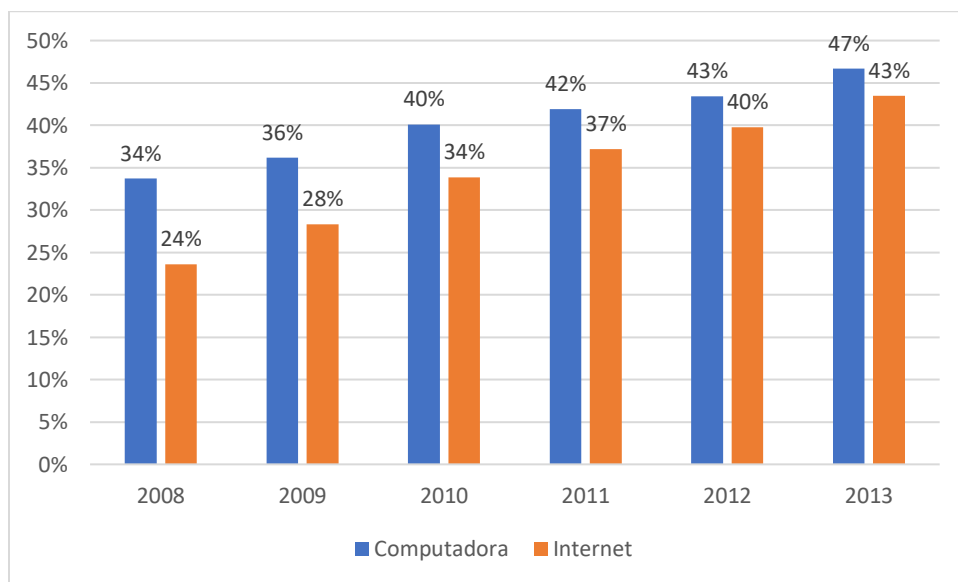
Gráfico 11. Acceso a tecnologías en zonas rurales y urbanas, 2010



Fuente: Elaboración propia con base en SCT (2012).

En cuanto al número de personas que tienen acceso y emplean estas dos herramientas, se puede observar que ha evolucionado con los años (véase Gráfico 12).

Gráfico 12. Usuarios de computadora e internet, 2008-2013



Fuente: Elaboración propia con base en MODUTIH (2014) e INEGI (2014).

En el Gráfico 12 se advierte que el porcentaje de mexicanos que son usuarios de estas tecnologías ha incrementado, aunque sigue siendo reducido.

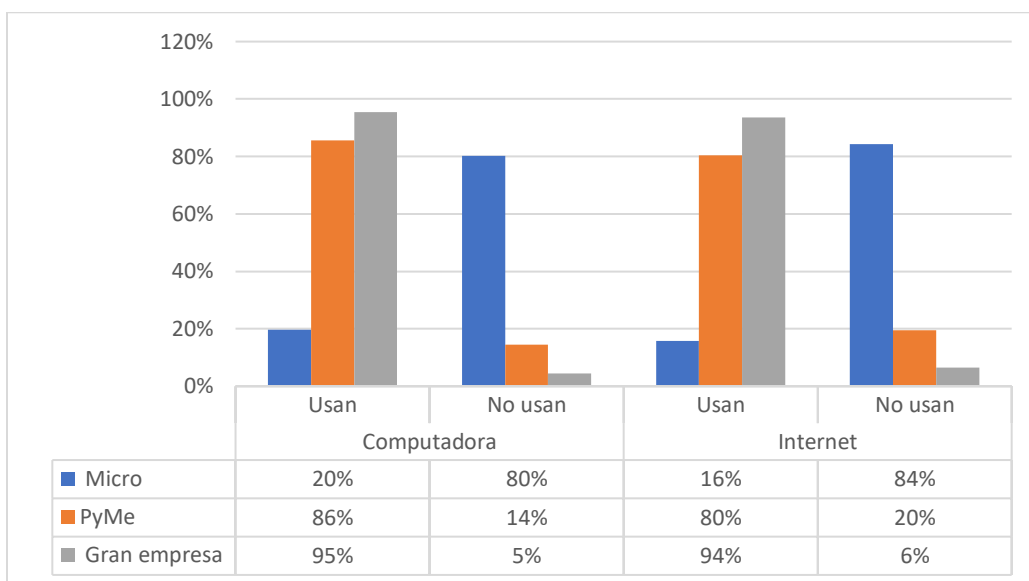
Respecto a su manejo, el internet se usa para la obtención de información, comunicarse, entretenimiento y apoyo educativo; en el caso del equipo de cómputo, serían los últimos tres mencionados, así como para realizar actividades laborales. Aquellos que no las utilizan, expresan que principalmente es a causa de la falta de recursos económicos, de considerar que no lo necesitan, de la falta de proveedores o infraestructura y de no saber usarlo (ENDUTIH 2008-2013, INEGI, 2008-2014 y SCT, 2012).¹²

En relación con la edad y el nivel educativo de los usuarios, se encontró que su edad ronda entre los 18 y los 34 años, y a partir de los 35 años se observa un descenso en el número de personas que las emplean, lo que confirma el supuesto planteado con anterioridad, en el que se señala que a partir de cierta edad la cantidad de usuarios disminuye. De igual manera, quienes más las utilizan son quienes cuentan con un nivel de estudios de preparatoria en adelante (MODUTIH 2014 e INEGI, 2014a), lo que reafirma los enunciados pasados, que indican que a mayor nivel educativo, mayor es la probabilidad de acceder a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

Por otro lado, en el caso particular de las microempresas, la información muestra que sólo el 20% cuenta con equipo de cómputo y el 16% con internet (véase el Gráfico 13).

¹² Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH).

Gráfico 13. Empresas que utilizan internet y equipo de cómputo (%), 2013



Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 2014, INEGI (2015).

El rezago que se observa en el Gráfico 13 se debe a una situación generalizada en la sociedad mexicana y no a un hecho exclusivo de estas entidades. De acuerdo con la SCT (2012), aún queda una ardua labor por realizar para que estas herramientas penetren en la mayoría del territorio nacional y sean adoptadas por sus habitantes; algunos impedimentos que se presentan para que esto se logre son la falta de infraestructura, de inversión, las diferencias en los estratos económicos, la apropiación y manejo, el desarrollo de aplicaciones, entre otros.

En síntesis, durante este periodo se observó que las empresas que pueden encontrarse en mayor cantidad son las micro y, a su vez, son quienes más empleos producen; sin embargo, cuentan con varias debilidades como ingresos bajos, falta de acceso a financiamientos, inversiones y reinversiones no focalizadas, informalidad, carecen de registros contables, la mayoría de sus transacciones son en efectivo, cuentan personal poco calificado (incluido el propietario), tienen un reducido acceso y manejo de tecnologías, entre otras. Todo ello las hace vulnerables al fracaso y su consecuente cierre.

2.5. Microempresas mexicanas: panorama 2014-2018

Para este apartado, se retoma la información producida por el INEGI: la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), la cual cuenta con dos publicaciones, una de 2015 y otra de 2019, así como los Censos Económicos 2019.

En este periodo, la representatividad del número de microempresas se sostuvo e inclusive se incrementó un poco, pues alcanzó el 97%, situación que se replicó con su participación en la generación de empleos, que creció el 48% (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE2018, INEGI 2019b; Censos Económicos 2019, INEGI, 2019c).

Por otra parte, los empleos que surgen de estas entidades pueden clasificarse en tres grupos: autoempleo, empleos remunerados y no remunerados. El 49% se encuentra en el primer supuesto y son los propietarios; en el segundo, el 43%, y son los subordinados que perciben un sueldo, y en el tercero, con el 9%, se engloba a aquellos que colaboran en el negocio sin percibir un ingreso. Respecto a los empleos no remunerados, en este periodo hubo una disminución de ese tipo de prácticas, que llegó al 58% (ENAPROCE 2018; INEGI, 2019b).

Asimismo, el nivel educativo del personal se mantuvo básico y la capacitación continua recibida también fue escasa, ya que sólo el 13% de las microempresas brindó algún tipo de formación a sus empleados, es decir, que el 15% de los más de 9 millones de subordinados que laboraron en estos establecimientos recibieron algún tipo de formación, la que tuvo un costo de entre 1,600 y 2,200 pesos por persona (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI, 2019b).

En cuanto al financiamiento, las principales fuentes siguieron siendo los bancos, los familiares, los amigos y las cajas de ahorro. El número de personas que solicitó préstamos a familiares y amigos incrementó de 18% a 44%, y esta se posicionó como la principal fuente; por su parte, los bancos quedaron en un segundo plano, ya que disminuyeron al 28%, mientras que la cantidad de los que optaron por cajas

de ahorro se redujo al 12%. El destino de estos recursos no varió sustancialmente en relación con el periodo anterior, pues fue para la adquisición de mercancía (65%), la compra de maquinaria, equipo o herramientas (17%) o el pago de deudas del negocio (7%); estas opciones permanecieron como las más importantes (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI, 2019b).

La disminución de la recurrencia a los bancos se debió a que consideran que los créditos que ofrecen son caros (59%), no necesitan invertir o comprar nada a crédito (18%) o no tienen confianza en ellos (17%) (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI, 2019b).

Por otra parte, algunos micronegocios que solicitaron créditos bancarios se los denegaron debido a que no lograron comprobar sus ingresos, contaban con un mal historial crediticio, no contaban con garantía o aval, entre otras razones (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI, 2019b).

Referente a los apoyos gubernamentales, hay un escaso conocimiento sobre ellos, dado que, en promedio, el 81% de los microemprendimientos no saben que existen; consecuentemente, sólo el 1% solicitó un apoyo. No obstante, pese a que el número de solicitudes fue menor durante este periodo, la cantidad de beneficiarios fue mayor, pues alcanzó el 66%, aun así, su representatividad respecto al total de microempresas es de apenas el 0.07%. Por su parte, quienes no solicitaron dichos apoyos, indicaron que eso se debió principalmente por desconocimiento (58%),¹³ porque creyeron que no se les otorgaría (15%), porque no lo necesitaban (11%), no estuvieron interesados (10%), porque requiere de mucho trabajo administrativo (7%), entre otros motivos (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI, 2019b).

El poco impacto que tienen los programas gubernamentales preocupa al Inadem (2018a), por lo que ha señalado la importancia de que tanto el Gobierno como las

¹³ Esta discrepancia respecto al 81% mencionado anteriormente, se debe a que en la encuesta se les preguntó a quienes no habían solicitado apoyos gubernamentales, la razón principal para no hacerlo, es decir, no todas las razones, por lo que el 58% representa a las personas que pudieron haber estado interesadas en solicitar un apoyo, pero no lo hicieron por el desconocimiento.

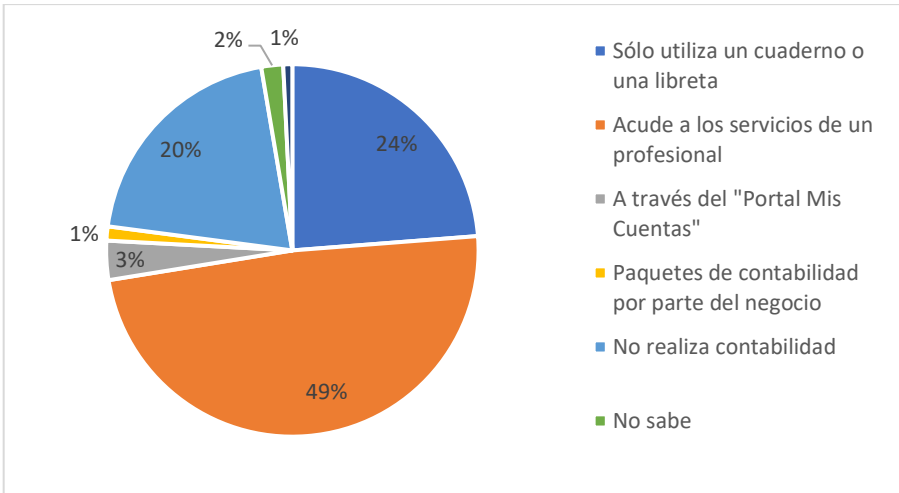
mipymes intensifiquen el uso de canales y medios de información para dar a conocerlos y enterarse sobre ellos.

Por otro lado, las ganancias obtenidas durante este periodo se incrementaron; en promedio fueron de 7,600 pesos mensuales, aunque rondaron entre los 6,000 pesos y 9000, con las salvedades y características mencionadas en el periodo anterior (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI 2019b).

Respecto a los registros contables, para la mayoría de estas entidades era opcional realizarlos, por lo que el porcentaje de quienes no llevaban ningún registro o al menos uno apropiado era elevado, de aproximadamente el 80%; sin embargo, a partir de 2014, esto cambió, y de acuerdo con el artículo 112, fracción III, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) 2016, se convirtió en una obligación para todas las microempresas llevar un registro electrónico.

Al volverse forzoso, la cantidad de personas que llevaban un registro incrementó considerablemente, lo que generó un aumento en la cantidad y dificultad de las exigencias; como consecuencia, el porcentaje que contrataba los servicios de un profesional aumentó al 49%, mientras que la cantidad de quienes no llevan un registro o uno adecuado disminuyó casi el 40%, tal y como se aprecia en el Gráfico 14.

Gráfico 14. Registro contable de las microempresas 2014-2018



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ENAPROCE 2015, INEGI (2016) y ENAPROCE 2018, INEGI (2019b).

Otro punto para destacar del Gráfico 14 es el porcentaje de microempresarios que utilizan la opción de “Mis Cuentas”, proporcionada por el SAT, para que los contribuyentes con ingresos anuales menores a los cinco millones de pesos puedan autocumplir con sus obligaciones, de manera sencilla, rápida y gratuita (SAT, 2014a); empero, durante este periodo apenas el 3% de los micronegocios la emplearon.

Este hecho es atribuido por Rivera-Huerta, López y Mendoza (2016) a que dicha plataforma fue diseñada para empresarios educados, informados, con acceso y manejo de recursos tecnológicos y no para la mayoría de los microempresarios. Asimismo, influye la resistencia al cambio, que se deriva del desconocimiento sobre el funcionamiento de la plataforma, del miedo a equivocarse, de la falta de habilidades, de los costos a los que tendrían que incurrir para adaptarse y del no querer modificar la dinámica de cumplimiento con la que están familiarizados (Rey-Moreno y Medina-Molina, 2017).

En cuanto a los métodos de pago que aceptan estas empresas, el 100% acepta efectivo; el 17%, tarjeta de débito, crédito o cheque, y el 16%, transferencias bancarias (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI 2019b).

El manejo de efectivo brinda la facilidad de no reportar ingresos, aunado a que los inscritos al RIF no se encuentran obligados a expedir comprobantes de ventas menores a 250 pesos (artículo 112, fracción IV, de la LISR 2013-2016), da como resultado que prevalezca un ambiente propicio para la evasión mediante transacciones en efectivo.

El IMCO y la USAID (2016)¹⁴ señalan que hace algunos años el uso de efectivo era una opción más barata y brindaba mayores beneficios que utilizar otro medio de pago, debido a los costos de transacción y la complejidad. Sin embargo, esto ha evolucionado y actualmente es más sencillo y rápido gracias a que hay un mayor acceso a servicios de banca móvil, transferencias electrónicas, entre otras opciones

¹⁴ Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, por sus siglas en inglés).

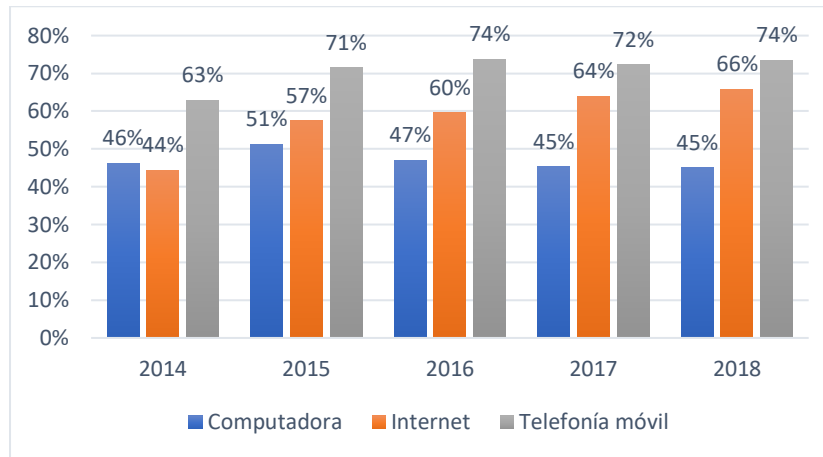
que brindan mayores facilidades y beneficios, los que podrían contribuir a ser una sociedad menos dependiente del efectivo.

Para el Gobierno es importante impulsar el cambio de efectivo a electrónico, porque esto le permitiría reducir el número de operaciones financieras ilícitas e informales, incrementar los ingresos fiscales y lograr un mayor poder de fiscalización. Mientras que para la población en general implicaría un menor costo de transacción, mejor registro de sus actividades, crear un historial crediticio, la penetración de instrumentos bancarios a sectores de la población que no participan formalmente del sistema financiero, entre otros. No obstante, si bien el efectivo es un método atractivo debido a las conveniencias implícitas de utilizarlo, este también puede representar costos que superan dichas ventajas, como la pérdida, el robo, la inseguridad, la administración, etcétera (IMCO y USAID, 2016).

Por otra parte, la dispersión geográfica de la población no varió más que en un punto porcentual, ya que, al 2017, el 77% se encontraba en zonas urbanas y el 23% en zonas rurales (IFT, 2018).

En cuanto al acceso a tecnologías, el INEGI, en la ENDUTIH, revela que, al 2018, el 45% de los mexicanos tenían acceso a una computadora, 66% a internet y 74% a telefonía móvil (INEGI, 2018). Estas cifras significan un avance en la capacidad de disponer de estas herramientas, principalmente en el caso de internet, que incrementó el 30% respecto al periodo anterior (véase el Gráfico 15).

Gráfico 15. Usuarios de computadora, Internet y telefonía móvil, 2014-2018

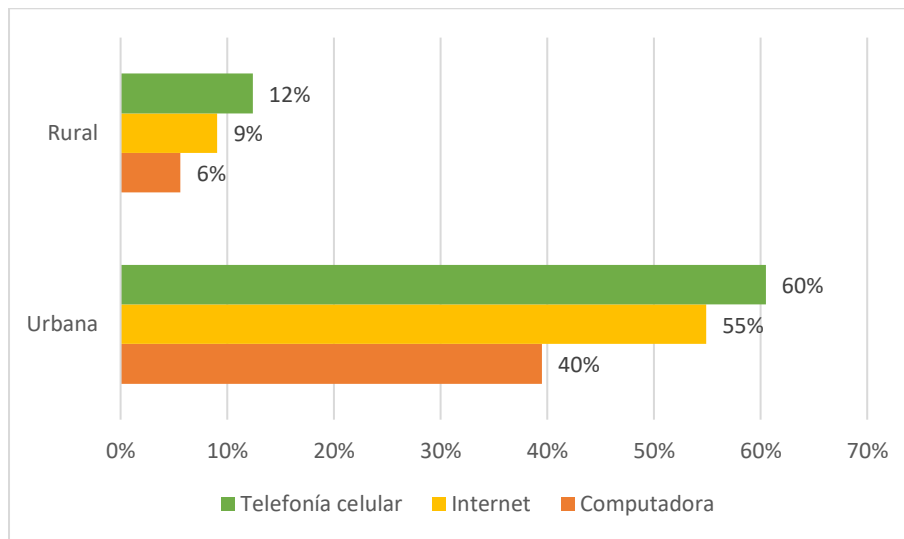


Fuente: Elaboración propia con base en ENDUTIH 2018, INEGI (2018).

Otro punto que logra apreciarse en el Gráfico 15 es que el número de usuarios de equipos de cómputo ha disminuido paulatinamente, al mismo tiempo que los de telefonía móvil se ha incrementado.

Sobre el acceso a estas tecnologías por zona, en el Gráfico 16 se aprecia que sigue existiendo un rezago tecnológico en ambas zonas, siendo más significativo en las zonas rurales, en donde ni siquiera puede apreciarse un avance.

Gráfico 16. Acceso a tecnologías en zonas rurales y urbanas, 2018



Fuente: Elaboración propia con base en ENDUTIH 2018, INEGI (2018).

Por otro lado, los principales usos que se les dio a las computadoras y al internet siguieron siendo los mismos que en el periodo anterior; la única variante fue la cantidad de usuarios, la cual se incrementó a la par del acceso (ENDUTIH 2017, INEGI, 2017; ENDUTIH 2018, INEGI, 2018). Entre las razones para no emplear estas TIC, siguió predominando la falta de recursos económicos, la falta de proveedores o infraestructura en el caso del internet, no saber usar la computadora, y en ambos casos se incrementó el porcentaje de personas a las que no les interesó contar con estas herramientas (ENDUTIH 2018, INEGI, 2018).

La tecnología es un recurso de gran relevancia no sólo por los beneficios que pueda brindarle a la autoridad fiscal en el tema de la fiscalización, o al contribuyente en términos de simplificación, sino también en cuanto a los beneficios económicos, oportunidades de evasión y retos para controlar y fiscalizar. Durante la pandemia de la covid-19, esta herramienta se convirtió en una gran aliada de los microcomercios, que se vieron obligados a incursionar en la economía digital, lo que les permitió encontrar una forma de ampliar su mercado y obtener ingresos a un bajo costo. Sin embargo, el comercio electrónico significa un reto para el Gobierno, pues este es más o menos nuevo, por lo que en la actualidad le es complejo poder

controlar al contribuyente que desarrolla sus actividades y percibe ingresos digitalmente.

Por otro lado, además de los problemas de logística y administrativos, la autoridad también se enfrenta al rezago tecnológico y de la adopción por parte de los contribuyentes (Cepal, 2021b). Al respecto, en promedio, el 30% de la población mexicana cuenta con conocimientos básicos de informática, como enviar correos con documentos adjuntos, copiar o mover un archivo o copiar y pegar información en un archivo. En cambio, si se trata de habilidades intermedias como crear presentaciones, usar hojas de cálculo, transferir archivos entre dispositivos o conectar e instalar nuevos dispositivos, ese porcentaje se reduce al 26%, aproximadamente. En cuanto a realizar acciones más avanzadas como encontrar, descargar, instalar y configurar un *software*, sólo el 20% de los mexicanos cuenta con esta habilidad, y, por último, sólo el 7% logra escribir códigos de programación usando lenguaje especializado (Cepal, 2021b).

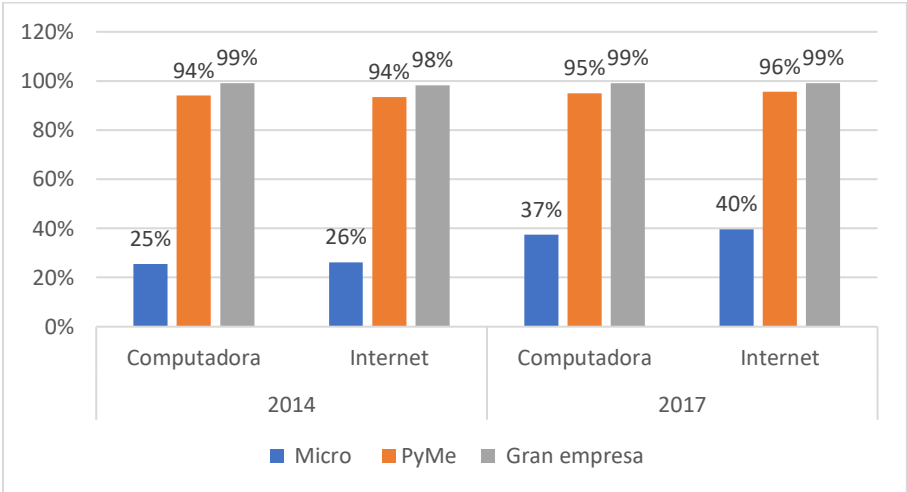
Esto refleja no sólo la falta de habilidades de los mexicanos para emplear las TIC, sino también la escasez de especialistas en el tema, capaces de desarrollar programas que contribuyan a mejorar la eficiencia fiscalizadora, recaudadora y administrativa del Gobierno, así como modificar los *software* ya existentes para hacerlos funcionales para la ciudadanía.

En cuanto a la edad, esta sigue el mismo comportamiento que en el periodo anterior, pues quienes menos utilizan las TIC son los adultos de 35 años en adelante, aunque hay que resaltar que sí se aprecia un pequeño incremento en usuarios de estas edades (ENDUTIH 2017, INEGI, 2017; ENDUTIH 2018, INEGI, 2018).

Por otro lado, el nivel educativo varía en usuarios de computadora. Se observó que a mayor nivel educativo, mayor es su empleo; es en licenciatura y preparatoria donde hay una mayor concentración de usuarios. El caso de internet es distinto, porque sus principales consumidores son las personas con secundaria, le siguen los de preparatoria y universidad, lo cual puede atribuirse, en parte, a la edad de quienes lo utilizan, el acceso a la telefonía móvil y al uso que se le da (ENDUTIH 2017, INEGI, 2017; ENDUTIH 2018, INEGI, 2018 y IFT, 2018).

Ahora bien, respecto al del manejo de las TIC en las microempresas, de 2013 a 2018 incrementó en 18% y 24% el porcentaje de quienes cuentan con una computadora e internet, respectivamente (véase el Gráfico 17); sin embargo, aún más del 60% no las emplean para las actividades del negocio, ya que sus dirigentes consideran que no son necesarias, no saben utilizarlas, no cuentan con los recursos económicos para adquirir una, o no cuentan con el equipo (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI 2019b).

Gráfico 17. Empresas que utilizan internet y equipo de cómputo (%), 2014-2017



Fuente: Elaboración propia con base en ENAPROCE 2015, INEGI (2016) y ENAPROCE 2018, INEGI (2019b).

Por otro lado, estas entidades aprovechan el internet para buscar información, efectuar operaciones bancarias, actividades de gestión de la empresa, realizar facturación electrónica, comprar y vender productos o servicios, realizar trámites gubernamentales, etcétera (ENAPROCE 2015, INEGI, 2016; ENAPROCE 2018, INEGI 2019b).

En resumen, en este periodo las empresas que predominaron fueron de nuevo las microempresas, e igualmente fueron las que más empleos generaron; inclusive se

aprecia que incrementaron su representatividad en estos dos aspectos respecto a unidades económicas de mayor tamaño.

Asimismo, se encontró que continúan presentando ciertas debilidades como ingresos bajos, falta de acceso a financiamientos, inversiones y reinversiones no focalizadas, informalidad, personal poco calificado, etcétera, lo que las sigue haciendo organizaciones vulnerables. Sin embargo, hubo avances en términos de acceso y manejo de tecnologías y de llevar registros contables, lo cual, si bien no las hace menos vulnerables, sí representa un progreso que sería de utilidad de la mano de apoyos gubernamentales bien aplicados.

Por otro lado, la información recabada sobre las microempresas mexicanas en estos dos periodos sirvió para confirmar la teoría de que son entidades que se distinguen por su representatividad en el número de empresas y de empleos generados, por sus bajos niveles de productividad y rentabilidad, altos índices de informalidad y su difícil acceso recursos financieros. Además, de ser unipersonales y familiares, de subsistencia, por la dificultad para acceder y adaptarse a las TIC debido en parte al nivel educativo y la edad.

También se apreció que son organizaciones que por más de 10 años no evolucionaron, ya que su dinámica, características y comportamiento no sufrieron cambios importantes a pesar de que el entorno, la economía, las políticas públicas, tecnologías, entre otros aspectos, sí se modificaron. Esto se denota desde la parte teórica, pues investigaciones de más de una década de antigüedad coinciden con otras de reciente publicación, lo cual se replica con los datos provenientes de las encuestas a los micronegocios.

2.6. Conclusiones del capítulo

Los estudios sobre microempresas destacan como una importante fuente de empleos y de sobreposición a las crisis económicas, ya que estas suelen crearse como consecuencia de una situación de crisis económica o de la imposibilidad de incorporarse al mercado laboral por parte del emprendedor.

Sin embargo, su impacto en el desarrollo económico de un país es limitado, ya que son empresas de baja productividad, entre otras cosas, porque cuentan con numerosas deficiencias, como falta de pericia del propietario y, usualmente, del dirigente en temas administrativos, contables, financieros, fiscales, laborales, mercadológicos, de mercado, tecnológicos, etcétera. En este sentido, la forma de liderarla es empírica, basada en las experiencias y en una preparación limitada, y si a ello se le suma que tienden a ser informales, genera que no cuenten con los recursos necesarios (financieros, tecnológicos, materia prima, capital humano, etcétera) para dirigir adecuadamente la empresa, lo que impide su crecimiento. Y como su objetivo y razón de ser es mejorar la calidad de vida del empresario y sus familiares, esto provoca que se concentren en la supervivencia a corto plazo y no en un beneficio mayor, a largo plazo, el cual podrían conseguir con mejores prácticas administrativas y el apoyo adecuado por parte del Gobierno.

Por consiguiente, es importante que especialmente el Gobierno ofrezca programas de apoyo integrales que contribuyan a reducir las carencias económicas y tecnológicas, así como de conocimientos administrativos, contables, fiscales, laborales, etcétera, a través de la preparación y acompañamiento del empresario, para que de esta forma se alcance no sólo la subsistencia, sino también su crecimiento y, como consecuencia, se generen más empleos, mayores ingresos, más entidades formales, y de esta forma lograr el beneficio personal, social y del Estado.

Capítulo III. El problema de la complejidad del cumplimiento de las microempresas mexicanas como causal de la evasión fiscal

3.1. Introducción

En este capítulo se identificaron los factores que le dificultan al microempresario mexicano cumplir de una manera correcta, fácil, rápida y no onerosa con las disposiciones fiscales a las que está sujeto.

Algunos de estos son el aspecto legislativo, en el que se estipulan las obligaciones y los requisitos para consumarlas, así como las características propias de estas entidades, como sus limitados conocimientos en la materia, su rezago tecnológico y su falta de recursos económicos que desmotivan el cumplimiento voluntario y las acercan a la evasión.

Además, se podrá observar la evolución de la complejidad del cumplimiento del periodo 2008-2013, en el que se encontraba vigente el REPECOS y no existía una dificultad visible, a 2014-2018, en el que se introdujo el RIF, a raíz de lo cual se incrementó la dificultad a causa de la incompatibilidad de la parte legislativa con el contexto empresarial de estos organismos.

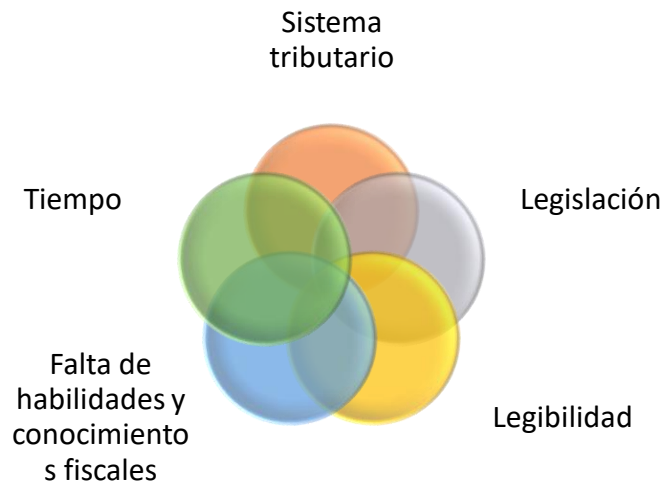
3.2. Factores que generan complejidad

En este apartado se establecerán los elementos que contribuyen a que el microempresario perciba que cumplir es complejo.

Previo a establecer dichos componentes, se define lo que se entenderá como complejidad. De acuerdo con la Real Academia Española (RAE, 2021), la complejidad es una cualidad de complejo, es decir, que se compone de diversos elementos. Por su parte, Morin (2007) la concibe como el resultado de la interrelación de diversos elementos que componen o intervienen en un fenómeno, problema, concepto, etcétera, es decir, la multidisciplinariedad con la que se pueden abordar. Trasladado al ámbito académico, se puede decir que estudiar un problema es complejo al considerar que el resultado no será un valor absoluto y no representará un todo, ya que los conocimientos que se obtengan serán limitados por las disciplinas, perspectivas o variables que se contemplaron para abordarlo.

Por lo tanto, se entiende que la complejidad radica en la diversidad de elementos que intervienen en el estudio o interpretación de un problema, así como en la perspectiva desde la cual se explora. En el caso de la presente investigación, en el capítulo I se expusieron los diversos factores que inciden en la decisión de los contribuyentes para evadir, y se concluyó que no existe un determinante único, pero que la complejidad se considera como un factor de alto impacto, por lo que se busca encontrar aquellos elementos que contribuyen a la percepción de complejidad del cumplimiento de los micronegocios desde la perspectiva de las ciencias de la administración. Por eso, en la Figura 4 se presentan cinco factores que integran este fenómeno.

Figura 4. Factores que generan complejidad en el cumplimiento



Fuente: Elaboración propia.

Al trasladar estos factores al contexto mexicano, se observa que uno de los principales acontecimientos ocurridos en el sistema fiscal en el periodo 2008-2018 que contribuyó al incremento de la percepción de complejidad fue la transición que tuvo al cumplimiento electrónico a través de la figura del autocumplimiento.

Para implementar esa nueva dinámica, se modificaron las disposiciones que los microempresarios debían seguir y cómo tenían que hacerlo, con la intención de que fueran ellos mismos los encargados de llevarlo a cabo. Sin embargo, como se pudo apreciar en los capítulos I y II, existen diversos impedimentos que hacen que hasta el momento no sea una opción por las dificultades que les representa. Por lo tanto, al trasladar al caso de las microempresas mexicanas los elementos que inciden en percepción de complejidad, se determinan los factores que contribuyen en esta (véase la Figura 5).

Figura 5. Elementos que inciden en la complejidad del cumplimiento de las microempresas



Fuente: Elaboración propia.

Estos elementos son los principales generadores de la complejidad de cumplimiento de las microempresas, y cada uno contribuye a que este factor haya tomado relevancia en los últimos años. A continuación, se reseña brevemente su aportación a la complejidad.

Complejidad legislativa: las obligaciones fiscales a las que están sujetas estas organizaciones y los requerimientos para obedecerlas resultan incompatibles con las características de los micronegocios, lo que dificulta su observancia fiscal.

Bajo nivel de legibilidad: la legislación se encuentra escrita con un lenguaje técnico, lo cual difiere de la preparación del ciudadano promedio, y por lo tanto, se vuelve una limitante para que estos puedan conocer y comprender de primera mano sus obligaciones fiscales.

Bajo nivel de instrucción: los microempresarios cuentan con un bajo nivel educativo, es decir, de conocimientos fiscales, contables, tecnológicos, etcétera, lo que afecta su capacidad para acatar personalmente los requerimientos fiscales.

Falta de acceso y manejo de las TIC: estas entidades se encuentran rezagadas tecnológicamente debido a la falta de disponibilidad o de recursos. En

consecuencia, no se encuentran relacionadas con estas y, por lo tanto, no saben usarlas o se les dificulta. Y dado que la dinámica de cumplimiento es electrónica, esta es percibida como una limitante.

Este último punto representa un desafío y una oportunidad en materia fiscal, ya que, por una parte, la tecnología es una herramienta que si se emplea adecuadamente, puede significar una mayor eficiencia recaudatoria; sin embargo, por otra parte, representa grandes retos para la autoridad fiscal y para los microempresarios, ya que es una herramienta relativamente nueva y que está en constante cambio y crecimiento, lo que dificulta el trabajo de la autoridad de implementar estrategias efectivas para fiscalizar a quienes se encuentran dentro del comercio digital. En cuanto a los microempresarios, las tecnologías les han ayudado a incrementar su mercado y, en muchos casos, a sobrevivir, sobre todo en este periodo de pandemia por la covid-19, en el que la dinámica comercial se vio obligada a cambiar y a adaptarse. Sin embargo, a pesar de los aspectos positivos que conlleva el uso de las TIC, también, se pudo apreciar que las oportunidades ofrecidas por estas tecnologías se encuentran limitadas por la exclusión digital persistente en el país (Cepal, 2021b).

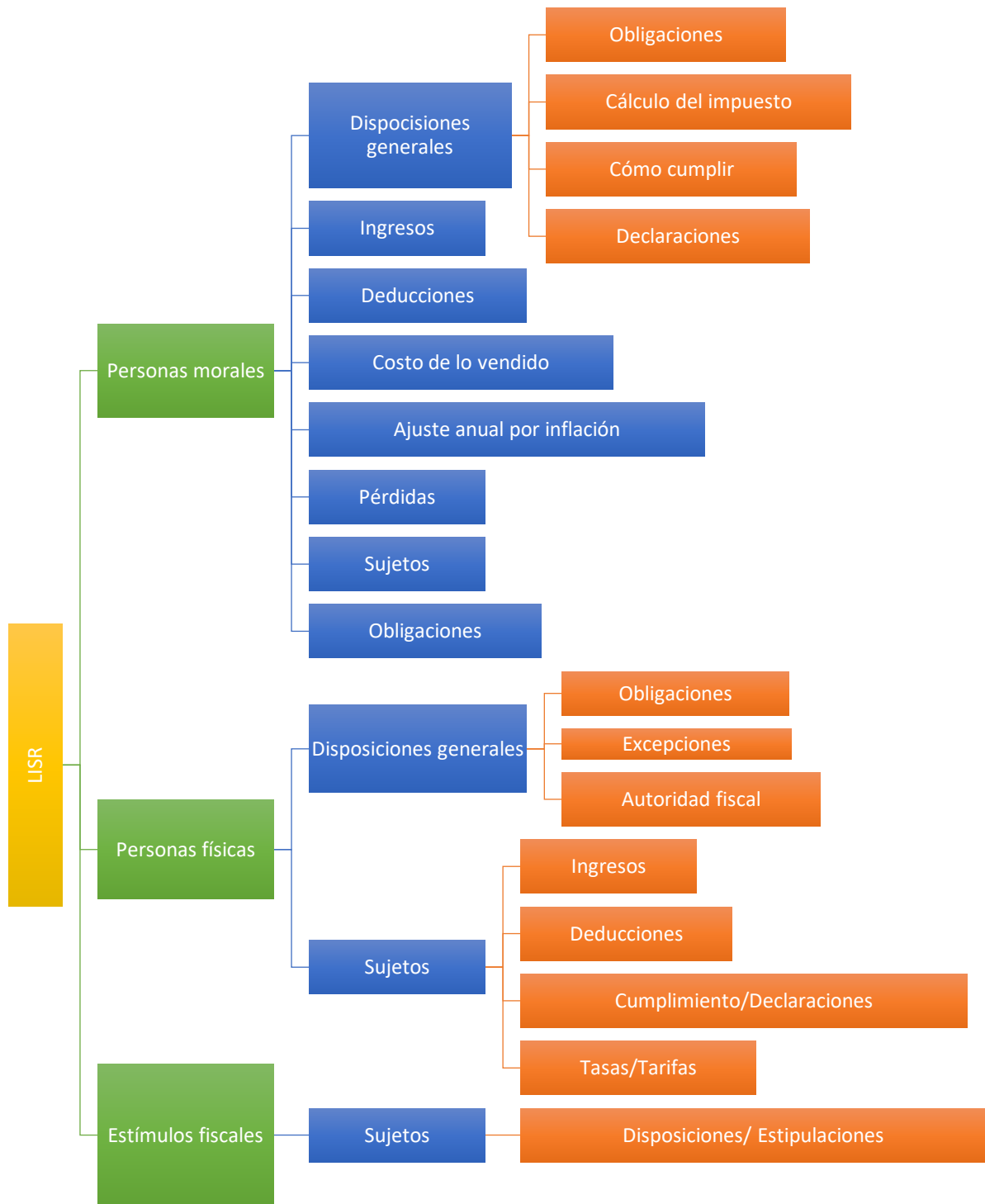
A continuación se establecerán las problemáticas que se les presentan a estas entidades para poder satisfacer los requerimientos fiscales a los que están obligadas, con base en considerar sus características y los elementos que generan dificultad. Esto, en su conjunto, permitirá apreciar si el sistema tributario está a la altura de las necesidades y características de los micronegocios o si contribuye a incrementar la percepción de complejidad.

3.3. Complejidad de cumplimiento para las microempresas, 2008-2013

En los dos siguientes apartados se analizan la evolución de la complejidad del cumplimiento para los micronegocios. En primer lugar, se tiene que de 2008 a 2013 los principales impuestos a los que estaban sujetos las microempresas eran el ISR, el IVA y el IETU.

El ISR se encarga de gravar los ingresos percibidos y cuenta con una ley que los regula, en la que se establecen sus elementos: sujetos, obligaciones, tratamiento del cálculo, declaraciones, etcétera. Su estructura se integra por títulos, capítulos y secciones en los que se concentran las diversas figuras que reconoce, así como su tratamiento. En la Figura 6 se ejemplifica su conformación.

Figura 6. Clasificación y componentes de la LISR



Fuente: Elaboración propia con base en LISR (2016).

Dentro de los sujetos se encuentran los diversos regímenes, es decir, “un conjunto de derechos y obligaciones a los que se hace acreedor un ciudadano a partir de desempeñar una actividad económica específica” (SAT, 2016). En otras palabras, de acuerdo con el origen de sus ingresos, será el régimen en el que una persona podrá tributar. Las microempresas, por ejemplo, durante este periodo podían hacerlo en REPECOS, Intermedio, Actividad empresarial o Sociedades mercantiles.

Las sociedades mercantiles no se contemplaron para este proyecto debido a su onerosidad y a su elevado grado de complejidad. Esto se puede apreciar desde su creación, pues los costos y requisitos para iniciar una sociedad mercantil rondan los 20,000 pesos, los cuales se desglosan, *grosso modo*, de la siguiente manera: la constitución de la empresa, para la que se incurre en una inversión de entre 8,000 y 15,000 pesos; el registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM),¹⁵ para el cual se paga de 300 a 700 pesos; el Registro Público de la Propiedad y el Comercio, con un valor aproximado de 1,800 pesos; además de otros trámites como el alta ante el RFC, el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la autorización del uso de denominación, el registro ante la Secretaría de Finanzas para el pago del Impuesto Sobre Nómina (ISN),¹⁶ etcétera, por lo que contratar a un profesional se vuelve indispensable, lo que supone un costo extra. Con base en ello y en las particularidades de estas organizaciones, se consideró que es una opción poco viable, por lo que se optó mantenerla al margen de la investigación.

En cuanto al IVA, se trata de un impuesto federal que grava el consumo de bienes y servicios, y que cuenta con su propia ley en la que se señala que son sujetos a este gravamen las personas físicas y morales que enajenen bienes, presten servicios independientes, otorguen uso o goce temporal de bienes o importen (artículo 1, LIVA, 2007-2012). Tiene tres tasas: la general, la de la zona fronteriza y la tasa 0%. Las últimas dos eran tratamientos especiales: la tasa de la zona

¹⁵ Es un sistema que concentra la información sobre clientes y proveedores para el desarrollo de los negocios en el país.

¹⁶ Es un impuesto estatal que grava sobre las erogaciones por concepto de remuneración al trabajo personal subordinado.

fronteriza beneficiaba las actividades realizadas en el norte del país, mientras que la del 0% a actividades específicas (artículo 1, 2 y 2A, LIVA, 2007-2012).

Otro impuesto era el IETU, y al igual que los anteriores, era un gravamen federal. Este se creó para complementar el ISR, y sustituyó el Impuesto al Activo (LIETU, 2007-2013). Entró en vigor en 2008 y fue derogado en 2014; su objetivo era “evitar y desalentar las planeaciones fiscales que tienen por objeto eludir el pago del Impuesto Sobre la Renta” (SAT, 2008, p.3), así como ampliar permanentemente los ingresos no petroleros (SHCP, 2011).

Quienes se encontraban sujetos eran las personas físicas y morales que obtuvieran ingresos por enajenación de bienes, prestación de servicios independientes y por el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes (artículo 1, LIETU, 2007-2013), es decir, las personas físicas con actividad empresarial y profesional, REPECOS, régimen intermedio, arrendamiento, enajenación de bienes y personas morales (SAT, 2013b).

Por otra parte, si bien el ISR, el IVA y el IETU son los principales gravámenes a los que están supeditados los micronegocios, pero no son los únicos. Dependiendo del giro, la ubicación geográfica, el número de empleados, las actividades que desempeñe, entre otras particularidades, será el total de impuestos y requisitos fiscales a los que estarán obligados; por lo tanto, de eso dependerán también los documentos que deberán consultar. Algunos de los principales son:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Ley de cada impuesto al que se esté obligado
- Código Fiscal de la Federación
- Miscelánea fiscal
- Decretos fiscales
- Reglamentos de las leyes

No obstante, existe una gran variedad de escritos que, según el tipo de empresa, los contribuyentes tendrían que leer para conocer las obligaciones; estos se encuentran escritos en un lenguaje técnico y están dispersos en distintas

plataformas virtuales, además, se relacionan y complementan entre sí, por lo que generalmente se deben consultar varios al mismo tiempo si se desean saber las exigencias a las que se está sujeto. Esto amplifica la percepción de complejidad que tienen los interesados sobre sus deberes fiscales, dado el lenguaje utilizado que los hace ilegibles, lo que, en consecuencia, dificulta su interpretación; a la par, se suma la carencia de habilidades y conocimientos técnicos para comprenderlas y simplificar su cumplimiento.

Ello se aplica, principalmente, a quienes deben responsabilizarse del cálculo y la presentación de sus declaraciones, así como de la satisfacción de las demás exigencias fiscales a las que están obligados, como los regímenes de actividad empresarial e intermedio.

A continuación se establecen las imposiciones que, en general, les correspondían a los microempresarios según el régimen al que pertenecieran. En primer lugar, se tiene el de actividad empresarial y profesional, el cual no estipula un rango de ingresos, lo que significa que en él pueden tributar entidades de cualquier tamaño siempre y cuando el origen de sus ingresos sea la realización de actividades empresariales y prestación de servicios profesionales independientes (artículo 120, LISR, 2007-2012).

Se consideran actividades empresariales las actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas. Algunos ejemplos son la venta de alimentos preparados (fondas, taquerías, pizzerías, etcétera), fruterías, tiendas de abarrotes, farmacias, refaccionarias, tlapalerías, carnicerías, talleres mecánicos, cremerías, tiendas de ropa, papelería, entre otras (SAT, 2012; SAT, 2016).

Debido a que a este régimen puede pertenecer una amplia gama de organizaciones, igualmente es extensa la cantidad de especificaciones y requisitos que establece; no obstante, enseguida se mencionarán sólo algunos de los establecidos por la LISR, la LIVA y la LIETU:

- Registrarse ante el RFC (artículo 133, LISR, 2007-2012).

- Llevar una contabilidad (artículo 133, LISR, 2007-2012; artículo 32, LIVA, 2007-2012; artículo 18, LIETU, 2007-2013).
- Expedir y conservar comprobantes de ingresos (facturas) (artículo 133, LISR, 2007-2012; artículo 32, LIVA, 2007-2012; LIETU, 2007-2013).
- Conservar contabilidad y comprobantes de los asientos respectivos y de aquellos necesarios para comprobar que se han cumplido (artículo 133, LISR, 2007-2012).
- Realizar un balance general y un inventario al 31 de diciembre (artículo 133, LISR, 2007-2012).
- Realizar un pago y la declaración provisional mensual de ISR (artículo 127, LISR, 2007-2012).
- Presentar una declaración anual (artículo 133, LISR, 2007-2012).
- Presentar declaración informativa múltiple (DIM) (artículo 86 y artículo 133, LISR, 2007-2012).
- De contar con empleados, cumplir con las obligaciones como patrón que se establecen el Régimen de Sueldos y Salarios (artículo 133, LISR, 2007-2012).
- Pago del PTU (artículo 132, LISR, 2007-2012).
- Llevar un registro de las inversiones por las que se tomó la deducción inmediata (artículo 133, LISR, 2007-2012).
- Pagar mensualmente el IVA (artículo 5D, LIVA, 2007-2012).
- Declarar mensualmente el IVA (artículo 32, LIVA, 2007-2012).
- Presentar la Declaración Informativa de Operaciones con Terceros (DIOT) (artículo 32, LIVA, 2007-2012).
- Clasificar las operaciones por las que se debe pagar el IVA de acuerdo con las tasas, separando aquellos por los que se está exento del pago (artículo 32, LIVA, 2007-2012).
- Proporcionar la información sobre el IVA solicitada en las declaraciones del ISR (artículo 32, LIVA, 2007-2012).
- Realizar declaraciones y pagos provisionales mensuales del IETU (artículo 9, LIETU, 2007-2013).
- Presentar una declaración anual del IETU (artículo 7, LIETU, 2007-2013).

Para poder llevar a cabo estas disposiciones, el ciudadano requería al menos de:

- Instrucción técnica en temas fiscales para conocer e interpretar correctamente sus obligaciones.
- Conocimientos contables, así como del manejo de programas de este tipo.
- Acceso y manejo de herramientas tecnológicas como computadora, internet, programas contables o impresoras, entre otras.
- Invertir una gran cantidad de tiempo.

Al contrastar esto con las características de los micronegocios promedio (como la falta de preparación técnica, la capacidad de disponer y manejar recursos tecnológicos, bajos ingresos y un limitado acceso a financiamientos) y el elemento legislativo, puede observarse que hay una notoria disparidad entre lo que las disposiciones les exigen y lo que necesitan para acatarlas y las herramientas y habilidades con las que cuentan para hacerlo, lo cual se traduce en un alto nivel de complejidad que, en consecuencia, provocaría que para tributar bajo esta figura se necesite de apoyo profesional.

Otro régimen al que podían pertenecer era el intermedio, el cual se encontraba dirigido a quienes obtuvieran ingresos anuales de hasta 4'000,000 de pesos, siempre y cuando el 90% se originara de la realización de actividades empresariales (artículo 134, LISR, 2007-2012).

Los adscritos a esta figura compartían sus obligaciones con los de actividad empresarial, salvo algunas excepciones:

- Llevar una contabilidad. En su lugar, llevaban un libro de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones (artículo 134, LISR, 2007-2012).
- Realizar un balance general y un inventario al 31 de diciembre de cada año.
- Declaración anual (artículo 134, LISR, 2007-2012).
- Obtener y conservar la documentación de las inversiones por las que se realizó deducción inmediata (artículo 134, LISR, 2007-2012).

Otras diferencias eran que, además de las exigencias previstas, debían contar con máquinas registradoras de comprobación fiscal o sistemas electrónicos de registro fiscal para registrar las ventas al público cuando sus percepciones fueran de entre 1'750,000 pesos y 4'000,000 de pesos (artículo 134, LISR, 2007-2012); asimismo, independientemente de los pagos y declaraciones realizados por concepto de ISR, les correspondía declarar y pagar mensualmente un impuesto estatal del 5% (artículo 136-Bis, LISR, 2007-2012).

En cuanto a complejidad, este caso es similar al de actividad empresarial, puesto que se trata de una figura poco simplificada que deposita una gran variedad de responsabilidades en sus adscritos, los cuales no se encuentran aptos para cumplirlas sin ayuda, con la salvedad de que a este se le considera menos complicado, dado que releva a los sujetos de tareas relacionadas con tener conocimientos y programas contables.

Por último, se encuentra REPECOS, un régimen optativo preferencial que estuvo vigente en México desde 1998 hasta 2013. Fue creado con el objetivo de beneficiar a los pequeños negocios que sólo realizaban operaciones con el público en general, pues se determinó que requerían de un tratamiento especial (Torres, 2014a), es decir, que se encontraba orientado a las microempresas. En él podían tributar personas físicas con actividades empresariales que sólo enajenaran bienes o prestaran servicios al público en general, mientras sus ingresos no excedieran los 2'000,000 de pesos anuales (artículo 137, LISR, 2012).

A diferencia de los mencionados anteriormente, el REPECOS se caracterizaba por su simplicidad, ya que sus requerimientos eran limitados, sencillos de realizar y no le exigían al contribuyente un gran esfuerzo o recursos, porque en la autoridad recaían las responsabilidades más importantes. Son los siguientes:

- Registrarse ante el RFC (artículo 139, LISR, 2007-2012).
- Presentar un aviso cuando se inscriba y se dé de baja (artículo 139, LISR, 2007-2012).
- Conservar comprobantes fiscales por compras de activos fijos superiores a los 2,000 pesos (artículo 139, LISR, 2007-2012).

- Llevar un registro de sus ingresos diarios (artículo 139, LISR, 2007-2012).
- Entregar a los clientes copias de notas de ventas y conservar originales; podrá prescindir de expedir comprobantes por ventas menores a los 100 pesos (artículo 139, LISR, 2007-2012).
- Presentar declaraciones bimestrales mediante el pago de la cuota fija, que incluía el ISR, el IVA y el IETU (artículo 139, LISR, 2007-2012; artículo 2C, LIVA, 2007-2012; artículo 17, LIETU, 2007-2013).
- Contar con empleados y cumplir con los deberes como patrón que se establecen el Régimen de Sueldos y Salarios; sin embargo, podrán quedar exentos de esta obligación hasta por tres trabajadores con salarios que no sobrepasen el mínimo general elevado a un año (artículo 139, LISR, 2007-2012).
- Presentar una declaración informativa anual de los ingresos del ejercicio (artículo 137, LISR, 2007-2012).

A pesar de ser gravámenes con sus propias disposiciones fiscales, en el caso de REPECOS, el IVA y el IETU se alinearon con el ISR para facilitar el cumplimiento, tanto en la periodicidad como el permitir que no llevaran una contabilidad, considerar las cuotas fijas como pagos definitivos que los eximía de presentar una declaración anual, entre otras excepciones que les fueron concedidas (artículo 2C, LIVA, 2007-2012; artículo 17, LIETU, 2007-2013).

Como puede observarse, este era un régimen simplificado que, en comparación con las otras dos opciones, demandaba poco, al mismo tiempo que brindaba importantes facilidades a sus inscritos para satisfacer las exigencias, como concederles no llevar una contabilidad, estar exentos de sus compromisos como patrón hasta por tres trabajadores y el poder pagar los tributos a través de una cuota fija (determinada por la autoridad fiscal), dejando a cargo del contribuyente la responsabilidad de pagar, registrar ingresos diarios (manualmente) y expedir notas de venta cuando fuera necesario. Por tanto, para tributar en él no se requería tener conocimientos fiscales, contables ni tecnológicos, tampoco hacer uso de las TIC o de invertir una gran cantidad de tiempo y recursos económicos en el proceso.

Finalmente, si se cotejan los requerimientos fiscales de esta figura, y lo que necesitaban para satisfacerlos, con las características de las microempresas, puede decirse que concordaban; en consecuencia, la percepción de que cumplir era fácil, era mayor. De acuerdo con estudios previos, esto significaría una influencia positiva en el cumplimiento voluntario. Pese a ello, la información oficial sugiere que las tasas de evasión e informalidad estimadas eran altas, lo que refuerza el supuesto de que la evasión fiscal es un fenómeno multifactorial, es decir, si bien la complejidad no era un tema conflictivo en este periodo, sí se presentaron otros factores que pudieron haber intervenido, como una crisis económica, bajos ingresos, buscar maximizar los ingresos, oportunidad de evadir, pocas probabilidades de ser descubiertos y sancionados, baja moral tributaria, desigualdad fiscal, normalización de prácticas evasivas, desconfianza en el Gobierno, entre otros.

3.4. Complejidad de cumplimiento para las microempresas 2014-2018

Al iniciar este periodo, el sistema tributario sufrió algunas reformas que afectaron a la dinámica de cumplimiento de las microempresas, y las realizadas por la LISR fueron las que causaron un mayor impacto (véase Tabla 15).

Tabla 15. Principales reformas a la LISR que impactaron a los micronegocios

Artículo	Año de la reforma	Tipo de reforma	Reforma
Artículo 134-136, sección II, capítulo II, título IV de LISR 2013	2014	Eliminado	Se deroga el Régimen Intermedio
Artículo 137-140, sección III, capítulo II, título IV de LISR 2013	2014	Eliminado	Se deroga el Régimen de Pequeños Contribuyentes
Actividad empresarial			
Artículo 110 de LISR 2013	2014	Modificado	Quienes tengan ingresos menores a dos millones de pesos podrán llevar la contabilidad a través de “Mis cuentas” y no como lo dicta el CFF
Artículo 110 de LISR 2013 y Artículo 28 de CFF 2013	2014	Modificado	Obligatoria la contabilidad electrónica
Artículo 110 de LISR 2013 y Artículo 29 de CFF 2013	2014	Modificado	Obligatoriedad de la facturación electrónica
RIF			
Artículo 111-113, sección II, capítulo II, título IV de LISR 2013	2014	Adicionado	Entra en vigor el Régimen de Incorporación Fiscal

Fuente: Elaboración propia con base en CFF (2013) y LISR (2013-2016).

Como se aprecia en la Tabla 15, se eliminaron dos regímenes fiscales: REPECOS e Intermedio y se instauró uno nuevo en su lugar; por lo tanto, de 2014 a 2018 los regímenes vigentes aplicables a estas organizaciones fueron actividad empresarial y RIF.

El régimen de actividad empresarial permaneció activo y conservó sus características y obligaciones, salvo algunas modificaciones, siendo las más

relevantes las que se relacionaban con la transición al cumplimiento electrónico y con la entrada en vigor del RIF.

Algunos de los lineamientos que debían seguir sus tributarios pasaron a ser obligatoriamente electrónicos, como la contabilidad y la facturación. Sin embargo, este cambio se presentó con una excepción, puesto que se estableció que quienes obtuvieran ingresos menores a los dos millones de pesos, en lugar de llevar una contabilidad como lo harían sus adscritos, podrían registrar sus operaciones y expedir comprobantes a través de “Mis cuentas” (artículo 110, LISR, 2013-2016), como lo haría alguien del RIF. Debemos tener en cuenta, como se verá más adelante, que se trataba de un régimen transitorio y dirigido a la formalización de los micronegocios, por lo que fungía como la antesala del de actividad empresarial, el cual, en el periodo anterior, se determinó que representaba un alto grado de complejidad para los microempresarios debido a las características de los contribuyentes y las legislativas, situación que en este periodo se sostiene. Por lo tanto, con esta excepción se buscó que siguieran conservando los beneficios del nuevo régimen simplificado, una vez que realizaran la transición a actividad empresarial, con lo que no tendrían que invertir en *software* contables o en la contratación de un contador, sino que podrían optar por cumplir con este requisito por cuenta propia. Sin embargo, dicha simplicidad es cuestionable.

El RIF sucede a REPECOS, y al igual que su predecesor, es un régimen optativo y simplificado, con orientación a las microempresas; este surgió con el propósito de disminuir la informalidad, tanto de la organización como de sus empleados.

Las personas con la posibilidad de tributar bajo esta figura son aquellas que realicen actividades empresariales, enajenen bienes o presten algún servicio (para la prestación de estos servicios no es necesario un título profesional) y cuyos ingresos anuales no superen los dos millones de pesos (artículo 111, LISR, 2014-2016). En este pueden inscribirse, por tal motivo, todos los que formen parte de REPECOS y los de Intermedio que no superen ese límite de ingresos.

Por otro lado, además de ser optativo, el RIF es transitorio, es decir, los ciudadanos podrán pertenecer a él “durante un máximo de 10 ejercicios fiscales consecutivos.

Una vez concluido dicho periodo, deberán tributar conforme al régimen de personas físicas con actividades empresariales y profesionales” (artículo 111, LISR, 2014-2016), o cuando no presenten la declaración bimestral, ya sea dos veces consecutivas o tres en seis años (artículo 112, LISR, 2015); asimismo, una vez que esto suceda, ya no se podrá volver a optar por él (artículo 112, LISR, 2014-2016).

Esta figura, a diferencia de su antecesora, deposita en sus tributarios la responsabilidad de obedecer, ya que forma parte de la estrategia de transición hacia el autocumplimiento electrónico. Esto, para sus adscritos, representó un gran incremento no sólo del número de obligaciones, sino también del nivel de dificultad para acatarlas. Algunos de los principales requerimientos que lo acompañan son:

- Inscripción ante el RFC (artículo 112, LISR, 2014-2016).
- Conservar comprobantes fiscales (artículo 112, LISR, 2014-2016).
- Llevar un registro de sus operaciones a través de “Mis cuentas” (artículo 112, LISR, 2014-2016).
- Entregar a los clientes comprobantes fiscales. Para realizar facturas pueden utilizar la aplicación de “Mis cuentas” que se encuentra en la página de internet del SAT (artículo 112, LISR, 2014-2016).
- Pago y declaración bimestral de ISR con carácter de definitivo, es decir, no presentan anual (artículo 112, LISR, 2014-2016).
- De contar con empleados, cumplir con los deberes como patrón que se establecen en el Régimen de Sueldos y Salarios (artículo 111, LISR, 2014-2016).
- Retener y enterar el impuesto de sus trabajadores bimestralmente junto con la presentación de la declaración correspondiente (artículo 112, LISR, 2014-2016).
- Pago del PTU (artículo 111, LISR, 2014-2016).
- Pago y declaración bimestral del IVA (artículo 5E, LIVA, 2013-2016).

Por otro lado, debido al evidente cambio e incremento en la complejidad de las disposiciones, la autoridad fiscal implementó diversos estímulos fiscales para tratar de incentivar la adopción y aceptación de este nuevo régimen. Uno de estos consistió en realizar descuentos al impuesto a pagar al contribuyente inscrito hasta por 10 años, empezando por el 100% y disminuyendo este porcentaje el 10% cada

año (artículo 111, LISR, 2014-2016). Esta reducción se aplica también para el IVA y el IEPS, pero sobre las operaciones con el público en general (Decreto por el que se otorgan beneficios fiscales a quienes tributen en el Régimen de Incorporación Fiscal, 2014).

Otro aliciente es un descuento en el pago de las contribuciones de seguridad social del IMSS y del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), que parte del 50% los primeros dos años y disminuye el 10% cada dos años (artículo 3 y 6, Decreto por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la seguridad social, 2014), con lo que se pretende impulsar la formalización de los trabajadores.

En cuanto al IVA, además del estímulo antes mencionado, igual que con REPECOS, al crearse el RIF adaptó sus requerimientos para brindarles un tratamiento especial, que consiste en permitirles a sus adscritos presentar bimestralmente sus declaraciones y pagos, igual como lo hacen con el ISR, además de eximirlos de la obligación de presentar la DIOT (artículo 5E, LIVA, 2013-2016).

Como puede observarse, este nuevo régimen elevó el número y el nivel de las exigencias; por tanto, con esta nueva modalidad los microempresarios pasaron de tener una responsabilidad limitada y no requerir de habilidades específicas ni herramientas para cumplir, a necesitar lo siguiente:

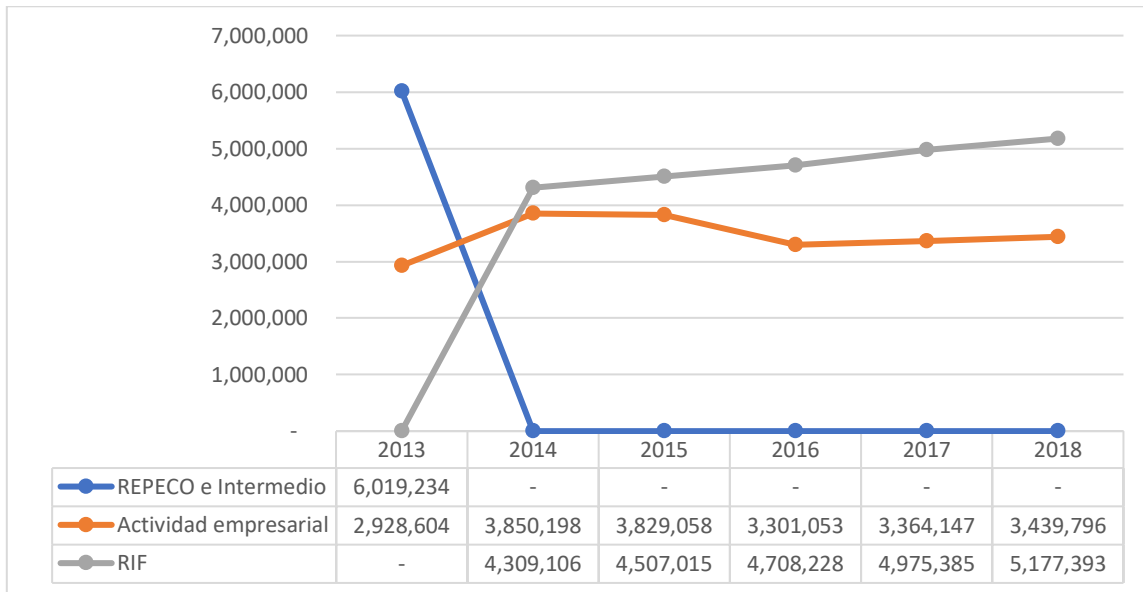
- Instrucción técnica en temas fiscales para conocer e interpretar correctamente sus obligaciones.
- Conocimientos contables para poder llevar un apropiado registro de los ingresos y gastos en la plataforma “Mis cuentas”.
- Conocimientos sobre la legislación laboral para obedecer a cabalidad las responsabilidades como patrón.
- Acceso a las TIC.
- Contar con habilidades en el manejo de las TIC para poder autocumplir a través del uso de la plataforma “Mis cuentas”, IMSS, INFONAVIT, banca en línea, entre otros sitios web con los que se tuviera que interactuar en este proceso.

Al cotejar estos requisitos y el aspecto legislativo con las características del micronegocio promedio, se puede inferir que existe una disparidad entre las exigencias fiscales y las herramientas que poseen los contribuyentes para cumplir, lo que produce un incremento significativo en la dificultad que perciben al obedecer los lineamientos. Esto causa que no cumplan, lo hagan con errores o tengan que recurrir a los servicios de un profesional, que no es el objetivo de esta nueva modalidad, porque, de acuerdo con el SAT (2014b), ellos deberían ser capaces de poder acatar las disposiciones fiscales por sí mismos con la ayuda de las herramientas que les brinda la autoridad fiscal, como “Mis cuentas”, la plataforma del SAT, infografías, videos en YouTube, guías, etcétera. No obstante, para que esto sea posible, la legislación fiscal tendría que ser legible, y los ciudadanos deberían contar con formación en materia fiscal, tecnológica, laboral y contable, además de disponer de las TIC necesarias, situación que difiere de la realidad actual de estas organizaciones.

Por tanto, puede establecerse que el sistema fiscal actual al que están sujetas estas entidades contribuye a que exista un alto nivel de complejidad del cumplimiento, lo que, de acuerdo con lo planteado en el capítulo I, representaría un factor determinante de evasión.

Un reflejo de esto se advierte con los altos índices de informalidad estimados por el INEGI, los cuales no disminuyeron a pesar de la entrada en vigor de esta nueva figura. Asimismo, en el Gráfico 18 se puede apreciar cómo hasta 2018 no había sido un régimen lo suficientemente atractivo, pese a los beneficios que otorga, ya que su crecimiento ha sido reducido, e inclusive se observa que el número de inscritos al 2018 es de -330,649, respecto a los que había en 2013 antes de la reforma.

Gráfico 18. Número de contribuyentes, 2013-2018



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SAT (2018a).

En gran medida, esto se debe a que si bien lo que se pretendía lograr con las reformas era la simplificación del sistema tributario, la ampliación de la base de contribuyentes e incentivar el cumplimiento voluntario y la formalización de estas empresas (SAT, 2014a), lo que en realidad se consiguió fue que para estas personas la observancia fuera una labor más difícil y costosa.

Por otra parte, hay que considerar que el objetivo de la autoridad fiscal al introducir un régimen de autocumplimiento para las microempresas era reducir costos, simplificar y sistematizar procesos, así como desempeñar con mayor eficiencia sus funciones, lo que acarrearía una serie de beneficios, como la reducción de tiempos y costos de cumplimiento; además, contribuiría con las funciones administrativas y contables de estas empresas, con la disminución de la desigualdad, a mejorar la transparencia y con una mayor recaudación de ingresos cuyo destino sería el beneficio social. Sin embargo, las personas a quienes estaba dirigido no se encontraban preparadas para esta evolución.

Cabe señalar que el cambio al cumplimiento electrónico era un paso necesario e inevitable que se planeó y programó desde hace más de una década en México

debido a los beneficios que conlleva para el Estado y los ciudadanos. No obstante, este proceso debió acompañarse de alternativas que permitieran subsanar las deficiencias de estas entidades. El aspecto económico, como se planteó anteriormente, tiene influencia en la decisión de evadir, pero no es el único factor; por ello, los estímulos económicos fueron insuficientes para persuadirlos.

Por lo tanto, si lo que se busca es promover que los ciudadanos cumplan voluntariamente, es imperativo incentivar esta acción mediante la simplificación del sistema tributario, al mismo tiempo que se les brindan conocimientos técnicos necesarios a los contribuyentes (Saad, 2014).

Por otro lado, aparte de la complejidad, el RIF posterior a su creación sufrió algunas modificaciones tendientes a facilitar las actividades evasivas que disminuían las posibilidades de control y fiscalización de la autoridad tributaria (véase Tabla 16).

Tabla 16. Reformas al RIF que facilitan conductas evasivas

Artículo	Año de la reforma	Tipo de reforma	Reforma
RIF			
Artículo 112, LISR, 2015	2016	Adicionado	No será obligación expedir comprobantes fiscales por ventas menores a 250 pesos; en su lugar hacer uno que contenga todas esas operaciones. Periodicidad: diaria- bimestral
Artículo 112, LISR, 2015	2016	Modificado	Se incrementa el monto a partir del cual se obliga a pagar las compras e inversiones por medios electrónicos o cheque, de 2,000 a 5,000 pesos

Fuente: Elaboración propia con base en LISR (2013-2016).

Una de estas reformas establece un monto de venta mínimo de 250 pesos para expedir un comprobante fiscal, el cual es mayor al que tenía REPECOS para generar una nota de venta, que era de 100 pesos.

Además, por todas las operaciones menores a 250 pesos deberán generar un sólo comprobante, lo que podrá hacerse diaria, semanal, mensual o bimestralmente, lo cual da una mayor oportunidad de omitir ingresos; asimismo, se incrementó el monto a partir del cual se les obliga a hacer uso de medios electrónicos o cheque

para pagar compras e inversiones, pasando de 2,000 pesos a 5,000 pesos. Igualmente, en los casos del IVA y el IEPS, el estímulo fiscal que concede es por las ventas por las que no se expide un comprobante fiscal. Por consiguiente, con estas reformas la autoridad fiscal no sólo incentiva el uso de efectivo, sino que también facilita prácticas de evasión como el omitir ingresos y gastos, y dificulta sus propias funciones de control y fiscalización.

3.5. Conclusiones del capítulo

La complejidad tiene su origen en la diversidad de elementos que integran una problemática. En el caso de las microempresas mexicanas, estas tienen el compromiso de cumplir con sus obligaciones fiscales; sin embargo, esta actividad tiene una variedad de componentes que la hacen compleja. Para esta investigación, se consideró que los principales factores que la integran y la convierten en un determinante para la evasión de estas entidades son la complejidad e ilegibilidad legislativa, el bajo nivel educativo y la falta de acceso a las TIC y de habilidades para manejarlas.

Lo anterior se evidencia con la derogación del REPECOS y la creación del RIF, ya que los requerimientos del primero concordaban con las posibilidades de sus adscritos, y por ende, era considerado sencillo. En cambio, con el nuevo régimen, el nivel de las exigencias se incrementó, mientras que las deficiencias de los sujetos permanecieron. Por tanto, surgió una discrepancia entre estos elementos, lo que llevó a un incremento de la dificultad.

Así pues, se considera que un enfoque apropiado para abordar la simplificación sería impactar en los factores que ocasionan un incremento en la percepción de complejidad del contribuyente, puesto que al brindarle las herramientas para autocumplir podrían llegar a empatarse nuevamente las imposiciones de la autoridad fiscal con las posibilidades del negocio, lo que coadyuvaría a incentivar el cumplimiento voluntario en lugar de la evasión.

Capítulo IV. Propuestas y recomendaciones

4.1. Propuestas

Derivado del proceso de investigación, se determinó que la evasión fiscal es un problema multifactorial, en el que influyen un conjunto de elementos económicos, psicológicos y sociales. No obstante, para delimitar este abanico de variables se optó por centrarse en la complejidad del cumplimiento. Se encontró que, teóricamente, los principales elementos que influyen en esta problemática son la complejidad de la legislación, informática, de las formas, de los procedimientos, del cumplimiento, la ilegibilidad legislativa y la carencia de conocimientos fiscales.

Por otro lado, las obligaciones fiscales fueron diseñadas por la autoridad fiscal con base en que el encargado de cumplirlas sería el contribuyente, sin el apoyo de un profesional y vía electrónica. Sin embargo, al desarrollar la investigación se analizaron las características de las microempresas mexicanas junto con los requerimientos tributarios a los que están sujetas, y como resultado se concluyó que con la instauración del RIF se presentó una discrepancia entre estos dos elementos, lo que generó un incremento en la dificultad percibida al cumplir.

A partir de este escenario, se desarrollaron estrategias que la autoridad fiscal podría implementar para simplificar el sistema tributario que involucra a estas organizaciones, para lo cual también se retomarían estrategias aplicadas exitosamente en otros países.

4.1.1. Primera estrategia administrativa: Implementación de un periodo de adaptación al cumplimiento fiscal

En el capítulo II se expuso que los microempresarios se caracterizan por contar con un nivel de conocimientos generalmente bajo; asimismo, no se encuentran familiarizados con las tecnologías, y debido a su edad, el nivel de preparación y de ingresos, es una herramienta a la que se les dificultará acceder y adaptarse. Como se estableció en el capítulo III, todo ello en su conjunto incide en la percepción de complejidad del cumplimiento y, en consecuencia, en su determinación de cumplir voluntariamente o evadir.

Por otra parte, las microempresas son negocios que nacen a raíz de una crisis económica, la que le impide al emprendedor conseguir un empleo o que este satisfaga sus exigencias salariales. Además, suelen ser informales. Esto último significa que las personas no se encuentran familiarizadas de primera mano con el sistema tributario y sus requerimientos, lo que dificulta aún más su disposición a incorporarse a la formalidad.

De los elementos mencionados que contribuyen a esta situación, el principal problema es el desconocimiento, ya que genera entre los tributantes una resistencia al cambio, a responsabilizarse del cumplimiento y, sobre todo, temor a las consecuencias de equivocarse, y, por todo ello, opten por incumplir (Rey-Moreno y Medina-Molina, 2017).

A partir de la detección de este elemento psicológico que limita la incorporación del microempresario al cumplimiento voluntario, se crea la primera estrategia, cuya finalidad es ofrecerle al contribuyente la oportunidad de adaptarse a una dinámica de autocumplimiento, con base en eliminar el temor a equivocarse y sus consecuencias, así como la incertidumbre y la desconfianza que se origina del desconocimiento y la inexperiencia.

Esta estrategia administrativa consiste en introducir en la legislación fiscal la posibilidad de optar por un periodo de adaptación a la formalidad, que constaría de

cinco ejercicios fiscales en los que el adscrito al RIF pagaría una cuota fija bimestral al mismo tiempo que cumple con las obligaciones fiscales vigentes, pero sin las repercusiones de equivocarse.

Para lograr que esta transición sea exitosa, es decir, que contribuya a la percepción de simplicidad y los individuos logren adaptarse y estar preparados pasado el periodo de “entrenamiento” e incentivar el cumplimiento voluntario y la formalización, sus adscritos podrán acceder a cursos o talleres impartidos gratuitamente por el SAT, con temáticas relacionadas con el autocumplimiento. Esto les facilitará adquirir los conocimientos, las herramientas y las habilidades necesarias, así como el familiarizarse con sus obligaciones, la dinámica de cumplimiento, el uso de tecnologías y las plataformas del SAT.

Una vez concluidos los cinco ejercicios fiscales, el inscrito deberá incorporarse a la dinámica regular del RIF, que consiste en la determinación del impuesto por tarifas. Cabe destacar que esta incorporación se llevaría a cabo a partir de los estímulos fiscales del ejercicio en el que se haya quedado, ya sea el sexto o alguno anterior.

En la cuota fija integrada bimestral se incluiría el pago de los gravámenes correspondientes, para lo cual se tomarían como base dos tablas en las que se establezcan los rangos de ingresos y la cuota fija que les tocaría pagar: una que incluya el ISR y el IVA, y otra que, adicionalmente, considere el IEPS. De este modo, la opción asignada al contribuyente dependerá de la actividad que desempeñe y, por consiguiente, de los gravámenes a los que se encuentre sujeto.

Además, los lineamientos sobre el cumplimiento en tiempo y forma a los que se apegan actualmente los tributantes del RIF, también serán aplicables a quienes opten por la cuota fija, es decir, que de incumplirlos se incorporarían inmediatamente al régimen de actividad empresarial.

De esta forma, el empresario es incentivado a unirse a la formalidad a través del empleo de dos tipos de estímulos: económicos (tasa de impuestos y posibilidades de ser sancionados) y un apoyo de tipo psicológico y social (características de la empresa y complejidad del cumplimiento). En esencia, se les invita a cumplir con la

implementación de esta estrategia más integral que las que actualmente están vigentes.

4.1.2. Segunda estrategia administrativa: creación de un régimen simplificado

En el capítulo III se expuso la evolución de la complejidad del cumplimiento de las microempresas, la cual se presenta debido a las reformas al sistema tributario con las que se eliminó el régimen simplificado de REPECOS y se creó, en su lugar, el de RIF. Con este nuevo régimen, la autoridad fiscal buscaba motivar la formalización y la simplificación tributaria; sin embargo, el efecto no fue el esperado, y en su lugar, la percepción de que cumplir es complejo se incrementó, esto debido a la ya mencionada discrepancia entre la realidad de los micronegocios y las exigencias fiscales.

Por eso, tras analizar esta situación, una alternativa que podría ponerse en práctica para simplificar el cumplimiento, así como contribuir a la formalización empresarial y laboral, es la creación de un nuevo régimen fiscal simplificado. Este podría agregarse en el capítulo II de la LISR, y se basaría en regímenes de monotributo ya existentes en Latinoamérica, como el del Micro Emprendedor Individual (MEI) implementado en Brasil y el Régimen de Monotributo en Argentina y Uruguay. Con este régimen, estos países han tenido resultados positivos en su combate a la informalidad.

Estos son regímenes simplificados dirigidos a trabajadores independientes o micronegocios que cuenten con un tope reducido de ingresos anuales, a los que se les asigna una cuota fija a pagar que, además de incluir los impuestos federales como el IVA y el ISR, contemplan contribuciones de seguridad social.

En cuanto al número de empleados permitidos, en Argentina no hay un límite; en Brasil se emplea una modalidad unipersonal, por lo que además del empresario, pueden contar con hasta un empleado con salario mínimo; en Uruguay, en cambio, existen tres modalidades: unipersonal, la que permite contar con dos empleados,

incluyendo el propietario y un cónyuge o concubino colaborador; o sociedades de hecho que pueden contar con hasta dos socios, y si es familiar, hasta con tres (Cetrangolo *et al.*, 2014).

Por otro lado, integrar en una cuota fija no sólo los impuestos a pagar, sino también las contribuciones de seguridad social, representaría un avance importante en la formalización laboral y en los beneficios que perciben este tipo de contribuyentes. Actualmente, quienes pertenecen al RIF pueden solicitar su incorporación voluntaria al Régimen Obligatorio del Seguro Social (Homoclave IMSS-02-030 Modalidad C), mediante la modalidad 44, con lo que podrían obtener los beneficios que les pueda otorgar el IMSS a ellos y sus familiares; no obstante, este es un trámite ajeno al del pago de impuestos, optativo, y del que no todos tienen conocimiento. Con esta opción, se garantizaría la seguridad social del empresario, así como la de sus familiares y empleados.

En cuanto a los ingresos, en el caso brasileño se establece un límite de facturación de 60,000 reales anuales (230,000 pesos mexicanos) (Ferraro y Rojo, 2018); en Uruguay el límite anual es de 737,033 pesos uruguayos (341,883 pesos mexicanos) en las empresas unipersonales, y de 1'228,388 pesos uruguayos (569,805 pesos mexicanos) en las sociedades de hecho (DGI, 2020); por su parte, Argentina cuenta con diferentes grupos de ingresos anuales con sus respectivos límites; sin embargo, el rango de ingresos máximos es de 208,739.25 a 2'609,240.69 pesos argentinos (de 50,617 a 632,713 pesos mexicanos) (AFIP, 2020).

Además, en el caso de Brasil, este régimen se concentra en brindar facilidad para emitir facturas, acceder a créditos, contar con seguridad social, integrarse a redes empresariales, entre otros beneficios (Ferraro y Rojo, 2018).

Estos contribuyentes cuentan con su propio portal para que puedan acceder a las noticias, actualizaciones e información pertinente de manera rápida; asimismo, para realizar todas las actividades relacionadas con el cumplimiento, como el pago mensual de una cuota fija (Ferraro y Rojo, 2018).

Considerando las características de los micronegocios de nuestro país, sería conveniente incorporar un régimen simplificado de este tipo al sistema tributario mexicano, dirigido a quienes realicen actividades empresariales y presten servicios no profesionales, con ingresos de hasta 240,000 pesos anuales o 20,000 mensuales, y que cuenten con hasta un empleado con salario mínimo. Al igual que como sucede en los países mencionados, se instauraría un monotributo, en forma de cuota fija, mediante el cual el microempresario pague mensualmente los impuestos federales junto con las contribuciones de seguridad social, lo que motivaría la formalización. Además de facilitarles la emisión de facturas, el acceso a créditos y la integración a redes empresariales, esto les permitiría crear estructuras productivas integradas y facilitaría su crecimiento.

Para este régimen no se contemplaría el cálculo ni la presentación de declaraciones mensuales ni anuales, pero sí la obligatoriedad de llevar una contabilidad sencilla (véase el apartado 4.1.3), emitir facturas electrónicas, pagar una cuota fija mensual y darse de alta ante el IMSS, y en el caso de contar con un trabajador, de igual manera formalizarlo ante el SAT y el IMSS; esto último no implicaría un costo extra puesto, que en la cuota fija mensual ya estarían incluidas las contribuciones de seguridad social.

Igualmente, tendría que crearse un portal y una aplicación para equipo de cómputo y de *smartphone* de uso exclusivo para este régimen, mediante los que puedan mantenerse actualizados sobre la información concerniente a su régimen, así como hacerse cargo personalmente del cumplimiento de sus obligaciones fiscales de forma sencilla, rápida y a un bajo costo. El portal y la aplicación deben crearse de acuerdo con las características y las limitaciones propias de este tipo de contribuyentes, es decir, las herramientas deben ser simples, amigables e intuitivos para que sus usuarios sean capaces de utilizarlas y autocumplir de forma fácil, rápida y sencilla.

Se considera que esta estrategia podría funcionar, pues ya se cuenta con referentes de éxito. En los países en los que se han instaurado este tipo de regímenes se ha observado un incremento sostenido y considerable del número de inscritos, lo que

significa que ha contribuido a la formalización de este grupo, es decir, que ha coadyuvado a la disminución de la informalidad (Cetrangolo *et al.*, 2014).

4.1.3. Tercera estrategia administrativa: contabilidad sencilla

A lo largo del presente trabajo se ha planteado la importancia de llevar una contabilidad no sólo desde el aspecto fiscal, sino también del administrativo; asimismo, se destacó lo complejo que es actualmente para el microempresario cumplir con este requerimiento por cuenta propia debido a su falta de pericia. Por lo tanto, se considera de gran relevancia que los empresarios puedan elaborar su propia contabilidad de manera simple y sin la necesidad de contratar los servicios de un contador.

Para ello, se propone que en México se implante un sistema similar al utilizado en España. Al igual que ocurre en México, en España todo empresario, sea persona física o moral, debe llevar una contabilidad ordenada, con independencia del tamaño de la empresa, forma jurídica o actividad.

Sin embargo, en el país ibérico existen dos tipos de contabilidad: la contabilidad ajustada al Código de Comercio y la contabilidad no ajustada al Código de Comercio. Esta última es una contabilidad muy sencilla que elabora el propio empresario español, evitando el costo de tener que contratar a un contador (Pascual, 2020). A continuación, se señalará en qué consiste dicha contabilidad sencilla y quienes podrían llevarla a cabo.

La obligación contable consiste en llevar unos sencillos libros registros, en los que se realizarán anotaciones por orden cronológico y se totalizarán los importes por trimestres y por años naturales (Pascual, 2020).

Los libros registros son los siguientes:

- Libro registro de ventas e ingresos.
- Libro registro de compras y gastos.

- Libro registro de bienes de inversión.

No existe un modelo oficial de libro registro, y aunque en el mercado hay numerosos programas elaborados con tal fin, la mayoría de los empresarios utilizan la hoja de cálculo Excel (Pascual, 2020).

Enseguida se verá brevemente lo que deberá contener cada uno de los libros:

a) Libro registro de ventas e ingresos

En el libro de ingresos se contabilizarán las facturas emitidas desde el primero de enero hasta el 31 de diciembre de cada año. Con cada ejercicio se abrirá un nuevo libro (Pascual, 2020).

Cada una de las facturas emitidas se contabilizará en el libro, indicando los siguientes datos:

- Número de la anotación o número de factura.
- Fecha en que se ha emitido la factura.
- Datos fiscales del cliente con indicación del nombre o denominación social.
- Concepto, el cual dependerá de la actividad empresarial o profesional de que se trate, debiendo expresar el motivo de la emisión de la factura.
- Importe del ingreso.
- Importe del IVA.
- Importe total de la factura (Pascual, 2020).

Tabla 17. Ejemplo de libro registro de ventas e ingresos

Núm. registro	Fecha	Núm. factura	Cliente	Concepto	Importe del ingreso	Tasa del IVA	IVA	Total factura
1	11-01-20	1	Ángel González López RFC ...	Engrapadora	900.00	16%	144.00	1.044.00
2	14-01-20	2	Style, S.L. RFC ...	Pizarrón	3,000.00	16%	480.00	3.480.00
3	17-01-20	3	Antea, S. A. de C. V. RFC ...	Foliador numérico	2,800.00	16%	448.00	3,248.00
4	20-01-20	4	Público en general	Hojas blancas	300.00	16%	48.00	348.00

Fuente: Elaboración propia con base en Pascual (2020).

b) Libro de compras y gastos

El libro de gastos contendría la siguiente información:

- Número de anotación. En el justificante del gasto es oportuno poner el número de anotación.
- Fecha en que cada uno de los gastos se produjo.
- Datos fiscales del que expide la factura con indicación del nombre o denominación social.
- Concepto (suministros, reparaciones, transportes, material de oficina, amortizaciones, servicios prestados por otros profesionales, etcétera).
- Importe del gasto.
- Importe del IVA.

- Importe total por pagar (Pascual, 2020).

Tabla 18. Ejemplo de libro registro de compras y gastos

Núm. registro	Fecha	Núm. factura	Proveedor	Concepto	Importe del gasto	Tasa IVA	IVA	Total factura
1	11-01-20	1	Hoy, S.L. RFC ...	Publicidad	600.00	16%	96.00	696.00
2	14-01-20	2	Iberdrola RFC ...	Suministros	550.00	16%	88.00	638.00
3	17-01-20	3	Alquil, S.L. RFC ...	Alquiler	1,500.00	16%	240.00	1,740.00

Fuente: Elaboración propia con base en Pascual (2020).

c) Libro registro de bienes de inversión

En este se registrará, detallada e individualmente, cada uno de los elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles, que son utilizados por el contribuyente y que se relacionen con la actividad que se desarrolle (Pascual, 2020).

Se registrará en este:

- El número de anotación.
- El valor de la adquisición.
- La fecha de puesta en funcionamiento.
- Las cuotas de amortización (en su caso).
- La baja del bien (en su caso), especificando la fecha de esta y el motivo (Pascual, 2020).

Tabla 19. Ejemplo de libro registro de bienes de inversión

Núm. reg.	Inmovilizado	Proveedor	Duración prevista (años)	Método amortización	Fecha inicio amortización	Valor inicial	Valor residual	Valor por amortizar
1	Ordenador	Apple	4	Lineal	10-01-13	1,500.00	0,00	1,500.00
2	Estantería	Office Depot	10	Lineal	01-02-13	2,000.00	0,00	2,000.00

Fuente: Elaboración propia con base en Pascual (2020).

Este tipo de contabilidad estaría dirigida a micronegocios y trabajadores independientes debido a su sencillez, la cual se adecua a sus características. Por eso, sería conveniente modificar la forma actual en la que se registran los ingresos y gastos de las microempresas en la aplicación “Mis cuentas” por el de una contabilidad sencilla como la presentada en este apartado. Esto facilitaría considerablemente el cumplimiento, coadyuvaría a disminuir la percepción de complejidad por este concepto y facilitaría el acceso a información contable de utilidad para el empresario, lo que le ayudaría en los aspectos administrativo, contable y financiero de su organización. Esta opción podría aplicarse tanto en el RIF como en el nuevo régimen propuesto.

4.1.4. Cuarta estrategia administrativa: empleo de aplicaciones móviles

En el capítulo I se estipuló que en la decisión de evadir influyen diversos factores; asimismo, se estableció la capacidad que tiene la autoridad fiscal de influir en dicha elección, razón por la cual era recomendable que tomara un papel proactivo en la implementación de estrategias que controlaran aspectos del cumplimiento y pudieran ayudar al contribuyente a tomar decisiones de una manera más rápida, es decir, que en la medida de lo posible le simplificara los elementos que rodean la observancia.

Una forma en que esto podría llevarse a cabo sería mediante el uso de la inteligencia artificial, esto es, a través del desarrollo de una aplicación para *smartphones* con la

que puedan realizar procesos administrativos y contables de manera fácil, ágil y a un bajo costo (dinero, tiempo y esfuerzo) (Proaño, Lucio y Rodríguez, 2020).

Es necesario contar con aplicaciones que faciliten el cumplimiento y contribuyan a mejorar la eficiencia y eficacia recaudadora de la autoridad, así como la contributiva del participante; estas herramientas deben ser aptas para todo tipo de público. Esto surge como consecuencia de una necesidad observada a causa de la evolución de la inteligencia artificial, el grado de avance actual, la empleabilidad (clases en línea, *home office*, ventas en línea, acceso a información, etcétera) y la accesibilidad (*smartphone*), hacen imperativo que el cumplimiento pueda darse de manera práctica, sencilla y rápida a través de estas herramientas.

Cabe destacar que el desarrollo de las aplicaciones y modificaciones señaladas no son el objetivo de esta estrategia; la propuesta es que la instancia encargada de cobrar los impuestos lo haga, porque es justo, equitativo y, al final, beneficioso no sólo para los contribuyentes, sino también para esta.

Ya se expuso la existencia de un rezago tecnológico entre las microempresas, especialmente en términos de equipo de cómputo e internet, por lo tanto, estas se encuentran poco habituadas a utilizarlos, al igual que las plataformas virtuales proporcionadas por el SAT para el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Empero, en 2019 el 95.3% de los hogares en México contaba con un *smartphone*, lo que equivale al 75.1% de la población de seis años o más, de los cuales el 90.6% cuenta con internet en su equipo (ENDUTIH 2019, INEGI, 2019a), a diferencia de quienes disponen de un equipo de cómputo con conexión a internet. Estas cifras indican que prácticamente en cada hogar hay un teléfono celular con el que acceden a internet, es decir, que gran parte de la población se encuentra familiarizada con este conjunto de herramientas.

En este sentido, la cuarta estrategia administrativa propuesta consiste en emplear SAT Móvil y aplicaciones móviles complementarias para disminuir la cantidad de microempresas que no tienen acceso y no saben utilizar las tecnologías. Por consiguiente, se busca aprovechar esta facilidad de disponer y manejar un

smartphone con conexión a internet de la población mexicana para facilitar el cumplimiento por este medio, haciendo uso de aplicaciones móviles —como la ya existente SAT Móvil— y una nueva, que podría llamarse “Mis cuentas”, que se sugiere crear para quienes utilizan este apartado, así como nuevas aplicaciones que pudieran desarrollarse.

SAT Móvil es una aplicación que engloba una gran variedad de funciones y apartados, algunos de ellos son e. Firma portable, contraseña, verificación de códigos QR, indicadores económicos, tutoriales, noticias, configuración, citas, quejas y denuncias, calendario fiscal, consulta de declaraciones, consulta de acuses, nueva factura 3.3, “Mi declaración”, “Mis devoluciones”, “Mis cuentas”, semáforo fiscal y acerca de; todo ella hace que la aplicación sea poco práctica para los microempresarios. Por tal motivo, se recomienda la creación de otra, llamada “Mis cuentas”, en la que se concentren exclusivamente las siguientes opciones:

- Mi contabilidad: con el que se podrá introducir la información de ingresos y egresos conforme a la contabilidad sencilla (véase 4.1.3), además de consultarla.
- Factura fácil: la cual le permite al contribuyente generar facturas para sus clientes, igualmente conforme a la contabilidad sencilla (véase 4.1.3)
- Mis declaraciones: con la que podrán presentar sus declaraciones bimestrales o cuota fija.
- Mi nómina: en caso de contar con trabajadores, esta opción les permite emitir las facturas de nómina.

De esta forma, las dos aplicaciones contarán con diferentes fines y serán más sencillas y rápidas de emplear.

Como complemento a esta estrategia, sería pertinente concentrarse en la creación de una plataforma amigable e intuitiva, ya que, como se estableció anteriormente, el microempresario promedio no está habituado a las TIC ni a las plataformas y herramientas que el SAT proporciona para el cumplimiento. Además, carecen de conocimientos contables, fiscales y tecnológicos, y, en su mayoría, se trata de

personas mayores de 35 años en adelante, lo que les dificulta acceder, manejar y adaptarse a las tecnologías.

Adicionalmente, los medios electrónicos que ofrece la autoridad fiscal (sitio web, “Mis cuentas” y aplicación SAT Móvil) son complejos de utilizar, pues cuentan con una gran cantidad de opciones y están dirigidos a usuarios más instruidos, lo que agrega dificultad y resistencia a utilizarlos. Por tanto, es importante que se diseñen de acuerdo con las características y necesidades de los usuarios, de tal suerte que puedan ser utilizados con facilidad por todas las personas.

Para ello, es necesario simplificar sus interfaces; para conseguirlo, el Gobierno tendría que invertir en desarrollar una interfaz más intuitiva y visualmente “básica”, que guíe clara y ágilmente a cualquier tipo de usuario, desde el más inexperto hasta al más diestro, y los tiempos de cumplimiento se reduzcan, junto con el margen que genera duda e incertidumbre respecto al uso adecuado del sistema y, por ende, sobre el correcto cumplimiento.

Aunado a lo anterior, se considera primordial que exista una mayor difusión de estas aplicaciones y sus beneficios, para que realmente tengan el impacto deseado y la brecha tecnológica disminuya.

4.1.5. Quinta estrategia administrativa: apoyos gubernamentales de tres fases y su difusión

En los capítulos I y III se aprecia que el elemento que produce una mayor percepción de complejidad es la falta de educación de los microempresarios y sus trabajadores en la materia fiscal, contable, laboral, tecnológica, financiera, administrativa, etcétera.

Como consecuencia de estas deficiencias, el contribuyente no cuenta con la capacidad para comprender qué obligaciones tiene y cómo obedecerlas. Dicho desconocimiento provoca que pueda incurrir en errores u omisiones al intentar acatar las disposiciones tributarias, es decir, evadir involuntariamente.

Asimismo, este problema influye en que opten por incumplir conscientemente, debido a que no cuentan con las herramientas necesarias ni el dinero para cumplir por cuenta propia ni para contratar a un profesional.

Por otro lado, como se expuso en el capítulo II, además de los inconvenientes fiscales, la falta de instrucción restringe su capacidad de crecimiento y el óptimo funcionamiento, debido a que su administración es empírica, no cuentan con registros contables, son informales, sus posibilidades de obtener un financiamiento son bajas, entre otras problemáticas.

Para lograr no sólo que cumplan voluntariamente con sus obligaciones, sino que logren ser empresas saludables, que crezcan para generar más empleos, aportar montos más altos de impuestos y contribuir con el crecimiento y el desarrollo económico del país, el Gobierno ha puesto a disposición de estas entidades una serie de apoyos, que consisten en impulsar el crecimiento a través de brindar asistencia, capacitación y acceso a financiamiento. Esto generalmente se lleva a cabo en diversas etapas del emprendimiento, y las más comunes son antes, en el periodo de incubación, o durante, cuando necesitan reinvertir. No obstante, no tienen el impacto deseado, ya que la intervención y el apoyo no económico son limitados; aunado a esto, hay poca difusión y, en consecuencia, pocos beneficiados. Con algunos cambios en la ejecución, sin embargo, se podrían producir mayores resultados.

Por lo tanto, la quinta estrategia administrativa radica en el desarrollo e implementación de programas gubernamentales integrados por tres fases: pre-inversión, inversión y post-inversión, como el propuesto en el proyecto FOCCO-MIPYME desarrollado en Costa Rica por la UNA.

Este formato se basa, principalmente, en la importancia de los conocimientos y la capacitación continua, por lo que además del financiamiento, nutren a la organización con cursos, talleres y asesoría de profesionales para que la combinación de estos elementos se reflejen en su óptimo funcionamiento. Algunos ejemplos de las temáticas de estas capacitaciones se muestran en la Figura 7.

Figura 7. Módulos de capacitación según la fase del programa



Fuente: Elaboración propia con base en Chaves *et al.* (2013).

En la primera fase, las capacitaciones y el apoyo económico están orientados a la creación del negocio o a encauzar una reinversión; en la segunda, hacia el correcto manejo de la empresa, y en la tercera, a darle un seguimiento basado en las visitas y revisiones de proyectos, así como en la capacitación continua.

Estas tres fases deben implementarse tanto en organizaciones en vías de creación, que buscan una inversión inicial, como en las ya existentes, que solicitan fondos para reinvertir. Esto permitirá que los emprendimientos se creen y desarrollen correctamente a través de las herramientas, la formación y las habilidades necesarias que les permitirían tener una mayor probabilidad de éxito y crecimiento, que es el objetivo del Gobierno con estos programas. En efecto, el hecho de que prosperen implica que pueden brindar más y mejores empleos y, por consiguiente, contribuir aún más a la sociedad y economía a través del pago de impuestos y la creación de oportunidades laborales. En cuanto a los negocios que ya se encuentran funcionando, estos podrían ser encaminados bajo estos preceptos y se les ayudaría a que la inversión que desean se encuentre bien dirigida, de tal forma que aporte a su desarrollo y no sólo a su supervivencia.

Por otro lado, no basta con que existan apoyos de esta índole, sino que es necesario que sean del conocimiento de las personas a las que van dirigidos. En México existe una gran variedad de incentivos, pero son pocos los que pueden acceder a ellos, ya que la mayoría los desconocen. Por eso, es importante que esta estrategia esté acompañada de campañas de difusión.

Es preciso invertir en publicidad y utilizar diversos canales, como redes sociales, radio y televisión, para ampliar el alcance de estos apoyos y lograr que más personas se vean beneficiadas. Esto ayudaría a reducir el problema de la falta de instrucción, así como incrementar el cumplimiento voluntario y la formalización, contribuir a mejorar las finanzas y funcionamiento de las organizaciones, combatir la falta de financiamiento, etcétera.

Esta medida, al aportar financiamiento y acompañamiento, podría ayudar a contrarrestar el aumento del desempleo, la informalidad y la evasión que se derivan de la crisis económica ocasionada por la pandemia de covid-19.

4.1.6. Sexta estrategia administrativa: cultura tributaria

Las estrategias anteriores corresponden al problema de la complejidad como determinante de la evasión fiscal; sin embargo, cabe recordar que no es el único elemento que influye en la decisión de incumplir, puesto que también se encuentran la injusticia del sistema tributario, la oportunidad de evadir, la normalización de las prácticas de evasión, la moral tributaria, la confianza en el Gobierno (que se relaciona con la transparencia y eficacia en la distribución de los recursos, así como la corrupción), la carga fiscal elevada, el tipo de ingresos, la baja rentabilidad, el difícil acceso a financiamientos, el alto manejo de efectivo, la cultura tributaria, entre otros, los cuales debería tratarse complementariamente para que haya un mayor impacto en el cumplimiento voluntario.

Por esta razón, se plantea una propuesta enfocada a combatir aspectos psicológicos y sociales, dirigida particularmente a mejorar la cultura tributaria. En

México, en 2019, la Secretaría de Educación Pública (SEP) y el SAT firmaron un convenio de colaboración para promover y difundir el civismo fiscal, la cultura tributaria y la formalidad. “Para llevar a cabo esta encomienda, se elaborarán materiales didácticos y contenidos para difusión en instituciones educativas, programas de televisión, radio y plataformas digitales de la SEP” (SAT, 2019). Y también señala lo siguiente:

A través del proceso de enseñanza-aprendizaje, se pretende priorizar en las niñas, niños, jóvenes y adultos de los diferentes niveles educativos, una conciencia social que desarrolle la participación hacia el desarrollo económico nacional, mediante el cumplimiento voluntario y oportuno de las obligaciones fiscales (SAT, 2019).

Al respecto, se encontró que tanto en España como en el resto de los países pertenecientes a la UE, a través de sus agencias tributarias, han desarrollado estrategias orientadas a promover la cultura tributaria. Algunas de las estrategias implementadas en la UE que podrían incorporarse al plan mexicano son:

- 1) Pláticas, videos y cómics con las que se busca explicar a niños de 5.º y 6.º de primaria, así como jóvenes de secundaria, preparatoria y universidad, qué es la autoridad fiscal, qué son los impuestos, cuál es la importancia social que tiene pagarlos y su relación con el gasto público, así como lo perjudicial que es la evasión fiscal para la sociedad, entre otras cosas.
- 2) Entregar regalos publicitarios como plumas, libretas, agendas, mochilas, USB, entre otros, con el logo del SAT a los niños, adolescentes y adultos jóvenes que participen de estas pláticas como forma de agradecimiento, y con ello posicionarse en “el gusto” de estos futuros contribuyentes y de fidelizarlos.
- 3) Organización de concursos de redacción, piezas de publicidad, audiovisual o gráfica en el ámbito nacional para que los participantes reflejen en los mensajes de sus trabajos una relación de la ética entre los intereses personales de los ciudadanos (contribuyentes) y los beneficios sociales.

- 4) Creación de un portal de civismo fiscal, que también esté disponible como aplicación de celular, para tratar de formar a la juventud mexicana en materia de impuestos a través de juegos, videos y demás material didáctico; con ello se le enseñaría, de una manera dinámica e interesante, sobre los diferentes tipos de impuestos, su relación con estos, las repercusiones negativas de evadir tanto para ellos como para la sociedad. Este portal, al igual que el de la UE, podría dirigirse a tres grupos de edad: niños (9-12 años), adolescentes (13-17 años) y adultos jóvenes (universitarios); es decir, que el enfoque en cada uno sería diferente, como se muestra a continuación:
- a. **Niños:** se les explicaría qué son los impuestos y qué beneficios aportan cotidianamente y las consecuencias de no contribuir. Esta sección incluiría algunos datos sobre los impuestos de toda la república mexicana, que para este grupo resulten sorprendentes e interesantes, con el objetivo de entretener enseñando. Debe estar redactada en un lenguaje sencillo y accesible.
 - b. **Adolescentes:** se les describiría qué son los impuestos y qué beneficios aportan en el día a día, así como qué es evadir y sus consecuencias. Esta sección incluiría información más detallada que la dirigida a los niños, junto con ejemplos concretos de interés para este grupo de edad (descarga de música, compras *online*, etcétera).
 - c. **Adultos jóvenes:** se describen los tipos de impuestos, cuándo se está obligado a contribuir, cómo influyen los impuestos en la sociedad, así como la evasión fiscal. Esta información es aún más detallada que la dirigida a los adolescentes y se enfocaría en el joven como nuevo contribuyente y se presentaría a través de juegos, material de aprendizaje a distancia y videos de microaprendizaje.

Por lo anterior, es relevante que el SAT haya convenido con la SEP para introducir el civismo fiscal en México, ya que de esta forma no sólo se tendría acceso al público objetivo, sino que además contaría con la participación de expertos en pedagogía para armar las estrategias didácticas adecuadas para cada grupo y capacitar a los

expertos en tributación que serán ponentes en los distintos planteles educativos para desempeñar óptimamente ese papel.

4.1.7. Séptima estrategia administrativa: establecimiento de una definición oficial de evasión fiscal

Al iniciar este proyecto se buscó precisar el concepto de evasión fiscal; sin embargo, sólo se encontraron definiciones proporcionadas por estudiosos del tema. Como resultado de esta indagación, se descubrió que la legislación mexicana no cuenta con una definición de evasión fiscal, aun cuando es un término al que recurre. Además de mencionar este fenómeno, las leyes fiscales hacen referencia a las consecuencias y sanciones de incumplir, es decir, de evadir, pero en ningún artículo se le define.

Por este motivo, existe una necesidad de contar con una definición oficial de evasión fiscal, de tal forma que se propone la incorporación de una al CFF, con la finalidad de restarle ambigüedad a este concepto. Una propuesta de definición sería: “La evasión fiscal es el incumplimiento parcial o total, deliberado o involuntario, de las obligaciones tributarias, las cuales no se limitan al pago del impuesto, sino que engloban todos los lineamientos establecidos en las leyes fiscales y el incumplirlos representa un acto ilícito”.

4.2. Recomendaciones

A continuación, se presentan algunas recomendaciones:

- Concentrar la documentación fiscal y el material de apoyo en el “Buzón Tributario” para que el ciudadano tenga a su alcance la información pertinente y actualizada sobre sus obligaciones y la forma de satisfacerlas.
- Reducir la percepción de corrupción del Gobierno para mejorar su imagen. Para ello, destinar los recursos públicos a obras que beneficien a la sociedad y, a la vez, difundir dichas obras. Además, aplicar castigos severos a quienes incurran en prácticas ilegales, desde ciudadanos comunes hasta gobernantes.
- Continuar con el desarrollo y actualización de material informativo de apoyo con lenguaje poco técnico, como infografías, folletos, fichas técnicas, tutoriales, videos, etcétera, así como incrementar su difusión para apoyar la formación del contribuyente y ayudar a subsanar la problemática de ilegibilidad de la legislación.
- Procesar la información que introduce el contribuyente en las plataformas del SAT y ponerla a su disposición para que este pueda darle usos contables, financieros y administrativos.
- Modificar los apartados de la legislación que incentivan el uso de efectivo y la no facturación.
- Impulsar empleos de calidad y promover la cultura de la capacitación a través de condonaciones de determinado porcentaje de impuestos por la capacitación de empleados. Esta puede ser a través de formación profesional, certificaciones, entrenamientos, etcétera.

Derivado de la investigación, a futuro se sugiere investigar:

- La agricultura de subsistencia y el servicio doméstico remunerado, los cuales pertenecen al grupo “otras modalidades” de la economía informal.
- La efectividad e impacto de implementar apoyos gubernamentales de tres fases, en el cumplimiento voluntario y funcionamiento de las microempresas, mediante la realización de un estudio piloto.
- El impacto de la crisis económica que acompañará la pandemia de covid-19 sobre prácticas de evasión, entre ellas la informalidad.
- Llevar a cabo un estudio en el que se tomen en cuenta los diversos factores que favorecen el incumplimiento fiscal, como los llevados a cabo por Richardson (2006) y Abdixhiku *et al.* (2017), pero trasladado al caso específico de las microempresas mexicanas.
- Declaraciones prellenadas y su impacto en el cumplimiento voluntario.

Conclusiones de la investigación

Como resultado de la investigación, se obtuvo una serie de conclusiones. Al comienzo se encontró que los ingresos del Gobierno son insuficientes para cubrir sus gastos, y esa diferencia se ha incrementado con el transcurso de los años. Por ejemplo, en 2008 los ingresos gubernamentales eran de 2,049,227.6 millones de pesos (995,106.4 millones por recaudación de impuestos), y para 2018 estos habían ascendido a 3,871,628.8 millones de pesos (3,062,331.4 millones de ingresos tributarios), mientras que los gastos pasaron de 2,244,741.5 a 5,182,638.4 millones de pesos en el mismo periodo. Como se puede apreciar, si bien la recaudación de impuestos se incrementó considerablemente, también lo hicieron los gastos, por lo que se puede afirmar que esta siguió siendo insuficiente y baja no sólo por la relación ingresos-gastos, sino también en comparación con otros países de ALC y de la OCDE, ya que México se encuentra como el quinto país que menos recauda en ALC.

En este marco, es imperativo que el Gobierno se centre en obtener una mayor cantidad de ingresos, pero que lo realice a través de la recaudación de impuestos. Actualmente se apoya en las energías no renovables, que además de ser un recurso fluctuante e inestable en cuanto a la captación de ingresos, es finito y eventualmente se agotará, por lo que es importante que se logre incrementar la recaudación fiscal para depender en mayor medida de los ingresos tributarios y no tanto de los

petroleros. Para ello, usualmente, la autoridad fiscal en su papel como administradora de los recursos del país opta por incrementar los impuestos a los contribuyentes ya cautivos; sin embargo, existen otras formas de obtener ingresos sin afectar a quienes sí contribuyen y, además, contribuir con el empleo formal: esto puede hacerse a través del combate a la evasión.

La evasión fiscal es un problema presente en el mundo y que difícilmente podrá erradicarse; esta repercute negativamente en el crecimiento y el desarrollo económico de una nación. En el caso mexicano, se observó que a la par que se incrementaron los ingresos tributarios, las tasas de evasión descendían (2008: 34% - 2016: 16%); sin embargo, no sucedió lo mismo con las tasas de informalidad (2008: 59% - 2018: 57%), lo cual refleja que las reformas y las actualizaciones fiscales implementadas por la autoridad han logrado influir en las prácticas evasivas de los contribuyentes formales, pero no han podido impulsar la formalización de quienes trabajan en la informalidad.

Por otro lado, cualquiera puede evadir, es decir, no se trata de una práctica exclusiva de un sólo grupo de contribuyentes. No obstante, existen algunos sectores que, debido a sus características, cuentan con una mayor propensión a hacerlo, como el caso de las microempresas.

Las microempresas son los establecimientos que más predominan en México. De acuerdo con el último censo económico realizado por el INEGI, en 2019, el 94.9% de los negocios mexicanos son micro, es decir, 4'555,263, los cuales emplean a cuatro de cada 10 trabajadores (INEGI, 2020). A pesar de que son grandes generadoras de empleo, cuentan con bajos niveles de productividad, lo que afecta negativamente su crecimiento económico, su capacidad de crear más y mejores empleos, así como el crecimiento y el desarrollo económico del país.

En un comparativo entre micronegocios de América Latina y la UE, se tiene que en ambas regiones estos sobresalen en cuanto al número de empresas y de empleos; sin embargo, los de la región europea participan con el 20% de la producción, mientras que los latinoamericanos aportan sólo el 3.2%. Esto es una muestra del potencial de crecimiento y aporte al desarrollo económico de este tipo de

organizaciones en países como México, pero que por diversas problemáticas, sobre todo por sus características, se encuentran estancadas, con una capacidad productiva y un crecimiento limitado.

Esta investigación, al explorar estas organizaciones, permitió elaborar una caracterización de las microempresas mexicanas; así, se pudo apreciar que estas se distinguen por ser unipersonales y familiares, de subsistencia, dirigidas empíricamente por personas mayores de 40 años con un bajo nivel educativo, es decir, carentes de conocimientos administrativos, contables, financieros, fiscales, laborales, mercadológicos, de mercado, tecnológicos, etcétera. Igualmente, se diferencian por desempeñarse en un mercado limitado (interno), contar con altos índices de informalidad, por sus bajos ingresos, bajos niveles de productividad y rentabilidad, por sus problemas para obtener financiamientos formales y por la dificultad que les representa acceder y adaptarse a las TIC.

Estas empresas no cuentan con un plan de negocios que las respalde. Sus principales motivaciones radican, primariamente, en mejorar el nivel y calidad de vida familiar, es decir, no se trata de entidades creadas como resultado de una idea innovadora o de la detección de una oportunidad de negocio o de una necesidad existente en el mercado, sino que suelen tener su origen en la crisis y su principal propósito es subsistir, lo cual, al igual que sus carencias, influye en sus decisiones.

Lo anterior conlleva a que se encuentren estancadas, que les cueste trabajo adaptarse o incorporarse a la formalidad, lo que las hace propensas a evadir para subsistir; irónicamente, esta situación les impide acceder a financiamientos o apoyos gubernamentales y, por lo tanto, se ven imposibilitadas a crecer. Se trata de un círculo vicioso del que resulta complicado que salgan si no es con ayuda.

Sin embargo, ¿qué influye en la decisión de evadir de una persona? ¿por qué alguien optaría por incumplir con sus obligaciones fiscales a pesar de las posibles consecuencias? Como resultado de esta investigación, se concluye que la evasión es un problema multifactorial, esto significa que en la decisión de cumplir o evadir intervienen diversas variables clasificadas en económicas, psicológicas y sociales. Algunas de estas son el bajo riesgo de ser auditados y sancionados, el monto de la

sanción, la tasa del impuesto, el tratar de maximizar los ingresos, la injusticia tributaria, las normas sociales, la resistencia al cambio, la baja moral tributaria, la baja confianza en el Gobierno, la oportunidad de evadir, la complejidad del cumplimiento, entre otros.

Por tal razón, se entiende que un individuo no elige incumplir únicamente porque no confía en el Gobierno o porque le parece que cumplir es complejo o sólo porque busca incrementar sus ingresos, sino que esta determinación la toma como consecuencia de la conjunción de varios factores, que le permiten encontrar una justificación y lo impulsan a tomar el riesgo de evadir.

En el caso de esta investigación, el enfoque se encuentra dirigido la complejidad del cumplimiento de las microempresas como un factor que influye en gran medida en la decisión de evadir, aunque no es el único. Se observó que en el periodo 2008-2018 el sistema tributario mexicano sufrió varias reformas que modificaron la manera en que los microempresarios cumplían con sus obligaciones fiscales, lo que ocasionó que su percepción de complejidad se incrementara.

El año 2014 fue un momento de inflexión en términos de complejidad del cumplimiento de las microempresas, debido las reformas fiscales que entraron en vigor. Las principales fueron la desaparición del régimen simplificado de REPECOS y la instauración del RIF. Este cambio en el régimen en el que debían tributar modificó radicalmente la dinámica de cumplimiento, ya que incrementó sus obligaciones, la dificultad de estas y los elementos que necesitaban para poder satisfacer los nuevos lineamientos. Con el régimen de REPECOS las obligaciones de los contribuyentes eran limitadas y sencillas de cumplir, ya que consistían en pagar impuestos a través de una cuota fija, registrar en papel ingresos diarios y expedir notas de venta si era necesario; por lo tanto, para tributar no se requería que el contribuyente contara con conocimientos fiscales, contables o tecnológicos, hacer uso de las TIC o invertir una gran cantidad de tiempo y recursos económicos en el proceso. En resumen, en dicho escenario la complejidad no era un problema.

El problema de complejidad apareció cuando el RIF sustituyó el REPECOS. Con este nuevo régimen se estipula que la obligación del cálculo, presentar

declaraciones, llevar un registro de ingresos y egresos, facturar, así como los deberes como patrón recaen plenamente sobre el microempresario que, mediante el uso de tecnologías y plataformas electrónicas proporcionadas por instituciones oficiales como el SAT y el IMSS, deberá obedecer los requerimientos establecidos en la legislación fiscal. La nueva modalidad de autocumplimiento electrónico le exige al contribuyente contar con instrucción en temas fiscales, contables, laborales, así como el acceso y manejo de TIC para acatar adecuadamente los requerimientos fiscales.

Por lo tanto, al cotejar el aspecto legislativo con las características de los micronegocios, se concluye que son incompatibles. Los requerimientos fiscales actuales superan los recursos (conocimientos, tecnológicos y económicos) de este tipo de contribuyentes, lo que provocó que percibieran que la dificultad de cumplir había incrementado.

La hipótesis planteada en esta investigación se confirmó. Esta hipótesis establecía que la complejidad del cumplimiento de las obligaciones fiscales de las microempresas radica en la incompatibilidad que existe entre las exigencias tributarias a las que están sujetas y su realidad.

Una de las principales problemáticas observadas, y que dan pie a la complejidad del cumplimiento, son las tecnologías. Su implementación es imprescindible para contribuir a la mejora de la eficiencia recaudadora y administrativa de la autoridad fiscal. Retomando lo establecido en el capítulo I, respecto a la psicología económica, el Gobierno debe tomar el control de la decisión de cumplir del contribuyente mediante la simplificación del cumplimiento, y para esto tiene que aprovechar los recursos que tiene a su alcance, como la tecnología. La autoridad debe aprovechar la evolución de las tecnologías, el incremento de su alcance y uso por medio de dispositivos móviles para emplear inteligencia artificial. Esto puede lograrse a través de la creación de aplicaciones móviles y la modificación de las plataformas virtuales vigentes con las que interactúan el contribuyente y el Gobierno, esto significa que se deben diseñar para que el contribuyente promedio, es decir, las personas con limitados conocimientos fiscales, tecnológicos y contables, y en general, con

educación básica y poca familiarización tecnológica, puedan emplearlas con destreza y así facilitar el cumplimiento.

Por otro lado, hay que considerar que si bien para la autoridad fiscal el empleo de tecnologías es beneficioso, ya que le permite mejorar su eficiencia, su función como administradora de recursos, el control y la reducción de los costos de operación también es un desafío, no sólo para simplificar el cumplimiento, sino para adaptarse a las nuevas formas de hacer negocios y fiscalizarlas, como es el caso de la economía digital.

Controlar las actividades económicas realizadas en plataformas digitales es complicado, tanto como evitar que se evada a través de ellas. En primer lugar, porque la tecnología evoluciona rápidamente, lo que hace que sea difícil ir a la par y comprender su funcionamiento, así como regular las actividades que se llevan a cabo; encontrar estrategias adecuadas para regular y fiscalizar la economía digital es un trabajo complejo que requiere de un equipo multidisciplinario, ya que para crear los lineamientos fiscales y las plataformas para realizar el cumplimiento se requiere de desarrolladores de apps, diseñadores de sitios web, junto con expertos en derecho fiscal, en finanzas, en diseño, entre otros especialistas. En segundo lugar, esto podría significar una fuerte inversión por parte del Gobierno.

Una vez obtenidas estas conclusiones, se desarrolló una serie de estrategias administrativas orientadas a simplificar y promover el cumplimiento voluntario, así como a contribuir con el óptimo desarrollo de los micronegocios. Estas no sólo se centraron en atenuar la percepción de complejidad del cumplimiento de un individuo, sino que se buscó que fueran integrales y consideraran diversos aspectos que influyen en la decisión de evadir del microempresario, así como en sus problemáticas administrativas y económicas, como legislativas, tecnológicas, de conocimientos, informalidad empresarial y laboral, falta de financiamiento y de cultura tributaria. Para ello, además de observar el sistema tributario nacional y las características de las microempresas mexicanas, se estudiaron casos de otros países de AL como Uruguay, Colombia, Argentina, Brasil, que han implementado

exitosamente estrategias para reducir la evasión, incentivar la formalización y, por ende, incrementar sus niveles de recaudación.

La primera estrategia administrativa elaborada con este propósito fue la implementación de un periodo de adaptación al cumplimiento fiscal, con el que se busca brindarle al contribuyente la oportunidad de adaptarse al autocumplimiento; asimismo, se propone eliminar la inhibición que conlleva la posibilidad de equivocarse y ser sancionado.

Otra propuesta fue la creación de un régimen simplificado. Esta consiste en crear un monotributo, es decir, una cuota fija en la que se integren los tributos y cuotas de seguridad social para, de esta forma, simplificar el cumplimiento y contribuir a la formalización empresarial y laboral.

Una tercera opción es la implementación de una contabilidad sencilla que, como su nombre lo indica, consiste en permitirle al microempresario llevar una contabilidad sin dificultad, acorde a su nivel de conocimientos contables. Esta es una estrategia que a la fecha ha tenido buenos resultados en España, por lo que se consideró una alternativa apropiada para el caso mexicano. Con esta opción se busca que los contribuyentes puedan elaborar su propia contabilidad, de manera simple, sin la necesidad de contratar los servicios de un contador como lo hacen en la actualidad.

De igual modo, como cuarta estrategia se sugiere aprovechar la facilidad de acceso y uso del *smartphone* con conexión a internet para emplear SAT Móvil y aplicaciones móviles complementarias para facilitar el cumplimiento.

Como quinta estrategia administrativa se encuentra la promoción del cumplimiento voluntario mediante la capacitación continua, lo que pudiera lograrse mediante la creación de apoyos gubernamentales que guíen al empresario a lo largo de tres etapas: la preinversión (incubación del emprendimiento o definición del destino del dinero), la inversión (puesta en marcha o aplicación de la reinversión) y la postinversión (seguimiento del proyecto). Se les brindarían recursos económicos y formación en diversas ramas, así como habilidades y herramientas necesarias no sólo para simplificar la forma en la que satisfacen los lineamientos fiscales, sino

también para que puedan crecer y dejen de ser microempresas, y, en consecuencia, aporten mayores ingresos tributarios, generen más empleos formales y contribuyan aún más con la economía y la sociedad del país.

Una sexta estrategia consiste en la creación de un plan para implantar la cultura tributaria desde una temprana edad; por último, la séptima estrategia se basa en la necesidad de establecer una definición en la legislación mexicana de lo que es la evasión fiscal.

Estas estrategias administrativas adquieren mayor relevancia debido a la crisis económica a causa de la pandemia por la covid-19, que provocó cerraran millones de empresas, se perdieran millones de empleos y se incrementaran los índices de pobreza y pobreza extrema en el mundo. México no es la excepción; los índices de desempleo y mortalidad de las microempresas crecieron, especialmente en la segunda mitad de 2020, cuando la pandemia estuvo en uno de sus momentos más críticos. Además del cierre de empresas y pérdidas de empleos, las crisis económicas también significan la creación de unidades económicas informales, a través de las cuales el ciudadano busca un ingreso para sustentar a su familia y subsanar la carencia de oportunidades laborales.

Por lo tanto, de implementarse las estrategias administrativas propuestas, se contribuiría no sólo a simplificar el cumplimiento, sino también a fortalecer las empresas ya existentes, y se contribuiría a la formalización de empresas y trabajadores y a la puesta en marcha de emprendimientos. Más allá de beneficiar a la recaudación de impuestos, esto beneficiaría la reactivación económica y la generación de empleos.

Por otro lado, la nueva normalidad obligará al Gobierno a disminuir sus extensiones y estímulos fiscales, así como a buscar nuevas fuentes de ingresos tributarios más allá del cobro de impuestos por trabajar o por consumir bienes y servicios, ya que estos se vieron afectados por la crisis económica. En efecto, el cierre de empresas y el desempleo repercutieron en la recaudación de impuestos, por lo que sería oportuno que el enfoque de la recaudación tributaria cambie a quienes cuentan con privilegios fiscales, los grupos más ricos del país. A pesar de ser quienes más

podrían aportar, ellos son los que más opciones y facilidades tienen para no hacerlo, debido a la legislación y la permisividad de la autoridad fiscal respecto al no cumplimiento (Benumea, 2020).

La pandemia por la covid-19 ha abierto aún más el área de oportunidad de la administración tributaria para crear e implementar nuevas estrategias de combate a la evasión y la recaudación de impuestos. Igualmente, presenta nuevos retos: la activación la económica, la formalización, la generación de empleos, así como encontrar nuevas fuentes de ingresos tributarios que no provengan de la clase trabajadora y ser más estrictos con las grandes empresas que no pagan o no lo hacen en tiempo y forma —quitarles los privilegios—.

No obstante, la nueva crisis económica también contribuyó al retroceso en la disminución de la evasión, por lo que de implementarse estrategias adecuadas para contrarrestar los estragos de la crisis podría regresarse en un corto plazo al comportamiento descendente que se tenía. A un mediano plazo, podría haber un avance en el crecimiento del cumplimiento voluntario y la recaudación, de las tasas de supervivencia de las microempresas, así como de los micronegocios que se convierten en pequeñas empresas debido a la mejora de sus habilidades administrativas, contables, financieras, tecnológicas, etcétera. Esto significaría la generación de empleos, así como la reducción de los índices de informalidad tanto empresarial como laboral. Y a un largo plazo, con la implementación de estrategias que impulsen la cultura tributaria desde la niñez, se podrá observar una mejora de esta.

Por otro lado, de acuerdo con las ciencias de la administración, la presente investigación tendría un enfoque en la administración pública, la cual implica, de acuerdo con Sánchez (2007), dos dimensiones de conocimiento: “la identificación y definición de las relaciones sociales concretas plasmadas en la acción gubernamental (objeto de estudio) y la sistematización y explicación de las categorías y conceptos que brotan de esas relaciones (estudio del objeto)” (p.55).

Al trasladar lo anterior al presente escrito, se puede establecer que en este se estudió la relación entre el sistema tributario y los contribuyentes (objeto de estudio),

y de esta relación surgió el problema de evasión fiscal como consecuencia de la complejidad (estudio del objeto), por lo que se trató de explicar la complejidad del cumplimiento de las obligaciones de cierto grupo de contribuyentes, en este caso de las microempresas, para reducir los niveles de incumplimiento.

El aporte a las ciencias de la administración se presenta con el reconocimiento de la influencia que tiene la autoridad fiscal sobre la decisión de cumplimiento de los microempresarios, al ser la administradora de las contribuciones; asimismo, entre sus funciones se encuentra la recaudación, para lo cual desarrolla e implementa planes estratégicos con ese objetivo.

Al respecto, como resultado de esta investigación, se observó que las estrategias implementadas previamente por la administración tributaria se enfocaron en la adopción de tecnología para el cumplimiento fiscal, con la intención de simplificarlo e incentivarlo, así como para facilitar e incrementar el control sobre estos contribuyentes. Sin embargo, por más avances tecnológicos que se tengan, si no existe una adecuada dirección, desarrollo y aplicación de estrategias, no se alcanzarán los objetivos. En este caso, se aprecia que el principal problema radicó en que las estrategias se elaboraron conforme a las necesidades del Estado y no del contribuyente.

Por lo tanto, las estrategias administrativas que se proponen en este documento surgieron como resultado de determinar los elementos que, combinados con el sistema tributario, generan una percepción de complejidad del cumplimiento. Esto se consiguió con base en una exploración de las causas que inciden en la decisión de una persona de evadir impuestos, pero también de los factores que generan complejidad desde la perspectiva teórica, de indagar en la realidad de la microempresa, así como de conocer el sistema tributario actual que les compete.

Con las acciones propuestas, se busca mejorar la eficacia y la eficiencia administrativa de la autoridad fiscal, además de contribuir a mejorar el proceso administrativo de las microempresas al brindarles las facilidades y herramientas necesarias no sólo para introducirse a la formalidad, sino también para que sean administradas correctamente, lo que repercutirá con su desarrollo.

Desde la perspectiva académica, el aporte a este tema consiste en haberlo explorado desde la visión de las ciencias de la administración, ámbito poco abordado, ya que la evasión había sido investigada ampliamente desde el enfoque de la economía, el derecho, la sociología, la psicología, entre otras disciplinas.

Asimismo, aun cuando es una problemática multidisciplinaria, pues cuenta con una gran cantidad de aristas que pueden ser abordadas por los estudiosos, la evasión fiscal de las microempresas como consecuencia de la complejidad del cumplimiento no es un tema muy abordado. Entre otras cosas, este se debe a que la evasión fiscal está en constante cambio por los nuevos desafíos que se le presentan, ya sean de índole económica, relaciones internacionales, tecnológicas, de recursos naturales, entre otras. En este caso, en México la complejidad del cumplimiento de los micronegocios, derivada en parte de la evolución tecnológica, es una problemática reciente, pues se originó en 2014 a raíz de las reformas fiscales, lo que hace de nuestra investigación una propuesta original, novedosa, pertinente, y, a la vez, permite que se genere conocimiento de interés.

En este sentido, abordar la complejidad del cumplimiento de las microempresas permitió desarrollar una caracterización que, en resumen, se puede afirmar que tienen un bajo nivel educativo y de conocimientos administrativos, lo que influye en su baja productividad, y por lo tanto, en sus bajos ingresos. Conjuntamente, tienen dificultades para acceder a financiamientos formales, entre otras problemáticas que las hacen no sólo más propensas a evadir, sino también a permanecer estancadas y morir. Esto afecta, además, su capacidad de crear empleos y su calidad.

En cuanto al aporte al sector privado, esta investigación y sus propuestas resultan relevantes, ya que su finalidad no es reducir la evasión fiscal y contribuir al incremento de la recaudación, y tampoco contribuir a que las personas paguen más impuestos para incrementar los ingresos del Estado, sino que lo que se buscó fue explorar la evasión desde la perspectiva de la complejidad del cumplimiento de las microempresas para encontrar una forma de facilitar ese requisito a partir del reconocimiento de los elementos, tanto del sistema tributario como de la propia microempresa, que generan una percepción de que cumplir es complejo. Una vez

detectados, se plantearon estrategias que podrían disminuir su influencia en la complejidad.

Por otro lado, realizar esta investigación permitió conocer las microempresas y reconocer que el incumplimiento es el resultado de una serie de elementos relacionados. Por consiguiente, se pudo concebir que estas entidades tienen otras dificultades más allá de la complejidad, que les atañen e influyen en sus decisiones y que son, inclusive, más relevantes de abordar como los aspectos financiero y tecnológico, pero sobre todo el de conocimientos. Por ello, las estrategias propuestas tratan de abarcar también estos elementos, las cuales brinden un mayor beneficio a largo plazo y un mayor impacto social que aquellas que no los consideran.

Un ejemplo son los apoyos integrales que se proponen. Estos contribuirán a subsanar los distintos tipos de carencias de los micronegocios, permitiéndoles ser más productivos, generar mayores ingresos y empleos y crecer, lo cual debería de ser su objetivo, y no sólo mejorar su nivel de vida y el de su familia. En contraste, los estímulos fiscales que se ofrecen actualmente como incentivo para el cumplimiento voluntario, sólo se enfocan en incentivar económicamente al contribuyente, sin considerar que esta no es su única limitante para incorporarse a la formalidad o para cumplir cabalmente con sus obligaciones. Comúnmente, lo que sucede con estas reformas es que el Gobierno las edifica desde su posición, por lo que con esta investigación y propuestas se busca incorporar diversos factores, incluyendo también la perspectiva del microempresario: lo que este necesita, más allá de lo que quiere.

En cuanto al impacto en el sector público, primero hay que señalar que la administración de los recursos públicos es un gran reto para cualquier organización gubernamental. Retomando a Morin, puede decirse que esta es una actividad compleja, tanto por la multidisciplinariedad que requiere como por la reticencia natural del ciudadano a contribuir voluntariamente, la corrupción, lo amplio de su estructura, el tiempo y los recursos que se necesitan al implementar una estrategia

y que el contribuyente la adopte para al final poder apreciar los resultados obtenidos. Se trata de un proceso complicado.

Con base en lo anterior, al explorar los elementos que generan evasión y el contexto de la microempresa se buscó reconocer los factores que hacen que estas entidades perciban el cumplimiento como algo complejo. Esto permitió conocer ambas situaciones y elaborar estrategias que combinaran lo que la autoridad y el contribuyente requieren, y con ello contribuir al fomento del cumplimiento voluntario, es decir, a la disminución de la informalidad. En teoría, esto permitiría coadyuvar a la solución del problema de estas organizaciones, a disminuir la desigualdad y la competencia desleal, e incrementar la recaudación y los beneficios que esto conlleva para ambas partes (recursos para administrar, mejores servicios y beneficios públicos, acceso a financiamientos, a herramientas administrativas, etcétera), así como a disminuir el problema de informalidad tanto empresarial como laboral. Así, se contribuiría a incrementar la recaudación de ingresos por concepto de tributos y a combatir el problema de desempleo.

Por otra parte, la realización de este estudio presentó ciertas limitaciones. La principal fue la escasez y desactualización de la información oficial sobre estas organizaciones y sobre la evasión, y por lo tanto, de investigaciones enfocadas específicamente a explicar el problema de la evasión de las microempresas.

Aunado a esto, los estudios que la estiman no brindan información confiable; se trata de cálculos a los que los investigadores llegan con la ejecución de la metodología que cada uno considera pertinente. Asimismo, los datos para estos estudios se obtuvieron de fuentes oficiales que, a su vez, extrajeron la información de estudios igualmente poco confiables debido a la naturaleza ilegal de la problemática, lo que repercutía en que los encuestados se mantuvieran reacios y desconfiados al proporcionar información.

Bibliografía

Referencias bibliográficas

- Brown, K. B. (2012). *A comparative look at regulation of corporate tax avoidance* (Vol. 12). EUA: Springer.
- Cetrangolo, O., Goldschmit, A., Gómez Sabaini, J. C., y Morán, D. (2014). *Monotributo en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y Uruguay* (1.^a ed.). Lima: OIT.
- Deelen, L. (2015). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina. Experiencias, avances y desafíos* (1.^a ed.). Chile: OIT.
- Dini, M., y Stumpo, G. (Coord.) (2018). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago: Cepal.
- Domínguez, L. R., Delgado, L. A., y Vargas, M. C. (2010). *El perfil de la microempresa en Puerto Vallarta* (1.^a ed.). México: Universidad de Guadalajara.
- Ferraro, C., y Rojo, S. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: una agenda integrada para promover la productividad y la formalización* (1.^a ed.). Santiago de Chile: OIT.
- García, C. (2010). *La simulación en el ordenamiento tributario*. En R. Y. Salcedo Younes, *Modelo de código tributario para América Latina. Tendencias actuales de tributación* (1.^a ed.). Colombia: Universidad del Rosario.
- Gómez, J. C., y Morán, D. (2020). *Estrategias para abordar la evasión tributaria en América Latina y el Caribe. Avances en su medición y panorama de las medidas recientes para reducir su magnitud* (Vol. serie Macroeconomía del Desarrollo). Santiago: Cepal.

- González, I., González, M. Á., Hanni, M., Jiménez, J. P., Martner, R., Podestá, A., y Ruelas, I. (marzo de 2017). *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe 2017: la movilización de recursos para el financiamiento del desarrollo sostenible*. Recuperado el 29 de agosto de 2017, de Cepal: repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41044/4/S1700069_es.pdf
- Lizarazo, M.O. (2009). *Jóvenes emprendedores comprometidos con el desarrollo sostenible de los territorios rurales: guía para identificar y planificar negocios rurales con visión de responsabilidad social* (1.ª ed.). Ecuador: IICA.
- Luna, A.C. (2014). *Proceso administrativo* (1.ª ed.). México: Grupo Editorial Patria.
- Magill, J. H., y Meyer, R. L. (2005). *Microempresas y microfinanzas en Ecuador. Resultados del estudio de línea de base de 2004*. Quito: USAID y DAI.
- Morin, E. (2007). *Introducción al pensamiento complejo*. Barcelona: Gedisa.
- OCDE et al. (2020). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2020*. París: OCDE.
- OIT (2016). *Mejore su negocio: Registros contables* (1.ª ed.). Suiza: OIT.
- Pascual Pedreño, E. (2020). *Obligaciones contables y fiscales del empresario* (3.ª ed.). España: Thomson Reuters.
- Pérez, E. (2017). *Curso de economía de la empresa. Introducción* (1.ª ed.). España: Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informalidad: escape y exclusión* (1.ª ed.). Colombia: Banco Mundial.
- Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (s.f.). *Compilación de la serie: Lo que todo contribuyente debe saber* (1.ª ed.). México: Prodecon.
- Ramírez, C., y Ramírez, M. P. (2016). *Fundamentos de administración* (4.ª ed.). Bogotá: Ecoe ediciones.

- Sánchez, J. J. (2007). Estudio de la ciencia de la administración (1era ed.). México: IAPEM.
- San Martín, J. M., Ángeles, H. E., Díaz, J., y Juárez, C. A. (2017). *Evasión fiscal. Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto Sobre la Renta (ISR)* (1.ª ed.). México: UDLAP.
- Torres, Z. (2014b). *Teoría general de la administración* (2.ª ed.). México: Patria.
- Vargas, G. (2006). *Introducción a la teoría económica. Un enfoque latinoamericano* (2.ª ed.). México: Pearson.
- Veciana, J. M. (2007). Entrepreneurship as a Scientific Research. En Á. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Roig, *Entrepreneurship. Concepts, Theory and Perspective* (pp. 23-75). EUA: Springer.

Referencias hemerográficas

- Abdixhiku, L., Krasniqi, B., Pugh, G., y Hashi, I. (2017). Firm-level determinants of tax evasion in transition economies. *Economic Systems*, 41, 354-366.
- Allingham, M.G., Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, (1), 323-338.
- Álvarez, D. (agosto de 2009). *Tributación directa en América Latina: equidad y desafíos. Estudio del caso de México*. Recuperado el 20 de octubre de 2017, de Cepal: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5451/1/S0900549_es.pdf
- Aquino, M. Á. (2008). La evasión fiscal: origen y medidas de acción para combatirla. *Instituto de Estudios Fiscales*. Recuperado el 21 de junio de 2018, de www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2008_13.pdf
- Arguello, L. B. (enero-junio de 2018). Caracterización de la microempresa del sector urbano de la ciudad de Quevedo-Ecuador. *Revista Nicolaíta de Estudios*

- Económicos*, 13(1), 7-27. Recuperado el 20 de julio de 2020, de rnee.umich.mx/index.php/RNEE/article/view/258/216
- Arias, E., Arias, J., y Arias, M. L. (2016). Importancia del financiamiento para las PYME mexicanas. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-16. Recuperado el 12 de marzo de 2020, de www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2016/financiamiento.html
- Arroyo, J. J., Cortez, W. W., Berumen, S., Medina, J., Llamosas, I., Gutiérrez, P. y Zambrano, H. (2007). *Evasión fiscal a través de transacciones en efectivo*. UDG. Recuperado el 9 de noviembre de 2019, de omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/2007_eva_fis_tran_efec.pdf
- Banco Mundial. (junio de 2020). *Perspectivas económicas mundiales: América Latina y el Caribe*. Recuperado el 16 de abril de 2021, de Banco Mundial: pubdocs.worldbank.org/en/657071588788309322/Global-Economic-Prospects-June-2020-Regional-Overview-LAC-SP.pdf
- Benavides, G. (2013). Estudio de las conductas en el cumplimiento y evasión de las obligaciones fiscales. México: Universidad Panamericana. Recuperado el 27 de enero de 2019, de omawww.sat.gob.mx/administracion_sat/estudios_evasion_fiscal/Documents/Conductual.pdf
- Casabón, C. (15 de mayo de 2017). La economía informal de América Latina supera por primera vez la de África Subsahariana. Recuperado el 2 de noviembre de 2018, de World Economic Forum: es.weforum.org/agenda/2017/05/la-economia-informal-de-africa-esta-retrocediendo-mas-rapido-que-la-economia-latinoamericana/
- Castaño, C. E. (2010). El Sistema de Información Contable y las MiPyMEs en Colombia: una relación estratégica. *Contaduría Universidad de Antioquia*(57), 241-254. Recuperado el 21 de julio de 2020, de search-proquest-com.pbidi.unam.mx:2443/docview/1679410065/fulltextPDF/4432A1625F784E17PQ/19?accountid=14598

- Cepal (11 de marzo de 2021a). *Financiamiento para el desarrollo en la era de la pandemia de COVID-19 y después. Prioridades de América Latina y el Caribe en la agenda de políticas mundial en materia de financiamiento para el desarrollo*. Recuperado el 16 de abril de 2021, de Naciones Unidas: www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46710/S2100064_es.pdf
- Cepal (2021b). *Datos y hechos sobre la transformación digital, Documentos de proyectos (LC/TS.2021/20)*. Santiago: CEPAL. Recuperado el 16 de abril de 2021, de www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46766/S2000991_es.pdf
- CESOP (2014). *Evasión fiscal. Datos generales y opinión pública*. Cámara de Diputados. Recuperado el 8 de enero de 2019, de www5.diputados.gob.mx/index.php/camara/Centros-de-Estudio/CESOP/Opinion-Publica/Carpetas-tematicas-de-opinion-publica/No.-34.-Evasion-fiscal-Datos-generales-y-opinion-publica
- Chagerben-Salinas, L. E., Yagual-Velasteguí, A. M., e Hidalgo-Arriaga, J. X. (marzo de 2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 783-798. doi:[dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.2.783-798](https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.2.783-798)
- Chaves, M., Valenciano, A., Vega, G., y Ortiz, G. (2013). Mejorando la competitividad de las microempresas en la región brunca de Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales*, 1(139), 137-149. Recuperado el 28 de febrero de 2020, de www.redalyc.org/pdf/153/15329873009.pdf
- Chávez, J. L. (2014). Los paraísos fiscales y su impacto global en América Latina (México). *CIMEXUS*, 1X(2), 13-30. Recuperado el 6 de febrero de 2018, de: eds.a.ebscohost.com.pbidi.unam.mx:8080/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=52eb37ee-dce8-40b1-9ea4-4c6b1efc60fb%40sessionmgr4010
- Cortés, J. H., y Henao, M. (2018). Microempresas: análisis empírico de algunos problemas. En *Contexto*, 6(8), 185-207. Recuperado el 5 de abril de 2020, de: www.redalyc.org/pdf/5518/Resumenes/Resumen_551859331007_1.pdf

- De la O, X. L. (2018). Comparativo de algunas tasas de impuestos estatales vigentes durante el ejercicio 2018. Recuperado el 18 de julio de 2018, de INDETEC: anterior.indetec.gob.mx/2015/wp-content/uploads/e_Financiero/357/Aspectos/BoletinNo357_4.pdf
- Delfín, O. V., Hernández, P., y Ramírez, N. (2016). La evasión fiscal del IVA en México 2004-2013. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, XI(2), 61-79. Recuperado el 25 de octubre de 2018, de rnee.umich.mx/index.php/RNEE/article/view/214/184
- Fuentes, H. J., Zamudio, A., Ortega, C. A., Mendoza, J. A., y Soto, J. M. (2008). *Evasión fiscal generada por el ambulante. Resumen ejecutivo*. ITESM. Recuperado el 8 de enero de 2019, de omawww.sat.gob.mx/administracion_sat/estudios_evasion_fiscal/Documents/l1_2007_eva_fis_gen_com_amb.pdf
- Fuentes, H. J., Zamudio, A., Barajas, S., y Brown, A. (2011). *Estudio de evasión fiscal en el Régimen de Pequeños Contribuyentes*. México: ITESM. Recuperado el 28 de enero de 2019, de omawww.sat.gob.mx/administracion_sat/estudios_evasion_fiscal/Documents/Entrega_Ver_2012_FINALrepecos.pdf
- Fuentes, H. J., Zamudio, A., Barajas, S., Ayllón, G., Brown, A., y Serrano, M. E. (2012). *Estudio de Evasión Fiscal Mediante el Uso de Efectivo*. México: ITESM. Recuperado el 27 de enero de 2019, de omawww.sat.gob.mx/administracion_sat/estudios_evasion_fiscal/Documents/eva_fis_efec_2012.pdf
- Fuentes, H. J., Zamudio, A., Barajas, S., Ayllón, G., Mora, J. J., y Serrano Diez, M. E. (2013). *Estudio de Evasión Global de Impuestos*. ITESM. Recuperado el 27 de enero de 2019, de omawww.sat.gob.mx/administracion_sat/estudios_evasion_fiscal/Paginas/default.aspx
- Gambo, E. M. J., Mas'ud, A., Nasidi, M., y Oyewole, O. S. (2014). Tax Complexity and Tax Compliance in African Self-Assessment Environment. *International Journal of Management Research & Review*, 4(5), 575–583.

- González, J., Osorio, G., y Mungaray, A. (septiembre-diciembre de 2018). La microempresa mexicana, un asunto de necesidad y no de oportunidad: el caso de Colima. *Análisis Económico*, 33(84), 123-142. Recuperado el 22 de julio de 2020, de eds.a.ebscohost.com.pbidi.unam.mx:8080/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=f81ad6cd-2fc2-4b4f-b6db-586592a3047f%40sessionmgr101
- Grande Serrano, P. (enero de 2021). Experiencia internacional en la aplicación de la psicología económica para incentivar el cumplimiento voluntario de la obligaciones tributarias. *Revista de administración tributaria*(47), 29-46.
- Huong, V. V., y Cuong, L. K. (2019). Does government support promote SME tax payments? New evidence from Vietnam. *Finance Research Letters*, 31, 270-277. doi:doi.org/10.1016/j.frl.2018.11.017
- IFT (2018). Uso de las TIC y actividades por internet en México: impacto de las características sociodemográficas de la población. Recuperado el 20 de abril de 2020, de IFT: www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/estadisticas/endutih2018.pdf
- IMCO y USAID (2016). *Reducción de uso de efectivo e inclusión financiera*. IMCO. Recuperado el 6 de abril de 2020, de imco.org.mx/wp-content/uploads/2019/11/2016-Reduccion_uso_efectivo-Documento_completo.pdf
- INEGI (2008-2014). Estadísticas sobre disponibilidad y uso de tecnología de información y comunicaciones en los hogares. Recuperado el 7 de febrero de 2019, de INEGI.
- INEGI (2010-2013). *Encuesta Nacional de Micronegocios: ENAMIN*. Recuperado el 30 de enero de 2019, de INEGI: www.inegi.org.mx/programas/enamin/2012/
- INEGI (2011). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: ENOE 2010*. Recuperado el 7 de mayo de 2020, de INEGI: internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/historicos/2104/702825445072/702825445072_1.pdf

- INEGI (2014a). *Módulo sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares 2014 (MODUTIH)*. México: INEGI. Recuperado el 8 de abril de 2020, de INEGI: www.inegi.org.mx/programas/modutih/2014/default.html#Tabulados
- INEGI (2014b). Actualización de la medición de la economía informal, 2003-2013. Base 2008. Recuperado el 5 de mayo de 2020, de INEGI: www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2014/especiales/especiales2014_07_4.pdf
- INEGI (2015-2019). *Actualización de la medición de la economía informal*. Recuperado el 5 de mayo de 2020, de INEGI
- INEGI (2015). *Censos Económicos 2014: Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*. México: INEGI. Recuperado el 27 de diciembre de 2018, de INEGI: internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825077952.pdf
- INEGI (2016). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015*. México: INEGI. Recuperado el 27 de diciembre de 2018, de INEGI: www.beta.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2015/doc/ENAPROCE_15.pdf
- INEGI (2017-2019a). *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH)*. México: INEGI.
- INEGI (2019b). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018*. México: INEGI. Recuperado el 04 de noviembre de 2019, de INEGI: www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/default.html#Tabulados
- INEGI (2019c). *Censos económicos 2019*. Recuperado el 14 de abril de 2020, de INEGI: www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/default.html#Tabulados

- INEGI (2019d). *INC. Series originales. Tasa de informalidad laboral (estructura porcentual)*. Recuperado el 7 de mayo de 2020, de INEGI: www.inegi.org.mx/app/buscador/default.html?q=INC.+Series+originales.+Tasa+de+informalidad+laboral#tabMCcollapse-Indicadores
- INEGI (2020). *Censos Económicos 2019*. Recuperado el 8 de junio de 2021, de INEGI: www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2019/doc/pprd_ce19.pdf
- INEGI (2021a). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Nueva Edición. ENOE primer trimestre de 2021*. Recuperado el 6 de junio de 2021, de INEGI: www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/resultados_ciudades_enoe_2021_trim1.pdf
- INEGI (2021b). *Estudio sobre Demografía de Negocios (EDN) 2020. Personal ocupado promedio de los establecimientos nacidos, sobrevivientes y muertos por entidad federativa, según sector de actividad económica y tamaño del establecimiento*. Recuperado el 6 de junio de 2021, de INEGI: www.inegi.org.mx/programas/edn/2020/#Tabulados
- Kaplanoglou, G., y Rapanos, V. T. (2015). Why do people evade taxes? New experimental evidence from Greece. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 56, 21–32. doi: doi.org/10.1016/j.socec.2015.02.005
- Lara, R. (2009). La recaudación tributaria en México. *IUS. Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla* (23), 113-143. Recuperado el 22 de julio de 2018, de www.redalyc.org/pdf/2932/293222963006.pdf
- León, E. L., y Saavedra, M. L. (2017). Fuentes de financiamiento para las mipyme en México. *Ciencia Administrativa*(1), 159-175. Recuperado el 20 de marzo de 2020, de www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf
- Loayza, N. (2008). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. *Revista de Estudios Económicos* (15), 43-64. Recuperado el 7 de mayo de 2020, de www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/15/Estudios-Economicos-15-3.pdf

- Loayza , N. V., Servén, L., y Sugawara, N. (marzo de 2009). *Informality in Latin America and the Caribbean*. Recuperado el 27 de noviembre de 2018, de The World Bank: documents.worldbank.org/curated/en/532851468047799334/pdf/WPS4888.pdf
- López, J. J. (septiembre de 2017). A quantitative theory of tax evasion. *Journal of Macroeconomics*, 53, 107-126. Recuperado el 30 de octubre de 2017, de www.sciencedirect.com/pbidi.unam.mx:8080/science/article/pii/S0164070417302379
- Maldonado, G., Ojeda, J. F., Uc, L. J., Valdez, L. E., y Medina, M. (2017). *La microempresa en México: un diagnóstico de su situación actual* (1.^a ed.). México: Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Martínez, M. (marzo-agosto de 2018). Acceso y uso de tecnologías de la información y comunicación en México: factores determinantes. *Paakat: Revista de Tecnología y Sociedad*(14), 1-18. doi:[dx.doi.org/10.18381/Pk.a8n14.31](https://doi.org/10.18381/Pk.a8n14.31)
- Mungaray, A., Aguilar, J. G., y Osorio, G. (diciembre de 2017). Los objetivos económicos de la micro y pequeña empresa en México. Un análisis desde las elasticidades de factores productivos. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*(24), 129-146. Recuperado el 22 de julio de 2020, de search-proquest-com.pbidi.unam.mx:2443/docview/2013606823/9A3EFB6A22BF4DE0PQ/79?accountid=14598
- Mungaray, A., Osuna, J., Ramírez, M., Ramírez, N., y Escamilla, A. (enero-junio de 2015). Emprendimientos de micro y pequeñas empresas mexicanas en un escenario local de crisis económica: el caso de Baja California, 2008-2011. *Frontera Norte*, 27(53), 115-146. Recuperado el 20 de julio de 2020, de search-proquest-com.pbidi.unam.mx:2443/docview/1654870634/9A3EFB6A22BF4DE0PQ/26?accountid=14598
- Nugent, D. A., y Morris, R. (2013). Legislating morality: The effects of tax law complexity on taxpayers' attitudes. *Journal of Applied Business Research*,

29(5), 1479–1494. doi: doi.org/10.19030/jabr.v29i5.8029

OCDE (2015a). *Estudios económicos de la OCDE México*. Recuperado el 7 de noviembre de 2017, de OCDE: www.oecd.org/economy/surveys/Mexico-Overview-2015%20Spanish.pdf

Oelckers, F. (2015). Emprendimiento en la tercera edad: una revisión de la situación actual. *Journal of Technology Management & Innovation*, 10(3), 143-153. Recuperado el 11 de noviembre de 2019, de scielo.conicyt.cl/pdf/jotmi/v10n3/art15.pdf

OIT (2002). Informe VI. El trabajo decente y la economía informal. *Conferencia Internacional del Trabajo 90.^a reunión* (pp. 60-71). Ginebra: OIT. Recuperado el 5 de mayo de 2020, de www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf

Ochoa, S. (2005). Economía informal: evolución reciente y perspectivas. Recuperado el 5 de mayo de 2020, de CESOP.

Peramo, J. C. (2016). Paraísos fiscales, riqueza *offshore* y evasión fiscal. Una estimación para España (1980-2013). *Papeles de Europa*, 29(1), 1-30. Recuperado el 2 de febrero de 2018, de revistas.ucm.es/index.php/PADE/article/view/54073/50157

Pereira, F., Guerreiro, R., y Flores, E. (2019). Voluntary versus enforced tax compliance: the slippery slope framework in the Brazilian context. *International Review of Economics*, 66(2), 147-180. doi:doi.org/10.1007/s12232-019-00321-0

Platero-Jaime, M., Benito-Hernández, S., y Rodríguez-Duarte, A. (2017). The moderator effect of training in the adoption of ICT in microenterprises. *Cuadernos de Gestión*, 17(2), 87-108. doi:10.5295/cdg.150539mp

Proaño Ponce, W. P., Lucio Pillasagua, A. D., y Rodríguez Narciso, R. Y. (abril-junio de 2020). Contabilidad bajo la perspectiva de dispositivos electrónicos en contribuyentes de microempresas de Jipijapa Manabí. *Avances*, 22(2), 222-

238. Recuperado el 20 de julio de 2020, de www.ciget.pinar.cu/ojs/index.php/publicaciones/article/view/536/1609

Ramírez-Urquidy, M., Mungaray, A., y Guzmán, N. Z. (abril de 2009). Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California. *Región y Sociedad*, 21(44), 71-90. Recuperado el 12 de marzo de 2020, de www.scielo.org.mx/pbidi.unam.mx:8080/pdf/regsoc/v21n44/v21n44a3.pdf

Ramírez, N., Mungaray, A., Aguilar, J. G., y Flores, Y. Z. (abril-junio de 2017). Microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza: una evaluación social para el caso mexicano. *Revista Innovar*, 27(64), 63-74. Recuperado el 21 de julio de 2020, de search-proquest-com.pbidi.unam.mx:2443/docview/1923995658/7F9958D44034429BPQ/11?accountid=14598

Rey-Moreno, M., y Medina-Molina, C. (2017). Inhibitors of e-Government adoption: Determinants of habit and adoption intentions. *Journal of Innovation & Knowledge(2)*, 172-180.

Richardson, G. (2006). Determinants of tax evasion: A cross-country investigation. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15(2), 150-169. doi: doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2006.08.005

Rivera-Huerta, R., López, N., y Mendoza, A. (2016). Políticas de apoyo a la productividad de la microempresa informal ¿dónde está México? *Problemas del Desarrollo*, 47(184), 87-109. doi:dx.doi.org/10.1016/j.rpd.2016.01.005

Rocha, R., Ulyssea, G., y Rachter, L. (2018). Do lower taxes reduce informality? Evidence from Brazil. *Journal of Development Economics*, 28-49. doi:doi.org/10.1016/j.jdeveco.2018.04.003

Rodríguez, J. (2010). Capítulo 3. La importancia de las pequeñas y medianas empresas. En J. Rodríguez Valencia, *Administración de pequeñas y medianas empresas* (6.^a ed., pp. 67-100). México: CENGAGE Learning.

Recuperado el 22 de julio de 2020, de ebookcentral.proquest.com/lib/bibliodgbsp/detail.action?docID=3430136.

Rodríguez, N. (2017). La economía del comportamiento en el análisis del cumplimiento fiscal. *Papeles de economía Española*, 154, 131-141. doi:dx.doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004

Ruiz de Castilla, F. J. (noviembre de 2008). La obligación tributaria y los deberes administrativos. *Actualidad empresarial*(170), 1-4. Recuperado el 24 de julio de 2018, de www.aempresarial.com/web/revitem/1_8716_00048.pdf

Saad, N. (2014). Tax Knowledge, Tax Complexity and Tax Compliance: Taxpayers' View. *Procedia. Social and Behavioral Sciences*, 109(1), 1069–1075. doi:doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.590

Sáenz-Vota, C., y Ávila-Arce, A. (enero-junio de 2016). Microempresa y capital humano, un análisis para México. *Ra Ximhai*, 12(4), 183-198. Recuperado el 11 de noviembre de 2019, de www.redalyc.org/pdf/461/46146927011.pdf

Sánchez-Castañeda, A. (2007). Condiciones laborales para las micro, pequeñas y medianas empresas: un enfoque regulatorio. *Propuestas para una reforma laboral democrática. Cámara de Diputados/Grupo parlamentario del PRD*, 63-81. Recuperado el 7 de noviembre de 2019, de la Biblioteca jurídica virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2505/5.pdf

SAT (s.f.). *Glosario*. Recuperado el 6 de noviembre de 2017, de SAT: www2.sat.gob.mx/sitio_internet/informe_tributario/informe2013t4/glosario.pdf

SAT (2008). *Impuesto empresarial a tasa única (IETU). Arrendamiento de bienes inmuebles*. Recuperado el 29 de marzo de 2019, de SAT: m.sat.gob.mx/fichas_tematicas/reforma_fiscal/Documents/arrendamientoIETU.pdf

SAT (2012). *Régimen Intermedio de las Actividades Empresariales. Guía para cumplir sus obligaciones fiscales, personas físicas, 2012*. Recuperado el 20

de marzo de 2019, de SAT: www.imcp.org.mx/IMG/pdf/ANEXO_NOTICIAS_FISCALES_161.pdf

SAT (2013a). *Informe Tributario y de Gestión 2013*. Recuperado el 14 de abril de 2021, de SAT: imcp.org.mx/wp-content/uploads/2014/03/ANEXO-NOTICIAS-FISCALES-88.pdf

SAT (2014a). *Reporte anual 2013 y retos 2014*. Recuperado el 7 de noviembre de 2017, de SAT: www.sat.gob.mx/transparencia/transparencia_focalizada/Documents/itg2014_t4/Reporte_Anual2013_Retos2014.pdf

SAT (2014b). *Plan Estratégico del SAT 2014-2018*. Recuperado el 22 de marzo de 2018, de SAT: www.sat.gob.mx/transparencia/transparencia_focalizada/Documents/itg2015_t1/Plan_Estrategico.pdf

SAT (2015). *Informe Tributario y de Gestión. Cuarto trimestre, 2015*. Recuperado el 14 de abril de 2021, de SAT: omawww.sat.gob.mx/transparencia/transparencia_focalizada/Documents/itg2015_t4/ITG_T4_2015.pdf

SAT (2018a). *Padrón por régimen*. Recuperado el 29 de marzo de 2019, de SAT: omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=giipPorRegimen.html

SAT (2020). *Informe Tributario y de Gestión. Cuarto trimestre*. Recuperado el 14 de abril de 2021, de SAT: http://omawww.sat.gob.mx/gobmxtransparencia/Paginas/documentos/itg/ITG_2020_4T.pdf

SCT (2012). *Acciones para el fortalecimiento de la banda ancha y las Tecnologías de la Información y Comunicación*. SCT. Recuperado el 6 de abril de 2020, de www.sct.gob.mx/uploads/media/AFBAyTICs.pdf

SE (2012d). *Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (CNCMIPYME) 2006-2012*. México: SE. Recuperado el 12 de marzo de 2020, de www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2943/28_md_cncmipyme.pdf

- SHCP (30 de junio de 2011). *El Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU): un diagnóstico a tres años de su implementación*. Recuperado el 9 de mayo de 2020, de SHCP: www.shcp.gob.mx/INGRESOS/Documents/documento_ietu_01082011.pdf
- SHCP (2009-2014). *Información de finanzas públicas y deuda pública, enero-diciembre*. Recuperado el 13 de agosto de 2018, de SHCP: www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Informes_al_Congreso_de_la_Uni
- SHCP (2015-2019). *Información de finanzas públicas y deuda pública, enero-diciembre*. Recuperado el 7 de mayo de 2020, de SHCP: www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Informes_al_Congreso_de_la_Uni
- SHCP (2021) *Informes sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública al cuarto trimestre de 2020*. Recuperado el 16 de abril de 2021, de SHCP: www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/work/models/Finanzas_Publicas/docs/ori/Ingles/Quarterly_Report/2020/Finanzas_Publicas_4IT.pdf
- Stoilova, D. (2017). Tax structure and economic growth: Evidence from the European Union. *Contaduría y Administración*, 62, 1041-1057. Recuperado el 29 de mayo de 2018, de dx.doi.org/10.1016/j.cya.2017.04.006
- Thomas, H. (2013). *Measuring progress toward a cashless society*. MasterCard Advisors. Recuperado el 6 de abril de 2020, de newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2014/08/MasterCard_Advisors-CashlessSociety-July-20146.pdf
- Torres, F. (2 de octubre de 2014a). Solicitudes de Excitativas. *Gaceta del Senado*(LXII/3PPO-22/50482). Recuperado el 9 de mayo de 2020, de www.senado.gob.mx/64/gaceta_del_senado/documento/50482
- Velázquez Valadez, G., Cerón Palma, I., y Rodríguez Córdova, C. G. (2016). Importancia y participación de las MIPYMES en la economía mexicana.

Institut De Socio-Économie Des Entreprises Et Des Organisations (Écully, Rhône). Recherches En Sciences De Gestion(114), 45-75. Recuperado el 21 de julio de 2020, de search-proquest-com.pbidi.unam.mx:2443/docview/1849623473/fulltextPDF/4432A1625F784E17PQ/65?accountid=14598

Legislación

CFF (2008-2019). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

DECRETO por el que se otorgan beneficios fiscales a quienes tributen en el Régimen de Incorporación Fiscal (10 de septiembre de 2014). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

DECRETO por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la seguridad social (8 de abril de 2014). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

Ley del SAT (2018). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

LIETU (2007-2013). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

LISR (2007-2012). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

LISR (2013-2016). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

LIVA (2007-2012). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

LIVA (2013-2016). DOF. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

SE (30 de junio de 2009). *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas.* DOF. Recuperado el 19 de octubre

de 2019, de www.diariooficial.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5508940&fecha=26/12/2017

SE (26 de diciembre de 2017). *Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2018*. DOF. Recuperado el 19 de octubre de 2019, de www.diariooficial.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5508940&fecha=26/12/2017

Referencias de sitios web

Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) (2020). *Categorías del Monotributo*. Recuperado el 8 de diciembre de 2020, de AFIP: www.afip.gob.ar/monotributo/categorias.asp

Banco Mundial (8 de junio de 2020). *La COVID-19 (coronavirus) hunde a la economía mundial en la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial*. Recuperado el 16 de abril de 2021, de Banco Mundial: www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recession-since-world-war-ii

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) (2020). *Proyectos México. Oportunidades de Inversión*. Recuperado el 20 de marzo de 2020, de Banobras: www.proyectosmexico.gob.mx/como-invertir-en-mexico/financiamiento/#toggle-id-8

Benumea, I. (17 de diciembre de 2020). *Los estragos de la crisis y los retos fiscales para 2021*. Recuperado el 8 de junio de 2021, de Red de Rendición de Cuentas: rendiciondecuentas.org.mx/los-estragos-de-la-crisis-y-los-retos-fiscales-para-2021/

Dirección General Impositiva (DGI) (2020). *Tope de ingresos y activos anuales - Artículos 3 y 4 del Decreto N° 199/007 - Monotributo*. Recuperado el 8 de diciembre de 2020, de DGI: www.dgi.gub.uy/wdgi/page?2,principal,ampliacion-herramientas,O,es,0,PAG;CONC;940;23;D;tope-de-ingresos-y-activos-anuales-articulos-3-y-4-del-decreto-no-199-007;32;PAG;

- Gobierno del Estado de Sinaloa (2018). *Portal Fiscal del Estado de Sinaloa*. Recuperado el 20 de mayo de 2018, de portalfiscal.sinaloa.gob.mx/
- Inadem (1 de marzo de 2018a). Las mipymes en México: retos y oportunidades. Recuperado el 27 de diciembre de 2018, de Inadem: www.inadem.gob.mx/las-mipyme-en-mexico-retos-y-oportunidades/
- Inadem (2018b). Guía de trámites. Recuperado el 20 de marzo de 2020, de Inadem: www.inadem.gob.mx/guia-de-tramites/
- Nacional Financiera (Nafin). (s.f.). Financiamiento. Recuperado el 20 de marzo de 2020, de Nafin: www.nafin.com/portalfnf/content/financiamiento/
- RAE (2021). *Complejo*. Recuperado el 2 de abril de 2021, de RAE: dle.rae.es/complejo
- SAT (2013b). *Declaración informativa del listado de conceptos del Impuesto Empresarial a Tasa Única*. Recuperado el 20 de marzo de 2019, de SAT: www.sat.gob.mx/declaracion/01859/declaracion-informativa-del-listado-de-conceptos-del-impuesto-empresarial-a-tasa-unica
- SAT (18 de agosto de 2016). *Conoce los tipos de régimen fiscal para personas físicas*. Recuperado el 1 de agosto de 2018, de Gobierno de México: www.gob.mx/sat/articulos/conoce-los-tipos-de-regimen-fiscal-para-personas-fisicas?idiom=es
- SAT (21 de noviembre de 2019). *SEP y SAT promoverán el civismo fiscal*. Recuperado el 30 de noviembre de 2020, de Gobierno de México: www.gob.mx/sat/prensa/sep-y-sat-promoveran-el-civismo-fiscal-076-2019
- SE (2012c). *Grandes empresas*. Recuperado el 12 de diciembre de 2019, de SE: www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/gran-empresa
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2018). *Sistema tributario nacional*. Recuperado el 24 de mayo de 2018, de

SUNAT: www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario.html