

INVESTIGACIONES EN FINANZAS Y FISCAL

En este libro se analizan aspectos financieros y fiscales de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME), organizaciones muy importantes para la economía mundial, pues representan más del 90% de las empresas en el mundo y en México; los distintos capítulos dan una visión amplia al lector de los elementos clave para la gestión de las organizaciones.

Se presentan diversas investigaciones empíricas cuyo objetivo es difundir los estudios realizados para apoyar la administración y el control de las organizaciones en México; hoy en día ante un entorno más demandante y global, se requieren de herramientas de gestión que permitan apoyar a los gestores en la toma de decisiones y de esta manera poder alcanzar en las organizaciones mejores niveles de competitividad.

En esta obra que usted tiene a la vista se incluyen trabajos de destacados investigadores que participan en el Colegio de Investigadores Iberoamericanos al servicio del conocimiento.

INVESTIGACIONES EN FINANZAS Y FISCAL

INVESTIGACIONES EN FINANZAS Y FISCAL

Teodoro Reyes Fong
Juan Flores Preciado
Martha Luisa Puente Esparza
Francisco Flores Cuevas



INVESTIGACIONES EN FINANZAS Y FISCAL

- ◆ Teodoro Reyes Fong
- ◆ Juan Flores Preciado
- ◆ Martha Luisa Puente Esparza
- ◆ Francisco Flores Cuevas



CASIA CREACIONES

**Presidente del Consejo Editorial
y Director General**
Felipe Ávila Reyes

Edición: José Reséndiz González

Formación: Martín Prado Prado

Diseño de portada: L.D.G. Ana Rocío Reyes Herrejón

DR © 2019 Teodoro Reyes Fong, Juan Flores Preciado, Martha Luisa Puente Esparza y
Francisco Flores Cuevas

Las características de la presente edición son propiedad de:

DR © 2019 Casia Creaciones, S.A. de C.V.
Resina núm. 252-P.B.,
col. Granjas México,
alc. Iztacalco,
CDMX, C.P. 08400

Primera edición: 2019

ISBN: 978-607-98406-3-1

Impreso en México - *Printed in Mexico.*

Esta edición consta de 500 ejemplares.

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo y por escrito de esta casa editorial.

Casia Creaciones, S.A. de C.V., ha diseñado y producido las características editoriales de esta obra. El autor es el responsable del contenido, desarrollo y fidelidad literal de la misma.

Esta obra fue revisada y cuidada en su edición por Casia Creaciones, S.A. de C.V., empresa registrada ante el RENIECYT con número 1704362.

INSTITUCIONES PARTICIPANTES

Universidad Autónoma de Aguascalientes
Univesidad Autónoma de San Luis Potosí
Universidad Autónoma de Chiapas
Universidad de Colima

CUERPO ARBITRAL

Dra. Milka Elena Escalera Chávez	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
M.A.I. Silvia Gamboa Cerda	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dra. Patricia Hernández García	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
M.A. Ma. Guadalupe de la A. López Zúñiga	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Mario Alberto Martínez Rojas	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Miguel Ángel Vega Campos	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Sergio Roberto Dávalos García	Universidad de Guadalajara
Dr. Roberto Hilario Valadez Soto	Universidad de Guadalajara
Dra. Martha Moreno Zambrano	Universidad de Guadalajara
Dra. María del Rosario de la Torre Cruz	Universidad de Guadalajara
Dra. Mónica Aracely Reyes Rodríguez	Universidad de Guadalajara
Mtro. Mario Ibarra	Universidad de Guadalajara
Dr. Modesto Barrón Wilson	Universidad de Sonora
Dr. Francisco Espinoza Morales	Universidad de Sonora
Dr. Juan José García Ochoa	Universidad de Sonora
Dra. Leticia María González Velásquez	Universidad de Sonora
Dra. Beatriz Llamas Aréchiga	Universidad de Sonora

ACERCA DE LOS AUTORES



Teodoro Reyes Fong. Doctor en ciencias económico empresariales por la Universidad de Cantabria (Santander, España). Profesor Investigador de tiempo completo, perfil deseable Prodep. Miembro del SNI Conacyt. Líneas de investigación: eficiencia y productividad de las organizaciones, sistemas de control de gestión y gestión de empresa familiar.



Juan Flores Preciado. Profesor Investigador de tiempo completo, Licenciado en administración, contador público. Maestro en administración en la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad de Colima. Doctor en Administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí México. Realizó diplomados en: formulación y evaluación de proyectos de inversión, organizado por la OEA-Nafin y la Facultad de Economía de la Universidad de Colima; opinión pública en la Facultad de Letras y Comunicación de la misma institución; en finanzas en el ITESM (Campus Colima), y administration, droit et marketing en Université Du Québec À Montreal. Docente desde 1981 en la Universidad de Colima a nivel licenciatura y maestría, en el ITESM (campus Colima) desde 1995 dentro del área financiera. Profesor invitado en el Centro Universitario del Sur y CUCSUR de la Universidad de Guadalajara, en la maestría de negocios. Doctorado en la Universidad UCCEG. Sus líneas de investigación son : PyMEs, empresas familiares, finanzas y metodología de la investigación.



Martha Luisa Puente Esparza. Profesora investigadora de tiempo completo, Nivel VI. Doctora en administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Contador público. Maestría en fiscal por la Facultad de Contabilidad de la Universidad de Guanajuato. Ex coordinadora de la maestría en administración de impuestos en el Posgrado de la FCA. Docente desde 1993. Líder del Cuerpo Académico Estudios Organizacionales. Líneas de investigación: impuestos, contabilidad, administración, laboral, seguridad social



Francisco Flores Cuevas. Doctor en gerencia y política educativa por la Universidad de Baja California. Post Doctoral con especialidad en tecnología educativa por el Centro de Estudios e Investigaciones para el Desarrollo Docente (Cenid). Certificación de cisco IT Essencial. Docente en Nivel Superior y Posgrado del C.U. de la Costa de la Universidad de Guadalajara. Perfil Prodep Nivel IX. Líder del cuerpo académico UDG-CA 653, Tecnologías Aplicadas a la Educación. francisco.fcuevas@academicos.udg.mx

CONTENIDO

SIGLAS	XV
INTRODUCCIÓN.....	XIX

PARTE I

INVESTIGACIONES EN FINANZAS	1
-----------------------------------	---

CAPÍTULO 1

EL SECTOR EXPORTADOR DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES: POTENCIALES Y DESAFÍOS	3
Manuel Díaz Flores Alejandro González Cadena Rubén Macías Acosta	

CAPÍTULO 2

EL PERFIL DEL TOMADOR DE DECISIONES Y SUS EFECTOS EN LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PYMES DE AGUASCALIENTES	15
Alfonso Martín Rodríguez Gloria Leticia Martel Campos Virginia Guzmán Díaz de León	

CAPÍTULO 3

ACERCAMIENTO AL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES EN FUNCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES SUSTENTABLE	45
Armando Medina Jiménez	

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS FINANCIERO UTILIZANDO EL MÉTODO DE LAS “RAZONES FINANCIERAS” DE UNA EMPRESA DE ASESORÍAS Y SERVICIOS EN COMERCIO EXTERIOR EN MANZANILLO, COLIMA, 2018 . . .	65
Miriam Cortez Padilla Diana Gabriela Meza Ruiz Dilva Yetzarely Camilo Gómez	

CAPÍTULO 5

PROPUESTA DE INVERSIÓN POR EXCEDENTES DE REMESAS DE MIGRACIONES LEGALES A ESTADOS UNIDOS; ESTUDIO DE CASO: LA POLKA, TONALÁ, CHIAPAS.	81
Jesús Esperanza López Cortez María Eugenia Estrada Álvarez Elfigo Mazariegos Roblero Diana Velasco Jiménez Ma. Angélica Zúñiga Vázquez	

PARTE II

FISCAL	105
------------------	-----

CAPÍTULO 6

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LAS LEGISLACIONES REGULADORAS DEL IVA EN MÉXICO Y EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS EN COLOMBIA	107
José Antonio Guerra Caparros Miguel Ángel Oropeza Tagle Virginia Guzmán Díaz de León	

CAPÍTULO 7

IMPACTO DE LAS PYMES POR LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS IMPUESTOS POR LAS AUTORIDADES FISCALES EN MÉXICO	131
Jesús Salvador Vivanco Florido Martha González Adame David Cabral Olmos	

CAPÍTULO 8

IMPACTO EN LA DETERMINACIÓN DE LA CARGA TRIBUTARIA POR LOS MEDIOS DE CONTROL DE LA AUTORIDAD TRIBUTARIA Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN AGUASCALIENTES	141
Virginia Guzmán Díaz de León María del Carmen Bautista Sánchez Alfonso Martín Rodríguez	

CAPÍTULO 9

SOBRECARGA TRIBUTARIA:

¿CAUSA DE LA EVASIÓN FISCAL EN SAN LUIS POTOSÍ? 175

Yara Teresa Lugo Hernández

Silvia Gamboa Cerda

María del Carmen Herrera Chaires

CAPÍTULO 10

RENDICIÓN DE CUENTAS HACENDARIAS,

UN ESTUDIO DE CASO: RED DE APOYO

AL EMPRENDEDOR 2016, PROYECTO EJECUTADO

POR EL GOBIERNO DEL ESTADO DE COLIMA 195

Miriam Cortez Padilla

Juan Flores Preciado

Martha Rocío Chávez Guzmán

CAPÍTULO 11

VERIFICACIONES DE DOMICILIO FISCAL

DE LA AUTORIDAD Y SUS EFECTOS EN

LA OPERACIÓN DE LAS EMPRESAS. 211

Lucio Guillén Mercado

Sergio Iván Ramírez Cacho

Luis Octavio Ríos Silva

SIGLAS

Afores	Administradoras de Fondos para el Retiro
AIF	Asociación Internacional de Fomento
Aladi	Asociación Latinoamericana de Integración
ASF	Auditoría Superior de la Federación
BIAC	Comité Consultivo Empresarial e Industrial
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BM	Banco Mundial
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
CCF	Código Civil Federal
CEPAL	Comisión para América Latina y El Caribe
CFD	Comprobantes fiscales digitales
CFDI	Comprobantes fiscales digitales por internet
CFF	Código Fiscal de la Federación
CI	Comité de Inversión
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIAT	Centro Interamericano de Administración Tributaria
CINIF	Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera
CMCP	Confederación Mexicana de Caja Populares
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CPC	Comisión de Principios de Contabilidad
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia
DOF	Diario Oficial de la Federación
Drawback	Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores
Enaproce	Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
ESG	Variables ambientales, sociales y de gobernanza
ETN	Estatuto Tributario Nacional
FNE	Fondo Nacional del Emprendedor
GEI	Gases de efecto invernadero

IFC	Corporación Financiera Internacional, por sus siglas en inglés
IMC	Instituto Mexicano de la Competitividad
IMCP	Instituto Mexicano de Contadores Públicos
IMEF	Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas
IMMEX	Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación
INADEM	Instituto Nacional del Emprendedor
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IPC	Índice de Precios y Cotizaciones
IPCS	Índice de Precios y Cotizaciones Sustentable
ISO	Organización Internacional de Normalización, por sus siglas en inglés
ISR	Impuesto sobre la renta
IVA	Impuesto al valor agregado
IVCR	Índice de las ventajas comparativas reveladas
LACP	Ley de Ahorro y Crédito Popular
LGOAAC	Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito
LGSC	Ley General de Sociedades Cooperativas
LIEPS	Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios
LIF	Ley de Ingresos de la Federación
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta
LIVA	Ley del Impuesto al Valor Agregado
LOTF	Ley Orgánica de la Tesorería de la Federación
MCO	Mínimos cuadrados ordinarios
MIGA	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones
MIPyMEs	Micros, pequeñas y medianas empresas
NIF	Normas de Información Financiera
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ODS	Objetivos de desarrollo sustentable
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organizaciones no gubernamentales
ONU	Organización de las Naciones Unidas
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PIB	Producto Interno Bruto
PNC	Puntos Nacionales de Contacto
PND	Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018
PNUDD	Oficina de las Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito
PNUDE	Programa de las Naciones Unidas para Desarrollo
PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PRI	Principios de Inversión Responsable
PyMEs	Pequeñas y medianas empresas
RFA	Resolución de Facilidades Administrativas
RFC	Registro Federal de Contribuyentes

RLIVA	Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado
RMF	Resolución Miscelánea Fiscal
RPPC	Registro Público de la Propiedad y del Comercio
SAP	Sociedad de Ahorro y Préstamo
SAT	Servicio de Administración Tributaria
SCJN	Suprema Corte de Justicia de la Nación
Sedec	Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Aguascalientes
SGA	Sistema de gestión ambiental
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SNA	Sistema Nacional de Anticorrupción
SNF	Sistema Nacional de Fiscalización
Socap	Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
TIC	Tecnologías de la información y la comunicación
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TUAC	Comité Consultivo Sindical
UVT	Unidades de valor tributario
WTO	Organización Mundial del Comercio, por sus siglas en inglés
ZEE	Zonas económicas especiales

INTRODUCCIÓN

La gestión de las organizaciones requiere de elementos clave para la administración y control de los recursos de los que disponen; en años recientes se ha dado un interés creciente para dotar de herramientas estratégicas a las empresas para ayudar a su administración, es aquí donde el control de la gestión de las organizaciones cobra una especial importancia como elemento de apoyo para la toma de decisiones. Consecuentemente, son dos los factores clave para apoyar el proceso de gestión de las organizaciones: el elemento financiero y el elemento de la carga impositiva.

El enfoque financiero tiene como principal objetivo la obtención de información histórica sobre la manera en cómo las entidades han realizado la operación de sus actividades para incorporar valor añadido; es decir, se refiere a las actividades globales de las organizaciones, valorada en términos monetarios.

Otro factor clave para las empresas es el aspecto fiscal, ya que esto representa un elemento trascendental en la optimización de sus recursos para poder cumplir adecuadamente con las disposiciones de la carga tributaria, pero sin llegar a incurrir en acciones ilegales.

Este libro deriva del trabajo colaborativo de profesores investigadores de diversas universidades como: Autónoma de Aguascalientes, de San Luis Potosí, de Chiapas y la de Colima

La obra se estructura en dos apartados, uno que aborda el área de las finanzas y otro que se refiere a los estudios del área de fiscal. En la primera parte se incluyen trabajos sobre las potencialidades y los desafíos del sector exportador en el estado de Aguascalientes, el perfil del gestor y sus efectos en el capital de trabajo en las PyMEs, el desempeño que presentan las empresas que cotizan en la bolsa mexicana de valores, un análisis de caso de una empresa de comercio exterior utilizando el método de las razones financieras y un estudio de caso sobre una

propuesta de inversión derivado de los excedentes de remesas legales de los Estados Unidos. En la segunda parte se hace referencia a trabajos sobre análisis comparativo entre las legislaciones impositivas de México y Colombia, el impacto que tiene en las PyMEs la imposición de medios tecnológicos por las autoridades hacendarias, el impacto en la determinación de la carga tributaria en las PyMEs de Aguascalientes, las causas de la evasión fiscal en San Luis Potosí y un estudio de caso sobre la rendición de cuentas hacendarias en el gobierno del estado de Colima, finalmente se presenta un estudio sobre los efectos en la operación de las empresas por la verificación del domicilio fiscal de la autoridad.

PARTE I

INVESTIGACIONES EN FINANZAS

CAPÍTULO 1

- El sector exportador del estado de Aguascalientes: Potenciales y desafíos

CAPÍTULO 2

- El perfil del tomador de decisiones y sus efectos en la gestión del capital de trabajo en las PyMEs de Aguascalientes

CAPÍTULO 3

- Acercamiento al desempeño de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores en función del Índice de Precios y Cotizaciones Sustentable

CAPÍTULO 4

- Análisis financiero utilizando el método de las “Razones financieras” de una empresa de asesorías y servicios en comercio exterior en Manzanillo, Colima, 2018

CAPÍTULO 5

- Propuesta de inversión por excedentes de remesas de migraciones legales a Estados Unidos; estudio de caso: La Polka, Tonalá, Chiapas

CAPÍTULO 1

EL SECTOR EXPORTADOR DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES: POTENCIALES Y DESAFÍOS

Manuel Díaz Flores¹
Alejandro González Cadena²
Rubén Macías Acosta³

Resumen

Este trabajo es un avance parcial de una investigación más amplia que busca mostrar cómo se estructura y cuál ha sido el desempeño del sector exportador en el estado de Aguascalientes en los últimos años, así como sus interacciones con el sector externo de la economía nacional. Se destacan sus principales potenciales, así como los desafíos que le plantea el contexto actual de la re-negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de México con Estados Unidos de América y Canadá. La metodología que se utiliza incluye indicadores que permiten conocer su posición en el comercio, la concentración comercial por producto y sus principales destinos, así como su dinamismo comercial que refleja sus potenciales y oportunidades en los mercados internacionales.

Palabras clave: dinamismo exportador, TLCAN, concentración comercial, mercados internacionales.

Abstract

This work is a partial advance of a wide research and seeks to show how it is structured and what has been the performance of the export sector in the state of Aguascalientes in recent years, as well as its interactions with the external

¹ Profesor investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, SIN, Nivel I. mdiaz@correo.uaa.mx

² Profesor investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, Perfil Prodep. agonzaca@correo.uaa.mx

³ Profesor investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, SIN, Nivel Candidato. ruben.ags@hotmail.com

sector of the national economy. Its main potentials stand out, as well as the challenges posed by the current context of the renegotiation of the North America Free Trade Agreement (NAFTA), of Mexico with the United States and Canada. The methodology used includes indicators that allow knowing its position in the commercial, the international trade concentration by product and its main destinations, as well as its exports dynamism that reflects its potential and opportunities in international markets.

Keywords: *exports dynamism, NAFTA, commercial concentration, international markets.*

Introducción

La política de comercio exterior de México, a pesar de sus variados acuerdos con diversos países, tanto latinoamericanos como de la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá, no ha logrado la diversificación de sus exportaciones. Durante el periodo 1994-2016 tenía signados 12 tratados de libre comercio con 46 países y siete acuerdos de alcance parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), además de otros de cobertura limitada como el Mercosur y algunos más recientes con países asiáticos. En el marco del TLCAN vigente del 1 de enero de 1994 a la fecha, México implementó su política de fomento a las exportaciones a través del Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) y el Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Drawback). El IMMEX es muy importante para el comercio mexicano, ya que en promedio, durante 2012 y 2015, el 69.7% de las exportaciones y el 50.5% de las importaciones mexicanas fueron realizadas por empresas beneficiarias de este programa (Organización Mundial del Comercio [OMC] [WTO, por sus siglas en inglés], 2017). Como resultado, las exportaciones han tenido como destino principal Estados Unidos de América y la oferta exportadora, tanto del país como del estado de Aguascalientes, se ha concentrado en los sectores automotriz, eléctrico y electrónico, con participación casi de manera exclusiva de empresas transnacionales que dejan al margen a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) debido a sus limitaciones en materia de innovación tecnológica.

En este sentido, en la versión ampliada de este proyecto de investigación se plantea abordar las estrategias y potenciales del sector exportador del estado de Aguascalientes que permitan diversificar su oferta exportable, así como buscar nuevos mercados. Uno de los retos es cómo incorporar a la PyME en la actividad exportadora para que sea beneficiaria del comercio exterior mexicano. Así, también es una prioridad buscar otros productos fuera de la canasta exportable a Estados Unidos de América con potencial competitivo en mercados de América Latina, Asia y Europa; sin embargo, como se

mencionó, en este trabajo sólo se presenta la estructura del sector exportador del estado de Aguascalientes y se hace un ejercicio que muestra el potencial competitivo de algunos productos del sector automotriz que se podrían exportar a otros países de América Latina, Medio Oriente y la Unión Europea.

Planteamiento del problema

De acuerdo con cifras oficiales del gobierno de México (WTO, 2017), las exportaciones totales del país fueron de 380,772 millones de dólares, de las cuales 81.2% tuvieron como destino Estados Unidos de América (en 2015). Así también, de un monto de 395,232 millones de dólares de importaciones totales que realizó nuestro país, 47.4% procedieron de Estados Unidos de América. En el caso del sector exportador del estado de Aguascalientes, su oferta exportable se concentra en la producción de autopartes, vehículos de transporte de mercancías, asientos y circuitos electrónicos y su principal destino fue también Estados Unidos de América en 38%, en promedio, en el periodo 2004-2014 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2018). Como se puede observar, el problema es la concentración de productos y mercados de las exportaciones mexicanas y de Aguascalientes.

Objetivos

Objetivo general

Analizar las posibilidades que el sector exportador del estado de Aguascalientes tiene para diversificar su oferta exportable, considerando su alto grado de concentración en el sector automotriz y en el mercado de Estados Unidos de América como principal destino de éste y otro reducido número de productos relacionados con el sector.

Objetivos específicos

Algunos de los objetivos más específicos están orientados a realizar, en primer término, un diagnóstico del sector exportador en el estado de Aguascalientes y, posteriormente, identificar algunos productos competitivos en los mercados internacionales con la finalidad de tener una mayor diversificación y reducir con ello la vulnerabilidad del sector externo del estado.

Hipótesis

H₁: La actual política comercial que se aplica en el estado de Aguascalientes no promueve la diversificación exportadora de los productos del estado, al

contrario, cada vez se tiende a una mayor concentración tanto en productos como en los mercados de destino.

H₂: La concentración de los mercados está asociada al funcionamiento de las grandes empresas transnacionales y margina la participación de las PyMEs.

Preguntas de investigación

Algunas preguntas de investigación que pueden guiar la comprobación de las hipótesis anteriores pueden formularse en los siguientes términos:

- ¿Cuáles son los productos en la economía de Aguascalientes con mayor potencial para empezar a diversificar los mercados?
- ¿Cuáles son los principales riesgos o vulnerabilidades del sector exportador de Aguascalientes en el actual contexto de la renegociación del TLCAN?

Justificación

La relevancia de este trabajo de investigación radica en el tratamiento del tema de la diversificación de los mercados, ello en una coyuntura en la que el destino más importante de los productos de la economía de Aguascalientes está tomando un sesgo proteccionista; por lo anterior, la diversificación de productos y mercados se vuelve un imperativo para mantener el dinamismo del comercio internacional y reorientar las estrategias para reducir la fragilidad y riesgos de los ingresos de divisas tan necesarias para la economía mexicana.

Marco teórico

Hay un amplio cuerpo teórico que analiza, desde diversas perspectivas, los temas centrales del comercio internacional. Las propuestas clásicas hacen un contraste entre la economía del libre mercado y del mercantilismo. La doctrina económica denominada *mercantilismo* estuvo vigente desde el siglo XVI al XVIII y aseguraba que la prosperidad económica de un país dependía de su superávit comercial, es decir que las exportaciones fueran mayores que las importaciones; sin embargo, la teoría clásica del comercio internacional destaca una serie de conceptos que van más allá de esta visión proteccionista de la economía.

Es el caso de “ventaja absoluta”, de Adam Smith (1776), la cual señala que ningún país produciría algo que le representa un costo mayor que comprarlo. La “ventaja comparativa”, de David Ricardo (1817), basada en la diferencia de climas, recursos naturales, tecnología y áreas de especialización que tiene un país y que lo hace más competitivo. La “teoría neoclásica del comercio internacional”, que pone el énfasis en la dotación de factores y fue desarrollada por los economistas suecos Eli Heckscher (1919)

y Bertil Ohlin(1933). Las propuestas de las “teorías modernas del comercio internacional”, como el comercio intra-industrial Bela Balassa (1965), Grubel (1975), y entre países similares. Desarrollos más recientes del comercio internacional como el concepto de la “competitividad a nivel país, industria y empresa” (Ambastha y Momaya, 2003). Los “Índices de Competitividad del World Economic Forum” (2018), que ubica a México en el escenario internacional, y del Instituto Mexicano de la Competitividad (IMC, 2016), que presenta un ranking de las entidades federativas de México.

Metodología

Índice de Balassa

Para conocer la forma más precisa el dinamismo comercial del estado, se utilizó el índice de Balassa, el cual forma parte de la familia de indicadores para cuantificar las ventajas o desventajas de los intercambios comerciales de un país o estado contra sus socios comerciales (Duran y Álvarez, 2008).

El índice de Balassa mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro, contra la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo, y este indicador se conoce como IVCR de las exportaciones. Formalmente se obtuvo de la siguiente manera para el caso de Aguascalientes:

$$IB_{iw}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Donde:

X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por Aguascalientes (i) hacia el país j .

XT_{ij} = Exportaciones totales de Aguascalientes (i) al país j .

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por Aguascalientes (i) hacia el mundo (w).

XT_{iw} = Exportaciones totales de Aguascalientes (i) al mundo (w).

El índice se obtuvo para los años 2004 y 2014 con relación a los países y productos que representan 90% de las exportaciones del estado, en esos dos años.

Asimismo, el índice de Balassa obtenido se normalizó para manejar valores máximos de 1 y valores mínimos de -1, mediante la expresión:

$$IVCR \text{ Norm} = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1}$$

Donde la interpretación del indicador se realiza mediante la lectura de las siguientes escalas:

Entre +0.33 y +1	—————>	Existe ventaja para el país
Entre -0.33 y -1	—————>	Existe desventaja para el país
Entre -0.33 y +0.33	—————>	Existe tendencia hacia un comercio intraproducto

Análisis y discusión de resultados

La estructura y el desempeño del sector exportador en el estado de Aguascalientes

La consolidación del “modelo exportador” del estado de Aguascalientes se da inicialmente con la apertura comercial de México en la década de los 80 y, con mayor intensidad, en la década de los 90, con el TLCAN, impulsando tres sectores que se consideraron estratégicos por sus potenciales de competitividad internacional: el automotriz y de autopartes, el textil y de la confección y el agroindustrial; sin embargo, el impulso de la política industrial del estado, que favoreció este rápido desempeño exportador, fue una combinación de diversos factores tanto nacionales como locales.

Entre los primeros destaca la política de descentralización y reubicación de empresas que se aplicó en la década de los 80 con la reducción de impuestos de entre 20 y 40%, reducción de tarifas de importación de bienes de capital por arriba del 60%. Los apoyos locales para la reubicación de empresas y algunas ventajas en la calificación y disponibilidad de mano de obra lograron atraer a 17 plantas nacionales y extranjeras en la década de los 80 y en la siguiente década se fueron consolidando, en muchos casos se ampliaron estas inversiones.

Destaca también la contribución de las políticas industriales referidas al desarrollo de la infraestructura y la planificación de parques industriales, así como la política laboral de la entidad (López 2017: 42-77). De acuerdo con la información disponible más reciente, se muestra que en el periodo 2004-2014 el sector exportador del estado de Aguascalientes, la industria manufacturera tuvo una participación de 99.2% respecto al total de las exportaciones estatales y, a su vez,

de esta industria el equipo de transporte representó 80.7% respecto de todas las manufacturas exportadas, las cuales estuvieron integradas, principalmente, por tres productos: automóviles tipo turismo, partes y accesorios de vehículos automóviles y vehículos automóviles para el transporte de mercancías.

En 2004, 59% de estas exportaciones tuvieron como destino Estados Unidos de América, proporción que cayó al 31% en 2014; sin embargo, en este mismo año, las exportaciones totales representaron 68.60% del Producto Interno Bruto (PIB) del Estado, ya que sumaron 7,255 millones de dólares (INEGI, 2018). Considerando la importancia de la industria automotriz en las exportaciones estatales, se hace un ejercicio para medir la competitividad de estos productos y mostrar su potencial para incorporar otros destinos.

*Índice de las ventajas comparativas reveladas
de las exportaciones automotrices del estado de Aguascalientes*

El análisis se hace utilizando una selección de aquellos indicadores y modelos que dan cuenta de una forma más precisa del dinamismo comercial, como el “índice de las ventajas comparativas reveladas” (IVCR), que permite conocer los sectores más competitivos y los que tienen un mayor potencial frente a otros competidores. La aplicación de este índice a las exportaciones del estado de Aguascalientes muestra que en materia de partes y accesorios para vehículos tiene una mayor ventaja competitiva con el Reino Unido y con Rusia en el año 2014, aunque se puede observar que perdió esa misma ventaja con Australia que tenía en el 2004.

CUADRO 1. AGUASCALIENTES: IVCR, 8,708 PARTES PARA VEHÍCULOS*

País	2004	2014
Estados Unidos de América	0.07	0.07
Canadá	-0.40	-0.81
Australia (Comunidad de)	0.72	-0.27
Chile (República de)	-0.38	-0.63
Ecuador (República del)	0.03	-0.65
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.06	0.61
Brasil (República Federativa de)	-0.78	-0.24
Japón	-0.86	0.20
Rusia (Federación rusa)	0.43	0.57

* 8,708 partes y accesorios de vehículos automotrices de las partidas 87.01 a 87.05.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Aguascalientes (Sedec).

Este mismo indicador muestra que las exportaciones de vehículos para el transporte de mercancías en 2014, Colombia y Arabia Saudita son los países en donde las exportaciones de este producto son más competitivas, ya que tienen un índice de 0.81. Con los países en donde se perdió competitividad fueron frente a Uruguay, Venezuela y Chile. Así también, surgen países que no estaban presentes en 2004, como la Comunidad Económica Europea y Arabia Saudita. Respecto a los países menos competitivos, destaca Estados Unidos de América con un indicador cada vez más negativo, debido a que la competitividad se va reduciendo cada vez más.

**CUADRO 2. AGUASCALIENTES: IVCR, 8,704
VEHÍCULOS PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS***

País	2004	2014
Estados Unidos de América	-0.01	-0.27
Colombia (República de)	0.32	0.81
Comunidad Europea	0	0.53
Arabia Saudita (Reino de)	0	0.81
Emiratos Árabes Unidos	0	-0.4
Chile (República de)	0.77	0.03
Venezuela (República de)	0.8	0
El Salvador (República de)	0.89	0.69
Uruguay (República Oriental del)	0.93	0.4

* 8,704 vehículos automotrices para el transporte de mercancías.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

El siguiente producto: asientos para automóviles, perdió su competitividad en el caso de Alemania, ya que se redujo de 0.63 en 2004 a 0.32 en 2014.

CUADRO 3. AGUASCALIENTES: IVCR, 9,401 ASIENTOS*

País	2004	2014
Estados Unidos de América	0.08	0.11
Canadá	-0.2	-0.08
Brasil (República Federativa de)	-1	-0.02
Alemania (República Federal de)	0.63	0.32
Japón	-0.87	-0.87
Guatemala (República de)	-0.51	-0.84

* 9,401 Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama y sus partes.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

En el producto de: circuitos electrónicos integrados, los mejores mercados para las exportaciones de Aguascalientes son Singapur, con un índice de 0.96 en el 2014, así como el mercado de la República Popular China, Países Bajos, Hong Kong y Malasia, que registran indicadores que refleja su alta competitividad de las exportaciones de Aguascalientes en dichas naciones.

**CUADRO 4. AGUASCALIENTES:
IVCR, 8,542 CIRCUITOS ELECTRÓNICOS***

Pais	2004	2014
Singapur (República de)	0.83	0.96
Estados Unidos de América	-0.18	-0.45
China (República Popular)	-0.57	0.88
Países Bajos (Reino de los) (Holanda)	0.47	0.91
Hong Kong (Región Administrativa Especial de la República)	0.67	0.95
Japón	0.08	-0.16
Malasia	0.83	0.88

* 8,542 circuitos electrónicos integrados.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

En el sector textil está el producto de los trajes o conjuntos para hombres y niños. Entre los mejores mercados destaca Bélgica con 0.89 y el caso de Italia, que pasó de -0.58 a 0.66 en 2014.

**CUADRO 5. AGUASCALIENTES:
IVCR, 6,203 TRAJES PARA HOMBRES O NIÑOS***

País	2004	2014
Estados Unidos de América	0.09	0.14
Canadá	-0.81	-0.82
Bélgica (Reino de)	0.00	0.89
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.00	-0.48
Italia (República Italiana)	-0.58	0.66
Alemania (República Federal de)	-0.25	0.00
Puerto Rico (Estado Libre Asociado de la Comunidad de)	-0.92	0.00
Países No Declarados	-0.47	0.00

* 6,203 trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

Finalmente, las partes de motores han sido exitosas en Australia con un índice de 0.93 y Japón en los dos años considerados con un índice cercano al 0.8.

**CUADRO 6. AGUASCALIENTES:
IVCR, 8,409 PARTES DESTINADAS A MOTORES***

País	2004	2014
Estados Unidos de América	-0.04	-0.05
Canadá	0.22	0.47
Japón	0.77	0.78
Brasil (República Federativa de)	-0.49	0.01
Australia (Comunidad de)	0.91	0.93
Hungría (República de)	0.89	0.21

* 8,409 partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 a 84.08.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

Cabe hacer notar que, en todos los resultados mostrados en los cuadros anteriores, los datos para los Estados Unidos de América no alcanzan los rangos de competitividad establecidos por este indicador, dado que se trata de un caso especial en donde prevalece el comercio intra-producto, además de la concentración del mercado, ya que este indicador mide la importancia de un mercado respecto al comercio con el mundo.

Conclusiones

Como ha quedado de manifiesto en diversos trabajos de investigación aquí referenciados, el comercio internacional de México con el mundo tiene, como principal limitante, la concentración de sus productos que exporta y también a los mercados que vende sus mercancías. Su elevada concentración, que supera el 80% en el mercado de los Estados Unidos de América, provoca una severa vulnerabilidad en el contexto de la renegociación del TLCAN.

Si bien este trabajo plantea la necesidad de reforzar la estrategia de la diversificación de productos y mercados en materia de exportaciones, es necesario presentar un mapa más preciso de los competidores que hay en estos mercados, donde los productos que exporta esta entidad tienen ventajas comparativas, así como las diversas estrategias que se requieren para su apropiada implementación.

Sin duda la diversificación de productos y mercados es un proceso complejo que puede llevar varios años o décadas debido a que requiere cambios profundos de la estructura productiva del país y que la política comercial de México debe priorizarse ante este nuevo entorno, caracterizado por la incertidumbre de nuestro mercado más importante.

Recomendaciones

Considerando los objetivos más amplios de esta investigación, queda pendiente un análisis más detallado de las *cadena globales de valor*, en las que se puede insertar a las PyMEs del sector exportador del estado de Aguascalientes, así como a las estrategias y política comercial que promuevan la diversificación de las exportaciones, más allá de los acuerdos comerciales.

Bibliografía

- Ambastha, A. y Momaya K. (2003), “Competitiveness of firms: Review of theory, frameworks, and models”, *Singapore Management Review*, 26(1), Indian Institute of Technology.
- Balassa, B. (1965), “Trade liberalization and revealed comparative advantage”, *The Manchester School*, 33: 99-123.
- Duran L., José y E.-Álvarez, Mariano (2008), *Indicadores de comercio exterior y política comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial*, Documento de proyecto-Comisión Económica para América Latina y El Caribe, Santiago de Chile.
- Grubel, H. G. and Lloyd, P. J. (1975), *Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products*, New York: Wiley.
- INEGI (2018), “Exportaciones por entidad federativa”, en: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/economicas/exporta_ef/default.aspx
- , “PIB por entidad federativa”, en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/pibe/default.aspx>.
- , “Banco de información económica (BIE)”, en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1100047000300040>
- Instituto Mexicano para la Competitividad (2016). Índice de Competitividad Estatal 2016, México.
- López G., Juventino (2017), “Las políticas públicas del desarrollo industrial de Aguascalientes” (1980-2014), *Revista de Economía*, vol. XXXIV, núm. 89, Universidad Autónoma de Yucatán, México.
- Secretaría de Desarrollo Económico de Aguascalientes (2018), *Base de datos de exportaciones e importaciones de Aguascalientes 2004-2014*.

- Voinescu, R. y Moisoiu, C. (2015), “Competitiveness, theoretical and policy approaches. Towards more competitive EU”, The Institute for World Economy, *Procedia Economics and Finance*, 22 (2015) 512-521, Elsevier.
- World Economic Forum (2018), *The global competitiveness report 2018*, Geneva Switzerland.
- World Trade Organization (2017), *Trade Policy Review*, report by Secretariat, Mexico.

CAPÍTULO 2

EL PERFIL DEL TOMADOR DE DECISIONES Y SUS EFECTOS EN LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PYMES DE AGUASCALIENTES

Alfonso Martín Rodríguez¹
Gloria Leticia Martel Campos²
Virginia Guzmán Díaz de León³

Resumen

El capital de trabajo es una de las métricas para analizar qué eficientemente está operando la empresa y cuán financieramente estable es en el corto plazo (Vasantha y Trirumagal, 2016); sin embargo, el analfabetismo financiero puede llevar a desarrollar comportamientos financieros sumamente conservadores o riesgosos en su gestión. La forma en que invierten las PyMEs en sus activos a corto plazo y los recursos utilizados con vencimientos inferiores a un año son elementos importantes en su balance, debido a sus efectos sobre la rentabilidad y el riesgo de las empresas (Knauer y Wöhrmann, 2013).

Hay teorías económicas clásicas, las cuales establecen que los individuos tienden a tratar de maximizar los rendimientos y a tener aversión al riesgo, por lo que al realizar decisiones financieras generalmente las efectúan considerando las utilidades que obtendrán, sin evaluar el aspecto contrario para la toma de la decisión, esto debido a que los seres humanos les impacta, en mayor medida, el conocer que obtuvieron pérdidas que el efecto contrario, esto se conoce como *teoría de aversión a las pérdidas*.

¹ Licenciado en administración y finanzas. Maestro en evaluación y administración en proyectos de inversión. Doctor en gobierno y administración pública. Actualmente es profesor de tiempo completo del Departamento de Finanzas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

² Doctora en gobierno y administración pública. Profesora investigadora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas del Departamento de Finanzas. lettmart@hotmail.com

³ Candidata a doctor en materia fiscal por la Universidad de Durango. Profesora investigadora de la UAA. Consejera académica de la maestría en impuestos. Profesora certificada por la ANFECA. Síndico de la UAA ante el SAT.

En la década de los 70 surgió el Behavioral Finance, una perspectiva distinta de racionalidad, contrarrestando las teorías neoclásicas, el objetivo era explicar el comportamiento de las personas en la toma de decisiones debido a que ésta se aproxima más a la realidad y mejora, el análisis y la realización de una investigación financiera más realista y de utilidad.

Palabras clave: capital de trabajo, finanzas conductuales, PyMEs.

Abstract

Working Capital is one of the metrics to analyze how efficiently the company is operating and how financially stable it is in the short term (Vasanth & Trirumagal, 2016), however, financial illiteracy can lead to the development of highly conservative or risky financial behaviors. The way in which SMES invest in their short-term assets and the resources used with maturities of less than one year are important elements in the balance to them due to their effects on profitability and business risk (Knauer & Wöhrmann, 2013).

There are classical economic theories which establish that individuals tend to try to maximize yields and to have aversion to irrigation, so when making financial decisions they usually make them considering the profits they will obtain without evaluating the opposite aspect for the decision making, this because human beings have a greater impact on knowing that they got lost than the opposite effect, this is known as the theory of aversion to loss.

In the 70 there was the Behavioral Finance, which was a different perspective of rationality, counteracting neoclassical theories, the objective was to explain the behavior of people in decision making because it is closer to reality and improves, the analysis and the realization of a more realistic and useful financial investigation.

Keywords: working capital, behavioral finance, SMES.

Introducción

El capital de trabajo es vital para todas las organizaciones, ya que requieren una cantidad constante de efectivo disponible para realizar pagos rutinarios, cubrir costos imprevistos y comprar materias primas utilizadas en la producción de bienes y servicios. Una empresa utiliza capital de trabajo para cubrir los gastos del día de hoy y sus operaciones, además que afecta a la liquidez, rentabilidad y riesgo de la misma, por lo que su estudio es un área muy sensible en el campo de la gestión financiera.

Evidencias empíricas muestran que la gestión del capital de trabajo afecta directamente el desempeño de una empresa, por tal motivo los tomadores

de decisiones, sobre todo de las PyMEs, deben ser sensibles a los factores que afectan al desempeño de las empresas implementando las mejores políticas en este rubro, manteniendo un equilibrio entre liquidez y rentabilidad.

Las finanzas conductuales nos dicen que todas las decisiones se toman de manera racional, sin considerar las emociones, sentimientos, estados de ánimo, entre otros; sin embargo, hay teorías psicológicas en las que nos dicen que, de acuerdo con la situación que esté pasando el gerente, es la forma en la que se toman las decisiones; entre los factores que tienen una mayor influencia en la toma de decisiones, se encuentra la aversión al riesgo en la cual se ha demostrado que las mujeres son más conservadoras o adversas al riesgo que los hombres, otro factor que influye en la toma de decisiones es el nivel de estudios que se tenga, por lo que las personas con mayor nivel de preparación tienden a tomar decisiones más riesgosas; el exceso de confianza es algo que afecta en igual medida a los hombres y mujeres en la toma de decisiones y suele traer como consecuencia problemas financieros graves a las compañías debido a que las decisiones que toman, o la forma de trabajar, las desarrollan siempre de la misma manera, lo que trae como consecuencia una tendencia y, al paso del tiempo, se cree que esto es lo correcto cuando podría estar afectando en gran medida a las finanzas de la compañía, tal es el caso del manejo de los inventarios, cuentas por cobrar o por pagar, incrementando el ciclo operativo de la empresa, lo que alarga el tiempo de recuperación de la inversión y teniendo como consecuencia un costo de oportunidad para la compañía.

Planteamiento del problema

Las PyMEs continuamente experimentan una administración deficiente del capital de trabajo, lo cual se evidencia por los problemas de efectivo, altos costos de desabastecimiento y bajas tasas de cobro a clientes, y si a eso le agregamos el clima actual que demanda una liquidez más ajustada, costos crecientes de capital y materias primas, aumento de costos de energéticos y una competencia mayor, las empresas necesitan administrar el capital de trabajo de manera efectiva y eficiente (Ekanem, 2010); con eso se evitarán, entre otros problemas, el “riesgo de incapacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo por un lado y evitar una inversión excesiva en activos a corto plazo” (Eljelly, 2004).

La bibliografía sobre la gestión del capital de trabajo se basa en el uso de informes financieros para la toma de decisiones; sin embargo, en las PyMEs generalmente carecen de sistemas, estructuras y procedimientos formales (Briggs, 2009), por lo que la gestión de estas pequeñas empresas gira en torno al propietario-gerente, sus habilidades empresariales

y el contexto social (Beaver, 2003), apegándose más a un comportamiento psicológico del empresario; es decir, se basa en experiencias previas del manejo de las entidades económicas, en especial en lo referente al capital de trabajo debido a que sus decisiones son conservadoras y poco arriesgadas, lo que trae como consecuencia el exceso de inventarios, la falta de aprovechamiento del crédito por parte de sus proveedores y la falta del control en sus cuentas por cobrar en el otorgamiento de créditos, sin un análisis previo, provocando, en ocasiones, graves problemas financieros a sus compañías; sin embargo, continúan aplicando, año tras año, las mismas políticas y estrategias en el manejo de sus negocios.

Objetivo

Partiendo del hecho que la gestión del capital de trabajo en las PyMEs gira en torno al perfil del dueño, ya que suele ser el tomador de decisiones, es de esperarse que los factores que expliquen la gestión del capital de trabajo recaigan en los matices individuales de cada administrador. Por ello, el objetivo de esta investigación es examinar las políticas de capital de trabajo que con más frecuencia se aplican en las PyMEs de Aguascalientes explicando su relación con el perfil del tomador de decisiones.

Hipótesis

Las características personales del propietario-gerente pueden proporcionar una comprensión clara de la gestión del capital de trabajo en las PyMEs de Aguascalientes, sustituyendo las estructuras, sistemas y procedimientos formales.

Preguntas de investigación

- ¿Cómo gestionan los propietarios de pequeñas empresas el capital de trabajo?
- ¿Cuáles son las acciones involucradas en la gestión del capital de trabajo en ausencia de estructuras de sistemas bien establecidas?

Justificación

A nivel mundial, las PyMEs son el segmento de la economía que aporta mayor número de unidades económicas y personales. Hay mucha bibliografía sobre el estudio del capital de trabajo, pero no en PyMEs, esto debido, principalmente, a la carencia de indicadores financieros para su evaluación. Esta investigación pretende comprobar la importancia en la gestión capital de

trabajo que afecta directamente a la rentabilidad de las empresas, detectando los factores que más inciden en la toma de decisiones por dueño o administrador de la PyME.

Marco teórico

El capital de trabajo se define como activos corrientes totales menos pasivos totales actuales (Ross, S.; Westerfield, R.; Jaffe, J. y Jordan, 2010); sin embargo, se considera que esta definición no explica exactamente qué es el capital de trabajo, el cual está relacionado con los recursos permanentes y con el activo fijo, por lo que lo definen como los recursos de largo plazo que están financiados a los activos circulantes, es un concepto de planteamiento financiero (Duarte Schalageter, J. y Fernández, Alonso, 2007).

En otras palabras, un capital de trabajo neto es el valor de la liquidez que está a su disposición para continuar las operaciones del negocio. Lograr un equilibrio entre el activo circulante y el pasivo a corto es importante para la gestión de las empresas, porque las empresas necesitan mantener activos circulantes suficientes para cumplir con sus créditos a corto plazo, de lo contrario se generarían graves problemas de operatividad.

El capital de trabajo puede traducirse como “la diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa” (Gitman, Zutter; Madridal, Muñiz y Herrero, Díaz, 2016), y también se define muy frecuentemente como los fondos o recursos con que opera una empresa a corto plazo, después de cubrir el importe de las deudas que vencen en ese corto plazo, entendiendo que es el margen de seguridad para que la empresa opere sin tropiezos.

Autor	Descripción del estudio	Resultados
Ganesan, 2007	Analizó la eficiencia de la gestión del capital de trabajo de las empresas de la industria de equipos de telecomunicaciones. Las variables utilizadas fueron: ventas diarias, días de inventario, días de cuentas por pagar y cobrar, ciclo operativo; la rentabilidad y la liquidez fueron medidas por la eficiencia de conversión de efectivo, ingresos a activos totales e ingresos a ventas.	Concluyó que el “capital de trabajo diario” está negativamente relacionado con la rentabilidad. También descubrió que la cantidad disminuida de capital de trabajo era menor que la proporción para aumentar la rentabilidad de la empresa.



→ Continúa (Tabla...)

Autor	Descripción del estudio	Resultados
Falope y Ajilore, 2009	50 empresas no financieras cotizadas nigerianas para el periodo de 1996-2005.	Encontraron una relación negativa significativa entre el beneficio operativo neto y el periodo de cobro promedio, la rotación de inventario en días, el periodo promedio de pago y el ciclo de conversión de efectivo
Deloof, 2003	Analizó 1,009 grandes firmas no financieras belgas para el periodo de 1992 a 1996 para explorar la relación entre la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa a través del ciclo de conversión de efectivo, uso pruebas de correlación y regresión.	Encontró que hay una relación negativa entre el ingreso operativo bruto y el periodo de cobro de cuentas por cobrar, el periodo de rotación de inventario y el periodo de pago de los acreedores. Sugirió que los gerentes podrían crear valor para sus accionistas reduciendo el número de cuentas por cobrar e inventarios a un mínimo razonable. La relación negativa entre las cuentas por pagar y la rentabilidad es consistente con la opinión de que las empresas menos rentables esperan más tiempo para pagar sus cuentas.
Ray, 2012	Evaluó la relación entre los componentes de gestión del capital circulante y la rentabilidad para las empresas manufactureras indias usando una muestra de 311 empresas manufactureras indias durante los periodos de 1996/1997 a 2009/2010.	El resultado sugiere una fuerte relación negativa entre las medidas de gestión del capital circulante, incluidos el número de días por cobrar y el ciclo de conversión de efectivo, el índice de deuda financiera con la rentabilidad corporativa.

→

→ Continúa (Tabla...)

Autor	Descripción del estudio	Resultados
Ahmed, Mahtab, Islam y Abdullah, 2017	<p>Las variables utilizadas para medir la gestión del capital circulante fueron el periodo promedio de cobro, rotación de inventario en días, periodo de pago promedio, ciclo de conversión de efectivo y razón actual, índice de deuda, tamaño de la empresa y activos financieros sobre activos totales sobre la rentabilidad operativa neta de las empresas.</p> <p>Examinó la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de Industrias textiles.</p>	<p>El estudio revela que hay una relación positiva entre la administración del capital de trabajo y la rentabilidad, pero la industria textil no muestra eficiencia en la administración del capital de trabajo.</p>
Napompech, 2012	<p>Revisó el impacto de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad. El objetivo principal de esta investigación fue probar los efectos de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad. El análisis de regresión se calculó en una muestra de panel de 255 empresas que cotizan en la Bolsa de Tailandia de 2007 a 2009.</p>	<p>Los resultados mostraron una relación inversa entre las ganancias operativas y el periodo de conversión de inventario y el periodo de cobro de las cuentas por cobrar; sin embargo, no hay efectos sobre la rentabilidad al extender el periodo de aplazamiento de las cuentas por pagar. Los hallazgos también demostraron que las características de la industria tienen un impacto en los beneficios.</p>

→

→ Continúa (Tabla...)

Autor	Descripción del estudio	Resultados
Dong y Su, 2010	Se centró en las variables que incluyen la rentabilidad, el ciclo de conversión y sus elementos relacionados y la relación que hay entre ellos.	Encontró que las relaciones entre estas variables son fuertemente negativas. Esto denota que la disminución en la rentabilidad ocurre debido al aumento en el ciclo de conversión de efectivo. También encuentra que si disminuye el número de días de cuentas por cobrar e inventarios, la rentabilidad aumentará el número de días de cuentas por cobrar e inventarios.

Las estrategias de gestión del capital de trabajo son necesarias para alcanzar el objetivo principal de rentabilidad en una empresa (Falope y Ajilore, 2009). Los beneficios de una empresa dependen, en gran medida, del volumen de sus ventas (Stice, C. y Weil, 2008); sin embargo, las ventas netas totales de una empresa no se convierten en efectivo inmediatamente. Una empresa que tiene una estrategia deficiente sobre el capital de trabajo puede no tener la ventaja cuando compite con otras empresas (Filbeck, G.; Krueger, T. y Preece, 2007). Por lo tanto, el rol de la administración del capital de trabajo en una PyME, de manera eficiente, es más importante que nunca, ya que la empresa debe seguir obteniendo beneficios en un mundo en constante cambio.

Las estrategias de capital de trabajo de una empresa requieren que la dirección responda dos preguntas fundamentales:

1. ¿Cuál es la cantidad apropiada de capital de trabajo?
2. ¿Cómo se financiará el capital de trabajo? (James Sunday, 2011).

Sin embargo, la administración del capital de trabajo de una empresa se enfrenta a muchas limitaciones para dar solución a estos cuestionamientos, como la competencia, la incertidumbre de financiación inadecuada, restricciones financieras, nuevas regulaciones, tendencias en tecnología y altos costos financieros (Filbeck, G.; Krueger, T. y Preece, 2007). Filbeck, Krueger y Preece (2007) argumentaron que las limitaciones de la administración del

capital de trabajo han hecho que el trabajo de un gerente sea más difícil y han disminuido la eficiencia de las estrategias del capital de trabajo. Las empresas requieren estrategias de capital de trabajo para cubrir las necesidades operacionales diarias, como el pago de salarios y los acreedores (Appuhami, 2008) además que ayuda a una empresa al pago de dividendos y garantiza la supervivencia a largo plazo. Otro problema derivado es que si una empresa no puede proporcionar financiación continua para sus necesidades de capital de trabajo, entonces la empresa puede verse obligada a abandonar oportunidades de crecimiento atractivo (Padachi, 2006).

La estrategia conservadora en torno a la gestión de capital de trabajo tiene el objetivo de estimular las ventas al aumentar tanto los inventarios como las cuentas por cobrar comerciales, con el fin de incrementar la rentabilidad (Venancio y Godfred, 2013). Algunos coincidieron en la importancia de mantener inventarios de materias primas para evitar detener la producción y reducir las fluctuaciones de precios. La estrategia agresiva de gestión del capital de trabajo puede consistir en la reducción de la inversión en el inventario, como las cuentas por cobrar (Afrifa, 2013) Minimizar el periodo de retención de inventario a través de la estrategia agresiva dará lugar a una mayor rentabilidad de la empresa debido a una reducción en los costos de mantenimiento de inventario, como el costo de almacenamiento, seguro, deterioro, robo, etcétera (Kim y Chung, 2008).

Una estrategia conservadora también puede mejorar la rentabilidad de la empresa porque al aumentar el nivel de crédito comercial puede fortalecer la relación de largo plazo entre el proveedor y el cliente (Wilner, 2000), puede atraer a los clientes a adquirir mercancías en momentos de baja demanda (Emery, 1987); sin embargo, aumentar la inversión en capital de trabajo puede ocasionar que el costo de oportunidad del efectivo quede inmovilizado en acciones y cuentas por cobrar, lo que podría reducir la rentabilidad de la empresa (Deloof, 2003). Soenen (1993) sugiere que las altas inversiones en capital de trabajo podrían llevar a la bancarrota de las empresas.

Una estrategia agresiva también puede conducir a una mayor rentabilidad de la empresa mediante la reducción del periodo de cuentas por cobrar, lo que aumentará el flujo de efectivo disponible para la empresa. Dichos fondos se pueden usar para financiar las operaciones diarias, evitando así la necesidad de obtener financiamiento externo costoso (Autukaite y Molay, 2011). Además, dichos fondos pueden dejarse en el banco para ganar intereses o invertirse en otro lado para generar más ganancias. Una estrategia agresiva de gestión del capital de trabajo también puede aumentar la rentabilidad al retrasar el pago a los proveedores.

Falope y Ajilore (2009) manifestaron que retrasar los pagos a los proveedores puede generar un mayor nivel de capital de trabajo disponible para su uso; sin embargo, retrasar los pagos a los proveedores puede reducir la

rentabilidad debido a la pérdida de descuentos por pago anticipado, que puede superar el 20%, dependiendo de la tasa de descuento y el periodo de descuento concedido.

Metodología

Para responder adecuadamente al objetivo planteado en este estudio empírico, se consideró apropiado el uso de una muestra de 400 PyMEs en el estado de Aguascalientes (México). La muestra fue extraída del Directorio del Sistema de Información Empresarial de México para el estado de Aguascalientes, que tenía 5,194 empresas registradas en el mes de diciembre de 2016, para este estudio empírico fueron consideradas sólo aquellas empresas que tenían entre cinco y 250 empleados; como resultado, el número de empresas en el directorio comercial se redujo a mil 261 empresas. Además, la muestra fue seleccionada al azar con un nivel de confiabilidad del 96% y un error de muestreo de $\pm 4.5\%$, obteniendo una muestra total de 400 empresas. La encuesta se realizó través de una entrevista personal con los gerentes de las 400 empresas seleccionadas.

El estudio es descriptivo, transversal, teórico y práctico; la metodología empleada es cualitativa, se usó la recolección de datos para lograr el objetivo por medio de un cuestionario que se aplicó a los gerentes o directores financieros de las PyMEs, utilizando una muestra probabilística para efectuar los análisis estadísticos correspondientes que nos permita obtener inferencias respecto a la población. Posteriormente se realizó la recolección de la información y análisis de datos a través de métodos de la estadística descriptiva para conocer las frecuencias y medias, análisis y discusión de resultados.

Análisis de resultados

De 400 empresas encuestadas, 246 tienen un control mayoritariamente familiar, considerando como grupo familiar a aquél que tiene más del 50% de su capital, de acuerdo con la investigación de Soto (2011).

TABLA 1. TIPO DE CONTROL DEL GERENTE

Control del gerente	Sí		No		Total	
	N	%	N	%	N	%
¿El control mayoritario de su empresa es familiar?	246	61.50	154	38.50	400	100

Fuente: Elaboración propia.

De las 400 empresa encuestadas, en 145 la antigüedad de sus gerentes se encuentra entre uno a cinco años.

TABLA 2. ANTIGÜEDAD DEL GERENTE EN AÑOS

Antigüedad del gerente	Uno a cinco años		Seis a 10 años		11 a 20 años		Más de 20 años		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
¿Cuál es la antigüedad del gerente?	145	36.25	93	23.25	88	22.00	74	18.50	400	100

Fuente: Elaboración propia.

El nivel de formación de los gerentes que predomina es el grado de licenciatura o ingeniería, con 210 de las 400 empresas encuestadas.

TABLA 3. NIVEL DE FORMACIÓN DEL GERENTE

Educación básica	Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado		Total			
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
Formación del gerente	61	15.25	80	20.00	21	5.25	210	52.50	23	5.75	5	1.25	400	100
¿Cuál es el nivel de formación del director general/gerente de su empresa?														

Fuente: Elaboración propia.

El 61.5% de las empresas encuestadas tiene un control mayoritariamente familiar, el 36.25% de las empresas sus gerentes tienen una antigüedad de uno a cinco años, y en el 18.5% sus gerentes tienen más de 20 años, el nivel de estudios más frecuente es el grado de licenciatura con 52.50%, mientras que el grado de doctorado presenta en 1.25%.

Se comparó la media y la desviación estándar de cada ítem, destacando en color gris, en la tabla 4, las medias más altas. Se encontró que de las seis preguntas de “Gestión del efectivo”, en tres de ellas su media fue superior el control para las empresas no familiares, mientras que en las siete preguntas de “Gestión de cuentas por cobrar” tuvieron una media mayor las empresas que no tienen un control mayormente familiar; además, se observó que de las 12 preguntas de “Gestión del inventario”, las empresas con un control mayormente familiar tuvieron una media mayor en nueve preguntas, adicionalmente, de las ocho preguntas de “Gestión de las cuentas por pagar”, se observó que en siete de ellas las empresas con un control mayormente familiar tuvieron una media mayor, como se muestra en color gris.

TABLA 4. PRINCIPALES RESULTADOS POR TIPO DE CONTROL DEL GERENTE

CONTROL DEL GERENTE (¿el control mayoritario de su empresa es familiar?)				
CONTROL FINANCIERO	Sí		No	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del efectivo				
Tiene un control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios	5.24	1.163	5.23	1.002
Limita el acceso al efectivo en los empleados	5.11	1.283	5.17	1.198
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	4.96	1.361	4.82	1.363
Tiene establecidos un saldo mínimo y máximo de caja	4.95	1.35	4.84	1.349
Cuenta con un proceso estandarizado en el pago a proveedores	4.95	1.348	4.97	1.236
Establece estrategias de inversión cuando existen saldos excedentes en caja/bancos	5.02	1.314	5.08	1.25
Gestión de cuentas por cobrar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan	4.88	1.469	5.12	1.12
Comprueba la capacidad de los clientes antes de extender crédito	4.78	1.518	4.93	1.304
Comunica claramente los términos del crédito antes de extenderlo	4.83	1.52	4.95	1.272
Revisa las condiciones de la cartera por cliente regularmente	4.58	1.726	4.88	1.569
Tiene valuado el monto de su cartera de cuentas por cobrar	4.22	1.843	4.52	1.708
Otorga descuentos por pronto pago	3.94	1.844	4.31	1.788
Acepta pagos con tarjeta de crédito	4.14	1.927	4.44	1.825



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO Gestión del inventario	Sí		No	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con instalaciones adecuadas en su almacén	4.93	1.694	4.66	1.924
Controla el acceso a las instalaciones al almacén	4.46	1.958	4.32	2.086
Verifica las condiciones del inventario regularmente	4.8	1.689	4.43	1.983
Identifica las mercancías o materia prima que más utiliza	5	1.626	4.67	1.967
Identifica el inventario obsoleto con el que cuenta	4.71	1.783	4.39	2.059
Cuantifica el valor actual de su inventario	4.49	1.964	4.45	2.01
Verifica con regularidad que su inventario en libros es su inventario físico en el almacén	4.17	2.037	3.99	2.227
Cuenta con un proceso para la compra de nuevo inventario que considere un nivel mínimo de inventario	4.42	1.919	4.38	2.052
Considera políticas para evitar compras innecesarias	4.39	1.923	4.39	2.001
Las requisiciones de compra pasan por un proceso de autorización	4.36	1.966	4.4	2.085
Cuenta con un registro del inventario sistematizado al recibir la compra	4.19	2.048	4.37	2.092
Cuenta con procedimientos ordenados para la recepción de las compras	4.44	1.926	4.47	2.017
Gestión de las cuentas por pagar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con un registro y control detallado de las deudas	4.72	1.809	4.55	2.007
Hace un plan de pago de cada una de las deudas	4.71	1.799	4.51	1.968
Paga las deudas a tiempo	4.63	1.749	4.51	1.955
Revisa los niveles de endeudamiento	4.63	1.765	4.55	1.927
Se realiza un análisis para definir el proveedor más calificado	4.55	1.781	4.45	1.917
La empresa negocia oportunamente las condiciones de pago de las compras	4.52	1.811	4.49	1.928
Utiliza el financiamiento de los proveedores	4.46	1.866	4.46	1.937
Utiliza el financiamiento bancario a corto plazo	3.99	2.076	3.82	2.191

Fuente: Elaboración propia.

En tanto, en la tabla 5 se observó que en las seis preguntas de “Gestión del efectivo”, en las siete preguntas de “Gestión de cuentas por cobrar”, en 11 de las 12 preguntas de “Gestión del inventario” y en siete de ocho preguntas de “Gestión de las cuentas por pagar”, los gerentes con una antigüedad mayor a 20 años tuvieron medias mayores, como se destaca en color gris.

TABLA 5. PRINCIPALES RESULTADOS POR ANTIGÜEDAD DEL GERENTE EN AÑOS

ANTIGÜEDAD DEL GERENTE (¿cuál es la antigüedad del gerente?)	Uno a cinco años		Seis a 10 años		11 a 20 años		Más de 20 años	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
CONTROL FINANCIERO								
Gestión del efectivo	5.14	1.2	5.29	1.038	5.07	1.172	5.58	0.794
Tiene un control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios	4.96	1.364	5.17	1.203	5.05	1.321	5.51	0.864
Limita el acceso al efectivo en los empleados	4.87	1.36	4.92	1.296	4.65	1.532	5.27	1.162
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	4.77	1.442	5.03	1.202	4.7	1.51	5.26	1.034
Tiene establecidos un saldo mínimo y máximo de caja	4.89	1.334	4.99	1.281	4.77	1.499	5.28	0.944
Cuenta con un proceso estandarizado en el pago a proveedores	5	1.28	5.09	1.195	4.76	1.516	5.41	1.033
Establece estrategias de inversión cuando hay saldos excedentes en caja/bancos								
Gestión de cuentas por cobrar								
Cuenta con políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan	5	1.318	4.95	1.314	4.75	1.518	5.2	1.216
Comprueba la capacidad de los clientes antes de extender crédito	4.74	1.452	4.86	1.464	4.69	1.504	5.15	1.279
Comunica claramente los términos de crédito antes de extenderlo	4.77	1.514	4.86	1.434	4.77	1.491	5.24	1.108



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Uno a cinco años		Seis a 10 años		11 a 20 años		Más de 20 años	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión de cuentas por cobrar								
Revisa las condiciones de la cartera por cliente regularmente	4.48	1.744	4.91	1.592	4.6	1.692	4.95	1.561
Tiene valuado el monto de su cartera de cuentas por cobrar	4.13	1.861	4.42	1.753	4.28	1.768	4.69	1.728
Otorga descuentos por pronto pago	3.94	1.859	4.09	1.863	4.07	1.76	4.38	1.811
Acepta pagos con tarjeta de crédito	4.27	1.861	4.09	1.932	4.25	1.913	4.45	1.896
Gestión del inventario								
Cuenta con instalaciones adecuadas en su almacén	4.75	1.835	4.61	1.962	4.69	1.847	5.42	1.216
Controla el acceso a las instalaciones al almacén	4.37	2.01	4.34	2.077	4.01	2.104	5.04	1.651
Verifica las condiciones del inventario regularmente	4.58	1.899	4.44	1.942	4.55	1.8	5.23	1.36
Identifica las mercancías o materia prima que más utiliza	4.84	1.794	4.74	1.888	4.68	1.854	5.32	1.386
Identifica el inventario obsoleto con el que cuenta	4.52	1.951	4.46	1.965	4.24	1.994	5.28	1.38
Cuantifica el valor actual de su inventario	4.45	1.982	4.19	2.138	4.49	1.888	4.88	1.843
Verifica con regularidad que su inventario en libros es su inventario físico en el almacén	4.13	2.062	3.87	2.237	3.99	2.125	4.46	2.015
Cuenta con un proceso para la compra de nuevo inventario que considere un nivel mínimo de inventario	4.36	2.023	4.23	2.028	4.27	2.004	4.86	1.691
Considera políticas para evitar compras innecesarias	4.34	1.973	4.16	2.071	4.23	1.987	4.96	1.609



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Uno a cinco años		Seis a 10 años		11 a 20 años		Más de 20 años	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del inventario								
Las requisiciones de compra pasan por un proceso de autorización	4.35	1.984	4.3	2.063	4.25	2.086	4.66	1.911
Cuenta con un registro del inventario sistematizado al recibir la compra	4.23	2.051	4.32	2.07	4.23	2.055	4.26	2.133
Cuenta con procedimientos ordenados para la recepción de las compras	4.32	1.996	4.32	2.06	4.52	1.894	4.78	1.823
Gestión de las cuentas por pagar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con un registro y control detallado de las deudas	4.39	1.987	4.73	1.94	4.78	1.705	4.91	1.799
Hace un plan de pago de cada una de las deudas	4.31	1.848	4.77	1.848	4.76	1.64	4.92	1.811
Paga las deudas a tiempo	4.32	1.971	4.62	1.823	4.86	1.562	4.73	1.808
Revisa los niveles de endeudamiento	4.27	1.976	4.65	1.816	4.81	1.646	4.95	1.663
Se realiza un análisis para definir al proveedor más calificado	4.22	1.96	4.52	1.88	4.74	1.629	4.81	1.685
La empresa negocia oportunamente las condiciones de pago de las compras	4.26	1.954	4.41	1.985	4.64	1.717	4.96	1.557
Utiliza el financiamiento de los proveedores	4.21	2.017	4.38	1.905	4.63	1.737	4.85	1.741
Utiliza el financiamiento bancario a corto plazo	3.68	2.179	3.88	2.161	4.15	1.992	4.2	2.08

Fuente: Elaboración propia.

Mientras que en la tabla 6 se observó que en las seis preguntas de “Gestión de efectivo”, los gerentes con nivel de doctorado obtuvieron medias más altas; en tanto que de las siete preguntas de “Gestión de cuentas por cobrar”, en cuatro los gerentes con nivel de licenciatura obtuvieron medias más altas; en la “Gestión del inventario”, en las 12 preguntas los gerentes con grado de doctor obtuvieron medias más altas, y en la “Gestión de cuentas por pagar”, de las ocho preguntas, los gerentes con grado de maestría y doctorado obtuvieron, en cuatro de ellas, medias más altas, como se muestra en color gris.

TABLA 6. PRINCIPALES RESULTADOS POR NIVEL DE FORMACIÓN DEL GERENTE

FORMACIÓN DEL GERENTE (¿cuál es el nivel de formación del director general/gerente de su empresa?)		Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
		Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
CONTROL FINANCIERO													
Gestión del efectivo													
Tiene un control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios	5.05	1.334	5	1.212	4.95	1.322	5.4	0.913	5.3	1.295	5.8	0.447	
Limita el acceso a los empleados	5.05	1.347	4.93	1.357	4.62	1.359	5.22	1.175	5.52	1.175	5.8	0.447	
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	4.77	1.521	4.61	1.419	4.38	1.431	5.04	1.288	5.39	1.076	5.6	0.894	
Tiene establecidos un saldo mínimo y máximo de caja	4.82	1.455	4.68	1.499	4.52	1.436	5.02	1.233	5.04	1.43	6	0	



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o Ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del efectivo	4.77	1.395	4.76	1.324	4.71	1.271	5.07	1.272	5.22	1.313	5.6	0.894
Cuenta con un proceso estandarizado en el pago a proveedores												
Establece estrategias de inversión cuando hay saldos excedentes en caja/bancos	4.79	1.496	4.91	1.352	4.81	1.504	5.14	1.205	5.3	0.974	5.8	0.447
Gestión de cuentas por cobrar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan	4.85	1.376	4.69	1.531	4.62	1.627	5.15	1.139	5	1.758	4.6	2.074
Comprueba la capacidad de los clientes antes de extender crédito	4.62	1.562	4.71	1.486	4.52	1.537	4.98	1.318	4.91	1.756	4.4	2.074



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o Ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión de cuentas por cobrar	4.79	1.496	4.68	1.524	4.33	1.713	5.02	1.279	5.09	1.703	4.6	2.074
Comunica claramente los términos de crédito antes de extenderlo												
Revisa las condiciones de la cartera por cliente regularmente	4.52	1.738	4.26	1.867	4.48	1.601	4.89	1.558	4.96	1.745	5.4	0.894
Tiene valuado el monto de su cartera de cuentas por cobrar	3.9	1.868	4.01	1.893	4.19	1.75	4.57	1.71	4.43	1.927	5	1.225
Otorga descuentos por pronto pago	3.9	1.877	3.83	1.833	3.9	1.868	4.34	1.738	3.57	2.063	3	2.739
Acepta pagos con tarjeta de crédito	3.95	2.012	4.01	1.886	3.95	1.962	4.57	1.76	3.57	2.107	3	2.739



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del inventario	4.34	2.113	4.83	1.792	4.38	2.037	5	1.664	4.91	1.649	5	1.414
Cuenta con instalaciones adecuadas en su almacén	3.87	2.247	4.55	1.948	4.14	1.982	4.45	1.99	5.04	1.581	5.4	1.342
Controla el acceso a las instalaciones al almacén	4.44	1.928	4.64	1.809	4.24	1.998	4.71	1.808	5	1.537	5.6	0.894
Verifica las condiciones del inventario regularmente	4.62	1.959	4.74	1.812	4.29	2.004	4.99	1.697	5.22	1.565	6	0
Identifica las mercancías o materia prima que más utiliza	4.39	2.052	4.66	1.786	3.95	2.085	4.6	1.913	5.04	1.581	6	0
Identifica el inventario obsoleto con el que cuenta	4.15	2.072	4.35	1.994	4	2.074	4.57	1.973	5.17	1.614	5.6	0.894
Cuantifica el valor actual de su inventario												



→ Continúa (Tabla...)

	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
CONTROL FINANCIERO	3.77	2.156	3.71	2.171	3.71	2.077	4.29	2.11	4.74	1.63	5.2	1.304
Gestión del inventario												
Verifica con regularidad que su inventario en libros es su inventario físico en el almacén												
Cuenta con un proceso para la compra de nuevo inventario que considere un nivel mínimo de inventario	4.18	2.037	4.43	1.934	3.57	2.111	4.49	1.969	4.7	1.82	5.4	0.894
Considera políticas para evitar compras innecesarias	3.9	2.158	4.45	1.882	3.52	2.136	4.54	1.879	4.48	1.928	6	0
Las requisiciones de compra pasan por un proceso de autorización	3.87	2.21	4.26	1.992	4	2.098	4.53	1.954	4.65	1.898	6	0



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del inventario	3.72	2.215	4.24	2.058	4.1	1.921	4.42	2.039	4.13	2.052	5.6	0.894
Cuenta con un registro del inventario sistemizado al recibir la compra												
Cuenta con procedimientos ordenados para la recepción de las compras	3.93	2.213	4.48	1.828	4.19	1.94	4.57	1.941	4.57	1.879	6	0
Gestión de las cuentas por pagar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con un registro y control detallado de las deudas	3.93	2.097	4.39	1.965	4.24	1.895	4.87	1.795	5.57	1.121	6	0
Hace un plan de pago de cada una de las deudas	3.98	2.053	4.46	1.902	4.29	1.901	4.8	1.803	5.57	1.121	5.2	1.789
Paga las deudas a tiempo	3.9	1.955	4.31	1.991	4.29	1.875	4.8	1.729	5.39	1.158	5.6	0.548

↑

→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o Ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión de las cuentas por pagar	4.1	1.981	4.33	1.992	4.33	1.906	4.75	1.738	5.48	1.082	5.8	0.447
Revisa los niveles de endeudamiento												
Se realiza un análisis para definir al proveedor más calificado	3.95	1.962	4.13	2.065	4.33	1.906	4.72	1.701	5.35	1.152	5.8	0.447
La empresa negocia oportunamente las condiciones de pago de las compras	3.89	2.058	4.13	2.046	4.29	1.875	4.76	1.678	5.48	1.082	4	2.739
Utiliza el financiamiento de los proveedores	4.03	2.016	4.14	2.073	4.33	1.906	4.67	1.769	5.3	1.222	2.4	2.074
Utiliza el financiamiento bancario a corto plazo	3.57	2.148	3.76	2.206	4.1	2.143	4.06	2.081	4.7	1.769	1.2	0.447

Fuente: Elaboración propia.

Mientras que en la tabla 8 se destaca el resultado de la prueba Lambda de Wilks, en color gris, ya que su *p-valor* o *sig.* fue mayor a 0.05, que de acuerdo con Mendoza, Dorantes, Cedillo y Jasso (2016), a través de la prueba Lambda de Wilks, cuando el *p-valor* < 0.05, esto indica que las varianzas son distintas; mientras que si el *p-valor* > 0.05, las varianzas de los grupos son iguales. Por lo anterior, y de acuerdo con los resultados de la tabla 8, en color gris, $0.218 > 0.05$, las varianzas de los grupos para la variable “Antigüedad del gerente en años” son iguales para las empresas cuyos gerentes tuvieron una antigüedad de uno a cinco años, seis a 10 años, 11 a 20 años y más de 20 años.

**TABLA 7. ANÁLISIS MULTIVARIANTE
POR ANTIGÜEDAD DEL GERENTE EN AÑOS**

Efecto	Valor	F	Gl de hipótesis	gl de error	Sig.	
Intersección	Traza de Pillai	0.971	369.720 ^b	33	364	0
	Lambda de Wilks	0.029	369.720 ^b	33	364	0
	Traza de Hotelling	33.519	369.720 ^b	33	364	0
	Raíz mayor de Roy	33.519	369.720 ^b	33	364	0
¿Cuál es la antigüedad del gerente?	Traza de Pillai	0.274	1.115	99	1,098	0.217
	Lambda de Wilks	0.749	1.114	99	1,090.677	0.218
	Traza de Hotelling	0.304	1.113	99	1,088	0.22
	Raíz mayor de Roy	0.141	1.565 ^c	33	366	0.027

Fuente: Elaboración propia.

Destacando en la tabla 9 el resultado de la prueba Lambda de Wilks, en color gris, pues su *p-valor* o *sig.* fue menor a 0.05, que, de acuerdo con Mendoza, Dorantes, Cedillo y Jasso (2016), a través de la prueba Lambda de Wilks, cuando el *p-valor* < 0.05, esto indica que las varianzas son distintas; mientras que si el *p-valor* > 0.05, las varianzas de los grupos son iguales. Por lo anterior, como $0.001 < 0.05$, las varianzas de los grupos para la variable

“Nivel de formación del gerente” son diferentes, independientemente del nivel de estudio (educación básica, bachillerato, carrera técnica, licenciatura o ingeniería, maestría y doctorado).

**TABLA 8. ANÁLISIS MULTIVARIANTE
POR NIVEL DE FORMACIÓN DEL GERENTE**

Effecto	Valor	F	Gl de hipótesis	gl de error	Sig.	
Intersección	Traza de Pillai	0.91	110.351 ^b	33	362	0
	Lambda de Wilks	0.09	110.351 ^b	33	362	0
	Traza de Hotelling	10.06	110.351 ^b	33	362	0
	Raíz mayor de Roy	10.06	110.351 ^b	33	362	0
¿Cuál es el nivel de formación del director general/gerente de su empresa?	Traza de Pillai	0.55	1.372	165	1,830	0.002
	Lambda de Wilks	0.552	1.389	165	1,798.674	0.001
	Traza de Hotelling	0.644	1.406	165	1,802	0.001
	Raíz mayor de Roy	0.27	2.989 ^c	33	366	0

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Retomando el objetivo de la presente investigación: *examinar las políticas de capital de trabajo que con más frecuencia se aplican en las PyMEs de Aguascalientes explicando su relación con el perfil del tomador de decisiones*, se concluye que una óptima administración del capital de trabajo proporciona un margen de seguridad al momento en que la empresa tiene la capacidad de autogenerar efectivo para el financiamiento de sus operaciones y, a su vez, aporta a la generación de valor, mitigando los riesgos de caer en problemas financieros y, en consecuencia, evitar la necesidad de un financiamiento externo.

El capital de trabajo es necesario dentro de una empresa por el número considerable de actividades que se realizan (Abreu y Morales, 2011). Una buena administración del capital de trabajo dependerá del compromiso

en conjunto de todas las áreas que participan en las empresas (Ehrhardt y Brigham, 2007), pues del cómo estas se manejen se reflejarán en los resultados que se obtengan para después hacer una evaluación de la rentabilidad, situación económica y financiera de la empresa, permitiendo a los directores determinar cuánto efectivo es necesario tener disponible, o cuánto financiamiento a corto plazo es necesario para seguir operando.

La gestión del capital de trabajo constituye un proceso de la gestión financiera operativa, cuya *precose* implica planeación, ejecución y control del manejo adecuado de los niveles y calidad de sus componentes para conseguir un resultado: minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad en la empresa, de tal manera que satisfaga las expectativas del cliente, para lo cual, si no se cuenta con las competencias de gestión profesional por parte del responsable de la empresa, será muy complicado lograr los objetivos empresariales, ya que la falta de competencias de gestión profesional es uno de los principales obstáculos para las PyMEs que se esfuerzan por mejorar su desempeño organizacional.

Según Durán (2011), el uso de herramientas financieras, tecnológicas y operativas son importantes para mantener una adecuada administración del capital de trabajo, para lo cual el empresario o responsable deberá tener la experiencia y formación adecuada para su implementación. Las características, las personas clave, afectan las prácticas de planeación del capital de trabajo de una PyME. Dados los pocos niveles jerárquicos en las PyMEs, en comparación con las empresas más grandes, las diferencias en la preparación y experiencia del empresario pueden importar significativamente en el entorno de la PyME, entre otras características propias de la persona clave en los negocios.

Los problemas se pueden llegar a potencializar si la empresa es familiar, ya que no se tienen identificadas ni formalizadas las interacciones que hay entre el negocio y la familia, es decir, no hay una división clara entre hogar y compañía; los problemas de la familia se los llevan al negocio y viceversa. Para que una empresa familiar se institucionalice, es necesario pensar en mecanismos y consideraciones que van desde lo más sencillo (como la elaboración de presupuestos), hasta algo más complejo (como el establecer y documentar de forma clara y específica los lineamientos, objetivos, responsabilidades y facultades de los órganos de gobierno y de sus integrantes).

Recomendaciones

La administración inadecuada del capital de trabajo puede afectar la rentabilidad y la liquidez de la empresa (Arachchi, Perera y Vijayakumaran, 2018). Sayaduzzaman (2006) concluyó en su estudio que la eficiencia de la gestión de capital de trabajo de British American Tobacco Bangladesh Company Ltd

(Sayaduzzaman, 2006) es altamente satisfactoria debido a los ingresos positivos de efectivo, y el enfoque planificado en la gestión de los principales elementos de capital de trabajo ayuda a mantener la eficiencia.

Lambrix y Singhvi (1979) recomendaron que la inversión de capital de trabajo pudiera optimizarse mejorando los términos en los que las empresas compraron bienes y eliminando los retrasos administrativos, es decir, el ciclo de conversión de efectivo.

Sostienen que, aunque el consenso general es que la baja inversión en capital de trabajo está asociada con un mayor rendimiento, puede provocar la pérdida de ventas y las interrupciones en el proceso de producción, lo que lleva a una menor rentabilidad.

La gestión del capital de trabajo es más importante para las PyMEs que para las empresas más grandes (Baños-Caballero *et al.*, 2014) que ya tienen de depender más de las deudas a corto plazo en comparación a las grandes empresas, además de la falta de acceso al financiamiento por parte de éstas, lo que origina una mayor dependencia del capital de trabajo y, en algunos casos, los activos circulantes y pasivos a corto plazo representan un porcentaje, más algo del total de activos y pasivos de las PyMEs en comparación a las grandes empresas.

Si se hace bien, los resultados clave de la administración del capital de trabajo en las pequeñas empresas son la reducción de los costos de inventario, la reducción de los problemas de efectivo y el aumento de las tasas de cobro de deudas. Lograr esto implica tener actividades de planificación, monitoreo y control y una serie de pasos deliberativos. Por ejemplo, al gestionar el inventario, los propietarios-gerentes deben identificar primero las actividades clave y los resultados críticos asociados con las actividades, como establecer límites de inventario para reducir los costos de inventario.

Bibliografía

- Afrifa, G. A. (2013), "Working capital management and aim listed sme companies profitability: A mixed research method approach", *PhD Thesis, Centre for Finance and Risk, The Business School, Bournemouth University*, (March), 1-315: <https://doi.org/10.6007/IJARAFMS/v3-i4/390>
- Ahmed, S.; Mahtab, N.; Islam, N. and Abdullah, M. (2017), "Impact of working capital management on profitability: A study on textile companies of Bangladesh", *Journal of Business & Financial Affairs*, 6(4), 1-5: <https://doi.org/10.4172/2167-0234.1000>
- Appuhami, B. A. R. (2008), "The impact of firms' capital expenditure on working capital management: An empirical study across industries in Thailand", *International Management Review*, 4(1), 1-10: <https://doi.org/10.1504/IJEER.2016.076179>

- Arachchi, A. N. H.; Perera, W. and Vijayakumaran, R. (2018), "The impact of working capital management on firm value: Evidence from a frontier market", *Asian Journal of Finance & Accounting*, 9(2), 399: <https://doi.org/10.5296/ajfa.v9i2.12449>
- Autukaite, R. and Molay, E. (2011), "Cash holdings, working capital and firm value: Evidence from France", *Ssrn*, 30(July), 1-22: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1836900>
- Baños-Caballero, S.; Garcia-Teruel, P. J. and Martinez-Solano, P. (2014), "Working capital management, corporate performance, and financial constraints", *Journal of Business Research*, 67(3), 332-338: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.01.016>
- Beaver, G. (2003), "Management and the small firm", *Strategic Change*, 12, 63-68: <https://doi.org/10.1002/jsc.623>
- Blinder, A. and Maccini, L. (1990), "Series the resurgence of inventory research", 1-7.
- Briggs, B. (2009), "Issues affecting Ugandan indigenous entrepreneurship in trade", *Afr. J. Bus. Manage*, 3(12), 786-797, retrieved from: <http://www.acadjourn.org/AJBM/PDF/pdf2009/Dec/Briggs.pdf>
- Deloof, M. (2003), "Does working capital management affect profitability of Belgian firms?", *Journal of Business Finance and Accounting*, 30(3-4), 573-587: <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00008>
- Dong, H. P. and Su, J. (2010), "The relationship between working capital management and profitability: A Vietnam case", *International Research Journal of Finance and Economics*, 49(49), 62-71: <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Duarte Schalageter, J. y Fernández Alonso, L. (2007), *Finanzas operativas: Un coloquio*, México: Limusa, Instituto Panamericano de la Alta Dirección de Empresa.
- Ekanem, I. (2010), "Liquidity management in small firms: A learning perspective", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(1), 123-138: <https://doi.org/10.1108/14626001011019161>
- Eljelly, A. M. A. (2004), "Liquidity profitability tradeoff: An empirical investigation in an emerging market", *International Journal of Commerce and Management*, 14(2), 48-61: <https://doi.org/10.1108/10569210480000179>
- Emery, G. W. (1987), "An optimal financial response to variable demand", *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 22(2), 209-225: <https://doi.org/10.2307/2330713>
- Falope, O. I. and Ajilore, O. T. (2009), "Working capital management and corporate profitability: Evidence from panel data analysis of selected quoted companies in Nigeria", *Research Journal of Business Management*: <https://doi.org/10.3923/rjbm.2009.73.84>

- Filbeck, G.; Krueger, T. and Preece, D. (2007), "Do selected firms work for shareholders?", *Quarterly Journal of Business and Economics*, 3-22.
- Ganesan, V. (2007), "An analysis of working capital management efficiency in telecommunication equipment industry", *Rivier Academic Journal*, 3(2), 1-10, retrieved from: <http://www.rivier.edu/journal/ROAJ-Fall-2007/J119-Ganesan.pdf>
- Gitman, L. J.; Zutter, C. J.; Madrigal Muñiz, L. Ó. y Herrero Díaz, M. J. (2016), *Principios de administración financiera/Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter*; traducción Óscar Madrigal Muñiz, María de Jesús Herrero Díaz. retrieved from: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cat04898a&AN=ua.000206002&site=eds-live>
- James Sunday, K. (2011), "Effective working capital management in small and medium scale enterprises (SMEs)", *International Journal of Business and Management*, 6(9), 271-279: <https://doi.org/10.5539/ijbm.v6n9p271>
- Kim, Y. H. and Chung, K. H. (2008), "An integrated evaluation of investment in inventory and credit: A cash flow approach", *Journal of Business Finance & Accounting*, 17(3), 381-389: <https://doi.org/doi:10.1111/j.1468-5957.1990.tb01192.x>
- Knauer, T. and Wöhrmann, A. (2013), "Working capital management and firm profitability", *Journal of Management Control*, 24(1), 77-87: <https://doi.org/10.1007/s00187-013-0173-3>
- Napompech, K. (2012), "Effects of working capital management on the profitability of thai listed firms", *International Journal of Trade, Economics & Finance*, 3(3), 227-232.
- Ng, C. K.; Smith, J. K. and Smith, R. L. (n.d.), "Evidence on the determinants of credit terms used in interfirm trade", retrieved from: <http://www.blackwell-synergy.com/servlet/useragent?func=synergy&synergyAction=showTOC&journalCode=jofi&volume=54&issue=3&year=1999&part=null>
- Padachi, K. (2006), "Trends in working capital management and its impact on firms' performance: An analysis of Mauritian small manufacturing firms", *International Review of Business Research Papers*, 2(2), 45-58.
- Rajan, R. and Petersen, M. (1997), "Trade credit: Theories and evidence", *The Review of Financial Studies*, 10(3), 661-691.
- Ray, S. (2012), "Evaluating the impact of working capital management components on corporate profitability : Evidence from indian manufacturing firms", *International Journal of Economic Practices and Theories*, 2(3), 127-136.
- Rizzo, M. M. (2007), "El capital de trabajo neto y el valor en las empresas", *Revista EAN*, (61), 103-122, recuperado de: <http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/421/415>

- Ross, S.; Westerfield, R.; Jaffe, J. and Jordan, B. (2010), *Corporate finance*, McGraw-Hill Education.
- Sayaduzzaman, D. M. (2006), "Working capital management: A study on British American Tobacco Bangladesh Company Ltd", *Journal of Nepalese Business Studies*, 3(1), 78-84, retrieved from: <http://www.nepjol.info/index.php/JNBS/article/view/484>
- Soenen, L. A. (1993), "Cash conversion cycle and corporate profitability", *Journal of Cash Management*, 13(4), 53-58.
- Stice, C. and Weil, R. (2008), *Intermediate accountint*. Mason, OH: South Western Centgage Learning.
- Vasantha, S. and Trirumagal, G. (2016), "Impact of the working capital on the profitability of the company", *Global Journal of Engineering Science and Research Management*, 3(5), 117-125.
- Venancio, T. and Godfred, A. A. (2013), "The relative importance of working capital management and its components to SMEs' profitability", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(3), 453-469: <https://doi.org/doi:10.1108/JSBED-12-2011-0029>
- Wilner, B. S. (2000), "The exploitation of relationships in financial distress: The case of trade credit", *Journal of Finance*, 55(1), 153-187: <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00203>
- Zapata, R. (2008), "Administra tus cuentas por pagar", *Entrepreneur México*, 16(9), 20-21.

CAPÍTULO 3

ACERCAMIENTO AL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES EN FUNCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES SUSTENTABLE

Armando Medina Jiménez¹

Resumen

El objetivo del presente trabajo es el acercamiento hacia la descripción del Índice de Precios y Cotizaciones Sustentable (IPCS) de las emisoras mexicanas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y su efecto en el desempeño de éstas comparado con el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) normal. La información recabada es sobre la información de agencias internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), Banco Mundial (BM), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), BMV, ISO 14000, e información sustentada en reportes de las 30 emisoras mexicanas que cotizan en la BMV.

La importancia de esta comparación entre el IPCS e IPC es para describir cómo el primero está construido sobre principios como el Pacto Mundial, Principios de las Naciones Unidas y los Principios de Inversión Responsable, Criterios de la CDE, BM. Los resultados muestran que las emisoras sometidas a una evaluación basada en tres ejes fundamentales: ambiental, social y gobierno corporativo, obtuvieron mejores rendimientos que el IPC normal.

Palabras clave: desempeño, índice de precios y cotizaciones sustentable.

¹ Profesor investigador. Miembro SNI-1. Coordinador de la maestría en dirección empresarial, división de posgrado, FCA-UASLP. Líneas de investigación: innovación y gestión de las organizaciones, sustentabilidad y relaciones sociales.

Abstract

The objective of this work is the approach to the description of the Sustainable Price and Quotes Index (IPCS) of Mexican broadcasters listed on the Mexican Stock Exchange (BMV) and their effect on their performance Normal Prices and Quotes (IPC). The information gathered is on information from international agencies such as the United Nations (UN), United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), World Bank (WB), Organization for Cooperation and Development (OECD), BMV, ISO 14000, and information based on reports from the 30 mexican broadcasters listed on the BMV.

The importance of this comparison between the IPCS and IPC is to describe how the former is built on principles such as the Global Compact, United Nations Principles and The Principles of Responsible Investment, CDE Criteria, BM. The results show that broadcasters under evaluation based on three key axes: environmental, social and corporate governance, performed better than the normal IPC.

Keywords: *performance, price index and sustainable quotation.*

Antecedentes

El tema de la sustentabilidad y medio ambiente como paradigma emergente ha sido una constante preocupación a nivel mundial, los gobiernos y las organizaciones no gubernamentales (ONG) han realizado esfuerzos por llevar a cabo acciones tendentes a disminuir los efectos del cambio climático y sus consecuencias, que han llevado al planeta a la crisis civilizatoria actual. En este escenario, el sistema financiero no se queda atrás. Desde el año 2000 se crearon dos índices sustentables globales, el Dow Jones Sustainability y el FTSE 4Good, ambos en Estados Unidos. Estos índices de capitalización agrupan a más de 3,000 empresas globales (Arenas, 2016 y 2018).

En el 2014, la BMV desarrolló su IPCS, en donde agrupa a empresas consideradas sustentables o ecológicas, su objetivo es integrar un indicador con empresas mexicanas que están comprometidas con el medio ambiente y que cotizan en ella (Arenas, 2018).

Problemática

La tendencia al alza del calentamiento global del planeta y consecuente crisis civilizatoria es producto de diversos factores: el ser humano, en su actividad cotidiana, impacta al medio ambiente, de manera individual

o en forma colectiva; un ejemplo incuestionable de esto último son las empresas del sector industrial, que contribuyen con diversos impactos al medio ambiente en sus procesos productivos, productos y servicios. Asimismo, las empresas prestadoras de servicios contribuyen con sus actividades a agudizarlo.

Otro factor más en esta preocupante realidad es el incremento en el consumo de combustibles fósiles, mismo que se observa en el aumento de automotores de combustión interna; todas estas actividades inciden en la generación de los altos niveles de los gases de efecto invernadero (GEI). Los efectos del cambio climático continúan con una tendencia creciente, las evidencias son preocupantes en cualquier lugar del planeta, a pesar de los esfuerzos que han emprendido gobiernos, sectores productivos, organizaciones privadas y sociedad en general. En este estado de cosas, las empresas, en general y específicamente las que cotizan en la BMV, se pueden ver amenazadas por los impactos causados al medio ambiente debido al cambio en el clima y pueden, a corto, mediano y largo plazos, verse afectadas en su permanencia y desarrollo.

Objetivos

La BMV, en su afán de aportar su esfuerzo para mejorar su relación con el medio ambiente y el desarrollo sustentable, ha generado un IPCS, que permite a las empresas que cotizan en ella mejorar sus resultados financieros. Así, los objetivos del presente trabajo son:

- Describir los fundamentos de los ejes social, ambiental y de gobierno corporativo que integran el IPCS de las empresas que cotizan en la BMV.
- Describir cómo el precio de las acciones del IPCS mide el desempeño sustentable de las empresas que cotizan en la BMV en los componentes social, ambiental, y gobierno corporativo.

Marco contextual

Los criterios de medición utilizados para determinar la muestra del IPCS son:

- Principios relevantes del Pacto Mundial.
- Principios de inversión de UN-PRI.
- Recomendaciones de la OCDE.
- El Banco Mundial (IFC) aborda a nivel mundial la promoción del buen gobierno corporativo.
- ISO 14000. Industria limpia (Arenas, 2018).

El Pacto Mundial de las Naciones Unidas, lanzado en el año 2000, es un llamado a las empresas a alinear sus estrategias y operaciones con 10 principios universales en cuatro dimensiones: derechos humanos, normas laborales, medio ambiente, y lucha contra la corrupción, así como a tomar medidas que promuevan los objetivos de desarrollo sustentable (ODS). En la actualidad son más de 9,500 empresas y 3,000 organizaciones, con sede en más de 160 países y más de 70 redes locales, en el cual se difunde ampliamente el mensaje de que cualquier tipo de empresa, en cualquier parte del planeta, de todos los tamaños y sectores, pueden jugar un papel fundamental para mejorar nuestro mundo (United Nations Global Compact, 2018).

El Pacto Mundial propone aprovechar la fuerza de la acción colectiva para fomentar la responsabilidad cívica de las empresas, de modo que éstas puedan contribuir a la solución de los retos que plantea la globalización, una economía más sostenible e inclusiva en donde participen empresas de todas las regiones del mundo en una iniciativa voluntaria de civismo empresarial. Los objetivos complementarios son:

- Lograr que el Pacto Mundial y sus principios formen parte de la estrategia y de las operaciones de las empresas.
- Facilitar la cooperación entre los principales grupos participantes promoviendo las relaciones de colaboración en apoyo de los objetivos de las Naciones Unidas.

Cabe mencionar que el Pacto Mundial no es de carácter normativo, ya que no ejerce funciones de vigilancia, no impone criterio ni evalúa la conducta de las acciones de las empresas, si no, al contrario, se basa en la responsabilidad pública, en la transparencia y en la sana defensa de los propios intereses de las empresas, las organizaciones laborales y la sociedad civil para promover y ejecutar de manera colectiva medidas encaminadas al logro de los principios en que se basa el Pacto Mundial.

El Pacto Mundial actúa como una red, su núcleo lo constituyen la Oficina del Pacto Mundial y seis organismos de las Naciones Unidas: la Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos, el Programa de las Naciones para el Medio Ambiente (PNUMA); la Organización Internacional del Trabajo (OIT); el Programa de las Naciones Unidas para Desarrollo (PNUDE), el ONUDI; y la Oficina de las Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito (PNUDD) (RSC, Pacto Mundial, 2016).

Principios del Pacto Mundial

- *Derechos humanos:*

- Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de su ámbito de influencia.
 - Las empresas deben asegurarse de no ser cómplices en la vulneración de los derechos humanos.
- *Relaciones laborales:*
 - Las empresas deben apoyar la libertad de afiliación y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva.
 - La eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción.
 - La erradicación del trabajo infantil.
 - La abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación.
 - *Medio ambiente:*
 - Las empresas deben mantener un enfoque preventivo orientado al desafío de la protección medioambiental.
 - Adoptar iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental.
 - Favorecer el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas al medio ambiente.
 - *Lucha contra la corrupción:*
 - Las empresas deben luchar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno (Civismo empresarial en la economía mundial, 2010).

*Principios de inversión de Naciones
Unidas-Principios de Inversión Responsable (UN-PRI)*

Para entender el principio de inversión responsable, se incorporan los conceptos fundamentales plasmados de éste en la carta del secretario General de la ONU, Ban Ki-moon.

La sostenibilidad es una necesidad imperiosa a escala global, en la cual los inversores tienen un papel esencial para lograrlo. Las consecuencias de la sostenibilidad para inversores y mercados financieros eran poco entendidas y ampliamente soslayadas. Estos principios han ayudado

a corregir esta deficiencia evidenciando la relevancia financiera de las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), además de proporcionar a la comunidad global de inversores un marco para contribuir al desarrollo de un sistema financiero más estable y sostenible (Finance UNEP Initiative, 2016).

Cada vez más inversores institucionales, de todas las regiones del planeta, están incorporando las variables ESG a sus decisiones sobre inversión y políticas de identificación con el fin de reducir riesgos, mejorar el rendimiento financiero y cumplir las expectativas de sus beneficiarios y clientes. Su influencia alcanza a empresas, responsables políticos y otros partícipes del mercado para mejorar el rendimiento en esta áreas; esto beneficia de manera concreta al medio ambiente y a la sociedad en general (Finance UNEP Initiative, 2016).

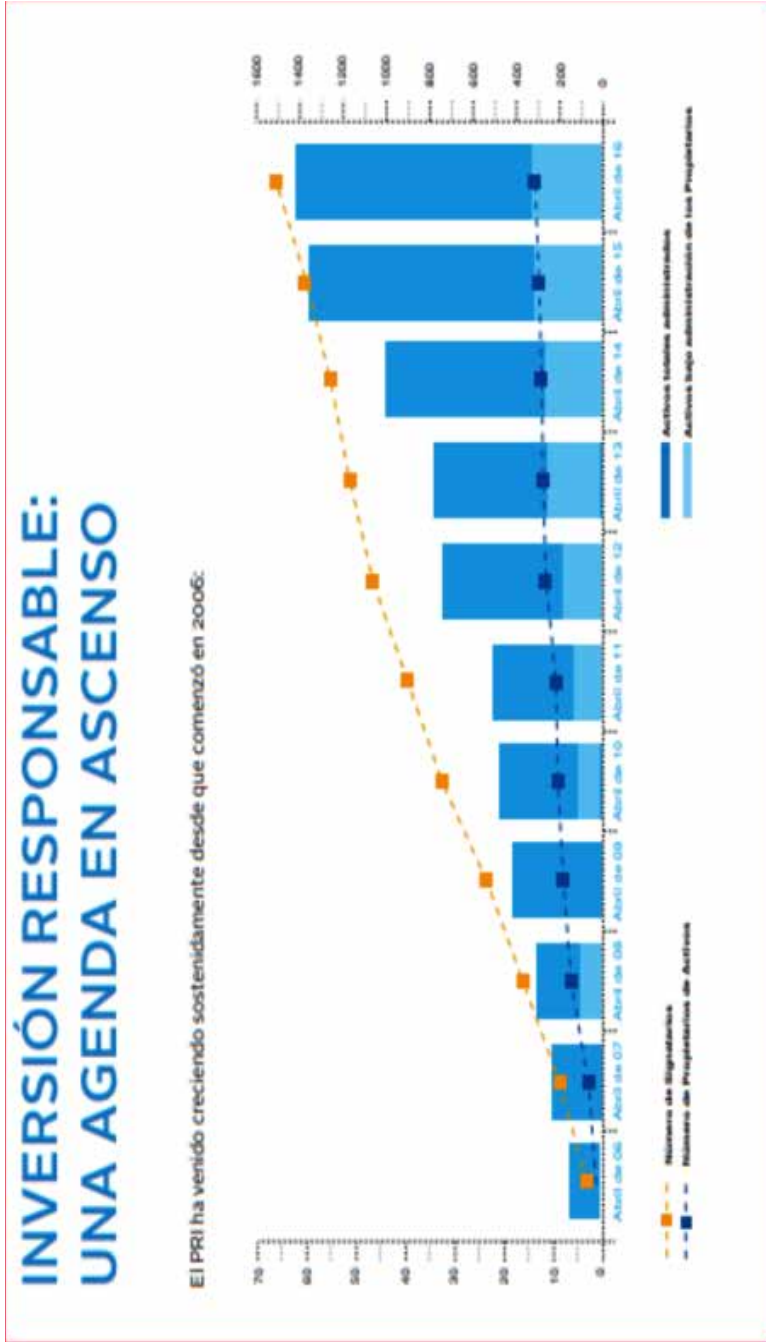
El PRI trabaja con su red internacional de signatarios para poner en práctica los seis Principios de Inversión Responsable (PRI). Tiene como objetivo entender el impacto que en cuestiones ambientales, sociales y gubernamentales tienen en las inversiones y asesorar a los signatarios para integrar estos asuntos a sus decisiones sobre inversiones y propiedad. Los seis principios fueron desarrollados por inversores y cuentan con el respaldo de la ONU. Existen más de 1,400 signatarios que actúan en más de 50 países y representan activos de 59 billones de dólares (Finance UNEP Initiative, 2016).

Los seis PRI son los siguientes:

1. Incorporar las cuestiones ESG a nuestros procesos de análisis y de toma de decisiones en lo que se refiere a inversiones.
2. Ser pioneros en incorporar las cuestiones ESG a nuestras prácticas y políticas de propiedad.
3. Buscar una divulgación transparente de las cuestiones ESG por parte de las entidades en las que invirtamos.
4. Promover la aceptación y aplicación de los principios en el sector de las inversiones.
5. Trabajar en conjunto para mejorar nuestra eficacia en la aplicación de los principios.
6. Reportar nuestra actividad y progreso en la aplicación de los principios.

Los PRI fueron desarrollados por un grupo de profesionales de la inversión como un reflejo de las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza corporativas para las prácticas de inversión impulsadas por el secretario General de la Organización de las Naciones Unidas (Finance UNEP Initiative, 2016).

FIGURA 1. EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LOS INVERSORES DE LOS PRI EN EL PERIODO 2006-2016



Fuente: Finance Initiative UNEP. PRI (2016).

Recomendaciones de la OCDE

Las líneas directrices de la OCDE son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales que operan en países adherentes o que tienen su sede en ellos. Contienen principios y normas no vinculantes para una conducta empresarial responsable dentro del contexto global, conforme con las leyes aplicables y las normas reconocidas internacionalmente. Las directrices constituyen el único código de conducta empresarial responsable, exhaustivo y acordado multilateralmente, que los gobiernos se han comprometido a promover (OCDE, 2013).

Las recomendaciones contenidas en las directrices expresan los valores compartidos por los gobiernos de países que dan origen a una gran parte de la inversión extranjera y que son sede de muchas de las empresas multinacionales de mayor envergadura. Las directrices tienen como objetivo promover la contribución positiva de las empresas al progreso económico, medioambiental y social en todo el planeta (OCDE, 2013).

Las directrices están respaldadas por un singular mecanismo de implementación: los Puntos Nacionales de Contacto (PNC), los cuales son organismos constituidos por los gobiernos de los países adherentes con el fin de promover e implementar las directrices. Los PNC ayudan a las empresas y a las partes a tomar las medidas adecuadas para impulsar las aplicaciones de las directrices. Constituyen una plataforma de mediación y conciliación para resolver los problemas prácticos que puedan plantearse (OCDE, 2013).

El objetivo de las directrices de la OCDE para empresas multinacionales son recomendaciones por los gobiernos a las empresas multinacionales. El objetivo de éstas es garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que se desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible (OCDE, 2013).

El día 4 de mayo de 2010, los gobiernos de 42 países miembros y no miembros de la OCDE, adherentes a la Declaración de la OCDE, sobre inversión internacional y empresas multinacionales y a la decisión conexas comenzaron a trabajar de las directrices a fin de que reflejen los cambios ocurridos en el ámbito de la inversión internacional y las empresas multinacionales desde la última revisión realizada en el año 2000. Las modificaciones acordadas tienen como objeto garantizar la continuidad de las directrices en su papel de principal instrumento internacional para la promoción de conductas empresariales (OCDE, 2013).

Las directrices forman parte de la declaración de la OCDE sobre inversión internacional y empresas multinacionales, cuyos restantes elementos se refieren al trato nacional, a las obligaciones contradictorias impuestas a las empresas y a los incentivos y desincentivos a la inversión internacional. Las directrices enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables y las normas reconocidas internacionalmente; sin embargo, los países que se adhieren a las directrices contraen el compromiso vinculante de implementarlas, de acuerdo con la decisión del Consejo relativa a las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales. Además de los temas que se abordan en las directrices, también pueden estar sujetos a leyes nacionales y compromisos internacionales (OCDE, 2013).

En el contexto general del trabajo se presentan, en el cuadro 1, los títulos de los apartados de la parte I que integran las líneas directrices de la OCDE con el fin de contribuir a sustentar teóricamente al IPCS, y en el cual las empresas adherentes deben cumplir con la normatividad integradas en las directrices (OCDE, 2013).

**TABLA 1. APARTADOS DE LA OCDE
PARA EMPRESAS MULTINACIONALES**

- I. Conceptos y principios.
- II. Divulgación de información.
- III. Empleo y relaciones laborales.
- IV. Lucha contra la corrupción, las peticiones de soborno y otras formas de extorsión.
- V. Ciencia y tecnología.
- VI. Cuestiones tributarias.
- VII. Principios generales.
- VIII. Derechos humanos.
- IX. Medio ambiente.
- X. Interés de los consumidores.
- XI. Competencia.

Fuente: Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales (OCDE, 2013).

La parte II contiene los procedimientos para la implementación de las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales y, con base en la enmienda a la decisión del consejo sobre las líneas directrices de la OCDE

para empresas multinacionales y a la propuesta del comité de inversiones, el Consejo decide (OCDE, 2013):

I. *Puntos Nacionales de Contacto*. Los países adherentes establecerán PNC para favorecer la eficacia de las directrices con actividades de promoción, consultas y resolución de cuestiones que surjan en la implementación de las directrices, informando al sector empresarial, a las organizaciones de trabajadores (sindicatos) y ONGs (OCDE, 2013).

Los PNC en distintos países cooperarán con las cuestiones relativas a las directrices relevantes, se reunirán en forma periódica para compartir experiencia y proporcionar informes al Comité de Inversión. Los países adherentes pondrán a disposición recursos humanos y económicos para sus PNC para que pueden cumplir con sus responsabilidades de manera eficaz (OCDE, 2013).

II. *Comité de Inversión (CI)*. Este comité deberá mantener, en forma periódica, intercambios de opinión acerca de cuestiones relacionadas con las directrices y la experiencia obtenida mediante su aplicación. El CI invitará, de forma periódica, al Comité Consultivo Empresarial e Industrial (BIAC) de la OCDE y al Comité Consultivo Sindical (TUAC) de la OCDE, a OECD Watch, y a otros socios internacionales a expresar sus opiniones sobre las cuestiones contempladas en las directrices, se mantendrán intercambios de opinión en l relación con dicha cuestión con aquellos que lo soliciten.

El CI entablará relaciones con países no adherentes respecto a las cuestiones contempladas en las directrices para promover conductas empresariales responsables en todo el mundo en igualdad de condiciones, cooperará con países que estén interesados en las directrices y en la promoción de los principios y normas en ellos establecidos.

El CI es responsable de toda aclaración necesaria respecto de las directrices, mantendrá intercambios de opinión acerca de las actividades de los PNC para incrementar la eficacia de las directrices y promover la equivalencia funcional de estos, en este punto, el CI deberá tener en cuenta la Guía de procedimiento para cumplir con sus responsabilidades. Otra de las responsabilidades del CI es la de informar periódicamente al Consejo sobre las cuestiones contempladas en las directrices en ellos, el CI deberá tener en cuenta los informes emitidos por los PNC. Finalmente, el comité deberá, en cooperación con los PNC, mantener una agenda proactiva que promueva la efectiva observancia por parte de las empresas de los principios y normas establecidas (OCDE, 2013).

III. *Revisión de decisión*. Esta decisión será revisada periódicamente. El comité preparará propuestas para tal fin.

*El Banco Mundial (IFC) aborda
a nivel mundial la promoción del buen gobierno corporativo*

Conformado por 189 países miembros; con personal de más de 170 países, y oficinas en más de 130 lugares, el Grupo Banco Mundial, creado en 1944 y con sede en Washington, es una asociación mundial única: las cinco instituciones que lo integran trabajan para reducir la pobreza y generar prosperidad compartida en los países en desarrollo (Banco Mundial, 2018).

La misión del BM es reducir al 3% el porcentaje de las personas que viven con menos de 1.90 USD al día en el mundo a más tardar en 2030. Promover la prosperidad compartida al fomentar el aumento de los ingresos del 40% más pobre de la población en todos los países (Banco Mundial, 2018).

El Grupo Banco Mundial es una de las fuentes más importantes de financiamiento y conocimientos para los países en desarrollo, está integrado por cinco instituciones que se han comprometido a reducir la pobreza, aumentar la prosperidad compartida y promover el desarrollo sostenible (Banco Mundial, 2018).

Las cinco instituciones del Grupo Banco Mundial son:

1. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).
2. La Asociación Internacional de Fomento (AIF).
3. La Corporación Financiera Internacional (IFC).
4. El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA).
5. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

FIGURA 2. ESTRUCTURA DEL GRUPO BANCO MUNDIAL



Fuente: Elaboración propia con base en el BM (Banco Mundial, 2018).

La figura 2 muestra la estructura del Grupo Banco Mundial. El BIRF y la AIF conforman el BM. El que proporciona financiamiento, asesoría sobre políticas y asistencia técnica a los gobiernos de los países en desarrollo. El BIRF otorga asistencia a los países de ingreso mediano y los países pobres que tienen capacidad crediticia; por su parte, la AIF se concentra en los países más pobres del mundo (Banco Mundial, 2018).

La IFC, el MIGA y el CIADI se concentran en el fortalecimiento del sector privado en los países en desarrollo. A través de estas instituciones, el Grupo Banco Mundial proporciona financiamiento, asistencia técnica, seguros contra riesgos políticos y mecanismos de solución de diferencias a las empresas privadas, incluidas las instituciones financieras (Banco Mundial, 2018).

Si bien las cinco instituciones que conforma el Grupo Banco Mundial tienen sus propios países miembros, órganos directivos y convenios constitutivos, todas ellas trabajan al unísono para brindar servicios a sus países clientes. Los desafíos de desarrollo actuales sólo se pueden encarar con la participación del sector privado. Pero el sector público sienta las bases para facilitar la inversión del sector privado y permitirle prosperar. Las funciones complementarias de las cinco instituciones permiten al Grupo Banco Mundial tener la capacidad única de conectar los recursos financieros internacionales con las necesidades de los países en desarrollo. En cifras macro, el Grupo Banco Mundial ha ejercido 45,900 millones de dólares en asistencia financiera dentro de sus productos y servicios que incluye préstamos y donaciones en 12,000 proyectos para apoyar el desarrollo y los esfuerzos de asistencia. Son 189 países miembros en todo el mundo (Banco Mundial, 2018).

ISO 14000. Industria limpia

El desempeño de una organización en relación con la sociedad en la que opera y con su impacto sobre el medio ambiente se ha convertido en una parte crítica al medir su desempeño integral y su habilidad para continuar operando de manera eficaz (ISO 26000, 2010).

Un sistema de gestión ambiental (SGA) es parte de un sistema de gestión global de una organización; es un enfoque sistémico sobre los aspectos ambientales de una organización. Un SGA es una herramienta que posibilita que una organización, cualquiera que sea su tipo o tamaño, controle el impacto de sus actividades, productos y servicios sobre el medio ambiente natural. Brinda una estructura que ayuda a la organización a identificar aquellos aspectos de su negocio que tienen un impacto significativo al medio ambiente. A establecer objetivo y metas para minimizar estos impactos y desarrollar programas para alcanzar metas e implementar otras medidas de control operacionales para asegurar la conformidad con la política ambiental establecida (Centro de Comercio Internacional, 2007).

El origen del concepto de SGA se remonta a la Cumbre de la Tierra de 1992, en Río de Janeiro, el Consejo de Negocios para el Desarrollo Sostenible sugirió que la Organización Internacional de Normalización (ISO), que ya había elaborado normas para la calidad del aire, del agua y del suelo, desarrollará normas internacionales sobre desempeño ambiental con base en el concepto de desarrollo sostenible. En 1993, la ISO creó el Comité Técnico 207 sobre Gestión Ambiental, con el fin de elaborar normas internacionales para herramientas y sistemas de gestión ambiental (Centro de Comercio Internacional, 2007).

Metodología

La BMV, en su afán de aportar esfuerzos para mejorar su relación con el medio ambiente y el desarrollo sustentable, ha generado un IPCS que permite a las empresas que cotizan en ella, mejorar sus resultados financieros. El concepto se puede observar en la figura 3.

FIGURA 3. MODELO CONCEPTUAL



Fuente: Elaboración propia.

La presente investigación es de naturaleza cuantitativa, descriptiva, transversal, y no experimental. El instrumento de recolección de datos son los IPCS e IPC en el periodo comprendido entre los años 2014-2019 de las empresas que cotizan en la BMV.

TABLA 2. INDICADORES DE SUSTENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BMV

Emisora	AMBIENTAL					SOCIAL					GOBERNANZA								
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ALFA		56	56	55	55	53	52	51	52	50	44	46	46	83	90	90	92	70	72
SECTOR		49	49	50	50	48	51	53	52	50	52	51	51	67	64	90	93	59	59
AMX		52	52	57	59	58	61	46	48	49	50	50	60	56	57	60	64	62	67
SECTOR		64	63	64	65	68	69	57	57	55	56	56	58	70	69	70	70	69	69
BIMBO		51	67	67	72	67	70	59	59	57	60	56	56	65	67	67	63	75	69
SECTOR		60	60	60	61	63	63	58	59	57	57	58	58	66	65	66	66	63	64
CEMEX		73	73	68	76	76	76	72	72	73	71	71	73	86	82	84	97	80	81
SECTOR		59	61	58	60	58	61	59	60	57	56	58	57	71	71	70	72	69	69
FEMSA, S.A.B. de C.V.		65	62	62	62	53	54	68	68	67	66	63	63	72	72	72	70	70	70
SECTOR		60	60	60	61	63	63	58	59	56	57	58	58	66	65	66	66	63	6
GFNORTE		43	61	61	61	70	70	61	69	68	68	72	72	53	66	68	68	74	74
SECTOR		51	52	53	53	56	57	66	66	65	65	67	68	56	56	57	57	57	57
KIMBER		68	70	68	68	63	62	54	54	54	52	62	62	71	71	72	72	86	77
SECTOR		s/d	s/d	s/d	s/d	78	67												
KOF.MX		s/d	s/d	s/d	s/d	78	67												
SECTOR		55	69	69	71	70	70	68	71	59	64	62	66	78	79	79	81	73	74
MEXCHEM		60	61	61	61	62	61	65	65	65	64	64	64	66	68	67	67	65	64
SECTOR		60	60	60	55	59	62	55	55	52	52	65	63	75	75	75	75	68	73
PENOLES, S.A.B. De C.V.		58	58	60	61	62	67	61	60	61	62	63	65	75	75	77	76	74	76
SECTOR		40	42	47	45	67	68	41	41	40	42	54	54	52	57	61	68	70	75
TELEVISIA		56	57	57	56	58	59	56	56	54	54	54	54	66	67	69	69	66	67
SECTOR																			

Fuente: Adaptado de YAHOO! Finance.

Resultados

De acuerdo con el reporte de Rodríguez (2016), el IPCS fue más rentable que el IPC de la BMV, la anterior afirmación está basada en los rendimientos en los años 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016, periodo en el cual el IPCS tuvo un rendimiento del 39%, superior al obtenido por el IPC: 25%.

El 13 de diciembre del 2011, la BMV puso a disposición de los inversionistas y público en general el índice sustentable, mismo que sigue el comportamiento bursátil de aquellas emisoras mexicanas que tienen programas sustentables con estándares internacionales. Así, en poco más de cinco años, el indicador sustentable se incrementó 81.23 puntos (39%), mientras que el IPC principal lo hizo en 8,988 puntos (25%), por lo que el IPCS ha dado mejores rendimientos a los inversionistas que el IPC (Rodríguez, 2016).

Para soportar el establecimiento del IPCS, la BMV instrumentó una metodología con base en principios y prácticas internacionales, la evaluación se llevó a cabo por un tercer experto en la materia, a efectos de analizar y comparar prácticas de las emisoras mexicanas listadas en el mercado bursátil y fundada en tres ejes: ambiental, social y gobierno corporativo (Rodríguez, 2016).

El evaluador o calificador determina el grado de adhesión a las mejores prácticas internacionales, en función al análisis de la información pública disponible que cada emisora divulgue en sus reportes, de tal forma que sería la misma a la que cualquier analista podría acceder. El tamaño de la muestra es de 30 emisoras y se conforma con base en la lista de emisoras que seleccione el calificador (Rodríguez, 2016).

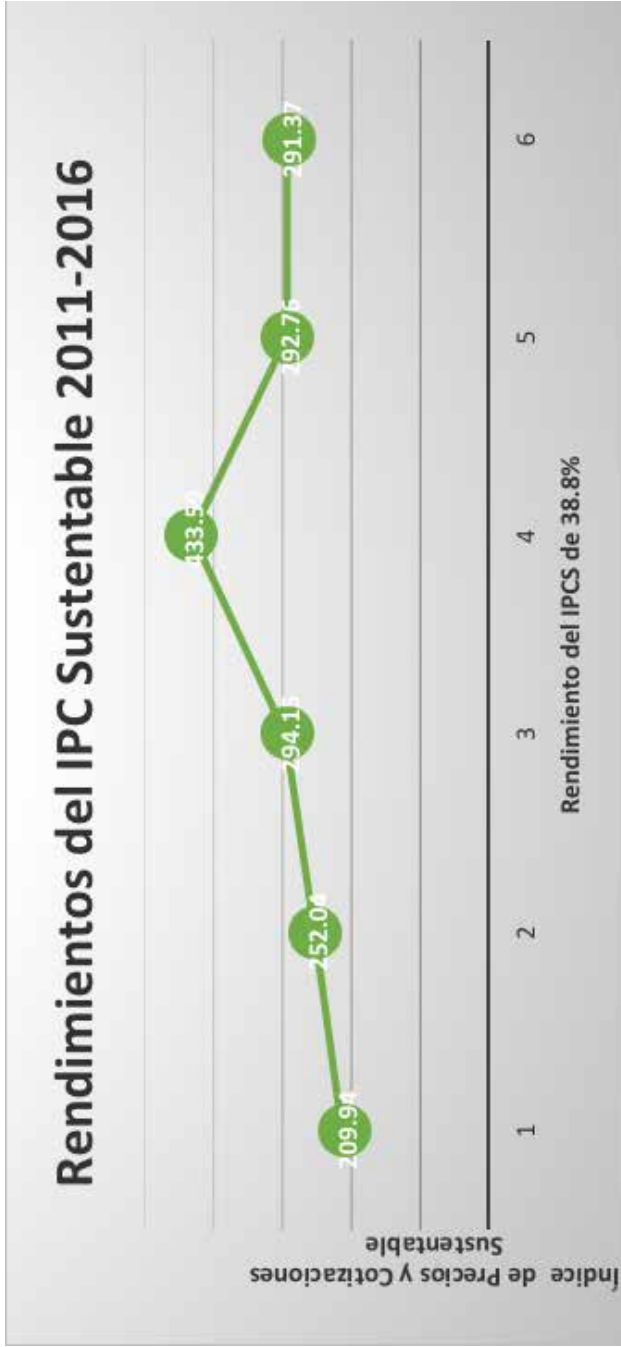
**TABLA 3. RENDIMIENTO DEL IPCS Y DEL IPC
DE LAS 30 EMISORAS QUE COTIZAN EN LA BMV**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Porcentaje
IPCS	209.94	252.04	294.15	433.59	292.76	291.37	38.8
IPC	36,471.4	41,192	45,912.5	46,313.4	45,886.4	45,459.5	24.6

Fuente: Adaptado de Rodríguez, 2016.

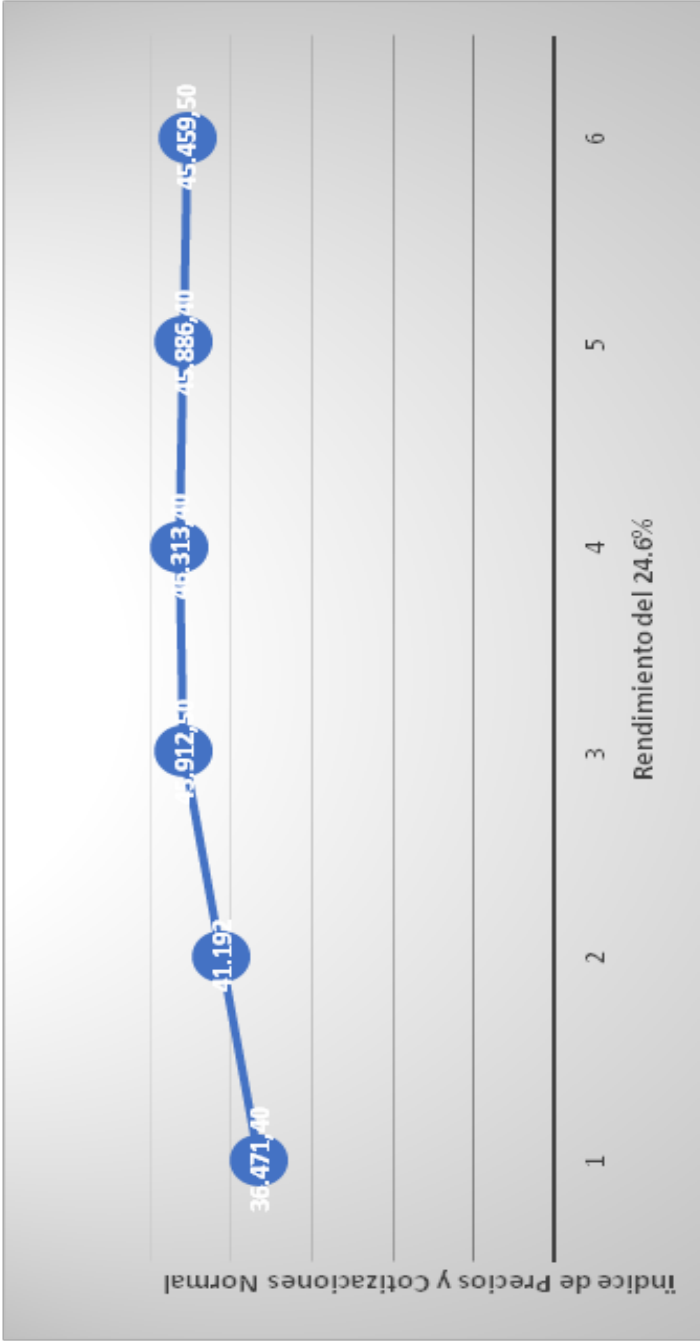
La tabla 3 muestra los puntos alcanzados del IPCS y del IPC de las emisoras que cotizan en la BMV en un periodo comprendido entre 2011-2016, en ella se aprecia cómo el IPCS obtuvo un mayor margen de rendimiento (38.8%) que el IPC normal (24.6%).

FIGURA 3. RENDIMIENTO DEL IPCS DE LAS EMISORAS QUE COTIZAN EN LA BMV



Fuente: Adaptado de Rodríguez, 2016.

La figura 3 muestra el rendimiento del IPCS de las emisoras que cotizan en la BMV en el periodo comprendido entre 2011 a 2016. El rendimiento obtenido fue de 38.8%.

FIGURA 4. RENDIMIENTO DEL IPCS DE LAS EMISORAS QUE COTIZAN EN LA BMV

Fuente: Adaptado de Rodríguez, 2016.

En la figura 4 se aprecian los puntos anuales de las 30 emisoras que cotizan en la BMV en el periodo comprendido de 2011 a 2016, en ésta se puede apreciar que el rendimiento del IPC es de 24.6%.

Conclusiones

El alcance del presente trabajo es el acercamiento al concepto del IPCS, el cual tiene como propósito situar a las emisoras mexicanas que cotizan en la BMV en una posición de ventaja en los mercados financieros, ya que debe ser la percepción de los inversionistas de empresas con un sello de responsabilidad social, manejo ambiental y buen gobierno corporativo.

El IPCS está soportado por los tres ejes principales, como: el eje social, el eje ambiental y el gobierno corporativo, mismos que son evaluados con base en los principios del Pacto Mundial, los principios de inversión de las Naciones Unidas y los PRI, las recomendaciones de la OCDE, el BM, que soporta el principio del buen gobierno corporativo, así como el ISO 14000. Industria limpia.

La evidencia soportada, tanto por los índices ambiental social y gobierno corporativo de las emisoras mexicanas en el periodo comprendido en los años 2014 a 2019, muestra mejores resultados que el promedio del sector en el que están ubicadas.

Otra evidencia encontrada en el periodo comprendido entre los años 2011 a 2016, es que el IPCS tuvo un rendimiento de 38.8%, mientras que el IPC normal tuvo un rendimiento de 24.6%.

Es importante continuar con un análisis más riguroso del análisis de las emisoras mexicanas que cotizan en la BMV para validar las evidencias mostradas por medio de técnicas estadísticas multivariantes con mayor rigor.

La BMV ha impulsado a las empresas asociadas a incurrir en prácticas ambientales, sociales y de buen gobierno, que se traducen en un buen desempeño y que la sociedad en general lo percibe como un planteamiento serio y no como una fachada que enmascara las actividades de las empresas no amigables con el medio ambiente.

Bibliografía

- Arenas, E. (4 de noviembre de 2016), obtenido de: <https://www.rankia.mx/blog/analisis-ipc/3377625-que-ipc-sustentable>
- (28 de febrero de 2018), *Rankia México*, obtenido de (Comunidad financiera. Foros y blogs sobre inversión, bols y tu banco): <https://www.rankia.mx/>
- Banco Mundial (2018), obtenido de: <https://www.banco-mundial.org/es/who-we-are>
- Centro de Comercio Internacional (2007), *Introducción a ISO 14000. Sistemas de gestión ambiental*.
- Civismo empresarial en la economía mundial (2010), *Pacto Mundial de las Naciones Unidas*, obtenido de (Oficina del Pacto Mundial United Nations):

- https://www.unido.org/sites/default/files/2010-11/GC_Brochure_Spanish_0.PDF
- Finance UNEP Initiative (2016), *Principios para la inversión responsable*, obtenido de PRI Principles for Responsible Investment.
- ISO 26000 (2010), *iso 26000. Responsabilidad social*, obtenido de: https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/discovering_iso_26000-es.pdf
- OCDE (2013), *Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales. OECD Publishing*, obtenido de: <https://dx.doi.org/10.1787/9789264202436.es>
- Rodríguez, S. (31 de mayo de 2016), *El Economista*, obtenido de: <https://www.eleconomista.com.mx/mercados/IPC-sustentable-mas-rentable-que-el-indice-principal-2016053-0105.html>
- RSC, Pacto mundial (2016), obtenido de: http://www.um.es/documents/4156512/4572708/RSC_Pacto_Mundial_responsabilidad_civica_empresas_en_economia_mundial.pdf/0ed4049d-ec4a-4346-90e1-9e7b9038fafb
- United Nations Global Compact (2018), obtenido de: <https://www.unglobalcompact.org/engage-locally>
- YAHOO! Finance (s.f.), recuperado el 28 de abril de 2019, de Calificaciones medioambientales, sociales, y de: <https://finance.yahoo.com/>

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS FINANCIERO UTILIZANDO EL MÉTODO DE LAS “RAZONES FINANCIERAS” DE UNA EMPRESA DE ASESORÍAS Y SERVICIOS EN COMERCIO EXTERIOR EN MANZANILLO, COLIMA, 2018

Miriam Cortez Padilla¹
Diana Gabriela Meza Ruiz²
Dilva Yetzarely Camilo Gómez³

Resumen

Esta investigación se le realiza a la empresa “D y D, S. de R.L. de C.V.”, a la cual se le aplica el método de las “Razones financieras” a sus estados financieros. Estas razones tienen como finalidad el estudio de cuatro indicadores fundamentales de las empresas: solvencia o liquidez, actividad o productividad, endeudamiento y rentabilidad, de las cuales se derivan las razones siguientes: liquidez; razón circulante, prueba ácida y capital de trabajo; actividad; rotación de cuentas por pagar, rotación de cuentas por cobrar y rotación de inventarios; endeudamiento; apalancamiento y endeudamiento; y rentabilidad; margen de utilidad bruta, margen de utilidad neta y margen de utilidad operacional. Cada una cuenta con su fórmula para realizar el cálculo y se desarrollan en todo el trabajo.

Para la elaboración de dicha investigación se obtuvieron los estados de resultado y los estados de posición financiera de los años 2016, 2017 y de 2018, de estos estados financieros se extrajeron las cantidades a utilizar por

¹ Profesora titular de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo de la Universidad de Colima, México. cortezpadilla1968@hotmail.com, miriam_cortez@uacol.mx

² Estudiante del noveno semestre de la carrera de contador público de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo de la Universidad de Colima. dmeza@uacol.mx

³ Estudiante del noveno semestre de la carrera de contador público de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo de la Universidad de Colima. dcamillo@uacol.mx

las fórmulas de las razones financieras para obtener el resultado deseado y de esa manera realizar la interpretación de éstos y así conocer cómo es que le ha ido a la empresa en este tiempo, y también cómo pueden cambiar esos resultados.

Ya que se realizó la interpretación, se genera una serie de observaciones de los resultados obtenidos para poder generar recomendaciones y así poder corregir los errores que hayan tenido y solucionar los problemas que tenga la empresa o sólo mejorar los resultados.

Palabras clave: razones financieras, estados financieros y análisis financieros.

Abstract

This investigation is made to the company “D y D, S. of R.L. of C.V. “, to which the method of financial ratios is applied to its financial statements. These reasons are aimed at the study of four fundamental indicators of the companies: solvency or liquidity, activity or productivity, indebtedness and profitability, from which the following reasons are derived: liquidity; circulating reason, acid test and working capital; activity; rotation of accounts payable, rotation of accounts receivable and rotation of inventories; indebtedness; leverage and indebtedness; and profitability; gross profit margin, net profit margin and operating profit margin. Each one has its formula to calculate which are developed throughout the work.

For the elaboration of this research, the statements of income and the statements of financial position for the years 2016, 2017 and the year 2018 were obtained, from these financial statements the amounts to be used were extracted by the formulas of the financial ratios to obtain the desired result and in that way to perform the interpretation of these and thus know how it is that the company has been in this time and also how you can change those results.

Since the interpretation was made, a series of observations of the results obtained is generated to be able to generate a series of recommendations so that they can correct the errors they have had and solve the problems the company has or only improve the results.

Keywords: *financial reasons, financial statements and financial analysis.*

Introducción

Se eligió a esta empresa con motivo de ayudar a conocer cómo les ha ido desde que iniciaron y cómo es que les irá en los siguientes años, al igual que

puedan saber si es posible expandirse a otros estados. Y como nueva empresa, pueda seguir generando nuevos empleos y aumentando sus ingresos y el de sus empleados.

Lo más importante de este método es el juicio del analista para interpretar correctamente las razones obtenidas, ya que las razones financieras por sí solas no nos dicen nada, mientras que una correcta interpretación nos pueden señalar algunas situaciones claves que merecen una investigación más profunda. También es importante que sepamos que las razones financieras, como otras herramientas de análisis, están orientadas hacia el futuro, ya que en el presente no podemos tomar decisiones que modifiquen el pasado.

Con la elaboración de este análisis se obtendrán indicadores que nos ayudarán a crear propuestas de valor para que la empresa pueda seguir con su actividad y mejorar. Igualmente se les proporcionará notas con puntos de cuidado, mencionando sólo algunas de las cuentas a las cuales se les debe tener mayor atención para que los resultados no sean menores y les afecten en sus saldos finales del periodo, sin restarle importancia a las demás cuentas.

Planteamiento del problema

La empresa a la que se le realizará este diagnóstico se creó en el año 2016, y por el momento cuenta, aproximadamente, con 10 personas trabajando dentro de ella. Esta entidad se dedica a brindar asesoría y servicios a otras compañías de comercio exterior.

Este análisis es necesario para la empresa, porque así pueden ver sus avances y sus errores, si es que han cometido alguno, y poder solucionarlos a tiempo para no tener posibles problemas a corto o largo plazo y también evitarlos. Con la obtención de los resultados finales de esta investigación, se podrá saber si es viable expandirse y aumentar sus ingresos, puesto que esos son sus planes a largo plazo.

Para realizar estos análisis fueron necesarios los estados financieros de la empresa de distintos periodos, independientemente de que anteriormente se les haya realizado un análisis financiero o no, al que se quiere diagnosticar, o bien con razones financieras de otra empresa que sea de una misma industria o rama a la de esta entidad. Esto para obtener un mejor resultado en la comparación de las razones financieras de la entidad.

Por ello, es necesario tratar de estimar las condiciones futuras que pueden afectar el éxito de una determinada decisión; como el caso de los factores económicos (inflación), legales (reformas fiscales), políticos y sociales. El éxito del análisis financiero depende del criterio y juicio del analista (Weston y Brigham, 1994).

En el puerto de Manzanillo hay pocas empresas dedicadas al análisis de los riesgos financieros que podrían tener las compañías que las contratan. Las

cuales han colaborado a que las entidades mejoren al conocer los resultados y propuestas formadas, mismas que les ha beneficiado al aumentar sus ingresos año con año y generar mayores empleos.

Objetivo

El objetivo principal de esta investigación es proporcionar la información generada mediante los análisis a los estados financieros a la empresa para que, de esa manera, tengan el conocimiento de sus avances desde su creación hasta hoy en día. Dicha información les es útil para saber si es factible la expansión en otras ciudades y, de la misma manera, si es necesario cambiar o corregir errores si es que se encuentran o seguir igual e ir mejorando día con día.

Hipótesis

Si se realiza un análisis de situación financiera de estos últimos trimestres, entonces se podrá ofrecer una información oportuna a sus directivos para la toma de decisiones importantes. Como la posibilidad de expandirse a otros estados, contratar a más personal y corregir los errores, así como solucionar sus problemas económicos.

Preguntas de investigación

Las preguntas para la empresa a la que se le realiza el diagnóstico son:

- ¿Es rentable?
- ¿Cuenta con liquidez?
- ¿Paga sus impuestos?
- ¿Puede aumentar sueldos a sus empleados?
- ¿Utiliza adecuadamente sus activos?
- ¿Cuál es su capacidad instalada?

Justificación

Las razones financieras son importantes, ya que con ellas se encuentran escenarios y tendencias que no se pueden detectar con facilidad en conjunto, puesto que debe ser por cada uno de sus componentes, y nos ayudan a determinar las relaciones que hay en los distintos rubros de los estados financieros.

Desde un principio todas las empresas están en constante crecimiento, por lo que tienen que estar en busca de medios de financiamiento para, de ese modo, invertir en capital de trabajo, mismos que son empleados para realizar los pagos que le corresponden. Dicho financiamiento se puede obtener de los

proveedores, aportaciones de capital, emisión de instrumentos financieros, uniones de crédito, arrendadoras financieras y bancos, entre otros.

Cuando un empresario comienza a detectar problemas de financiamiento dentro de su empresa, toma como primera opción el adquirir un crédito financiero para solucionarlos sin realizar un previo diagnóstico a la entidad, para lo cual existen métodos que le ayudan a conocer la situación que tiene la empresa, uno de los más útiles y más comunes es el de las “Razones financieras”.

Como mencionan las Normas de Información Financiera (NIF) A-3 “Los estados financieros son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por un periodo definido. Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de su posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de sus decisiones económicas” (CINIF, 2014).

Los estados financieros muestran los resultados del manejo de los recursos encomendados a la administración de la entidad, por lo que, para satisfacer ese objetivo, deben proveer información sobre la evolución de: activos, pasivos, capital contable o patrimonio contable, ingresos y costos o gastos, cambios en el capital contable o patrimonio contable, así como flujos de efectivo o, en su caso, los cambios en la situación financiera.

Esta NIF también dice que:

“Los objetivos de los estados financieros se derivan principalmente de las necesidades del usuario general, las cuales a su vez dependen significativamente de la naturaleza de las actividades de la entidad y de la relación que dicho usuario tenga con ésta. Sin embargo, los Estados Financieros no son un fin en sí mismos, dado que no persiguen el tratar de convencer al lector de un cierto punto de vista o de la validez de una posición; más bien, son un medio útil para la toma de decisiones económicas en el análisis de alternativas para optimizar el uso adecuado de los recursos de la entidad.

Dichos objetivos, en consecuencia, están determinados por las características del entorno económico en que se desenvuelve la entidad, debiendo mantener un adecuado nivel de congruencia con el mismo. Tal entorno determina y configura las necesidades del usuario general de la información financiera y, por ende, constituye el punto de partida básico para el establecimiento de los objetivos de los Estados Financieros” (CINIF, 2014).

La investigación que se realizará en la empresa es factible porque proporciona el material suficiente y necesario para la realización de las

comparaciones de los estados financieros, y así obtener los análisis de las “Razones financieras” correspondientes; asimismo, brinda un completo acceso a la información financiera que tiene desde que iniciaron sus ejercicios fiscales hasta la actualidad.

La empresa cuenta con gran interés de conocer su avance y si tendrán posibles riesgos en este periodo, ya que, como es nueva, no cuenta con un análisis previo de sus estados financieros, así que con este diagnóstico podrán saber cómo les fue en sus primeros años de actividad y cómo les podría ir en el año en curso, igualmente, verán cómo aumentar sus ingresos y la viabilidad de abrir sucursales en otros estados para poder seguir creando nuevos empleos.

Los estados financieros deben serle útiles para tomar decisiones de inversión o asignación de recursos a las entidades, tomar decisiones de otorgar crédito por parte de los proveedores y acreedores que esperan una retribución justa por la asignación de recursos o créditos, evaluar la capacidad de la entidad para generar recursos o ingresos por sus actividades operativas, distinguir el origen y las características de los recursos financieros de la entidad, así como el rendimiento de los mismos, formarse un juicio de cómo se ha manejado la entidad y evaluar la gestión de la administración.

Marco teórico

El marco teórico está conformado por:

- *Tiempo/espacio.* La empresa a la que se le realizará la investigación se encuentra ubicada en la Ciudad de Manzanillo, Colima, y se analizarán los estados financieros de la entidad, desde sus inicios a mediados del año 2016 y todo el año 2017, así como los primeros trimestres del ejercicio actual. Esta investigación se hace con la finalidad de informar a la empresa sus avances y generarles pronósticos de su actividad.
- *Delimitación académica.* En un estudio realizado por Alejandra López Salazar, en el que toma como referencia muestra la micro, pequeña y mediana empresa (MIPyME) de la Ciudad de Celaya, Guanajuato, y en el que se analizan los problemas financieros a los que estas unidades empresariales se enfrentan, arroja como resultado la existencia de variables empresariales, económicas, políticas, etcétera, que inciden de manera recurrente cada vez que estos sectores empresariales se encuentran ante dicha problemática.

En el estudio mencionado, “El 66% de las empresas externan tener algún tipo de dificultades financieras, el 25% de las empresas no manifiesta ningún tipo de obstáculo, las finanzas empresariales y el 9% manifiesta desconocer cuál es su principal problemática, principalmente porque no

manejan las finanzas de la empresa y las dificultades por lo tanto no se hacen evidentes.”

El 65% de las PyMEs no alcanza un periodo de vida mayor a los dos años, mientras que el 25% sobrevive a este periodo, pero con la posibilidad de desarrollo muy baja. Aun cuando la problemática de las PyMEs no se centra de manera exclusiva en la restricciones del financiamiento, sí representa un problema central que afecta sus decisiones, oportunidades y, por lo tanto, su desarrollo (Salazar, 2008).

El análisis financiero es la técnica que aplica el administrador financiero para la evaluación histórica de un ente social, público o privado. Técnica financiera necesaria para la evaluación real, es decir, histórica de una empresa pública o privada, esta técnica es la más utilizada en la actualidad (Ariza, 2006).

El análisis de estados financieros se refiere a la pertinencia que se demuestra continuamente con aplicaciones en empresas reales. Esta obra, utilizada internacionalmente para la realización de estos estudios, tiene el objetivo de beneficiar a un público amplio que abarque desde aquellos lectores que tienen simple curiosidad por conocer los mercados financieros hasta aquellos que cuentan con años de experiencia en contabilidad y finanzas. Se ha estado utilizando desde su publicación año tras año (Wild, 2005).

- *Delimitación profesional.* En la era empírica, la información se utilizó para el control de los alimentos de las tribus, luego orientada a la toma de decisiones del estado. Después, en la era técnica, la información estaba vinculada a las cuestiones bancarias y bursátiles o a los grandes negocios mercantiles, se intensifican los balances y aparecen informes de los ingresos y egresos. Y en esta era, los estados financieros son la base de otros informes por el desarrollo de las sociedades comerciales, variaron las circunstancias económicas y legales por cuanto se necesitó precisar el lucro, formalizada a través de la NIF 1.

Actualmente, para los análisis de los estados financieros, en México es necesaria la utilización de la NIF A-3 “Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros”, la cual tiene como finalidad identificar las necesidades de los usuarios y establecer, con base en las mismas, los objetivos de los estados financieros de las entidades, así como las características y limitaciones de estos.

La NIF A-3 fue aprobada por unanimidad, para su emisión, por el Consejo Emisor del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) en septiembre de 2005, para su publicación en octubre de 2005, estableciendo su entrada en vigor para los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 2006 (CINIF, 2014).

La evaluación financiera es importante, ya que contiene elementos, procedimientos y conceptos que posibilita la medición encaminada directamente a observar el cumplimiento de los principios, metas y objetivos de una organización, así cuida de los recursos financieros del comercial, la misma se centra en aspectos importantes como la rentabilidad, liquidez, actividad y endeudamiento. Esto significa que busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos, al mismo tiempo (Gonzaga, 2013).

- *Delimitación legal.* Los datos más antiguos que afirmen el hecho del origen contable en México se remontan a los años 1531 a 1543, en los cuales podemos encontrar la división entre ingresos y egresos, cabe mencionar que durante el inicio de la contaduría, y a falta de una técnica específica para la elaboración de registros, los contadores se guiaban por su propio criterio manteniendo el orden de registrar, primero, los ingresos y, posteriormente, los egresos, apoyados en justificar las transacciones realizadas por comerciantes (CCP, 2015).

Para el año 1917 es fundado el primer grupo organizado de contadores en México: “La asociación de Contadores Públicos Titulados”, la cual cambia de nombre el 6 de octubre de 1923 a “Instituto de Contadores Públicos Titulados de México”, y finalmente, para el año 1955, se transforma su nombre como actualmente se le conoce a “Instituto Mexicano de Contadores Públicos”, los cuales tenían, como uno de sus objetivos principales, el de proponer bases de ética para la profesión, así como también principios que normaran esta disciplina (CCP, 2015).

Durante más de 30 años, la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) fue la encargada de emitir la normatividad contable en nuestro país, en boletines y circulares de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (CINIF, 2014).

En México se utilizan las NIF, para esta investigación se hará uso de ellas, principalmente de la NIF A-3, la cual describe y aprueba las razones financieras que se deben calcular a las empresas con base en los estados financieros para, de esa manera, auxiliar en la toma de decisiones para las soluciones que necesita la empresa (CINIF, 2014).

“A partir de la Ley 1314 de 2009 el Gobierno Nacional de Colombia dio marcha a uno de los aspectos más importantes exigidos por el fenómeno de la globalización con la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). La implementación tiene como objetivo esencial adoptar un estándar contable de carácter mundial que contenga información comparable y de alta calidad en los Estados Financieros, con el fin de competir en mercados internacionales y contribuir en la toma de decisiones de los diferentes grupos de interés” (Cáceres, 2015).

Por consiguiente, en especial, se menciona que los estados financieros de una entidad satisfacen al usuario general si éstos proveen elementos de juicio, entre otros aspectos, respecto a su nivel o grado de:

- *Solvencia (estabilidad financiera)*. Sirve al usuario para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión.
- *Liquidez*. Sirve al usuario para evaluar la suficiencia de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo.
- *Eficiencia operativa*. Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos utilizados por la entidad.
- *Riesgo financiero*. Sirve al usuario para evaluar la posibilidad de que ocurra algún evento en el futuro que cambie las circunstancias actuales o esperadas, que han servido de fundamento en la cuantificación en términos monetarios de activos y de pasivos o en la valuación de sus estimaciones.
- *Rentabilidad*. Sirve al usuario general para valorar la utilidad neta o los cambios de los activos netos de la entidad, en relación con sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos.

Este método es uno de los instrumentos más utilizados internacionalmente para realizar los análisis financieros necesarios, ya que pueden medir, en un grado alto de eficacia, el comportamiento de la empresa. Esto sirve para lograr una toma de decisiones más oportunas y mejorar las actividades de la entidad, al igual que para evitar anomalías.

Consiste en analizar a los dos estados financieros, es decir, al balance general y al estado de resultados, mediante la combinación entre las partidas de un estado financiero o de ambos. Estas razones tienen como finalidad el estudio de cuatro indicadores fundamentales de las empresas: solvencia o liquidez, actividad o productividad, endeudamiento y rentabilidad (Weston y Brigham, 1994).

Metodología

Para la metodología de esta investigación se utilizarán tres métodos:

1. *Cualitativo*. Se mantendrá una interacción personal en la obtención de la información y los papeles de trabajo que se necesitarán.
2. *Documental*. Se realizarán los análisis a los estados financieros llevando un proceso utilizando las razones financieras, para así poder un generar un resultado con validez científica.

3. *Deductivo*. Del análisis que se realizó, se concluirá con un razonamiento de cómo será en los años siguientes.

Análisis y discusión de resultados

Se le aplicó el método de las “Razones financieras” a los estados financieros de la empresa “D y D, S. de R.L. de C.V.”, de los años 2016, 2017 y 2018, en específico a diciembre de 2016, diciembre de 2017 y los dos primeros trimestres del año 2018. Al realizar los cálculos correspondientes, se observa que la empresa no maneja varias cuentas, las cuales son la de: inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y ventas a crédito, así como que no cuenta con pasivos a largo plazo, por tal motivo no se pudo realizar la aplicación de unas razones financieras, como: razones de actividad, prueba de ácido y razón de pasivo-capital.

A continuación se muestran los resultados de las razones que sí se pudieron realizar, las tablas 1 (Resultados de las razones de liquidez), 2 (Resultados de las razones de endeudamiento) y la 3 (Resultados de las razones de rentabilidad), exponen el comportamiento de dichas razones en los años antes mencionados.

TABLA 1. RESULTADOS DE LAS RAZONES DE LIQUIDEZ

Razones de liquidez	2016		2017		1er trimestre 2018		2do trimestre 2018	
	Datos		Datos		Datos		Datos	
<i>activo circulante</i>	810,977.21		1,585,124.31		1,341,022.19		3,145,467.73	
<i>pasivo circulante</i>		1.65		1.22		0.54		2.70
	491,754.00		1,300,147.43		2,497,823.77		1,163,104.81	

Fuente: Elaboración propia (D y D, S. de R.L. de C.V., 2018).

TABLA 2. RESULTADOS DE LAS RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

Razones de endeudamiento	2016		2017		1er trimestre 2018		2do trimestre 2018	
	Datos		Datos		Datos		Datos	
<i>Capital Contable</i>	461,656.00		1,300,147.43		2,497,823.77		1,163,104.81	
<i>Activo Total</i>		0.54		0.79		1.96		0.36
	859,468.58		1,653,766.49		1,274,402.21		3,272,033.15	
<i>Pasivo Total</i>								
<i>Activo Total</i>	367,812.58		353,619.06		1,233,421.56		2,108,928.34	
		43%		21%		97%		64%
	859,468.58		1,653,766.49		1,274,402.21		3,272,033.15	

Fuente: Elaboración propia (D y D, S. de R.L. de C.V., 2018).

TABLA 3. RESULTADOS DE LAS RAZONES DE RENTABILIDAD

Razones de rentabilidad	2016		2017		1er trimestre 2018		2do trimestre 2018	
	Datos		Datos		Datos		Datos	
	34,969,427.23	1.07	9,090,249.05	1.69	7,074,618.47	1.69	8,143,785.55	2.18
	32,741,655.56		5,365,035.91		4,184,688.09		3,741,974.18	
<i>Utilidad Bruta</i> <i>Ventas</i>	34,119,153.23	1.04	6,366,267.19	1.19	5,683,961.39	1.36	5,788,663.97	1.55
	32,741,655.56		5,365,035.91		4,184,688.09		3,741,974.18	
<i>Utilidad neta</i> <i>Ventas</i>	317,812.58	0.01	41,205.48	0.01	869,802.50	0.21	885,506.78	0.24
	32,741,655.56		5,365,035.91		4,184,688.09		3,741,974.18	

Fuente: Elaboración propia (D y D, S. de R.L. de C.V., 2018).

Como se aprecia, en la tabla 1, del año 2017 al segundo trimestre del 2018, hubo un gran aumento, lo cual es favorable, ya que esto quiere decir que la empresa cuenta con una relación de 2 a 1; es decir, que por cada peso que se deba se cuenta con el doble de los activos para poder responder con las obligaciones a corto plazo.

En la tabla 2 se ve una disminución de un poco más del 50%, este resultado es optimista porque va disminuyendo sus deudas, así como los intereses que debe pagar.

Finalmente, la tabla 3 muestra resultados desfavorables, ya que la utilidad operativa es muy elevada y esto lleva a tener una utilidad neta muy baja.

Conclusiones

Las empresas, cuando realizan un diagnóstico financiero de su situación actual a través de las razones financieras, pueden obtener un panorama integral de su situación financiera, que les permitirá diagnosticar, entre otras, la estabilidad, es decir la determinación de la parte de los activos que está financiada con el capital ajeno; la capacidad de pago, es decir la suficiencia o insuficiencia de los recursos de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo; el grado de efectividad con que utiliza sus recursos, y su capacidad para la obtención de beneficios. Esto lo hace fundamentalmente a través de las razones de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

Se considera que el análisis de estados financieros es un método que, aplicado a cualquier empresa, permite evaluar con exactitud su situación financiera permitiéndole conocer en qué condición está, tomar las decisiones correctas y observar el cambio de la organización. Además, es importante mencionar que el proceso más importante de un negocio es la toma de decisiones,

la cual requiere conocer la información y las herramientas del análisis financiero que se deben utilizar para dictaminar la forma más acertada de actuar.

A partir de los índices anteriores, la empresa tiene una medida de cómo anda en su situación financiera; es decir, puede observar que, en general, 2017 no ha sido un buen año con respecto a 2016, ya que se muestra en los índices valores con tendencias no deseadas. Pero en el segundo trimestre del 2018 se van mejorando poco a poco los resultados.

Para concluir, se muestran las interpretaciones de las razones financieras que se aplicaron en las tablas 4 (Interpretación diciembre 2016), 5 (Interpretación diciembre 2017), 6 (Interpretación primer trimestre 2018), y 7 (Interpretación segundo trimestre 2018).

TABLA 4. INTERPRETACIÓN DICIEMBRE 2016

Razones de liquidez	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Razón circulante	1.65	La empresa "D y D, S. DE R.L. DE C.V." cuenta con los recursos necesarios para pagar sus deudas a corto plazo	La empresa "D y D, S. DE R.L. DE C.V." cuenta con un óptimo grado de liquidez, lo que les permite resolver contingencias a corto plazo dentro de la organización y cuenta con un activo circulante de fácil convertibilidad.
Razones de endeudamiento			
Razón de endeudamiento	0.54	La empresa ha financiado sus activos con deudas en un 54%	La mitad de los activos con los que cuenta la empresa se ha financiado, sin embargo es importante verificar si se puede disminuir el porcentaje de obligaciones.
Razón de apalancamiento	0.43	Indica que no se utiliza el pasivo en la proporción debida para financiar el crecimiento de la empresa, y que está utilizando el capital propio.	
Razones de rentabilidad	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Margen de utilidad bruta	1.07	Se le está dando mejor uso a los componentes de costo de ventas y de esa manera se genera mayor utilidad	La utilidad bruta obtenida es muy buena, sin embargo se tienen bastantes gastos operativos que por tal motivo
Margen de utilidad operativa	1.04	Por cada \$1 generado de utilidad 1.04 se utiliza para gastos administrativos	la utilidad neta es muy baja. Se puede verificar si se pueden disminuir los gastos y
Margen de utilidad neta	0.01	La utilidad neta representa el 1% de mis ventas	costos para aumentar la utilidad neta.

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 5. INTERPRETACIÓN DICIEMBRE 2017

Razones de liquidez	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Razón circulante	1.22	La empresa "D y D, S. DE R.L. DE C.V." cuenta con los recursos necesarios para pagar sus deudas a corto plazo	Del año anterior a este, disminuye mínimamente su grado de liquidez pero sigue permitiendo resolver contingencias a corto plazo dentro de la organización
Razones de endeudamiento			
Razón de endeudamiento	0.79	La empresa a financiado sus activos con deudas en un 79%	Hubo un aumento en el porcentaje de los activos para financiar las deudas y disminuyo la proporción de financiamiento con el capital propio
Razón de apalancamiento	0.21	Indica que no se utiliza el pasivo en la proporción debida para financiar el crecimiento de la empresa, y que esta utilizando el capital propio.	
Razones de rentabilidad			
	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Margen de utilidad bruta	1.69	Se le está dando mejor uso a los componentes de costo de ventas y de esa manera se genera mayor utilidad	La utilidad bruta aumento en este año un 62% y los gastos aumentaron un 15%. La utilidad neta sigue siendo muy baja.
Margen de utilidad operativa	1.19	Por cada \$1 generado de utilidad 1.19 se utiliza para gastos administrativos	
Margen de utilidad neta	0.01	La utilidad neta representa el 1% de mis ventas	

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 6. INTERPRETACIÓN PRIMER TRIMESTRE 2018

Razones de liquidez	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Razón circulante	2.70	La empresa "D y D, S. DE R.L. DE C.V." cuenta con los recursos necesarios para pagar sus deudas a corto plazo.	Este resultado es favorable ya que se encuentra en una relación de 2 a 1.

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 7. INTERPRETACIÓN SEGUNDO TRIMESTRE 2018

Razones de endeudamiento		Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Razón de endeudamiento	36%		La empresa ha financiado sus activos con deudas en un 36%	Se obtuvo un mejor resultado en este segundo trimestre.
Razón de apalancamiento	64%		Indica que no se utiliza el pasivo en la proporción debida para financiar el crecimiento de la empresa, y que está utilizando el capital propio.	
Razones de rentabilidad		Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Margen de utilidad bruta	218%		La utilidad bruta aumento un alto grado. Se mejoró el uso que se le está dando.	Hubo un mayor aumento en la utilidad bruta, lo cual género que aumentara la utilidad neta.
Margen de utilidad operativa	155%		Por cada \$1 generado de utilidad 1.04 se utiliza para gastos administrativos	
Margen de utilidad neta	24%		La utilidad neta representa el 1% de mis ventas	

Fuente: Elaboración propia.

Recomendaciones

Las razones financieras arrojan resultados sobre cómo está la situación de la empresa, pero no la magnitud ni el lugar específico donde se encuentran las dificultades de la misma; éstas no resultan suficientes para demostrar la eficiencia con que se administran los recursos financieros en el corto plazo, por tanto, se debe lograr la inclusión del análisis de la administración del capital de trabajo neto, de vital importancia para diagnosticar, de forma completa, la situación financiera en el corto plazo, de cualquier empresa.

Se recomienda mantener la responsabilidad en cuanto a las deudas, esto proporcionará más capacidad de financiamiento y alta categoría empresarial. Así como establecer rangos considerables para el préstamo de los activos para asegurar de que éstos sean cancelados en un tiempo ponderado, con la finalidad de que las variaciones en los distintos periodos contables no sean inestables para la empresa.

Aplicar medidas de control que prevengan la retención de ingresos por concepto de impuestos, efectuando así sus compromisos eficientemente. Esto ayudará a que se obtenga mayor índice de liquidez y desarrollar planes de financiamiento que colaboren a que los activos no se vean muy comprometidos para que disminuya el riesgo por insolvencia.

Es importante recordar que tener favorables índices de liquidez, actividad y rentabilidad no significa que la empresa esté administrando eficientemente sus cuentas corrientes. Las empresas deben efectuar un análisis de sus estrategias para mantener en sus balances un nivel de capital de trabajo neto que responda a sus intereses, así como determinar el efectivo óptimo necesario para sus operaciones y el correspondiente presupuesto de efectivo para poder prever sus necesidades o excesos de efectivo con suficiente tiempo, como para tomar las mejores decisiones.

Bibliografía

- Acosta, J. O. (2010), “Razones financieras” (U. V., Ed.), recuperado el 12 de marzo de 2018, de: <https://www.uv.mx/personal/joacosta/files/2010/10/Razones-Financieras1.doc>
- Ariza, F. J. (2006), “Análisis e interpretación de los estados financieros”, FCA en línea UNAM, recuperado el 7 de marzo de 2018 de: <http://fcaenlinea1.unam.mx/analiseinterpretacion/1165.pdf>
- Cáceres, J. C. (2015), *Análisis financiero con la implementación de las NIIF en Colombia*, tesis, Bogotá, Colombia, recuperado el 28 de marzo de 2018.
- Carvajal, L. (2003), “El método deductivo de investigación”, recuperado el 10 de abril de 2018 de: <http://www.lizardo-carvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>
- Colegio de Contadores Públicos de Guadalajara (2015), “Antecedentes históricos en México de las Normas de Información Financiera”, recuperado el 25 de marzo de 2018.
- Consejo Internacional de las Normas de Información Financiera (27 de noviembre de 2014), “Anexo a la NIF A-3. Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros”, recuperado el 10 de marzo de 2018 de: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u2_a3.pdf
- “Anexo a la NIF A-3. Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros”, recuperado el 10 de marzo de 2018 de: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u2_a3.pdf
- D y D, S. de R.L. de C.V. (9 de mayo de 2018), “Generalidades de su empresa”, recuperado el 9 de mayo de 2018.
- García, L. E. (enero de 2014), “Metodología de la investigación”, recuperado el 10 de abril de 2018 de Universidad Multitecnica Profesional: <http://universidadmultitecnica.edu.mx/public/docs/Material%20M%C3%A9todos%20de%20Investigaci%C3%B3n.pdf>
- Gómez, G. R. (1996), “Metodología de la investigación cualitativa”, Granada (España): Aljibe, recuperado el 10 de abril de 2018.

- Gonzaga, D. C. (2013), “Evaluación financiera en el comercial Todo materiales para la construcción Matecons Chile de la Ciudad de Cariamanga, periodo 2010-2011”, Ecuador, recuperado el 27 de marzo de 2018.
- Salazar, D. A. (2008), “Contacto PyME”, recuperado el 20 de marzo de 2018 de: www.contactopyme.gob.mx
- Weston, J. F. y Brigham, E. F. (1994), “Fundamentos de la administración financiera”, McGraw-Hill, recuperado el 10 de marzo de 2018.
- Wild, J. J. (2005), “Análisis de los estados financieros”, McGraw-Hill Interamericana, recuperado el 10 de marzo de 2018.

CAPÍTULO 5

PROPUESTA DE INVERSIÓN POR EXCEDENTES DE REMESAS DE MIGRACIONES LEGALES A ESTADOS UNIDOS; ESTUDIO DE CASO: LA POLKA, TONALÁ, CHIAPAS

Jesús Esperanza López Cortez¹
María Eugenia Estrada Álvarez²
Elfigo Mazariegos Roblero³
Diana Velasco Jiménez⁴
Ma. Angélica Zúñiga Vázquez⁵

Resumen

El propósito de esta ponencia deriva de una investigación donde se analiza el impacto económico de las remesas que mandan los migrantes legales en Estados Unidos de América a la comunidad de la Polka, municipio de Tonalá, Chiapas, para proponer la reinversión de estos recursos a través de cajas populares.

Para conocer sus intereses en materia de invertir los recursos económicos excedentes por trabajar como jardineros en la empresa contratante Cherrylake (Cherrylake es parte de IMG Enterprises, Inc., un grupo diversificado de compañías especializadas en agro negocios y administración de tierras en Florida, que ofrece servicios de producción de árboles y arbustos, así como el acondicionamiento de paisajes naturales), se hicieron las siguientes preguntas:

¹ Profesora por la Universidad Autónoma de Chiapas, campus IX-Tonalá, Chiapas. Miembro del SNI (Conacyt) y del SEI (Sistema Estatal del Cocytech). Perfil Prodep. jesus_esperanza_lc@hotmail.com

² Profesora de la Universidad Autónoma de Chiapas, campus IX-Arriaga, Chiapas. Perfil Prodep.

³ Profesora de la UNACH, campus IX-Tonalá.

⁴ Coordinadora del Departamento de Lenguas de la UNACH, Campus IX-Tonalá.

⁵ Profesora de la UNACH, campus IX-Tonalá. Perfil Prodep.

- ¿Cuál es el monto aproximado que envía cada migrante a la comunidad de la Polka?
- ¿En qué se aplican las remesas que envían los migrantes legales a la comunidad de la Polka?
- ¿Es factible que un porcentaje de las remesas se invierta en una caja de ahorro?

Palabras clave: migración legal, inversión, caja popular, sociedad cooperativa.

Abstract

The purpose of this presentation arises from an investigation, which analyzes the economic impact of the remittances sent by legal migrants in the United States of America to the community of La Polka, in Tonalá, Chiapas; to propose the reinvestment of these resources through Popular Savings Banks.

In order to know their interests in investing the surplus economic resources for working as gardeners in the contracting company Cherry Lake, the following questions were asked:

- *How much is the approximate amount that each migrant sends to La Polka community?*
- *How are the remittances that legal migrants send to La Polka community applied for?*
- *Is it possible for a percentage of the remittances to be invested in a savings account?*

Keywords: *legal migration, investment, popular cashier, cooperative society.*

Introducción

Como punto de partida se describirán las dos partes de donde se deriva esta investigación. En primer lugar se tiene a la compañía Cherrylake, que tiene sus antecedentes en el dominio oficial de internet (www.cherrylake.com). En segundo término se describirá el contexto de la Polka, municipio de Tonalá, Chiapas, México, con el fin de entender los datos reflejados. Así también, el planteamiento particular del problema, la estrategia teórica-metodológica que se construyó para conseguir el objetivo general. Y para finalizar se analizaron los datos encontrados para proponer un acuerdo a las remesas recibidas.

Antecedentes y desarrollo de la empresa Cherrylake

Nuestra historia es una narración sobre el liderazgo visionario, la dedicación a la agricultura y la capacidad incansable de crear oportunidades frente a la adversidad. Fundada por Michel y Veronique Sallin en 1979, IMG Enterprises se convertirá en una sociedad multimillonaria con participación en Cherrylake e IMG Citrus.

Todo comienza con la compra de un bosque de 500 hectáreas en las colinas de Groveland, Florida, como productores y exportadores de toronja fresca de Florida y se establecen rápidamente mercados en toda Europa Occidental. Nuestra joven empresa sufre un revés devastador cuando las heladas de 1983 y 1985 destruyeron todas sus arboledas. Buscando reconstruir y diversificar, y explorar la producción de una variedad de cultivos agrícolas, incluyendo pacanas, duraznos, arándanos, manzanas, kiwis y uvas. Al final se opta por aventurarse en el cultivo de árboles en contenedores en la propiedad de Groveland, mientras se reubica la operación de cítricos en el cálido Indian River County, es decir:

- *1985.* En los primeros días de noviembre nació Cherrylake, mientras plantamos nuestros primeros árboles en 10 hectáreas de tierra de cítricos congelados en Lake County Florida. Desde el principio la granja demuestra un compromiso inquebrantable de cultivar árboles de contenedores de la más alta calidad, utilizando las tecnologías más avanzadas, los mejores y más nuevos cultivares, y desarrollando sistemas de raíz de alto rendimiento mediante técnicas de mejora de raíz.
- *1999.* IMG Citrus compra una empacadora en Vero Beach, Florida. Con esta adquisición, IMG Citrus oficialmente se convierte en un cítrico completamente integrado, compañía que crece, empaqa y comercializa cítricos frescos de Florida alrededor del mundo.
- *2005.* IMG Enterprises se diversifica aún más con la creación de LegacyScapes. Esta división de Cherrylake es fundada para proporcionar un paisaje de servicio completo, construcción para usuarios finales, así como para exhibir el producto Cherrylake en la construcción más prestigiosa de proyectos en Florida.
- *2014.* IMG Enterprises sigue siendo reconocido como un líder en su comunidad. Los rankings de Orlando Business Journal IMG Enterprises núm. 4 Top familiar de propiedad Negocio y núm. 28 más grande en privado Held Company. El Orlando Sentinel reconoce a IMG como una de las 100 empresas principales para familias trabajadoras.
- *2016.* Cherrylake es reconocido por su sostenibilidad ambiental y es galardonado con dos prestigiosos premios: “Premio de liderazgo ambiental” del Departamento de Agricultura de la Florida y “Esto Premio Farm CARES”,

del Buró de Granja de Florida. Ambos premios forman parte del reconocimiento por la mejor gestión de Cherrylake, prácticas y compromiso con el cuidado del medio ambiente.

*Antecedentes históricos
y contexto de la Polka, Tonalá, Chiapas*

La comunidad de la Polka, que antiguamente se llamaba “Susana” (nombre propio muy usado en esta zona a finales del siglo XIX), se ubica en la región Istmo costa del estado de Chiapas, México, en el municipio de Tonalá.

De acuerdo con relatos de un agente municipal de la comunidad de años anteriores, el señor Gerardo Candelaria Ríos, los registros históricos del origen de la colonia se basan en relatos dictados por personas con edad avanzada, se tiene como versión principal que el nombre actual del poblado fue establecido por los trabajadores del ferrocarril, originarios del norte del país, principalmente del estado de Nuevo León. Los testimonios manifiestan que los obreros, al estar construyendo las vías férreas en el tramo Tonalá-Tapachula, decidieron llamar a esta estación con el nombre de un ritmo y baile popular en el norte del país, ya que sus habitantes gustaban de ejecutar esta danza. Según la Real Academia Española, “polca” o “polka” se define como danza de origen polaco de movimiento rápido y en compás de dos por cuatro.

Según información registrada en el Centro de Salud de la Comunidad, “el primer dato de la Polka data del año 1889, se refiere a la fundación de una pequeña comunidad formada por 8 familias a la orilla de la laguna de la joya, donde algunos de los primeros jefes de familia fueron Antonio Ventura y Sóstenes de la Rosa”.

La primera figura de organización del poblado fue la pesquería, ya que la comunidad está establecida a orillas de la laguna la “Joya”, el centro de salud, en su estudio comunitario (2017), dice: “la causa que llevó a fundar esta pequeña comunidad fueron sus actividades principales: la pesca, agricultura y ganadería, esto con el fin de satisfacer sus necesidades”. También fue una estación importante en el apogeo del ferrocarril, la construcción de las vías comenzaron alrededor de 1900 en el estado de Chiapas, y el 18 de agosto de 1935 fue inaugurada la estación del tren de esta comunidad por el ingeniero Esteban Linares, donde se estableció el nombre vigente del poblado. En la actualidad es una colonia o comunidad, siendo sólo ejidos las parcelas que se ocupan para la ganadería principalmente, ya que los lotes o predios habitables cuentan con títulos de propiedad asignados por el gobierno federal en la década de los 90.

Entorno geográfico de la Polka, Tonalá, Chiapas

La localidad de la Polka, según datos del INEGI (2000), se encuentra a 20 metros sobre el nivel del mar. Según datos del Centro de Salud comunitario (2017), “la colonia fue fundada en los terrenos que ocupaba la finca ‘Cabañas’, por la necesidad de los pobladores de la organización, dichas tierras pertenecieron al señor Ignacio Núñez”.

El poblado de la Polka está asentado sobre una planicie costera, colinda al Norte con la estación Esmeralda, colonia Josefa Ortiz de Domínguez; al sur colinda con el cerro El Bernal; al este colinda con el cerro “La Campana”, y al oeste colinda con la laguna “La Joya”. Se encuentra a 22 kilómetros de distancia por carretera al suroeste de la cabecera municipal, la vía de transporte para llegar a la localidad es, principalmente, por carretera de asfalto; también las vías férreas cruzan la colonia de norte a sur, aunque el ferrocarril actualmente sólo mantiene el servicio de carga. Aunque menos usual, también se puede llegar a la Polka por transporte acuático, puede ser en lanchas o canoas pesqueras desde las comunidades de Esmeralda, Mojarras, Boca del Cielo, San Marcos, La Barra, Cabeza de Toro e incluso Paredón.

El principal cuerpo de agua que hay cerca del poblado es la laguna La Joya, y están unidos por un canal que sirve de puerto para las canoas que se utilizan en la actividad pesquera. El río El amate, que es una vertiente del río Ocuilapa, tiene su cuenca al costado norte del pueblo y desemboca en la laguna La Joya, esta laguna tiene conexión con el Océano Pacífico a través del Canal San Marcos, que une también al mar de Boca del Cielo.

Planteamiento del problema

A lo largo del tiempo, las personas han buscado oportunidades de empleo para poder tener un mayor ingreso económico y así poder mejorar su calidad de vida. El empleo es un derecho en nuestro país, aunque la realidad es que muchas personas están sin un trabajo, o si lo tienen carecen de las prestaciones mínimas que la ley laboral establece. A consecuencia de las carencias laborales que hay en sus localidades, muchas personas optan por emigrar al norte del país por la cercanía geográfica a los Estados Unidos de América. “El salario por hora en Estados Unidos es ocho veces más que el salario en México. Esto explica el atractivo que representa para los trabajadores mexicanos emigrar hacia ese país” (Guevara, 2008).

Las personas, en busca de una mejor calidad de vida, dejan su hogar y su familia para emplearse en otro país. Según datos del INEGI (2010), 89% de los migrantes internacionales tienen como destino a los Estados Unidos de América, normalmente los trabajos que los emigrantes obtienen, entre

otros, son: como cocineros, meseros, personal de limpieza, peones en construcciones y en el campo.

Para los migrantes se vuelve riesgoso mantener consigo los ingresos económicos que perciben en el país vecino del norte, mayormente si están en calidad de ilegales, a esto se le añade la razón principal que son el sostenimiento de sus familias aquí en México, por ello los migrantes mandan las llamadas remesas al país. “Los principales receptores de remesas registradas oficialmente en 2014 son: India (US\$70,000 millones), China (US\$64,000 millones), Filipinas (US\$28,000 millones) y México (US\$25,000 millones)” (Banco Mundial, 2015).

Según datos del BM (2015), México ocupaba el cuarto lugar en recepción oficial de remesas. Esto habla de que al país ingresan grandes cantidades de dinero con destino a familias de migrantes que se encuentran, principalmente, en Estados Unidos, así como en el resto del mundo.

La diferencia de desarrollo económico y en general, entre Estados Unidos y México, es muy marcada, por ello las remesas, en teoría, dan señales de que las familias que perciben el recurso por parte de sus familiares, por lo menos pueden disminuir el nivel de pobreza de su hogar y poder tener una mejora económica en la familia.

Según información del INEGI (2017), el año pasado ingresaron al estado de Chiapas remesas que ascienden a 576 millones de dólares, y la cantidad de migrantes en el exterior ascendió a 50,721 personas en 2010, de los cuales 94% se encuentra en los Estados Unidos de América. Tomando en cuenta que hace unos años se abrieron posibilidades de emigrar legalmente a este país, mediante proyectos de empresas que ofrecen empleos temporales anuales, podemos estimar que la cantidad de migrantes chiapanecos en el país vecino del norte ha crecido. Aunque el día de hoy muchas personas en calidad de ilegales o legales tienen incertidumbre sobre su estancia en los Estados Unidos de América, debido a las políticas antimigratorias agresivas del actual presidente Donald Trump.

A partir de los datos que brinda el INEGI, podemos estimar que cada persona que se encuentra en el exterior, en promedio, manda anualmente la cantidad de \$227,124.00 aproximadamente. Según esta estimación general, cada persona envía más de \$9,400.00 quincenalmente. Esto significa una mejora económica para los receptores del recurso, pero la realidad refleja otras cosas en los municipios y comunidades que son la tierra de origen de los migrantes, tal es el caso de la comunidad de la Polka, municipio de Tonalá, en donde, según cálculos de las propias personas de la localidad, aproximadamente el 30% de la población total se encuentra en Estados Unidos, mayoritariamente, y en otros estados del norte de México.

Según información de personas con conocimiento sobre el tema en la Polka, la mayoría de las familias de la colonia tienen un pariente trabajando

en Estados Unidos, pero aunque se puede pensar que por la cantidad de personas que mandan recursos económicos a sus familias en la comunidad hay una mejora económica, la realidad puede ser otra. En teoría se puede esperar un impacto positivo de las remesas en la comunidad; sin embargo, muy pocas son las personas que han aprovechado la oportunidad de empleo en el exterior.

Estrategia teórica-metodológica

Teoría de desarrollo local

Vázquez Barquero (1988) define el desarrollo local como “un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente, una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local”.

Considerando la teoría del desarrollo local en la dimensión económica: se tiene la posibilidad de organizarse de acuerdo con la forma de vida de los habitantes de la Polka, donde emigran a Estados Unidos, pero dejan a la familia; haciendo que envíen las remesas para subsistir los que se quedan, pero como el dinero se gana en dólares, con un equivalente de un dólar fluctúa entre los \$17 y hasta los \$20.00; no sólo queda para la subsistencia, se puede ahorrar para invertirse en bienestar propia de la familia como de la comunidad.

En la forma tradicional de enfocar el desarrollo por parte de la economía neoclásica es hacer depender el desarrollo de los recursos financieros (inversiones); sin embargo, la disponibilidad de los recursos financieros no es suficiente para detonar el desarrollo (Heredia González, Castillo Leal y Juárez León, 2008).

El desarrollo, como mejoramiento en el nivel de vida de una población, tiene implicaciones complejas, comúnmente se tiene a los recursos financieros como la clave esencial para lograr el desarrollo; sin embargo, no lo es, ya que un desarrollo integral depende también del factor humano.

De acuerdo con Heredia González *et al.* (2008) el desarrollo local es una modalidad de desarrollo que busca responder “desde abajo” a la crisis estructural del ajuste propio del capitalismo tecnológico actual y que busca también superar la “crisis de proximidad” producida por la modernización.

Un ejemplo claro sobre lo que significa un desarrollo integrado local, en una comunidad, puede ser barrio o colonia, en muchas ocasiones se invierten fuertes cantidades para el mejoramiento de sus servicios básicos, esto eleva el desarrollo social; sin embargo, se debe observar si las personas cuentan con un empleo, o verificar la situación del entorno natural de la comunidad donde viven, por lo que no podemos asegurar un desarrollo completo, ya que económica y ecológicamente pueden presentar rezagos.

El desarrollo local es un proceso que utiliza el potencial económico, político, cultural, social e institucional del territorio para generar el bienestar en la población local y economías de escala (Vázquez Barquero. 2000).

El desarrollo es un conjunto de mejoras en los ámbitos social, humano, ecológico y económico. Es importante mencionar que el factor humano es esencial en el desarrollo local, las personas de una comunidad deben tener la mentalidad de solidaridad buscando una mejora común, las personas deben ser gestoras de su propio desarrollo aprovechando los recursos que tienen a su alcance, pero no descuidando la herencia natural a las próximas generaciones.

“Por desarrollo humano nos referimos a la reproducción ampliada de la vida, la reproducción sin límites de la calidad de vida, que es la única fuerza que puede contraponerse a la fuerza del capital que acumula sin límites, o a la fuerza del poder que también acumula sin límites” (Heredia González *et al.*, 2008).

La teoría del desarrollo local que ha funcionado en sectores territoriales de países como Alemania, Italia y España se basa en la humanización, así como en comenzar desde adentro, el desarrollo surge a partir de personas dispuestas a mejorar su calidad de vida. El Estado, por su parte, debe propiciar las herramientas políticas necesarias para impulsar el desarrollo local. Las MIPyMEs son un claro ejemplo de que el desarrollo inicia desde el interior de las comunidades, es un proceso continuo donde las personas se preparan y capacitan para poder mejorar su entorno.

Desde la dimensión económica y sociocultural del desarrollo local, en la Polka se tiene la oportunidad de emigrar a Estados Unidos, y se cae en la posibilidad de invertir las remesas, que en un momento determinado se dé la inversión en la caja de ahorro.

Migración y remesas

Según Aragonés, Ávila y Salgado (2016), la migración es un fenómeno social donde las personas se han visto forzadas a buscar nuevos horizontes de vida en la medida en que se ha aplicado el modelo económico neoliberal en la globalización.

“La migración internacional, es decir, el movimiento de personas a través de las fronteras de los países, tiene enormes consecuencias en el

crecimiento y la mitigación de la pobreza en los países de origen y de destino” (Banco Mundial, 2015).

Las remesas, que para Pécoud (2015), son las sumas de dinero que los migrantes envían a sus países de origen, se han convertido en pocos años en el objeto de debates a nivel internacional, ya que ha llamado la atención de diversos organismos que estudian el desarrollo, dado los niveles que ha alcanzado a nivel mundial. Las remesas representan un ingreso económico para las familias de los migrantes en Estados Unidos, es importante puntualizar que las personas migrantes cruzan la frontera del norte mayormente como ilegales, esto quiere decir que tienen los permisos estadounidenses necesarios para poder habitar en ese territorio; sin embargo, hay una minoría que se encuentra capacitada legalmente para poder vivir en país vecino del norte, temporal o permanentemente, estos son los migrantes legales.

“Las implicaciones económicas y sociales son múltiples, las decisiones de las familias receptoras hacia el consumo e inversión generan relaciones dentro y entre regiones” (Consejo Nacional de Población, Fundación BBVA Bancomer y BBVA Research, 2016). Las comunidades que perciben el recurso económico, específicamente la familia del migrante, toman la decisión de dónde aplicar o gastar el recurso que éste les envía, lo más común, entre la poca gente que invierte, es en la compra de propiedades como terrenos para construcción viviendas o parcelas, compra de ganado, o la apertura de un negocio comercial.

“Las remesas familiares son recursos que llegan directamente a la familia y son utilizadas principalmente en la reproducción material, social y cultural de sus integrantes” (Stefoni, 2011). Actualmente no existe en la comunidad de la Polka una tendencia de inversión donde se maximicen las remesas, sin duda las personas ocupan el dinero para el sostenimiento de la familia, normalmente el migrante es el padre o la madre o ambos, donde los receptores son el cónyuge y los hijos y, en otros casos, los hijos y padres de los migrantes.

Una buena parte del recurso la gastan en alimentación, vestido, medicinas, lo que son necesidades básicas, pero la estimación nos muestra que puede haber una parte de las remesas que aún queda por aplicarse.

Muchas personas receptoras optan por ahorrar el dinero que queda después de satisfacer las necesidades de la familia, es una buena opción comparada con gastar el dinero en cosas innecesarias; sin embargo, lo ideal sería invertir el resto de las remesas para obtener mayores beneficios.

Según Aragonés *et al.* (2016), son dos las visiones esenciales en el estudio de la relación migración-remesas: la funcionalista y la histórico-estructuralista. La primera sostiene que las remesas pueden reducir la pobreza y ayudan a la economía de las familias receptoras. Las personas satisfacen sus necesidades y aún pueden lograr una mejor calidad de vida.

“En contraste, para la perspectiva histórico-estructuralista las remesas crean una serie de distorsiones estructurales que se reflejan en la exacerbación del conflicto social, así como en diferencias económicas e inflación” (Aragón *et al.*, 2016). Esta teoría tiene un sentido negativo de las remesas, supone desigualdad económica e inflación.

En este sentido el impacto de las remesas como fuente de ingreso de las personas receptoras familiares de migrantes en Estados Unidos, pueden ser de dos tipos: la positiva, que es lograr una mejor calidad de vida y desarrollo, y la desigualdad económica e inflación, según Aragón *et al.* (2016). Aunque estas posturas son opuestas, los receptores ven como una buena oportunidad recibir un ingreso extra. “Chiapas representa el rostro más visible de la pobreza y la marginación en el México posterior a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)” (Villafuerte y García, 2014). Las remesas se vuelven necesarias en muchos casos, dada la pobreza y el poco empleo que hay en nuestro país, por ello los receptores tienden a volverse dependientes de este recurso para poder continuar en sus comunidades.

“Las desigualdades regionales y económicas serían más acentuadas si no hubiera el flujo de remesas desde Estados Unidos” (Padilla, 2000).

Según información del Banco de México (2017), en la República Mexicana, los estados de Michoacán, Jalisco y Guanajuato rebasaron los dos mil millones de dólares en ingresos por remesas familiares en el 2016. Mientras que el Estado de México, Puebla, Oaxaca, la CDMX, Guerrero y Veracruz sobrepasaron los mil millones en remesas familiares. En total, México recibió el año pasado 26,970.3 millones de dólares.

A la luz de las teorías, y revisando los datos a nivel nacional sobre el impacto de las remesas, podemos ver que en general hay una dependencia por parte de las familias receptoras.

“Según la información acopiada por el Banco Mundial, cuando un país afronta dificultades políticas o económicas, los ciudadanos que viven y trabajan en el exterior ayudan a sus compatriotas enviando más dinero a su país” (CMMI, 2005). Las recientes alzas de los precios en México hacen que las familias tengan menor poder adquisitivo, por ello se crea la necesidad de que sus familiares envíen una cantidad mayor de dinero para poder satisfacer la carestía de los receptores.

En los últimos años se han creado programas de empleos temporales para emigrantes legalizados en Estados Unidos, muchas personas han estado trabajando de esa manera, ya que la empresa empleadora se encarga de gestionar las visas de trabajo. Esta forma de empleo consiste en que a principios de año la empresa se comunica con él para autorizar que éste viaje a Monterrey, Nuevo León, donde se cumplen con los últimos trámites y se arregla la situación legal de los trabajadores; inmediatamente se trasladan a Estados Unidos donde ya empiezan a trabajar, principalmente en plantaciones de

árboles y arbustos. Están durante ocho meses en servicio y tres meses regresan a la localidad, y el ciclo se repite durante los años que la empresa se comuniquen con ellos para seguir trabajando, cabe destacar que esta forma de empleo comenzó en el año 2013.

En este caso, las remesas son, incluso, aplicadas por los propios emisores en el momento que ellos regresan, gastan o invierten el dinero que ganaron en Estados Unidos. Haciendo un análisis, las remesas se han vuelto necesarias para mejorar la economía de las familias, es importante saber el destino que se les da a éstas después de haber hecho los gastos necesarios para la subsistencia de la familia. Es necesario ir más allá de las teorías que se exponen al respecto del impacto de las remesas, sean positivas o negativas, las personas buscarán siempre un ingreso económico en donde haya mejores oportunidades para conseguir un empleo digno.

Lo más importante sobre este tema es investigar en qué se aplican las remesas y, sobre todo, cómo poder invertir y maximizar ese ingreso y que éste se haga sustentable, ya que por diversos factores en algún momento el migrante puede ser repatriado y lo ideal es que el fruto de su trabajo se vea reflejado en inversiones que le sigan generando ingresos económicos. En la comunidad de la Polka han estado por algunos años ingresando remesas de los migrantes en Estados Unidos; sin embargo, la colonia no muestra cambios positivos o algún tipo de desarrollo, esto es precisamente porque el dinero que llega como remesas no se invierte.

Inversión

La inversión es “cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor” (Gitman y Joehnk, 2009). Actualmente hay distintas formas de inversión, los empresarios e inversionistas buscan las mejores fórmulas de negocios donde su dinero no se pierda y que preferentemente se maximice.

En el sector empresarial, según Robles (2012), el capital que se invierte en el mercado financiero debe ser dinero sobrante de la operación normal de cada una de las empresas, ya que éstas deben generar su propio flujo de efectivo excedente que les permitan generar más efectivo.

En los mercados financieros, la inversión es un concepto esencial, diariamente se realizan miles de compras de valores en todo el mundo. “En la actualidad, casi la mitad de todos los estadounidenses posee acciones o fondos de inversión accionarios y muchos de ellos son nuevos inversionistas” (Gitman *et al.*, 2009).

Hay diversos tipos de inversión, de acuerdo a Gitman (2009). Hay inversiones disponibles de todo tipo, desde las “seguras”, como ganar 1% de

interés sobre su cuenta de ahorro bancaria, hasta la posibilidad de triplicar su dinero rápidamente al invertir en acciones de biotecnología.

Gitman *et al.* (2009) clasifica a las inversiones en los siguientes tipos:

- *Títulos o propiedad.* Los títulos más comunes son las acciones, los bonos y las opciones. La propiedad consiste principalmente en bienes raíces (terrenos, edificios, etcétera), o propiedad personal tangible (oro, obras de arte, etcétera).
- *Inversión directa e indirecta.* La inversión directa es la adquisición personal sobre un título o propiedad. La indirecta es la compra en grupo de títulos o propiedades con metas de inversión diferentes.

Caja de ahorro popular

Las cajas de ahorro o sociedades cooperativas de ahorro y préstamos, de acuerdo a Imperial (2004), son servicios financieros cuya masificación ha permitido la movilización de los depósitos de ahorro, pequeños y frecuentes, entre la población de escasos recursos.

Esta forma de inversión surge a partir de la necesidad de involucrar a la población con pobreza y marginación, ya que el sistema social, económico y político mexicano no integraba a toda la ciudadanía en la década de los 50.

Las cajas de ahorro se crearon con un sentido de organización colectiva, ayuda mutua y de compromiso con la comunidad, manteniendo un mecanismo de ahorro que significa renunciar a los ingresos presentes para obtener ingresos futuros, y préstamos que representan obtener dinero ahora para renunciar a ingresos futuros. Según Imperial (2004), las tres primeras cajas de ahorro comenzaron a operar en 1951, pero hasta 1954 se convocó al primer Consejo Nacional de Cajas Populares, creando así el Consejo Central de Cajas Populares. Dado el crecimiento y el alcance de las cajas populares, estas organizaciones se fueron agrupando en federaciones regionales, así en 1964 se formó la Confederación Mexicana de Caja Populares.

Las cajas de ahorro han sufrido cambios desde su surgimiento, según el autor, los inicios de estos servicios financieros en el año 1970 fueron domésticos y rudimentarios dentro de la organización de la Iglesia católica y, posteriormente, logran su independencia de la Iglesia. Dada la pobreza de la época, los sacerdotes buscaban apoyar la economía personal de los fieles, organizando cajas de ahorro.

Imperial (2004) reconoce lo siguiente respecto a la naturaleza de estos servicios financieros:

“Las cajas populares se concibieron como organizaciones de mutua ayuda formadas por personas que comparten un vínculo común natural y se

asocian para ahorrar en conjunto con el fin de fomentar préstamos fáciles para resolver sus propias necesidades. Las cajas de ahorro admiten a todo tipo de participantes que puedan hacer uso de sus servicios y estén dispuestos a asumir la responsabilidad de ser socios. Adoptan un régimen democrático de gobierno: en asamblea eligen a sus cuerpos directivos formados por sus propios miembros.”

Considerando a Gitman *et al.* (2009), podemos decir que la inversión en la Polka sería inversión indirecta para la creación de una caja popular que ayude a regenerar lo invertido por el migrante y de beneficio a quien pida un préstamo por cobrarse intereses más bajos que el banco.

En décadas posteriores, estos servicios financieros sufrieron cambios legales y operativos haciéndose una actividad profesional. En 1991, dada la reforma a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC), surge la figura de Sociedad de Ahorro y Préstamo (SAP), por lo que muchas cajas populares optaron por esta figura. La reforma de 1994 a la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) reconoce a la Cooperativa de Ahorro y Préstamo como una forma de la de consumo. A partir de este último cambio, muchas cajas populares se retiraron de la Confederación, y las que estaban en proceso de ser SAP decidieron transformarse en sociedades cooperativas de ahorro y préstamo.

En el año de 1998, como resultado de las reformas de 1991 y 1994, la Confederación Mexicana de Caja Populares (CMCP) quedó dividida en:

- La Caja Popular Mexicana SAP.
- La Confederación Nacional Mexicana de Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
- La Asociación Nacional de Uniones Regionales de Cooperativas.
- La Asociación Mexicana de Sociedades de Ahorro y Préstamo.

A partir de la entrada en vigor de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), en México (en 2001) se contempla un marco legal para las cajas populares, cooperativas, caja de ahorro, uniones de crédito, microbancos, caja solidaria, entre otros, que se reconocieron como entidades de ahorro y crédito popular autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Estudio de caso

Para esta investigación se utilizó el estudio de caso que ya se planteó y se ejecutó en la comunidad de la Polka y se aplicaron diversas técnicas como:

35 encuestas a los familiares de los migrantes (residentes en este lugar) y las entrevistas con el fin de adquirir mayor información, y a su vez analizar cada dato que los integrantes de esta comunidad pudieron proporcionar (Barragán, 2003).

Por ello, este método forma una parte importante y esencial durante la elaboración del proyecto, ya que es fundamental involucrarse en la sociedad, para que de este modo se obtengan resultados contundentes y veraces; aclarando que Sampieri (2008) denomina el estudio de caso como: “Una investigación que mediante los procesos cuantitativos, cualitativo y/o mixto; se analiza profundamente una unidad integral para responder al planteamiento del problema, probar hipótesis, y desarrollar teoría”.

Análisis de los resultados

Con el fin de conocer los intereses particulares en donde emplean los familiares el dinero de los migrantes, se hicieron las siguientes preguntas:

- *¿Qué escolaridad tiene su familiar migrante?* En este aspecto predominan los migrantes que terminaron el nivel medio superior con un porcentaje de repetición del 43%, es importante mencionar que hace tres años en la colonia no había ninguna institución del medio superior, por lo que era necesario transportarse a la cabecera municipal para poder seguir estudiando. Por esta razón muchos no continuaron sus estudios y optaron por emigrar legalmente para trabajar en el sector agrícola en Estados Unidos, por ello 31% sólo terminó la educación secundaria. En el 23% de los casos, los migrantes terminaron sus carreras antes de viajar a Estados Unidos.
- *¿Cada cuánto le mandan dinero de Estados Unidos?* Los migrantes reciben su pago de forma quincenal, por lo que predominantemente 77% del total envía cada 15 días parte del recurso a sus familiares, para gastos y ahorro principalmente. Se entrevistó al licenciado Ángel Lozano Ramos, empleado de la firma Cherrylake y representante en México, y nos informó que les pagan de manera quincenal. Podemos analizar y concluir en que la información sobre la periodicidad del envío de remesas recabada en las encuestas coincide con lo dicho por el trabajador. Sólo 17% mandan las remesas cada mes y el 6% semanalmente.
- *¿Cuánto dinero le mandan en un periodo quincenal?* Como se puede analizar en el tema de recepción de remesas el 100% de los encuestados recibe recursos de parte de su familiar migrante, siendo las cantidades que sobrepasan los nueve mil pesos en un periodo quincenal, lo que predomina con 37% de ocurrencia. El 20% envía entre mil y tres mil pesos; mientras que 14% envía entre seis mil y nueve mil pesos. Estos resultados dan a conocer

que las personas que reciben dinero en forma de remesas tienen una mayor solvencia económica que el resto de la población.

- *¿Le sobra dinero para divertirse?* Esta interrogante del cuestionario nos sirve para confirmar aún más el grado de solvencia económica que tienen las familias receptoras, ya que 86% ha ocupado, al menos alguna vez, parte de las remesas para diversión, las personas en su mayoría aún pueden utilizar el recurso para fines recreativos, es decir, 30 receptores. Es importante considerar que al no ser una necesidad básica, se vuelve una opción para las familias gastar el dinero en diversión; sin embargo, si más de las dos terceras partes de los receptores nos informan que el dinero les alcanza para gastarlo en recreación, confirma la teoría de que las remesas son abundantes. El 14% de las personas censadas no tienden a gastar en diversión.
- *¿Ha invertido alguna vez el dinero que le envían?* El 54% (19 receptores) señaló que no ha hecho algún tipo de inversión, esta es una premisa del bajo desarrollo que se vive entre las familias receptoras, la baja tasa de ahorro e inversión con 46% (16 receptores) de ocurrencia, es generalizada en todo el país, principalmente por el poco nivel de educación financiera que existe. Esta es una razón principal de la propuesta de este proyecto. Es importante puntualizar que si hay una solvencia económica en las familias receptoras y el dinero no se invierte, ese dinero se vuelve susceptible a gastarse en cosas innecesarias y sin medida.
- *¿En qué tipo de inversión?* Del 46% de inversores, la mitad (8 receptores) ha decidido invertir en propiedades, básicamente en terrenos, se toman como inversión porque pueden aumentar su valor y pueden obtener una ganancia o utilidad en un futuro. En el caso de los negocios, las personas principalmente compran ganado bovino para su crianza, también emprenden en tiendas de abarrotes o ferreterías; sin embargo, se puede observar algunos aspectos claves que no permiten que los negocios sobresalgan. Un primer aspecto es que la comunidad es muy pequeña, la población es baja para el número de tiendas. Por otro lado, el crédito o “fiado” es una forma de negocio poco rentable, ya que las personas en ocasiones no pagan las deudas.

Reflexión

Después de analizar los resultados obtenidos, se puede concluir en puntos clave para la factibilidad de la propuesta de inversión a través de la caja de ahorro en la colonia la Polka:

- *Existe la solvencia económica derivada de las remesas.* A través de las encuestas y de las entrevistas realizadas se pudo medir una mejora

económica en las familias receptoras de las remesas. Los ingresos son considerables, alcanzan a cubrir todos los gastos y además les sobra para recreación.

Los salarios que los migrantes obtienen son comparables con personas residentes en México que desempeñan puestos como docentes. La mejora económica es evidente, se pudo observar que las viviendas que han construido con las remesas están muy bien equipadas, así también han adquirido vehículos para uso familiar.

En síntesis, una familia que recibe remesas económicamente está mejor que una familia que no tiene ningún migrante.

- *Hay necesidad de una mejora común en la comunidad.* Al escuchar los testimonios de autoridades de la comunidad, personas receptoras de las remesas, e incluso de los mismo migrantes, hace ver que hay una voluntad de mejoramiento en conjunto, ya que en varias ocasiones los migrantes mandan apoyos para grupos que tienen actividades culturales, deportivas e inclusive religiosas. En algunos casos también se han apoyado cuando alguno de los migrantes sufre algún accidente o pasa alguna necesidad.

Obtener esta información fue esencial para este proyecto por los objetivos que persigue, que es el desarrollo de la comunidad a través de la ayuda mutua y la cooperación. Como se ha mencionado anteriormente, el verdadero desarrollo existe cuando hay voluntad de parte de los actores, nadie externamente cambia y mejora una comunidad; las personas, desde lo interno, deben organizarse y buscar métodos de autodesarrollo aprovechando todos los recursos que se tengan al alcance, las remesas son parte de esos recursos.

*Propuesta de invertir el excedente
de las remesas en una caja de ahorro*

Los receptores de remesas disponen de una cantidad considerable para invertir en la Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo (Socap).

Un buen porcentaje de las personas encuestadas estiman que pueden aportar más de \$9,000.00 al mes para inversión. Por ello es importante canalizar la voluntad que hay para crear una propuesta de plan de negocio para contribuir al desarrollo de la comunidad, ocupando los recursos disponibles. A continuación se detallan el nivel de operaciones básicas y el estado de resultados, así como el estado de flujo de efectivo.

Propuestas de invertir en una caja popular por excedente económico de la migración legal:

	2018	2019	2020	2021	2022
CAJA POPULAR "LA POLKA", S.C. DE A.P. DE R.L. DE C.V.					
C. 1 DE MAYO #95, COL. LA POLKA, MUNICIPIO DE TONALÁ, CHIAPAS, C.P. 30505					
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS EXPRESADOS EN MONEDA DE PODER ADQUISITIVO DE DICIEMBRE DE 2017 (CIFRAS EN PESOS)					
Ingresos por intereses	\$182,370.54	\$280,414.65	\$302,246.41	\$323,797.87	\$364,403.43
Gastos por intereses	\$82,368.00	\$97,812.00	\$105,534.00	\$113,256.00	\$128,700.00
Resultado por posición monetaria (margen financiero)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MARGEN FINANCIERO	\$100,002.54	\$182,602.65	\$196,712.41	\$210,541.87	\$235,703.43
Estimación preventiva para riesgos crediticios	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00
MARGEN FINANCIERO AJUSTADO POR RIESGOS CREDITICIOS	\$95,002.54	\$177,602.65	\$191,712.41	\$205,541.87	\$230,703.43
Comisiones y tarifas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones y tarifas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultado por intermediación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros ingresos (egresos) de	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de administración y promoción	\$86,450.00	\$98,450.00	\$110,450.00	\$137,050.00	\$132,800.00
RESULTADOS DE LA OPERACIÓN	\$8,552.54	\$79,152.65	\$81,262.41	\$68,491.87	\$97,903.43



→ Continúa (Tabla...)

	2018	2019	2020	2021	2022
Participación de subsidiaria no consolidadas, asociadas y negocios conjuntos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RESULTADO ANTES DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	\$8,552.54	\$79,152.65	\$81,262.41	\$68,491.87	\$97,903.43
Operaciones discontinuadas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RESULTADO NETO	\$8,552.54	\$79,152.65	\$81,262.41	\$68,491.87	\$97,903.43

CAJA POPULAR "LA POLKA" S.C. DE A.P. DE R.L. DE C.V.
NIVEL DE OPERACIONES BÁSICO
C. 1° DE MAYO #95. COL. LA POLKA MUNICIPIO DE TONALÁ CHIAPAS. C.P. 30505
ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADOS
EXPRESADOS EN MONEDA DE PODER ADQUISITIVO DE DICIEMBRE DE 2017

(Cifras en pesos)

	2018	2019	2020	2021	2022
Resultado Neto	\$ 8,552.54	\$ 79,152.65	\$ 81,282.41	\$ 68,491.87	\$ 97,903.43
Ajustes por partidas que no implican flujo de efectivo:					
Depreciaciones de propiedades, mobiliario y equipo	\$ 11,050.00	\$ 11,050.00	\$ 11,050.00	\$ 10,050.00	\$ 5,800.00
Amortizaciones de activos intangibles	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 4,250.00	\$ -
Estimación preventiva para riesgos crediticios	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00
Provisiones	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo por Resultado Neto	\$ 19,602.54	\$ 90,202.65	\$ 92,312.41	\$ 78,541.87	\$ 103,703.43
Actividades de operación					
Cambio en cartera de crédito (neto)	-\$ 526,329.24	-\$ 19,488.36	-\$ 19,208.41	-\$ 23,871.37	-\$ 55,215.47
Cambio en otros activos operativos (neto)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cambio en captación tradicional	\$ 2,002,368.00	\$ 2,377,812.00	\$ 2,585,534.00	\$ 2,753,256.00	\$ 3,128,700.00
Cambio en otros pasivos operativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	\$ 1,476,038.76	\$ 2,358,323.64	\$ 2,546,325.59	\$ 2,729,584.63	\$ 3,073,484.53
Actividades de inversión					
Pagos por adquisición de propiedades, mobiliario y equipo	-\$ 20,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos por adquisición de activos intangibles	-\$ 8,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	-\$ 28,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de financiamiento					
Cobros por emisión de certificados de aportación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Retiro de aportaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento o disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 1,467,641.30	\$ 2,448,526.29	\$ 2,638,638.00	\$ 2,808,126.50	\$ 3,177,187.96
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del periodo	\$ 320,000.00	\$ 1,787,641.30	\$ 4,236,187.59	\$ 6,874,805.59	\$ 9,682,932.09
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 1,787,641.30	\$ 4,236,167.59	\$ 6,874,805.59	\$ 9,682,932.09	\$ 12,860,120.05

CAJA POPULAR "LA POLKA" S.C. DE A.P. DE R.L. DE C.V.
NIVEL DE OPERACIONES BÁSICO
C. 1° DE MAYO #95. COL. LA POLKA MUNICIPIO DE TONALÁ CHIAPAS. C.P. 30505
ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADOS

EXPRESADOS EN MONEDA DE PODER ADQUISITIVO DE DICIEMBRE DE 2017

(Cifras en pesos)

	2018	2019	2020	2021	2022
Resultado Neto	\$ 8,552.54	\$ 79,152.65	\$ 81,262.41	\$ 68,491.87	\$ 97,903.43
Ajustes por partidas que no implican flujo de efectivo:					
Depreciaciones de propiedades, mobiliario y equipo	\$ 11,050.00	\$ 11,050.00	\$ 11,050.00	\$ 10,050.00	\$ 5,800.00
Amortizaciones de activos intangibles	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 4,250.00	\$ -
Estimación preventiva para riesgos crediticios	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00
Provisiones	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Flujo por Resultado Neto	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de operación	\$ 19,602.54	\$ 90,202.65	\$ 92,312.41	\$ 78,541.87	\$ 103,703.43
Cambio en cartera de crédito (neto)	-\$ 526,329.24	-\$ 19,488.36	-\$ 19,208.41	-\$ 23,671.37	-\$ 55,215.47
Cambio en otros activos operativos (neto)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Conclusiones

Los socios cooperativistas tendrán, al final del ejercicio, rendimientos de \$2,574.00 por un ahorro anual de \$60,000.00, teniendo en cuenta que el ahorro mensual será de \$5,000.00 por los 12 meses del año. Además de que los socios podrán disponer del resultado que la sociedad genere por la actividad, como se muestra en los estados de resultados proyectados.

Los dividendos dependerán del resultado que se obtenga en cada año. En el primer año se estiman dividendos de \$267.26 por cada socio, \$2,473.52 en el segundo año, \$2,539.45 en el tercer año, \$2,140.37 en el cuarto año y en el quinto año se estiman dividendos de \$3,059.48 por cada socio, con opción de reinvertirlos para capitalizar a la sociedad, o también cada socio podrá optar por separarse voluntariamente de la sociedad retirando la parte de capital que le corresponda, ya que puede haber la posibilidad de no ser contratado por la empresa Cherryake.

Por otra parte, se cobrará \$5,379.28 a cada socio prestamista por un monto de \$50,000.00 a seis meses, y \$10,277.20 a 12 meses. Por \$60,000.00 a seis meses, cada socio pagará intereses por la cantidad \$6,455.10, como se muestra en las tablas.

Recomendaciones

Siguiendo con los objetivos de investigación, y al encontrar respuestas a los cuestionamientos de investigación, confirmando que sí es factible la reinversión de las remesas derivadas de la migración legal a Estados Unidos, se propone crear una Socap, constituida legalmente, con 32 socios cooperativistas, redactar el acta constitutiva con las motivaciones de la fundación de la sociedad, así como las cláusulas que rijan a los cooperativistas y hacer los registros correspondientes ante Notario público, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), el Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores, el Registro Público de la Propiedad y del Comercio (RPPC) a través del Comité de Supervisión Auxiliar, que es el órgano del fondo de protección encargado de ejercer la supervisión auxiliar de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en términos de la ley para regular las actividades de dichas sociedades. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT), que expedirá un documento que contiene las obligaciones fiscales que tendrá la nueva persona moral.

La razón de ser de esta sociedad será el bienestar común, procurando brindar servicios financieros en forma de préstamos personales a los mismos socios y posteriormente a otras personas que no son socios.

Bibliografía

- Aragónés, A. M.; Ávila, S. y Salgado, U. (2016), “Migración rural, remesas y su relación con la diversificación sustentable y los patrones de consumo”, *Migración y Desarrollo*, 14(27), pp. 109-138, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=66049818004>
- Banco Mundial (2015), *Migración internacional y pobreza*.
- Comisión Mundial sobre las Migraciones Internacionales (2005), *Remesas*.
- Consejo Nacional de Población, Fundación BBVA Bancomer y BBVA Research (2016), “Anuario de migración y remesas”, recuperado de: <https://www.fundacionbbvabancomer.org/fdoc/AnuarioMigracionyRemesas2016.pdf>
- FAO (2005), “Organización y funcionamiento de una caja rural”, recuperado de: <http://www.fao.org/3/a-at794s.pdf>
- Gitman, L. y Joehnk, M. (2009), “Fundamentos de inversiones”, recuperado de: <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>
- Guevara Ramos, E. (2008), “Pobreza, migración, remesas y desarrollo económico”, recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/367/index.htm>
- Heredia González, A.; Castillo Leal, M. y Juárez León, S. (2008), “Desarrollo local, competitividad *clusters*”, recuperado de: http://www.uacya.uan.edu.mx/VI_CIAO/ponencias/10_intervencion/10_3.pdf
- Imperial Zúñiga, R. (2004), “Las cajas de ahorro: Instrumento de la sociedad civil”, recuperado de: <https://www.gob.mx/bancomext>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2010), “Censo de población y vivienda. Migración internacional”, México.
- (2015), *Encuesta Intercensal. Anuario estadístico y geográfico de Chiapas 2016*, México.
- (2017), *Migración internacional*, México.
- Ley General de Sociedades Mercantiles, recuperada de: www.diputados.gob.mx/leyes_biblio/index.htm
- Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, recuperada de: www.diputados.gob.mx/leyes_biblio/index.htm
- Padilla, J. M. (2000), “Emigración internacional y remesas en Zacatecas. La emigración de Zacatecas, México TLCAN y comercio intraindustrial Maquiladoras en Yucatán”, 50(5), pp. 363-370, recuperado de: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/48/10/CE_MAYO_2000_VOL50_NUM5_MEX.pdf
- Pécoud, A. (2015), “Remesas desde la perspectiva de los organismos internacionales: Construcción de un desafío y elaboración de una agenda

- política internacional”, *Migración y Desarrollo*, 13(25), pp. 33-59, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=66046497002>
- Robles Román, C. L. (2012), “Fundamentos de administración financiera”, recuperado de: <http://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>.
- Stefoni, Carolina (2011), “Migración, remesas y desarrollo. Estado del arte de la discusión y perspectivas Polis”, 10(30), pp. 495-521, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30521366023>
- Vázquez Barquero, A. (1988), “Desarrollo local: Una estrategia de creación de empleo”, recuperado de: <http://www.redalyc.org>
- (2000), “Desarrollo endógeno y globalización”, recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/196/19607903.pdf>
- Villafuerte Solís, D. y García Aguilar, M. C. (2014), “Tres ciclos migratorios en Chiapas: Interno, regional e internacional”, *Migración y Desarrollo*, 12(22), pp. 3-37, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=66031510001>

PARTE II

FISCAL

CAPÍTULO 6

- Análisis comparativo entre las legislaciones reguladoras del IVA en México y el impuesto sobre las ventas en Colombia

CAPÍTULO 7

- Impacto de las PyMEs por los medios tecnológicos impuestos por las autoridades fiscales en México

CAPÍTULO 8

- Impacto en la determinación de la carga tributaria por los medios de control de la autoridad tributaria y la situación financiera de las PyMEs en Aguascalientes

CAPÍTULO 9

- Sobrecarga tributaria:
¿Causa de la evasión fiscal en San Luis Potosí?

CAPÍTULO 10

- Rendición de cuentas hacendarias,
un estudio de caso: Red de apoyo al emprendedor 2016,
proyecto ejecutado por el gobierno del estado de Colima

CAPÍTULO 11

- Verificaciones de domicilio fiscal de la autoridad y sus efectos en la operación de las empresas

CAPÍTULO 6

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LAS LEGISLACIONES REGULADORAS DEL IVA EN MÉXICO Y EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS EN COLOMBIA

José Antonio Guerra Caparros¹
Miguel Ángel Oropeza Tagle²
Virginia Guzmán Díaz de León³

Resumen

El derecho tributario se erige como una de las ramas de mayor complejidad en la ciencia jurídica al requerir conocimientos muy especializados que permitan desempeñar un óptimo papel al creador de la norma, a su aplicador y a su intérprete.

Para contar con un mejor entendimiento de la norma tributaria o fiscal, en ocasiones resulta útil acudir a regulaciones impositivas de otros Estados, es decir, al ejercicio del derecho comparado entre la experiencia internacional y la legislación doméstica, con el fin de tomar en cuenta los rasgos distintivos de cada cuerpo normativo y efectuar una confrontación de ideas. Por otro lado, tenemos que el impuesto al valor agregado (IVA) es una de las contribuciones que impactan a mayor escala en la recaudación de cualquier fisco,

¹ Licenciado en derecho. Maestro en derecho fiscal. Prestó sus servicios en la Ponencia del ministro José Ramón Cossío Díaz en la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Fue delegado en Aguascalientes de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente.

² Doctorado en contaduría por la Universidad de Cantabria, España. Maestría en impuestos. Especialista en impuestos. Contador público por la Universidad Autónoma de Aguascalientes (UAA). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel I. Perfil deseable de Prodep. Líder del Cuerpo Académico "Contaduría y Fiscal". Profesor e investigador de tiempo completo de la UAA. Miembro del Núcleo Académico Básico del Doctorado en Ciencias Administrativas y de la maestría en impuestos de la UAA. Secretario técnico de la maestría en impuestos por la UAA.

³ Candidata a Dr. en materia fiscal por la Universidad de Durango. Profesora investigadora de la UAA. Consejera académica de la maestría en impuestos. Profesora certificada por la ANFECA. Síndico de la UAA ante el SAT.

motivo por el que resultará siempre interesante hacer una comparación entre la legislación mexicana que regula dicho tributo y otra que reglamente un gravamen semejante en distinta latitud.

Un Estado que se ha caracterizado por ser referente en materia tributaria en Latinoamérica es la República de Colombia, razón por la que en el presente trabajo se efectuará un análisis comparativo entre la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) mexicana y la legislación que atiende a ese tipo de contribución en Colombia, con el objeto de corroborar en qué elementos coinciden y en cuáles difieren a fin de concluir si resulta viable la adopción de alguna figura o regulación específica para nuestro impuesto (IVA). Nuestros resultados reflejan diferencias significativas en ambas legislaciones, no sólo en tasas impositivas sino en el proceso de gestión del impuesto.

Palabras clave: impuesto al valor agregado, impuesto sobre las ventas, comparativo.

Abstract

Tax law stands as one of the most complex branches of legal science, requiring very specialized knowledge that allows an optimal role to be played by the creator of the norm, its applicator and its interpreter.

In order to have a better understanding of the tax or tax law, it is sometimes useful to resort to tax regulations of other States, that is, to exercise the comparative right between international experience and domestic legislation, in order to take into account, the distinctive features of each normative body and make a confrontation of ideas. On the other hand, we have that the value added tax is one of the contributions that impact on a larger scale in the collection of any Treasury, which is why it will always be interesting to make a comparison between the Mexican legislation that regulates this tax and another that regulates a similar tax in different latitude.

A State that has been characterized as a reference in tax matters in Latin America, is the Republic of Colombia, which is why in this paper a comparative analysis will be carried out between the Mexican Value Added Tax Law and the legislation that deals with that type of contribution in Colombia, in order to corroborate which elements coincide and which differ in order to conclude if the adoption of any figure or specific regulation for our value added tax is viable. Our results reflect significant differences in both legislations, not only in tax rates, but in the tax management process.

Keywords: *value added tax, sales tax, comparative.*

Introducción

El presente trabajo tiene por objeto encontrar las coincidencias o discrepancias entre las legislaciones que regulan al IVA en México y el impuesto sobre las ventas en la República de Colombia, con el objeto de efectuar un análisis en donde se tomen en cuenta los rasgos distintivos de cada cuerpo normativo para efectuar la confrontación de ambos ordenamientos jurídicos.

El ejercicio del derecho comparado precisamente se dirige a confrontar regulaciones normativas provenientes de distintos lugares en torno a casos o hipótesis similares, con el objeto de coadyuvar al enriquecimiento del campo doctrinario, de la propia legislación o de las decisiones a las que arriban los diversos tribunales, por lo que ante este estudio y análisis de diversos sistemas jurídicos existentes en el ámbito internacional, pudieran obtenerse respuestas a controversias jurídicas concretas.

Es así como el presente ejercicio de derecho comparado evidenciará la forma en que el legislador tributario mexicano y colombiano han decidido regular el impuesto indirecto por excelencia.

Análisis comparativo

Estructuras

El primer rasgo distintivo entre las legislaciones que contemplan al IVA mexicano y al impuesto sobre las ventas colombiano, es la manera en que se encuentran estructurados los cuerpos normativos que contemplan dichas contribuciones.

En primer lugar tenemos que el IVA en México se encuentra regulado en un solo cuerpo normativo de creación legislativa: la LIVA (1978), existiendo también un conjunto de disposiciones diversas que detallan el contenido de las normas legales, y que se han sido emitidas por el Ejecutivo Federal a través del Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (RLIVA).⁴

En efecto, la LIVA contempla nueve capítulos, y si bien el último numeral de dicha ley es el número 43, lo cierto es que ese no es el número exacto de preceptos que contiene, puesto que hay artículos que han sido derogados y otros que se han sido adicionados, agregándoles una letra del alfabeto (*v.gr.* “1o.-A” o “5o.-C”). Los nueve capítulos aludidos son los siguientes:

⁴ Para efectos prácticos únicamente se hará alusión a estos dos cuerpos normativos mexicanos, ya que también hay otras fuentes reguladoras, como la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF), la Resolución de Facilidades Administrativas (RFA), los criterios normativos del SAT, la jurisprudencia, etcétera.

Capítulo	Título
I	Disposiciones Generales
II	De la Enajenación
III	De la prestación de servicios
IV	Del uso o goce temporal de bienes
V	De la importación de bienes y servicios
VI	De las exportación de bienes y servicios
VII	De las obligaciones de los contribuyentes
VIII	De las facultades de las autoridades
IX	De las participaciones a las entidades federativas

Por su parte, el impuesto sobre las ventas⁵ colombiano básicamente se encuentra inmerso en un solo cuerpo normativo que aglutina distintas contribuciones y procedimientos impositivos: el Estatuto Tributario Nacional (ETN), el cual se divide en seis libros, que a su vez se subdividen en títulos.

Así, el ETN de Colombia no sólo contempla al impuesto sobre las ventas, sino que en los libros en los que se divide se regulan también el impuesto sobre la renta (ISR), el impuesto al timbre nacional, los procedimientos tributarios, el gravamen a los movimientos financieros, entre otros. En esos términos, se observa que el libro III (que va del artículo 420 al 512-21), regula al impuesto sobre las ventas, y se subdivide en nueve títulos de la siguiente forma:

LIBRO III. IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS	
Título	Nombre
I	Hecho generador
II	Causación del impuesto
III	Responsables del impuesto
IV	Base gravable
V	Tarifas
VI	Bienes exentos
VII	Determinación del impuesto a cargo del responsable del régimen común
VIII	Régimen simplificado
IX	Procedimiento y actuaciones especiales en el impuesto sobre las ventas

⁵ Llama la atención que en el propio Estatuto Tributario Nacional colombiano, cuando se alude al impuesto sobre las ventas, también se hace bajo la voz “IVA”.

Además, a través de la Ley 1819 de 2016, del 29 de diciembre de esa anualidad, se realizaron reformas al contenido de diversos artículos del ETN; entre ellas a determinados preceptos del libro III, correspondiente al impuesto sobre las ventas. Asimismo, resulta trascendental la reforma tributaria del año 2012 (Ley 1607 de 2012), en razón de la creación el “impuesto nacional al consumo”, el cual es un tributo diverso al impuesto sobre las ventas, generado por la prestación o la venta al consumidor final o la importación por parte del usuario final de determinados bienes y servicios, como la telefonía móvil, internet y servicio de datos; la enajenación de bienes producidos en Colombia o importados, como automóviles, barcos o aviones, así como el servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas.

Más adelante se detallará la forma en que dicho impuesto, inmerso en el libro III del ETN, cobra aplicación sobre los bienes mencionados.

Objeto de los gravámenes

El segundo rasgo distintivo entre México y Colombia se verifica en el propio objeto de las contribuciones, según las normativas analizadas, pues en el caso mexicano se observa que desde su artículo 1o. se detalla que se encontrarán obligados al pago del tributo quienes enajenen bienes, presten servicios independientes, otorguen el uso o goce temporal de bienes, e importen bienes o servicios; sin embargo, para el caso colombiano se observa que al iniciar el libro III del ETN, el legislador indicó que serán objeto de dicho tributo la venta de bienes muebles e inmuebles; la venta o cesiones de derechos sobre activos intangibles, únicamente asociados con la propiedad industrial; la prestación de servicios en el territorio nacional o desde el exterior; la importación de bienes; y la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar, con excepción de las loterías y de los juegos de suerte y azar operados exclusivamente por internet.

De lo anterior se desprende que ambos legisladores advierten el objeto del impuesto en diversos rubros, aunque el legislador colombiano lo hace de forma más detallada. En efecto, resulta trascendental que la segunda hipótesis de causación señalada por el legislador colombiano, atiende a la “venta o cesión de derechos sobre intangibles asociados con la propiedad industrial”, pues además de tratarse de un acto muy específico (que fue introducido en la reforma relativa a la Ley 1819 de 2016), para el caso mexicano se observa que la enajenación de derechos sobre intangibles relativos a propiedad industrial parecería no encuadrar como tal dentro de algún supuesto específico establecido en la propia LIVA.

La rama del derecho mexicano, conocida como propiedad intelectual, se divide en derechos de autor y propiedad industrial, y si bien en el artículo 15, fracción XVI, de la LIVA podemos observar la exención de

determinados supuestos relativos a derechos de autor, lo cierto es que la venta o cesión de derechos asociados con la propiedad industrial se debe ubicar, para el caso mexicano, dentro del marco general de tributación del IVA, es decir, dentro del supuesto de la fracción I del artículo 1o. de la LIVA, en relación con los numerales 14 del Código Fiscal de la Federación (CFF) y 758 y 759 del Código Civil Federal (CCF), al considerar como bienes muebles a todos aquellos derechos en materia de propiedad industrial.

Lo anterior cobra relevancia en la medida en que antes de la reforma al ETN de Colombia, la enajenación de intangibles del régimen de propiedad industrial como patentes, marcas, etcétera, no se consideraba gravada, y hoy en día cuenta con una regulación específica en el precepto que establece el objeto de la contribución; caso contrario a lo que sucede en México, que de cierta manera, la enajenación de una patente como parte de los derechos emanados de la propiedad industrial no se encuentra regulada de manera específica en la LIVA, sino que debe someterse a interpretación del aplicador del derecho para concluir que dicha venta sí causa el impuesto.

Por otro lado, en el propio numeral 420 del ETN colombiano se establece un inciso *e*), que añade como objeto de aquel tributo a “la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar, con excepción de las loterías y de los juegos de suerte y azar operados exclusivamente por internet”, lo que para el caso mexicano se advierte en una legislación diversa como es la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (LIEPS), específicamente en su numeral 2o., fracción II, inciso *b*).

Como se observa, en el precepto del ETN se menciona la circulación, venta y operación de juegos de suerte y azar, supuesto que para el caso mexicano se incorpora en la LIEPS, mientras que en la LIVA se establece la exención específica sobre la enajenación de billetes que permitan participar en loterías, rifas, sorteos o juegos con apuestas y concursos de toda clase, según lo dispuesto en el artículo 9o., fracción V, de la LIVA.

Otro aspecto que resulta de gran relevancia, es que el ETN colombiano no establece, en la parte relativa al impuesto sobre las ventas, disposición alguna que indique que el otorgamiento del uso o goce de bienes o servicios también forma parte del objeto del referido gravamen; como sí sucede en la fracción III del artículo 1o. de la LIVA.

Momento de causación

En el caso colombiano, el ETN indica, en su artículo 429, que el impuesto se causa de la siguiente manera:

Artículo 429. Momento de causación.

El impuesto se causa:

- a. En las ventas, **en la fecha de emisión de la factura** o documento equivalente **y a falta de éstos, en el momento de la entrega**, aunque se haya pactado reserva de dominio, pacto de retroventa o condición resolutoria.
- b.
- c. En las prestaciones de servicios, **en la fecha de emisión de la factura** o documento equivalente, **o en la fecha de terminación de los servicios o del pago o abono en cuenta, la que fuere anterior.**
- d. En las importaciones, al tiempo de la nacionalización del bien. En este caso, el impuesto se liquidará y pagará conjuntamente con la liquidación y pago de los derechos de aduana.

(El uso de negrillas dentro del texto es nuestro.)

Como se puede observar, el momento de causación del impuesto sobre las ventas en Colombia resulta semejante al momento en que se considera obtenido el ingreso para las personas morales en el caso de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) en México, pues en su artículo 17⁶ se observa que la sola expedición del CFDI puede ser el factor por el que se considere obtenido el ingreso y, por tanto, susceptible de ser gravado (devengo).

En contraste, la LIVA atiende a un esquema de flujo de efectivo, pues en su artículo 1o.-B indica que se causará el IVA en el momento en que efectivamente se cobren las contraprestaciones en efectivo, bienes o servicios, incluyendo anticipos, depósitos o cualquier otro concepto que causante, o bien, cuando el interés del acreedor quede satisfecho mediante

⁶ **Artículo 17.** Para los efectos del artículo 16 de esta Ley, se considera que los ingresos se obtienen, en aquellos casos no previstos en otros artículos de la misma, en las fechas que se señalan conforme a lo siguiente tratándose de:

I. Enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando se dé cualquiera de los siguientes supuestos, el que ocurra primero:

- a) Se expida el comprobante fiscal que ampare el precio o la contraprestación pactada.
- b) Se envíe o entregue materialmente el bien o cuando se preste el servicio.
- c) Se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aun cuando provenga de anticipos.

cualquier forma de extinción de las obligaciones que den lugar a las contraprestaciones.

Tasas impositivas

Un tercer rasgo distintivo general se refiere a las tasas que se establecen para la enajenación de determinados bienes y servicios, pues mientras que la LIVA establece una tasa general de 16%, así como una tasa de 0% en ciertas hipótesis, e inclusive se añaden diversos casos de exención del impuesto (artículos 9o. y 15), en la legislación colombiana se observan diferencias importantes.

En efecto, el ETN colombiano establece una tarifa general del impuesto sobre las ventas de 19%,⁷ regulando tasas diferenciadas en determinados casos que son mayores y menores a la tasa general. Es decir, si bien se prevé una tasa general de 19%, el legislador colombiano detalla bienes o servicios con tarifas especiales, o bien supuestos donde se observa la enajenación de bienes o servicios exentos o excluidos.

Ahora bien, la LIVA señala, en su artículo 2o.-A, aquellos supuestos en donde la tasa que se aplicará será la de 0%, atendiendo principalmente a los llamados fines extrafiscales, los cuales se dirigen a suprimir manifestaciones de la vida económica o social nocivas para la colectividad, o bien para atender a fines de regulación económica,⁸ y se categorizan diversos productos y servicios que al momento de enajenarse o prestarse causarán la tasa del 0%.

Resulta importante que el lector remita su atención a los artículos 2o.-A y 29 de la LIVA de donde se desprenden las actividades que serán gravadas a la tasa de 0% (enajenación de determinados bienes; prestación de ciertos servicios independientes; arrendamiento, en algunos casos, y exportación).

⁷ Precisamente, a través de la Ley 1819 de 2016, se incrementó la tasa del impuesto de 16 a 19% en Colombia.

⁸ Al respecto, resulta ilustrativa la tesis aislada de la Primera Sala de la Corte, cuyo rubro y texto señalan: "FINES FISCALES Y EXTRAFISCALES". Dicha tesis es consultable en el *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, tomo XXV, correspondiente al mes de febrero de 2007, página 643.

Ejemplos (bienes)	Excepción(es)
Animales y vegetales no industrializados.	Hule. Perros, gatos y pequeñas especies, utilizadas como mascotas.
Medicinas de patente.	Sobre este aspecto, si el suministro de medicamentos se otorga como parte de los servicios de un hospital, éstas se encontrarán gravadas a la tasa general de 16%.
Productos destinados a la alimentación.	Bebidas distintas de la leche (jugos, néctares y concentrados de frutas o de verduras). Jarabes o concentrados para preparar refrescos. Caviar, salmón ahumado y angulas. Saborizantes, microencapsulados y aditivos alimenticios. Chicles o gomas de mascar. Alimentos procesados para perros, gatos y pequeñas especies, utilizadas como mascotas en el hogar. Se aplicará la tasa de 16% a la enajenación de los alimentos preparados para su consumo en el lugar o establecimiento en que se enajenen, inclusive cuando no cuenten con instalaciones para ser consumidos en los mismos, cuando sean para llevar o para entrega a domicilio.
Hielo y agua no gaseosa ni compuesta.	Enajenación de agua no gaseosa ni compuesta en envases menores de 10lt.
Fertilizantes, plaguicidas herbicidas y fungicidas destinados para ser utilizados en la agricultura o ganadería.	
Oro, joyería, orfebrería, piezas artísticas u ornamentales y lingotes, cuyo contenido mínimo de dicho material sea del 80%.	Siempre y cuando su enajenación no se efectúe en ventas al menudeo con el público en general.



→ Continúa (Tabla...)

Ejemplos (bienes)	Excepción(es)
Libros, periódicos y revistas, que editen los propios contribuyentes.	Cabe mencionar que la enajenación de libros, periódicos y revistas que no sean editados por los propios contribuyentes, se encuentra regulada en la fracción III del artículo 9o. de la LIVA, como supuesto de exención.
Ejemplos (servicios independientes)	Excepción(es)
<p>Los prestados directamente a los agricultores y ganaderos, siempre que sean destinados para actividades agropecuarias, por concepto de perforaciones de pozos, alumbramiento y formación de retenes de agua; suministro de energía eléctrica para usos agrícolas aplicados al bombeo de agua para riego, entre otros.</p> <p>De sacrificio de ganado y aves de corral.</p> <p>De suministro de agua para uso doméstico.</p>	
Concepto (arrendamiento)	
El uso o goce temporal de la maquinaria y equipo a que se refieren los incisos e) y g) de la fracción I del artículo.	
Concepto (exportación)	
La exportación de bienes y servicios.	(En términos del artículo 29 de la LIVA.)

Por otro lado, el artículo 468-1 del ETN colombiano establece determinadas hipótesis en donde se observan tasas menores a las de la general de 19%, y señala que estarán afectas a la tasa de 5%, entre otros, los siguientes bienes:

Tasa 5% bienes (entre otros)
<p>Café tostado y descafeinado, trigo, avena, maíz y arroz para uso industrial. Salchichón, butifarras y mortadela. Tampones y toallas higiénicas; pañales, papel higiénico. Chocolate de mesa. Incubadoras y criadoras. Vehículos automóbiles eléctricos, para transporte de 10 o más personas, incluido el conductor, únicamente para transporte público y vehículos automóbiles eléctricos, híbridos e híbridos enchufables para el transporte de mercancías. Bicicletas con un precio inferior a un millón y medio (\$ colombianos).</p>
Tasa 5% servicios (artículo 468-2)
<p>Almacenamiento de productos agrícolas en almacenes generales de depósito. Planes de medicina prepagada y complementarios, las pólizas de seguros de cirugía y hospitalización, pólizas de seguros de servicios de salud y en general los planes adicionales. Servicios de vigilancia, supervisión, conserjería, aseo y temporales de empleo.</p>

Cabe señalar que dentro del propio Libro III del ETN, se establece en su artículo 512-15 el denominado “impuesto nacional al consumo (el cual será detallado con posterioridad) de bolsas plásticas”, vigente desde el 1 de julio de 2017, y en el que se establece una tarifa específica por la entrega a cualquier título de bolsas plásticas cuya finalidad sea cargar o llevar productos enajenados por los establecimientos comerciales que las entreguen,⁹ señalando una tarifa en pesos (30 pesos colombianos) por bolsa para el año 2018, incrementándose cada año 10 pesos colombianos).

*Bienes y servicios exentos (México)
y exentos o “excluidos” (Colombia)*

Para el caso mexicano, la LIVA establece en sus artículos 9o., 15 y 20 los supuestos de exención en los casos de enajenación de bienes, prestación de

⁹ Sin embargo, en el mismo precepto se establece que la tarifa de las bolsas plásticas que ofrezcan soluciones ambientales será de 0, 25, 50 o 75% del valor pleno de la tarifa, según el nivel (de 1 a 4) de impacto al medio ambiente y la salud pública, definido por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible con base en la reglamentación que establezca el Gobierno Nacional.

servicios y uso y goce temporal de bienes, respectivamente. La exención, a diferencia de la tasa de 0%, implica, para el caso mexicano, la no causación del impuesto, pues si bien se considera que sí hay causación a la tasa de 0%, en el caso de la exención no existe causación alguna.

Lo anterior tiene relevancia, principalmente para efectos del acreditamiento del impuesto, es decir, del reconocimiento del IVA que ha sido trasladado para la realización de las actividades sujetas a la tasa de 16 o 0%, pues para los supuestos de exención no se verifica la posibilidad de efectuar el acreditamiento de los impuestos trasladados y, por ende, no se cuenta con la posibilidad de reducir en esa medida el pago del tributo.

A continuación se realiza un breve resumen de algunas exenciones fijadas en los artículos 9o., 15 y 20 de la LIVA:

- En principio, se considera exenta la enajenación del suelo; las construcciones adheridas al suelo, destinadas o utilizadas para casa habitación; los libros, periódicos y revistas, así como el derecho para usar o explotar una obra, que realice su autor; los bienes muebles usados, a excepción de los enajenados por empresas; la de bienes efectuada entre residentes en el extranjero,¹⁰ etcétera.
- Por lo que hace a la prestación de servicios, se contemplan exentas aquellas que versen sobre comisiones y otras contraprestaciones que cubra el acreditado a su acreedor con motivo del otorgamiento de créditos hipotecarios para la adquisición, ampliación, construcción o reparación de bienes inmuebles destinados a casa habitación,¹¹ las comisiones que cobren las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) o las instituciones de crédito, a los trabajadores por la administración de sus recursos; los servicios de enseñanza que prestados por el Estado y los establecimientos de particulares que tengan autorización o RVOE, así como los servicios educativos de nivel preescolar. Asimismo, se considera exenta la prestación del servicio consistente en el transporte público terrestre de personas que se preste en áreas urbanas, suburbanas o en zonas metropolitanas y el

¹⁰ Siempre que los bienes se hayan exportado o introducido al territorio nacional al amparo de un programa autorizado conforme al Decreto IMMEX o de un régimen similar en los términos de la legislación aduanera o se trate de las empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes para su introducción a depósito fiscal, y los bienes se mantengan en el régimen de importación temporal, en un régimen similar de conformidad con la Ley Aduanera o en depósito fiscal. Cabe mencionar que en el artículo 428 del ETN se establece un criterio de exclusión que resulta similar al contenido de la fracción IX del artículo 9o. de la LIVA, ya que dicho precepto indica que no causarán el impuesto sobre las ventas, las importaciones consistentes en la introducción de materias que van a ser transformadas en desarrollo del plan importación - exportación de que trata la Sección Segunda del Capítulo X del Decreto-Ley 444 de 1967.

¹¹ Salvo aquéllas que se originen con posterioridad a la autorización del citado crédito o que se deban pagar a terceros por el acreditado.

transporte marítimo internacional de bienes prestado por personas residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en el país.

De igual manera, se considera exento para el caso mexicano la prestación de servicio por determinados seguros de conformidad con la fracción IX del referido numeral 15 de la LIVA, así como los servicios que deriven en el pago de intereses en casos específicos establecidos en los nueve incisos que corresponden a la fracción X del mismo precepto.

Asimismo, los servicios consistentes en espectáculos públicos por el boleto de entrada, salvo los de teatro, circo y cine, ni aquellos que sean prestados en restaurantes, bares, cabarets, salones de fiesta o de baile y centros nocturnos.

También se contemplan los servicios profesionales de medicina cuando su prestación requiera título de médico y sean prestados por personas físicas, ya sea individualmente o por conducto de sociedades civiles, así como los servicios profesionales de medicina, hospitalarios, de radiología, de laboratorios y estudios clínicos, que presten los organismos descentralizados de la administración pública federal o de la CDMX, o de los gobiernos estatales o municipales.

- En el caso del otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, la exención se configura en los casos de arrendamiento de inmuebles destinados a casa habitación, excepto si éstos se arrendan amueblados; el arrendamiento de libros, periódicos y revistas, entre otros.

En contraste, en Colombia se sugiere el vocablo “exclusión” en relación con los actos o actividades que en la LIVA se considerarían como “exentos” del IVA; sin embargo, resulta trascendental precisar que el hecho de que algunos bienes se consideren “excluidos” del impuesto sobre las ventas no implica necesariamente que no se llegue a enterar alguna contribución por la enajenación o prestación de servicios, pues, como se podrá apreciar más adelante, cobra relevancia en algunos bienes la exclusión que efectúa el ETN, pues reconduce a otra contribución: el impuesto nacional al consumo, mismo que será detallado más adelante.

Así, para el caso colombiano, el ETN enlista los bienes que se hallan excluidos del impuesto y, por consiguiente, su venta o importación no causa el impuesto sobre las ventas, y a diferencia del caso mexicano, el listado de productos que se establece en el artículo 424 del ETN resulta muy específico, y además hace alusión a la nomenclatura arancelaria andina,¹² como se señala a continuación en los siguientes ejemplos:

¹² La nomenclatura común NANDINA es un instrumento de carácter internacional en materia de comercio exterior que facilita la identificación y clasificación de mercancías de la comunidad andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú).

Algunos ejemplos de productos “excluidos” del impuesto ETN, artículo 424

Animales vivos de la especie porcina.	Sorgo de grano para la siembra.	Abonos minerales o químicos potásicos.
Animales vivos de las especies ovina o caprina.	Maíz trillado para consumo humano.	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio, los demás abonos, productos de este capítulo en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg.
Gallinas, patos, gansos, pavos (gallipavos) y pintadas, de las especies domésticas, vivos.	Habas de soya para la siembra.	Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos, como cintas, mechas y velas azufradas y papeles matamoscas.
Los demás animales vivos.	Maníes (cacahuetes, cacahuates) para la siembra.	Reactivos de diagnóstico sobre cualquier soporte y reactivos de diagnóstico preparados, incluso sobre soporte.
Peces vivos, excepto los peces ornamentales.	Copra para la siembra.	Caucho natural.
Albacoras o atunes blancos.	Semillas de lino para la siembra.	Neumáticos de los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales.
Atunes de aleta amarilla (rabiles).	Semillas de nabo (nabina) o de colza para siembra.	Preservativos.
Atunes comunes o de aleta azul, del Atlántico y del Pacífico.	Semillas de girasol para la siembra.	Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas.
Pescado seco, salado o en salmuera, pescado ahumado, incluso cocido antes o durante el ahumado, harina, polvo y “pellets” de pescado, aptos para la alimentación humana.	Semillas de nueces y almendras de palma para la siembra.	Los demás papeles prensa en bobinas (rollos)

Además, en el mismo precepto se establecen otras hipótesis de exclusión del tributo,¹³ por citar algunos ejemplos:

- Materias primas químicas con destino a la producción de plaguicidas e insecticidas y de fertilizantes. También se contemplan materias primas químicas con destino a la producción de medicamentos.
- Dispositivos anticonceptivos para uso femenino.
- *Computadores personales de escritorio o portátiles*, cuyo valor no exceda de cincuenta (50) unidades de valor tributario (UVT).¹⁴
- *Los dispositivos móviles inteligentes* (tabletas y celulares) cuyo valor no exceda de veintidós (22) UVT.
- Los equipos y elementos nacionales o *importados* que se destinen a la construcción, instalación, montaje y operación de sistemas de control y monitoreo, necesarios para el cumplimiento de las disposiciones, regulaciones y estándares ambientales vigentes.
- Los alimentos de consumo humano y animal *que se importen* de los países colindantes a los departamentos de Vichada, Guajira, Guainía y Vaupés, siempre y cuando se destinen exclusivamente al consumo local en esos departamentos.
- Alimentos de consumo humano y animal, vestuario, elementos de aseo y medicamentos para uso humano o veterinario, materiales de construcción; bicicletas y sus partes; motocicletas y sus partes; y motocarros y sus partes *que se introduzcan y comercialicen a los departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés*, siempre y cuando se destinen exclusivamente al consumo dentro del mismo departamento y las motocicletas y motocarros sean registrados en el departamento. El Gobierno nacional reglamentará la materia para garantizar que la exclusión del IVA se aplique en las ventas al consumidor final.
- El combustible para aviación que se suministre para el servicio de transporte aéreo nacional de pasajeros y de carga *con origen y destino a los departamentos de Guainía, Amazonas, Vaupés, San Andrés Islas y Providencia, Arauca y Vichada*.

¹³ Cabe señalar que cada rubro hace referencia a partidas o subpartidas relacionadas con la nomenclatura arancelaria andina, razón por la que se debe acudir a dicho cuerpo normativo internacional para verificar si el producto en cuestión se ubica en la partida o subpartida señalada en el artículo 424 del ETN colombiano para conocer si es susceptible de considerar su venta como excluida de impuesto.

¹⁴ La UVT se encuentra contemplada en el artículo 868 del ETN como la medida de valor que permite ajustar los valores contenidos en las disposiciones relativas a los impuestos y obligaciones tributarias y que es emitido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) de Colombia. Dicha UVT se reajusta anualmente en la variación del INPC. La UVT para 2018, es de 33,156 pesos colombianos (aproximadamente 218 pesos mexicanos).

- Los productos que *se compren o introduzcan al departamento del Amazonas* en el marco del convenio Colombo-Peruano y el convenio con la República Federativa del Brasil.

Como se puede apreciar, hay una evidente distinción entre la manera en que se regulan los actos o actividades exentas (o excluidas, para el caso colombiano) del impuesto respectivo, pues por un lado, se observa que el legislador mexicano estableció en tres artículos de la LIVA los casos de exención del gravamen, señalando nueve supuestos en el artículo 9o. para el caso de enajenación de bienes; 14 hipótesis en el caso de prestación de servicios en el artículo 15, y otros cuatro en el caso de uso o goce temporal de bienes del artículo 20.

Desde luego se reconoce que dentro de cada uno de dichos supuestos hay otros más que se encuentran íntimamente relacionados, pues ello sucede precisamente por la técnica legislativa empleada por el creador de la norma mexicana, y que, en otros casos, inclusive, han sido derogados algunos supuestos de exención; sin embargo, ello difiere demasiado en relación con lo que el legislador tributario colombiano plasmó en el artículo 424 del ETN, pues en ese sólo precepto se pueden observar más de 150 supuestos específicos de exención o exclusión y, además, para que se consideren de tal forma, resulta indispensable analizar si el bien en cuestión puede ser vinculado con la nomenclatura arancelaria andina.

En esa medida, se puede observar que hay un número mucho mayor de bienes cuya enajenación se considera excluida del pago del impuesto en Colombia que en México y que en el ETN se establece con mayor exhaustividad la descripción de los productos excluidos.¹⁵

Otro aspecto destacable se observa en la propia ley colombiana al realizar una exclusión del pago del impuesto en función del bien enajenado y la zona del país, pues se observan, por ejemplo, exclusiones del impuesto tratándose de importaciones de alimentos para consumo humano a determinados departamentos de Colombia, así como exclusiones por la importación o

¹⁵ A manera de ejemplo, se observa la exclusión de productos cuya enajenación en México sí se encuentra gravada a la tasa del 16%, como son lápices de escribir y colorear, gas natural, gas licuado, energía eléctrica, computadores personales de escritorio o portátiles y dispositivos móviles inteligentes (tabletas y celulares), entre otros.

Otro rasgo distintivo se observa en las particularidades de la enajenación de determinados bienes de consumo. Por ejemplo, llama la atención el caso de exclusión del impuesto en el caso de “dispositivos anticonceptivos para uso femenino”, pues mientras que los demás preservativos en Colombia sí cuentan con un gravamen del 19%, en México no existe distinción alguna en cuanto al género que emplea un dispositivo anticonceptivo y éste es gravado a la tasa general del 16%; es decir, en Colombia se observa una distinción en el gravamen de un determinado bien por cuestión de género (exclusión para las mujeres y tasa general del 19% para los hombres), mientras que en México no se verifica dicho fenómeno, al estar gravada la enajenación de preservativos en su generalidad al 16%.

la enajenación de determinados bienes en algunas zonas del país. Al respecto, si bien en México llegó a existir la tasa de 10% y posteriormente de 11% para las regiones fronterizas (la cual fue derogada a partir de la Reforma Fiscal para el año 2014), lo cierto es que hoy en día no se observa en la legislación tributaria relativa al IVA alguna consideración a favor de determinadas zonas. No obstante, se observan los beneficios establecidos por Decreto del Ejecutivo Federal en relación con las Zonas Económicas Especiales,¹⁶ en las cuales se contarán con incentivos fiscales en materia del ISR, cuotas obrero patronales, IVA, estímulos, etcétera, para quienes se configuran como administradores o inversionistas en una de esas zonas del país.¹⁷

En otro aspecto, se observa que el artículo 2o.-A de la LIVA establece una excepción a la aplicación de la tasa del 0% tratándose de alimentos, pues como se advirtió con anterioridad, se aplicará la tasa del 16% a la enajenación de los alimentos preparados para su consumo en el lugar o establecimiento en que se enajenen, inclusive cuando no cuenten con instalaciones para ser consumidos en los mismos, cuando sean para llevar o para entrega a domicilio. Situación similar ocurre en el artículo 426 del ETN, que establece lo siguiente:

Artículo 426. Servicio excluido. Cuando en un establecimiento de comercio **se lleven a cabo actividades de expendio de comidas y bebidas preparadas** en restaurantes, cafeterías, autoservicios, heladerías, fruterías, pastelerías y panaderías, **para consumo en el lugar, para ser llevadas por el comprador o entregadas a domicilio**, los servicios de alimentación bajo contrato, incluyendo el servicio de catering, y el expendio de comidas y bebidas alcohólicas para consumo dentro

¹⁶ Si bien existen las llamadas zonas económicas especiales (ZEE), en la LIVA no se detalla alguna regulación especial para el caso de las zonas del país que se benefician de la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales. Estas zonas son: el Puerto Lázaro Cárdenas, que incluye municipios vecinos de Michoacán y Guerrero; la del Corredor del Istmo de Tehuantepec, que incluirá los polos de Coahuila, Veracruz, y Salina Cruz, Oaxaca; y la de Puerto Chiapas, en Chiapas; sin embargo, hay decretos que contemplan diversos beneficios en materia del ISR y del IVA para dichas zonas.

¹⁷ Así, en el Decreto presidencial se detallan en materia del IVA, entre otros beneficios, los siguientes:

Tasa del 0% al valor de la enajenación de los bienes cuando sean adquiridos por los administradores integrales o inversionistas ubicados en la ZEE, si se expide el CFDI y se tiene copia de la documentación comprobatoria que acredite la introducción de los bienes a esa área, sin que ello se considere como exportación. Es decir, quienes enajenen bienes o presten servicios u otorguen el uso o goce temporal de bienes a la tasa del 16%, realizan su actividad con un administrador o inversionista de la ZEE, deberá reducir la tasa al 0% y expresarlo de tal forma en el CFDI. Si se adquieren bienes de personas físicas o morales residentes en México localizados fuera de dicha zona, y los introduzcan a aquella, podrán obtener la devolución del IVA que se les hubiese trasladado, ya sea de forma mensual en 20 días, o mediante acreditamiento contra el impuesto, dependiendo del caso en particular de los sujetos involucrados.

bares, tabernas y discotecas, **se entenderá que la venta se hace como servicio excluido del impuesto sobre las ventas -IVA y está sujeta al impuesto nacional al consumo al que hace referencia el artículo 512-1 de este Estatuto.**

(El uso de negrillas y negrillas cursivas dentro del texto es nuestro.)

Por otro lado, si bien ya se detallaron cuáles son los bienes considerados “excluidos” para el caso colombiano, también en el ETN se regulan *bienes exentos* (artículo 477), indicándose que éstos tienen derecho a devolución y compensación. Además, también se encuentran *exentos* los libros y revistas de carácter científico y cultural (artículo 478) y las exportaciones (artículo 479). El artículo 477 señala, entre otros, los siguientes bienes exentos: animales vivos de la especie bovina, excepto los de lidia; pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04; huevos frescos de gallina y demás aves; fórmulas lácteas para niños de hasta 12 meses de edad, únicamente la leche maternizada o humanizada; armas de guerra de uso privativo de las fuerzas Militares y la Policía Nacional.¹⁸

Impuesto nacional al consumo (Colombia)

Como se mencionó con anterioridad, el llamado impuesto nacional al consumo tiene su origen en la reforma tributaria del año 2012 (Ley 1607 de 2012) y entró en vigor el 1 de enero de 2013, constituyéndose como un gravamen monofásico¹⁹ generado por la prestación del servicio o la enajenación de un bien al consumidor final, o la importación por parte del usuario final; sin embargo, dicho impuesto únicamente se observa en determinados bienes y servicios:

- La prestación del servicio de telefonía móvil (4%).
- La venta de bienes de producción doméstica o importado (vehículos automóviles, barcos, aviones) (8 o 16%, dependiendo del valor del vehículo).
- El servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas (8%)

¹⁸ Resulta relevante que para el caso colombiano la enajenación de armas, municiones y material de guerra de uso privativo de las fuerzas militares y policía nacional, se encuentra exento del impuesto sobre las ventas; situación que no sucede en el caso mexicano.

¹⁹ Considerando que el *impuesto monofásico* recae exclusivamente en una de las fases del proceso de producción y/o distribución, a diferencia del *impuesto plurifásico* o en cascada que grava todas las fases del proceso: desde la fabricación del producto hasta que llega al consumidor final.

- El consumo de bolsas plásticas.
- La enajenación de Cannabis.²⁰

En relación con dichos bienes y servicios, debe aclararse que el hecho de que tanto el impuesto sobre las ventas como el impuesto nacional al consumo (el cual se encuentra regulado dentro del Libro III del ETN, correspondiente al impuesto sobre las ventas) pueden gravar un mismo bien o servicio de forma paralela. Por ejemplo, el servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas se encuentra excluido del impuesto sobre las ventas, en términos del artículo 426 del ETN, pero se encuentra gravado por el impuesto nacional al consumo, mientras que la enajenación de la cannabis se entiende gravada por el impuesto sobre las ventas y por el impuesto nacional al consumo.

Asimismo, destaca que se consideran responsables del impuesto nacional al consumo al prestador del servicio de telefonía móvil (artículo 512-2), al prestador del servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas (artículos 512-1 y 512-8 al 512-12), al importador como usuario final, al vendedor de los bienes sujetos al impuesto al consumo y, en la venta de vehículos usados, al intermediario profesional.

²⁰ A diferencia del caso mexicano, el ETN en Colombia regula la enajenación de la cannabis en sus artículos 512-17 a 512-21, gravando dicha actividad con un *impuesto nacional al consumo*. Este fue uno de los impuestos aprobados que más fue criticado y rechazado por la mayoría de los colombianos, que vio la luz en las reformas de la Ley 1819 de 2016. De acuerdo con dichos preceptos, estarán sujetas al impuesto nacional al consumo de cannabis, las ventas de productos transformados a partir de cannabis psicoactivo o no psicoactivo. Es decir, todos los productos medicinales o no medicinales derivados de la marihuana (psicoactivos o no) contarán con una tasa del 16% del valor del producto final, en cualquiera de sus presentaciones. Además de la tasa anterior por concepto del impuesto nacional al consumo de cannabis, también se señala en el artículo 512-19 que la base gravable de ese impuesto es el valor total del producto final del transformador o responsable del impuesto, sin incluir el impuesto sobre las ventas; de lo que se concluye que dicha enajenación estará gravada por dos impuestos: el impuesto sobre las ventas, a tasa del 19%, y el impuesto nacional al consumo de cannabis, a tasa del 16%.

Asimismo, el ETN indica que el impuesto nacional al consumo de cannabis estará a cargo del transformador, es decir, el comprador o productor de cannabis, psicoactivo o no psicoactivo, que somete el mismo a un proceso de transformación y se indica que los titulares de la licencia de fabricación de derivados del cannabis se entenderán como responsables del impuesto nacional al consumo de cannabis.

Finalmente, cobra relevancia que, no obstante la doble tributación que pudiese observarse en el presente caso, el artículo 512-21 del ETN señala claramente que “El impuesto nacional al consumo de cannabis constituye para el responsable un costo *deducible del impuesto sobre la renta* como mayor valor del bien”; “no genera impuestos descontables en el impuesto sobre las ventas (IVA)”, y deberá estar discriminado en la factura de venta, en el documento equivalente o en el documento que soporte la venta”.

En contraste, la legislación tributaria mexicana no ha efectuado avances sobre el tema, no obstante las recientes sentencias emitidas por la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) y que desde el 19 de junio de 2017 se emitió el Decreto por el que se Reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley General de Salud y del Código Penal Federal, en donde básicamente se autorizó el uso medicinal de la marihuana.

El impuesto nacional al consumo constituye para el comprador un costo deducible del ISR como mayor valor del bien o servicio adquirido y no genera impuestos descontables en el IVA, y los periodos de de dicho impuesto se establecen, para su determinación y pago, de manera bimestral.

La figura del acreditamiento

Cobra relevancia para el caso mexicano lo dispuesto en el último párrafo del artículo 2o.-A de la LIVA, al indicar que “los actos o actividades a los que se les aplica la tasa del 0%, producirán los mismos efectos legales que aquellos por los que se deba pagar el impuesto conforme a esta Ley”, pues justamente en eso radica la diferencia entre la tasa del 0% y la exención para efectos de la tributación del IVA en México, puesto que aquellos supuestos que se regulen a tasa del 0% tendrán la posibilidad de acreditar el IVA que les ha sido trasladado en términos de los artículos 4o. y 5o. (entre otros) de la LIVA, mientras que aquellos que se ubiquen en los supuestos de exención de los artículos 9o. y 15 de la LIVA, no tendrán derecho al acreditamiento del gravamen que les fue trasladado.

En términos del artículo 4o. de la LIVA:

Artículo 4o.

...se entiende por impuesto acreditable el impuesto al valor agregado que haya sido trasladado al contribuyente y el propio impuesto que él hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, en el mes de que se trate.

En contraste, en relación con el acreditamiento del impuesto en el caso colombiano, en su artículo 485 se habla de impuestos descontables, de la siguiente forma:

- El impuesto sobre las ventas facturado al responsable por la adquisición de bienes corporales muebles y servicios.
- El impuesto pagado en la importación de bienes corporales muebles.

La retención

En el caso mexicano se establecen los supuestos de retención a los que se encuentran obligados los contribuyentes del IVA. La retención consiste en quedarse con la totalidad o parte del impuesto trasladado en la enajenación, prestación de servicios, otorgamiento del uso o goce e importación (conocido como IVA “virtual”).

La finalidad de dicha figura consiste en “asegurar el pago del impuesto no a través del sujeto que lo realizó directamente, sino mediante un sujeto que no lo realizó, pero que, por disposición legal se encuentra en el lugar de aquél y, por ende, obligado a realizar la retención del impuesto que se le traslada”,²¹ es decir, facilitar la recaudación a la autoridad fiscal, pues “confía” más en determinados contribuyentes para dicha encomienda.²²

Por lo que hace al caso colombiano, en el artículo 437-1 del ETN se establecen los supuestos de retención, detallando precisamente las finalidades de tal figura jurídica, indicando que ello es “Con el fin de facilitar, acelerar y asegurar el recaudo del impuesto sobre las ventas, se establece la retención en la fuente en este impuesto, la cual deberá practicarse en el momento en que se realice el pago o abono en cuenta, lo que ocurra primero”.

Se señala que la retención será equivalente al 15% del valor del impuesto y que se podrá disminuir la tarifa de retención en la fuente del impuesto sobre las ventas, para aquellos responsables que en los últimos seis periodos consecutivos hayan arrojado saldos a favor en sus declaraciones de ventas.

Asimismo, se menciona que en el caso de las prestaciones de servicios gravados a que se refieren los numerales 3²³ y 8²⁴ del artículo 437-2, 437-4²⁵ y 437-5²⁶ del Estatuto, la retención será equivalente al 100% del valor del impuesto.

Régimen simplificado (Colombia)

El artículo 499 del Estatuto Tributario establece los requisitos para ubicarse en un régimen fiscal denominado Régimen Simplificado y a éste pertenecen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas; los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:

²¹ Tesis aislada 1a. CXVI/2013 (10a.), emitida por la Primera Sala de la SCJN en la décima época, consultable en el *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, libro XIX, tomo 1, abril de 2013, p. 975, cuyo rubro y texto señalan: VALOR AGREGADO. DIFERENCIAS ENTRE HECHO IMPONIBLE DEL TRIBUTO Y SUPUESTO NORMATIVO DE RETENCIÓN, PREVISTOS EN LOS ARTÍCULOS 1o. Y 1o.-A, FRACCIÓN III, DE LA LEY DEL IMPUESTO RELATIVO (LEGISLACIÓN VIGENTE EN 2005).

²² Al respecto, resulta importante que el lector se remita a los artículos 1o.-A de la LIVA y 3 de su reglamento, donde se observan los casos de retención.

²³ Personas del régimen común que contraten con personas o entidades sin residencia o domicilio en el país la prestación de servicios gravados en el territorio nacional, con relación a los mismos

²⁴ Las entidades emisoras de tarjetas crédito y débito, los vendedores de tarjetas prepago, los recaudadores de efectivo a cargo de terceros, y los demás que designe la DIAN en el momento del correspondiente pago o abono en cuenta a los prestadores desde el exterior

²⁵ En la enajenación de chatarra.

²⁶ El IVA causado en la venta de tabaco en rama o sin elaborar y desperdicios de tabaco.

- Que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad, inferiores a tres mil quinientas (3.500) UVT.²⁷
- Que tengan máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.
- Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.
- Que no sean usuarios aduaneros.
- Que no hayan celebrado en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes y/o prestación de servicios gravados por valor individual, igual o superior a tres mil quinientas (3.500) UVT.
- Que el monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no supere la suma de tres mil quinientas (3.500) UVT.

Ante ello, resulta trascendental que el artículo 437 del ETN señala que las personas que pertenezcan al Régimen Simplificado, que vendan bienes o presten servicios, les está prohibido adicionar al precio suma alguna por concepto del impuesto sobre las ventas. Si lo hicieren, deberán cumplir íntegramente con las obligaciones del régimen común.

Cabe señalar que para el caso mexicano, únicamente se observa en la LISR al Régimen de Incorporación Fiscal,²⁸ con distintas características y requisitos de incorporación y permanencia; sin embargo, para el tema relativo al IVA destaca que dichos contribuyentes también tienen la obligación de trasladar el impuesto correspondiente en sus actividades gravadas, y que los beneficios impositivos con los que cuentan (es decir, sin considerar los beneficios de carácter administrativo) consisten en que el primer ejercicio fiscal no pagará impuestos. El segundo ejercicio pagará el 10%, y así consecutivamente; es decir, en materia del ISR, el impuesto que se determine se podrá disminuir conforme a los porcentajes y dependiendo de los años que se tenga en el RIF, y tratándose del IVA, se considera que las ventas al público en general pueden sujetarse al porcentaje de reducción que variará en 10 puntos por cada

²⁷ Cabe reiterar que la UVT se encuentra contemplada en el artículo 868 del ETN como la medida de valor que permite ajustar los valores contenidos en las disposiciones relativas a los impuestos y obligaciones tributarias y que es emitido por la DIAN de Colombia. Dicha UVT se reajusta anualmente en la variación del INPC. La UVT para 2018, es de 33,156 pesos colombianos (aproximadamente 218 pesos mexicanos).

²⁸ **Artículo 111.** Los contribuyentes personas físicas que realicen únicamente actividades empresariales, que enajenen bienes o presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional, podrán optar por pagar el impuesto sobre la renta en los términos establecidos en esta Sección, siempre que los ingresos propios de su actividad empresarial obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido de la cantidad de dos millones de pesos (...).

ejercicio fiscal (mientras que las enajenaciones por las que sí se solicite el CFDI, deberán enterar íntegramente el impuesto).

Conclusiones

Como se puede observar, hay algunas similitudes, pero en su mayoría, diferencias entre la LIVA en México y el Estatuto Tributario Nacional Colombiano, en su libro III, correspondiente al impuesto sobre las ventas.

Se pudo observar que tanto las figuras del acreditamiento, las retenciones del gravamen se encuentran inmersas (con sus propias características) en ambos cuerpos normativos. Asimismo, se observó la existencia de tasas diferenciadas en ambos gravámenes: por un lado, 16, 0% y exención en el caso mexicano; por otro, 19, 8, 5%, exenciones y exclusiones para el caso colombiano, que en algunos supuestos llevan a la aplicación de un gravamen denominado impuesto nacional al consumo, con tasas del 4, 8 y 16%.

Finalmente, resultó relevante la existencia de diversos supuestos que en Colombia se contemplan como exentos, o bien, con una baja tasa impositiva, que tal vez para el caso mexicano, atendiendo a finalidades extrafiscales, podrían adoptarse.

Bibliografía

Código Civil Federal (1926), Editorial Tax, México.

Estatuto Tributario Nacional (1989), *Decreto 624 de 1989*, Congreso de la República de Colombia.

Impuesto Nacional al Consumo (2012), *Ley 1607 de 2012*, Congreso de la República de Colombia.

Impuesto sobre la renta (2014), Editorial Tax, México.

Ley del Impuesto al Valor Agregado (1978), Editorial Tax, México.

Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (2006), Editorial Tax, México.

CAPÍTULO 7

IMPACTO DE LAS PYMES POR LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS IMPUESTOS POR LAS AUTORIDADES FISCALES EN MÉXICO

Jesús Salvador Vivanco Florido¹
Martha González Adame²
David Cabral Olmos³

Resumen

El objetivo de esta investigación es identificar el impacto en las PyMEs de las disposiciones fiscales establecidas por las autoridades tributarias mexicanas, relacionadas con la facturación electrónica y la contabilidad electrónica, y a través de un análisis descriptivo de la información del SAT, se observa que se ha generado un cambio en la cultura administrativa de las PyMEs, ya que tuvieron que aprender a manejar los programas oficiales establecidos por las autoridades mexicanas, como podemos ver en los resultados de la investigación, que el nivel de facturación electrónica ha aumentado desde 2011 a 2014 en 799%, lo que significa que los propietarios de este tipo de empresas ha mejorado sus conocimientos sobre el manejo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), cumpliendo con los requisitos de las autoridades, lo que ha mejorado la imagen de las PyMEs con las autoridades.

Palabras clave: medios electrónicos, PyMEs, obligaciones fiscales.

Abstract

The objective of this investigation is to identify the impact on SMEs of the tax provisions established by the Mexican tax authorities, related to electronic invoicing and electronic accounting, and through an analysis descriptive of

¹ Doctor en administración. Miembro del SIN, Nivel I. Cuenta con perfil Promep. svivanco@correo.uaa.mx

² Profesora de tiempo completo por la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

³ Estudiante del doctorado en ciencias administrativas en la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

the SAT's information, it is noted that there has been a change in the administrative culture of SMES, as they had to learn how to manage the official programs established by the Mexican authorities, as we can see in the results of the that the level of electronic invoicing has increased from 2011 to 2014 by 799%, which means that owners of such companies have improved their knowledge of the management of information and communication technologies (ICTs), complying with the requirements of the authorities, which has improved the image of SMES with the authorities.

Keywords: *electronic means, SMES, tax obligations.*

Introducción

Ha sido una preocupación mundial, el desarrollo y la permanencia de las PyMEs en el mercado dada su alta contribución en los indicadores económicos básicos, pues en México hay una contribución en el PIB del 42%, en el número de empleos 61%, y en el número de establecimientos en operación 99% a nivel nacional. Participar o formar parte de la base tributaria ha permitido a las PyMEs tener acceso al crédito, contar con apoyo del gobierno para capacitación, y apoyo para infraestructura, lo que ha permitido a las PyMEs ser más rentables y tener un franco desarrollo, evitando la mortalidad prematura.

En la tabla 1 encontramos la clasificación de las PyMEs, de acuerdo con la publicación del Diario Oficial de la Federación (DOF), en función del número de trabajadores y el nivel de ventas, con el objetivo de identificar el tamaño de las PyMEs en el mercado.

TABLA 1. CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES

ESTRATIFICACIÓN				
Tamaño	Sector	Rango del número de trabajadores	Rango del monto de ventas anuales	Límite máximo combinado
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4 m	\$4.6 m
Pequeña	Comercio	De 11 a 30	Desde \$4.01 hasta \$100 m	93
	Industria y Servicios	De 31 a 50	Desde \$100.01 a \$250 m	95
Mediana	Comercio	De 31 a 100	Desde \$100.01 a \$250 m	235
	Servicio	De 1 a 100	\$250 m	
	Industria	De 51 a 250		250

Fuente: DOF del 28 de diciembre de 2013.

Objetivo

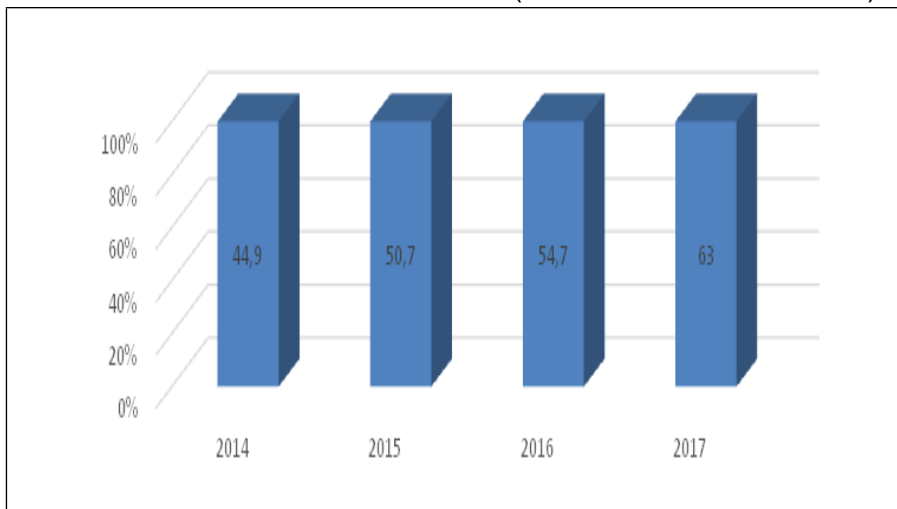
Identificar el impacto en las PyMEs de las disposiciones de las autoridades tributarias en materia de facturación electrónica y contabilidad electrónica por decreto.

Planteamiento del problema

El alto nivel de informalidad en la mayoría de las PyMEs afecta a la economía de los países en desarrollo, ya que estas empresas no pagan impuestos ni Seguro Social para los empleados y eso crea un alto nivel de inseguridad en los trabajadores y obreros, hasta para los propios empresarios, ya que se encuentran expuestos a ser multados por las autoridades.

En la tabla siguiente podemos ver el número de contribuyentes activos, un indicador significativo de una economía saludable en cualquier país, ya que representa el nivel de economía formal que hay en el país evitando la evasión fiscal.

TABLA 2. CONTRIBUYENTES ACTIVOS (EXPRESADOS EN MILLONES)



Fuente: SAT.

Como se aprecia en la tabla anterior, el número de contribuyentes aumentó de 54.7 millones a 63 millones de contribuyentes (de 2016 a 2017), pero no representa un número significativo, ya que el total de empresas y personas activas en México son alrededor de 93 millones, lo que significa que sólo 58.8% son contribuyentes activos y legales, lo que representa una

oportunidad muy importante para aumentar el número de contribuyentes legales y para hacer un mejor nivel de recaudación de impuestos.

Marco teórico

Smatrakalev Georgi (2007) comenta que la tributación de las PyMEs es un tema importante en la economía globalizada. Las PyMEs buscan la expansión y los sindicatos en Estados Unidos. Y la Unión Europea tiene problemas reales para encontrar la manera correcta de gravar las actividades multi estatales, por un lado, y aliviar la carga, por el otro. Las dimensiones y los problemas son diferentes en todo el mundo. Este documento se basa en la experiencia de las PyMEs búlgaras y en algunos de los nuevos cambios en el mercado europeo debido a la expansión de la Unión Europea.

El trabajo enfatiza las posibilidades del tipo presuntivo de impuestos y los impuestos del Estado de origen, que son los desarrollos más recientes en la obtención de estas compañías en la red tributaria. El documento examina los diferentes tipos de impuestos y la influencia en las PyMEs e ilustra algunas de las formas de generar ingresos y agentes económicos en el mercado.

Braun Miguel y Gadano Nicolás (2007), en su artículo, presentan una visión crítica de la utilidad de aplicar leyes de responsabilidad fiscal en entornos institucionales bajos. Analizar el caso argentino, donde el uso pródigo de las reglas fiscales (dos leyes diferentes en sólo cinco años) contrasta con su efectividad limitada para asegurar la sostenibilidad de la política fiscal y mejorar la transparencia, y verifica que en situaciones de debilidad institucional es difícil que una ley de responsabilidad fiscal limite las decisiones de los gobernadores hasta el punto de corregir el comportamiento de las finanzas públicas. El caso argentino aparece, entonces, como una llamada de atención para quienes promueven la implementación de las reglas fiscales. Cuando la reputación fiscal es baja y las instituciones débiles, las reglas no sólo pueden ser ineficaces en materia tributaria, sino que su incumplimiento puede dañar aún más el frágil contexto institucional que dificulta su efectividad.

Angulo (2011) cuestiona: ¿cuáles son las estrategias fiscales que las empresas sinaloenses han implementado para reducir su carga tributaria? Ante esta pregunta, el gerente externo 1 (primer entrevistado), expresó lo siguiente:

“Creo que las empresas de Sinaloa son tradicionalistas, muchas veces el empresario de Sinaloa tiene miedo de implementar estrategias fiscales; sin embargo, hay algunos negocios aquí en nuestro entorno de Sinaloa que ya los están implementando, ¿cuáles son las estrategias? Bueno, creo que las estrategias, más bien, es evitar buscar medios legales para evitar el pago excesivo de impuestos, es decir, no significa que la estrategia fiscal o la reducción de la carga fiscal es básicamente evasión fiscal, sino que

cualquier empleador, cualquier empresa, tiene el derecho a buscar la forma de reducir su carga tributaria legalmente aplicando los beneficios, exenciones e incentivos que están en las leyes tributarias, no debe temer. Aquí en Sinaloa, creo que es más necesario que los empleadores apliquen medidas fiscales estratégicas, es un campo virgen donde el profesional de esta área tiene que hacer un ingreso forzoso para recomendar a las empresas de Sinaloa el crecimiento, que paguen los impuestos normales, según la ley, y sin caer en la evasión.”

De acuerdo con lo anterior, es importante especificar que el empresario de Sinaloa es conservador en materia tributaria, no arriesga nada ante el temor de que la autoridad tributaria inicie sus poderes de verificación, es decir, realizar una auditoría.

El gerente externo 1 señala que cualquier empleador tiene el derecho y la libertad de encontrar una forma de reducir su carga tributaria legalmente mediante la aplicación de los beneficios, exenciones e incentivos que figuran en la ley. En este sentido, Moran (2008) coincide con el gerente externo 1 al señalar que al implementar una estrategia fiscal, hay beneficios fiscales explícitos e implícitos; en cuanto a los explícitos, son aquellos que se establecen en cualquiera de las leyes fiscales, mientras que los implícitos se refieren a la interpretación de las leyes. Es difícil identificar los beneficios implícitos, ya que sólo se puede hacer con la experiencia de la persona que implementa una estrategia fiscal, así como el conocimiento de las disposiciones fiscales vigentes y su aplicación.

Moran (2005) especifica que dentro de las disposiciones fiscales, el contribuyente localizará los beneficios fiscales explícitos que las mismas disposiciones fiscales indican, como la reducción de los pagos provisionales. En este sentido, la LISR aplicable a las personas gravadas por la ley general, basada en el artículo 15, fracción II, de la ley antes mencionada, establece lo siguiente:

“Los contribuyentes que consideran que el coeficiente de ganancia que deben aplicar para determinar los pagos provisionales es superior al coeficiente de utilidad del año al que corresponden dichos pagos, pueden, a partir del segundo semestre del año fiscal, solicitar autorización para reducir el monto del Cuando, con motivo de la autorización para reducir los pagos provisionales, hayan sido cubiertos por un monto inferior al que les habría correspondido en los términos del artículo 14 de esta Ley, habiendo tomado los datos relativos a el coeficiente de utilidad de la declaración de impuestos. Ejercicio en el que se redujo el pago, se cubrirán recargos por la diferencia entre los pagos provisionales autorizados y los que les corresponderían”.

Sobre lo cual comenta: “van a utilizar la base de datos del Servicio de Administración Tributaria (SAT) para que aquellas PyMEs que no tengan un historial crediticio, pero que cumplan con sus obligaciones fiscales, puedan, a partir de su cumplimiento fiscal, estar sujetas a un préstamo con el apoyo de Nacional Financiera (Nafin)”, lo que resultaría de gran impacto para la sobrevivencia de las PyMEs, así como para su desarrollo, todo esto en virtud de que la mayoría de este tipo de empresas carecen de garantías hipotecarias o prendarias para la obtención de créditos, y esta opción vendría a subsanar de raíz su problemática.

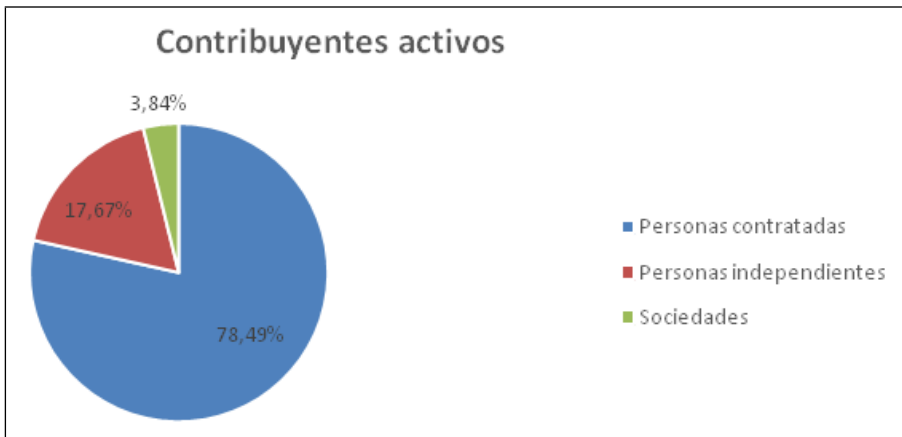
Metodología

La metodología utilizada en el presente trabajo es del orden cualitativo descriptivo, basada en la información oficial recuperada de la base de datos del SAT y analizada e interpretada con base en nuestro propio criterio, plasmando las conclusiones alcanzadas derivado del análisis realizado.

Análisis fiscal de la situación de las PyMEs en México

La distribución de contribuyentes es una información importante para identificar quiénes son los que más aportan con los impuestos. A continuación podemos encontrar la distribución en México en la que el mayor número de contribuyentes son las personas contratadas por una empresa, lo que representa el 78.5% de los contribuyentes totales, como se aprecia en la siguiente gráfica:

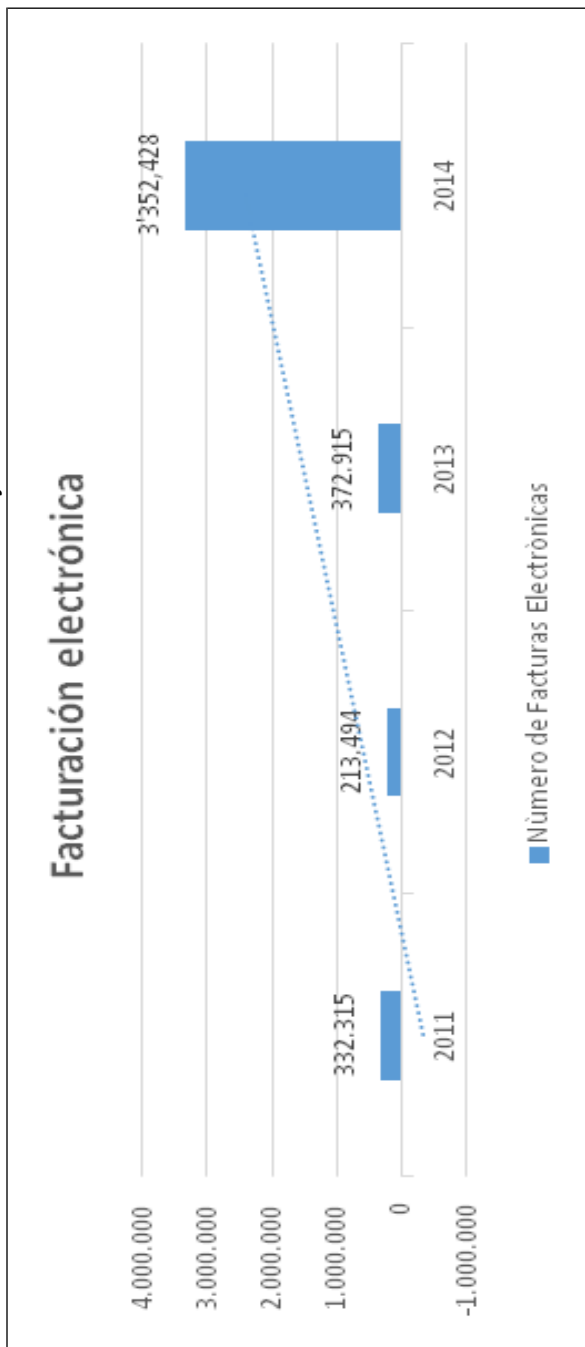
GRÁFICA 1. UNIVERSO DE CONTRIBUYENTES ACTIVOS 2013



Fuente: SAT.

Uno de los requisitos electrónicos más importantes de las autoridades tributarias en México es la factura electrónica, que opera en la base de datos electrónica del SAT, por lo que las autoridades fiscales identifican cada factura generada por los contribuyentes y el proceso es bastante difícil; sin embargo, los contribuyentes han aprendido a manejar eso y el nivel de facturas electrónicas ha aumentado en 799% de 2011 a 2014, generándose 3.352.428 facturas en 2014, formalizando la operación del mercado y aumentando la base de datos de contribuyentes, como podemos ver en la siguiente gráfica:

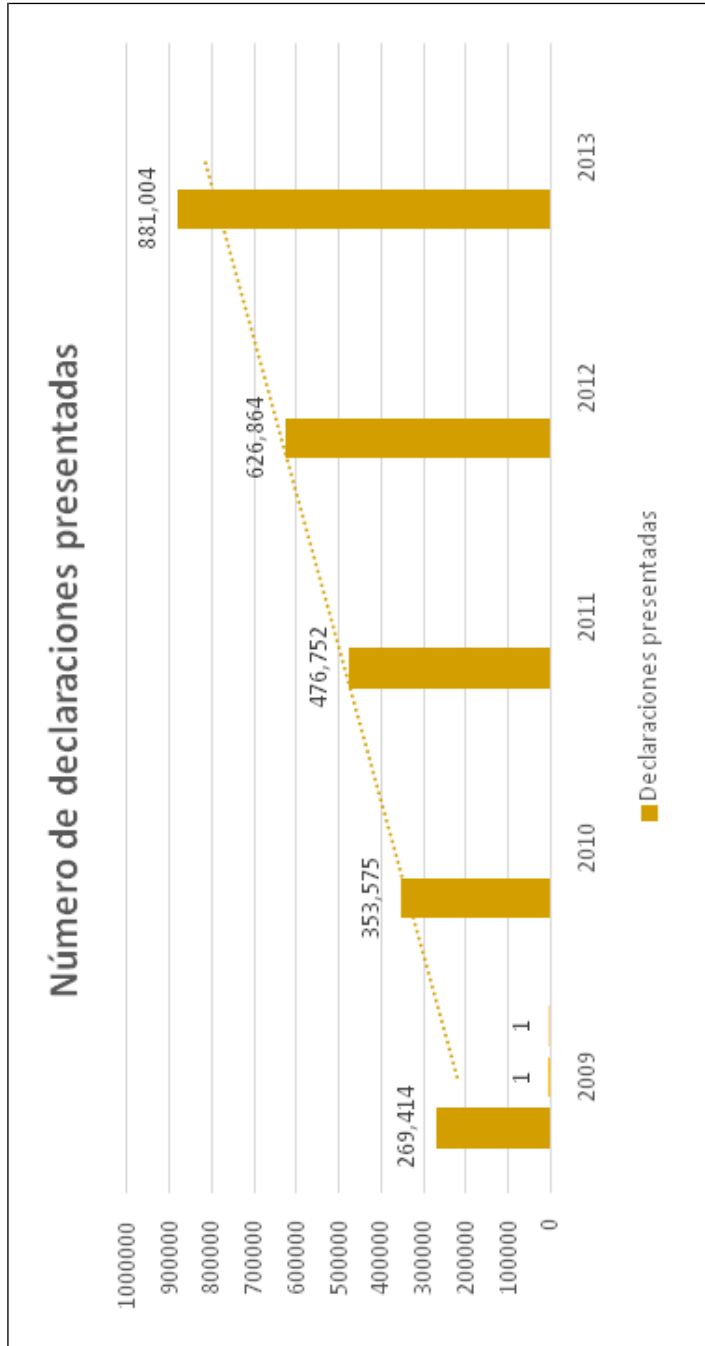
GRÁFICA 2. EMISIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA en 2011, 2012, 2013 y 2014



Fuente: SAT.

El número de declaraciones de ingresos mensuales a las autoridades fiscales por parte de los contribuyentes es un indicador significativo de la formalidad del comercio y operaciones, en la siguiente gráfica podemos ver el proceso de crecimiento que este requisito ha tenido de 2009 a 2013.

GRÁFICA 3. NÚMERO DE DECLARACIONES EMITIDAS



Fuente: SAT.

Como podemos ver en la gráfica anterior, el número de declaraciones fiscales aumentó 327% de 2009 a 2013, lo que indica que la formalidad de las PyMEs ha tenido un incremento muy significativo, dando seguridad de los empleados y de los propietarios de las PyMEs al estar dentro de la formalidad fiscal y cumplir con sus obligaciones fiscales.

Conclusiones

Con base en el análisis de datos, podemos concluir que los requisitos de las autoridades fiscales para las PyMEs sobre factura electrónica y contabilidad electrónica se han cumplido de manera regular, aumentando el número de contribuyentes y la emisión de facturas electrónicas, ya que de 2013 a 2014, el nivel de facturas emitidas tuvo un incremento del 799%, un dato histórico en México, y el nivel de contribuyentes también ha tenido un aumento significativo; sin embargo, se tiene la oportunidad de aumentar en 60% más y es en lo que las autoridades en México están trabajando, ya que representa el mercado irregular en nuestro país, teniendo un impacto positivo en las PyMEs estos requerimientos electrónicos.

Lo anterior ha provocado que los empresarios se introduzcan más en el manejo de la tecnología provocando un avance en esta materia para el manejo de sus operaciones, lo cual se espera repercuta en un mejor rendimiento de las PyMEs.

Bibliografía

- Angulo López, Eleazar (2011), "Política fiscal y estrategia como factor de desarrollo de la mediana empresa comercial sinaloense. Un estudio de caso", recuperado de: http://www.eumed.net/tesisdoctorales/2012/eal/estrategias_empresas_sinaloenses.html
- Astudillo M., Marcela y Mancilla R., María E. (2011), "Precios de transferencia en México (Report)", *Actualidad Contable Faces*, 14(22), 5.
- Braun, Miguel y Gadano, Nicolás (2007), "¿Para qué sirven las reglas fiscales?: Un análisis crítico de la experiencia argentina", *Revista de la CEPAL*, abril de 2007, Issue 91, pp. 53-65, 13p.
- Gómez Robles, Paulina (2016), "Hacienda y banca buscan detonar el financiamiento en PyMEs y vivienda 21:26. Se refinanciará la cartera del Infonavit para reducir los costos a trabajadores, dio a conocer Videgaray", *El Economista*, 13 de marzo de 2016.
- López Noriega, S. (octubre de 2013), "Manual para (no) pagar impuestos. Nexos: Sociedad, Ciencia, Literatura", 35(430), recuperado de: <http://go.galegroup.com.dibpxy.uaa.mx/ps/i.do>

Moran Mendoza, Enrique Martín (2005), *La administración fiscal de un negocio*, Tax Editores Unidos, 5a. ed., México.

Smatrakalev, Georgi (2007), “Tax policy for small and medium enterprises”, *Florida Atlantic University Oxford Journal*, vol. 6, num. 1, Fall 2007.

Sitios en internet

http://consultoriofiscal.unam.mx/contenido.php?id_categoria=2

<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/54238/Incentivosfiscales-para-las-empresas->

<https://www.pwc.com/mx/es/reforma-fiscal-2016/archivo/20151210-tlsrf2016.pdf>

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=603&c=25620>

CAPÍTULO 8

IMPACTO EN LA DETERMINACIÓN DE LA CARGA TRIBUTARIA POR LOS MEDIOS DE CONTROL DE LA AUTORIDAD TRIBUTARIA Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN AGUASCALIENTES

Virginia Guzmán Díaz de León¹
María del Carmen Bautista Sánchez²
Alfonso Martín Rodríguez³

Resumen

Esta investigación tiene como objetivo determinar el impacto que tienen los medios de control aplicados por la autoridad fiscal a través de las medidas de control o gestión contable que las PyMEs en Aguascalientes deben adoptar para dar cumplimiento a sus obligaciones fiscales y el impacto financiero que ello tiene. Se analizaron las relaciones que hay entre el cumplimiento de las obligaciones fiscales con los medios de control que aplica la autoridad fiscal y con la situación financiera, así como las relaciones que hay entre la situación financiera con los medios de control que aplica la autoridad fiscal en las PyMEs.

El estudio a realizar será descriptivo, transversal, teórico y práctico; la metodología será cualitativa y cuantitativa y se usará la recolección de datos para probar las hipótesis por medio de un cuestionario que se aplicará a gerentes o contadores de las PyMEs, utilizando para ello una muestra probabilística para efectuar los análisis estadísticos correspondientes que permitan obtener inferencias respecto a la población. Posteriormente se realizará la recolección de la información y analizarán los datos a través de métodos de la estadística descriptiva.

¹ Maestra en fiscal. Candidata a doctora en fiscal. Profesora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

² Doctora en ciencias administrativas por la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Profesora investigadora en la misma institución.

³ Maestro en evaluación y administración de proyectos. Doctor en gobierno y administración pública. Profesor investigador de tiempo completo en la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Palabras clave: carga tributaria, medios de control, situación financiera.

Abstract

This research aims to determine the impact of the means of control applied by the tax authority through the control or accounting management measures that SMEs in Aguascalientes must take to fulfil their obligations and the financial impact that this has. It will analyse the relationship of compliance with the obligations with the means of control applied by the tax authority in SMEs, as well as the relationship of compliance with tax obligations with the financial situation of SMEs and the relationship between SME esthers through accounting management, the tax authority with the financial situation of SMEs. The hypothesis of the investigation that compliance with tax obligations is terminated by the means of control applied by the tax authority and by the financial situation of SMEs.

The study to be carried out will be descriptive, transversal, theoretical and practical; the methodology will be qualitative and quantitative and data collection will be used to test the hypotheses through a questionnaire to be applied to managers or accountants of SMEs, using a probabilistic sample to carry out the analyses statistics to obtain inferences with respect to the population. Subsequently, the information will be collected and the data analyzed through descriptive statistics methods.

Keywords: *tax burden, control means, financial situation.*

Defnición del problema

El problema que nos interesa estudiar a través de esta investigación es medir el impacto (incremento o disminución) que se genera en el pago de los impuestos, derivado de dos situaciones esenciales:

1. *La situación financiera de la empresa.* En ocasiones, aunque se quiera cumplir con la obligación, no se dispone del recurso necesario, o bien aun cuando se tenga simple y sencillamente no se cumple porque no hay un conciencia sobre la responsabilidad social del pago de impuestos.
2. *Medir el impacto que tiene, en el pago de impuestos, los medios de fiscalización (control) que aplica la autoridad.* De esta manera, el empresario podrá conocer cómo su proceder determina el de la autoridad y, a su vez, a la autoridad le marcará la pauta para saber cuál es el nivel de cumplimiento del pago del impuesto, derivado de las acciones y medios de fiscalización (control) que aplica.

En los últimos años, el ingreso que por recuperación de cobranza sobre créditos fiscales ha obtenido la autoridad, ha ido en aumento, mientras que por este concepto, en el año de 2014 la autoridad, por este concepto, había obtenido \$18,023.1 (millones de pesos). A octubre de 2017 se han ingresado a las arcas del erario federal \$27,639.9 (SAT, 2017). Lo anterior indica un incremento en los ingresos tributarios a través de algún medio de fiscalización.

No obstante lo anterior, el SAT informó que durante el ejercicio fiscal de 2017 logró una recaudación de ingresos tributarios por dos billones 854,799 millones de pesos, cantidad 4.2% superior a lo programado en la Ley de Ingresos de la Federación (LIF; IDC, 2018).

En los modelos económicos tradicionales del cumplimiento fiscal, el contribuyente decide qué parte de sus ingresos declarar al resolver un problema de maximización de la utilidad esperada. Por tanto, la decisión de declarar o no, y en qué medida, es similar a la decisión de apostar o no. El contribuyente se enfrenta a una conmutación entre el ahorro fiscal de subdeclarar sus verdaderos ingresos y el riesgo de ser auditado y de la imposición de penalizaciones por incumplimientos detectados. La amenaza de la detección y el castigo son responsables del cumplimiento de los individuos.

Esta teoría se deriva de la economía del crimen, y fueron Allingham y Sandmo (1972) quienes la aplicaron por primera vez al problema del cumplimiento fiscal. El pago de impuestos es, como lo denomina Levi (1988), un acto “cuasivoluntario”, que uno realiza no solamente por temor a sanciones gubernamentales explícitas. Para mantener el contrato fiscal psicológico, la autoridad debe emprender acciones positivas para apoyarlo, así como acciones negativas para evitar su incumplimiento. La confianza básica de las autoridades fiscales respecto a la honestidad de los contribuyentes y el tratamiento respetuoso de los mismos por parte de las autoridades fiscales deben estar acompañados de incentivos para que los contribuyentes se apeguen a las reglas del juego. En este sentido, la imposición de una supervisión más estricta y mayores penalizaciones puede afectar de manera negativa la disposición del contribuyente a cumplir, ya que indica que las autoridades no confían en las personas, Sour (2011).

La respuesta de los contribuyentes, en términos de la cantidad de renta que desean declarar cuando la función impositiva varía, depende en buena medida del supuesto de aversión al riesgo que se considere. Este tipo de consideraciones merecen revisión, dado que el análisis se ha realizado con la restricción de que la cantidad de impuestos pagados por un contribuyente honesto era la misma en ambos regímenes fiscales. Esta condición mantiene la renta neta de impuestos constante siempre que el contribuyente sea honesto. Obviamente, la eliminación de esta restricción restaura el papel fundamental que desempeña la aversión al riesgo en el comportamiento evasor de los contribuyentes.

Yitzhaki (1974) demostró que si la sanción es proporcional a la cantidad de impuestos evadidos, un aumento de la tasa impositiva genera un mayor cumplimiento fiscal (o una menor evasión) en el supuesto de aversión absoluta al riesgo decreciente (DARA). La intuición económica de este resultado se basa en la aparición de dos efectos de distinto signo: el de renta y el de sustitución. Por un lado, el efecto renta nos dice que al aumentar el tipo impositivo el contribuyente se empobrece, ya que su factura fiscal aumenta.

El signo del efecto renta dependerá del grado de aversión al riesgo que exhiban los individuos. En concreto, este efecto es positivo en el supuesto de DARA, ya que al disminuir su riqueza su aversión absoluta al riesgo aumenta y, por tanto, el individuo tiende a reducir su evasión. Por otra parte, el efecto sustitución nos dice que un aumento del tipo impositivo encarece la honestidad frente a la evasión, ya que ahora cada unidad declarada tributará a una tasa marginal mayor.

Panadés (2012) señala que los contribuyentes declaran una mayor renta cuando la tasa marginal al que se enfrentan es mayor. Este resultado no parece estar en consonancia con la creencia de que tasas impositivas menores generan un mayor cumplimiento fiscal. En concreto, se ha puesto de manifiesto que si el paso de un sistema impositivo de TC a otro de TU reduce tanto los costos de inspección como los de gestión, así como la complejidad impositiva, las oportunidades de elusión fiscal o el costo moral entonces, posiblemente, exista un efecto de signo positivo en el cumplimiento fiscal.

Asimismo, Panadés (2012) comenta que debemos tener en cuenta que aunque en los países en los que han realizado este tipo de reformas fiscales sí parece haberse constatado una mejora del cumplimiento fiscal en términos de mayor renta declarada, este efecto no es por defecto exportable a países con una consolidada administración fiscal. En países como Rusia, donde no existía una sólida administración tributaria que gestionara y controlara el pago del ISR, el paso de un sistema impositivo complejo de tipo marginal creciente a uno que solamente considera una única tarifa ha simplificado tanto la gestión y control del impuesto, que el efecto final en el cumplimiento fiscal ha sido claramente positivo. Naturalmente es difícil saber en el caso de países desarrollados y con administraciones fiscales eficientes, qué efectos comportaría este cambio de estructura impositiva y cuál sería la magnitud de los mismos, tanto para el cumplimiento fiscal como para la recaudación.

Hay factores que potencializan el crecimiento de las PyMEs, pero hay ocasiones en que esos factores, si no se identifican y planean adecuadamente, pueden llegar a limitar su desarrollo y crecimiento, entre ellos se encuentra la carga tributaria. Con las reformas fiscales que en los últimos tiempos se han realizado, las PyMEs han tenido una afectación financiera importante, ya que la tendencia ha sido la de incrementar la recaudación; por tanto, han tenido que desembolsar recursos para dar cumplimiento a esta obligación, recursos

que anteriormente eran destinados a actividades de operación o inversión o, en muchas ocasiones, a la supervivencia de las empresas, de ahí que ahora se tiene la responsabilidad de ser más estratégicos en las decisiones que se tomen en materia tributaria, sobre todo porque este tipo de empresas generalmente venían tributando en regímenes fiscales que les permitían cumplir con sus obligaciones con una mínima carga administrativa y un impacto en sus finanzas relativamente pequeño.

El crecimiento potencial está asociado negativamente con el acceso limitado a los recursos productivos, altos impuestos y la falta de acceso a los mercados. La mayoría de las PyMEs se encuentran en la economía informal y tienen una vida de entre uno y cinco años, ya que 30% de ellas no superan el primero año de operaciones (Ishengoma y Kappel 2011), lo anterior en virtud de que la mayoría de ellas no disponen de recursos financieros necesarios que garantice su permanencia en el mercado y les da miedo ingresar a la economía formal por su incapacidad de cumplir con todas las obligaciones que ello implica, principalmente en materia contable e impositiva. Si comparamos a las grandes organizaciones con las pequeñas, estas últimas tienen acceso limitado a fuentes de capital, pues generalmente los propietarios tienden a trabajar con un pequeño grupo de colaboradores, ya que para ellos su principal preocupación es la generación de los ingresos para financiar las operaciones ordinarias y, por lo tanto, asegurar la supervivencia a largo plazo (Ng, Harrisson and Akroyd, 2023).

Justificación

La importancia y trascendencia del estudio del tema actual se da en virtud de que México ya es la undécima mayor economía del mundo (en cuanto al PIB medido según la paridad del poder de compra). En las últimas tres décadas, el país ha experimentado enormes cambios estructurales. De una economía dependiente del petróleo a principios de la década de los 90 a un centro manufacturero después del TLCAN a mediados de esa misma década, México se ha convertido cada vez más en un centro de comercio internacional (OCDE, 2017, p. 7).

Las empresas que tienen una alta predominancia en el mercado de comercios y servicios alrededor del mundo, pero en especial en nuestro país son las PyMEs, además que su permanencia es importante para los países ya que cumplen un papel importante en su economía. La economía mexicana es sostenida por las pequeñas y medianas empresas, según datos de la Secretaría de Economía, basándose en informes del INEGI: el 99.8% de las empresas son PyMEs, generando 52% del PIB y 72% del empleo en el país, por lo tanto, se debe tener especial empeño en que funcionen, además se tiene la ambición de que no mueran en los primeros años de vida (Secretaría de Economía, 2013).

Por la trascendencia e impacto económico que las PyMEs tienen en nuestro país y en nuestra entidad, se ha elegido trabajar en este proyecto con este tipo de empresas para que éstas puedan planear el pago de impuestos a través del análisis de sus finanzas y de los medios de fiscalización aplicables, en caso de incumplimiento.

No obstante lo anterior, las PyMEs tienden a fracasar, esto se debe principalmente a errores administrativos, financieros y fiscales. Las personas que emprenden sus negocios generalmente no toman en cuenta las obligaciones fiscales que conlleva su proyecto ni el impacto que tendrá este aspecto a corto, mediano y largo plazo; por ello muchas de ellas prefieren permanecer en la informalidad.

Nuestro país es miembro del Doing Business 2013 (Regulaciones inteligentes para las pequeñas y medianas empresas, elaborado por el BM, evaluando a 185 economías), en donde se informa anualmente las posiciones y cambios relacionados con las PyMEs conforme a otras economías mundiales. Dicho informe estableció a México en la posición 107 para contribuir a abatir la informalidad y promover la incorporación de los negocios informales a la formalidad, ya que requiere simplificar el proceso de pago de impuestos. Además, Doing Business, en sus conclusiones principales, hace referencia a que las economías de bajos ingresos presentaban sistemas regulatorios muy gravosos como los trámites para constituir una empresa, registro de la propiedad, etcétera. Las economías mejor clasificadas para fomentar el desarrollo del sector privado no son las que carecen de regulaciones sino aquellas en las que sus gobiernos no obstaculizan el mercado (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional, 2013).

Dentro de los ingresos presupuestarios del Estado mexicano, los ingresos petroleros fueron una parte fundamental: en el 2012, cuando empezó la actual administración, los ingresos petroleros representaban 40.70% de los presupuestarios; en el 2013 eran de 34.73%; mientras que para el 2014, 30.73%; para el 2015 y el 2016 representaron 16.55% y para 2017 sólo 14.9% de los ingresos presupuestarios del sector público, considerando sólo los primeros cuatro meses de cada año (Albarrán, 2017).

Ante la caída de los ingresos petroleros, el Estado le apuesta a obtener el mayor ingreso de los impuestos, pues en los últimos años este rubro ha ido a la alza. En la actualidad, más del 50% del ingreso presupuestado proviene de este concepto; sin embargo, Gabriel Casillas, presidente del Comité Nacional de Estudios Económicos del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) externa que: “El gobierno federal todavía no cuenta con los suficientes ingresos tributarios para poder solventar 100% del gasto público. Los recursos recurrentes, como los ingresos por impuestos, deben ser sostenibles en el largo plazo. Entonces, el gobierno federal debe enfocarse en incrementar más la base tributaria y generar mayores ingresos por esta vía y dejar de depender por completo de los ingresos petroleros” (Albarrán, 2017).

Con la finalidad anterior, el Estado se ha dado a la tarea de incrementar la recaudación, pues dentro de los hallazgos que se tuvieron en el estudio económico que realizó la OCDE a nuestro país en 2017, es que la evasión y la elusión fiscal reducen los ingresos del gobierno y, ante ello, hacen la recomendación de ampliar aún más las bases impositivas y eliminar los beneficios fiscales ineficientes (OCDE, 2017). No obstante lo anterior, el contribuyente tiene una resistencia natural al pago del impuesto.

Hay dos elementos importantes que determinan el impacto que tiene la carga tributaria en los contribuyentes:

1. El impacto que tiene el pago de los impuestos en la situación financiera de la empresa.
2. Los medios de fiscalización a través de los cuales la autoridad controla el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Ambos elementos se desarrollan bajo la relación jurídico tributaria Estado-contribuyente.

La relación jurídico tributaria entre contribuyentes y Estado no es tan sencilla, se ve afectada por situaciones como la moralidad, ya que los empresarios visualizan el pago de los impuestos dentro de su información financiera como una erogación que no reditúa ningún beneficio directo para su empresa, el enfoque que le dan es que cualquier costo o gasto que realicen debe tener un efecto directo en la generación de sus ingresos, ello con la finalidad de mantener un equilibrio en la rentabilidad que se genere en su operación; su fin último es la generación de utilidades para los socios de las empresas mercantiles, aquí vale la pena recordar la diferencia entre costo y gasto y la naturaleza del pago de impuestos.

Por otro lado, en la Ley Orgánica de la Tesorería de la Federación (LOTF), publicada en el DOF el 24 de diciembre de 1959, se establece en el artículo 6o., fracciones I, II y III, que a la SHCP le corresponde cobrar los impuestos. El artículo 31 contiene varias fracciones, entre otras, aquella que le atribuye a esta secretaría cobrar las contribuciones en términos de las leyes aplicables para vigilar y asegurar el cumplimiento de disposiciones fiscales y operar la unidad de apoyo para la inspección fiscal.

De las dos funciones anteriores que le corresponden a la SHCP, se desprenden los medios de control que ésta ejerce para obtener los recursos financieros que permitan la funcionalidad del país. Los medios que aplica en la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones tributarias son: Buzón Tributario, cartas, correo electrónico, telemensajes, mensajes SMS, requerimientos y requerimientos de entidades federativas; de igual manera, vigila las caídas recaudatorias y las da a conocer a través de: cartas, correo electrónico, llamadas, mensajes, SMS, Buzón Tributario, y vigilancia profunda; cabe hacer

mención que en 2017, el de mayor aplicación para la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones fiscales es el correo electrónico,⁴ para el caso de vigilar las caídas recaudatorias, corresponde a las cartas invitación⁵ como el principal medio de control por parte de la autoridad (SAT, 2017).

Obviamente no debemos olvidar mencionar los medios de control contenidos en nuestro CFF, pero todos constituyen los medios que el gobierno desarrolla para que, de manera positiva o negativa, el contribuyente cumpla con su obligación tributaria.

Las empresas generan información financiera para el cumplimiento de sus objetivos; el Estado, como entidad, requiere de una planeación previa, pues al igual que las empresas realizan su planeación para lograr sus objetivos, el Estado también lo requiere para realizar su actividad económica, entendiendo como ésta la función que éste desarrolla para procurarse los recursos necesarios y estar en condiciones de sufragar los gastos públicos, destinados a satisfacer las necesidades colectivas a su cargo, mediante la prestación de los servicios públicos correspondientes.

Ponce (2007) menciona que el Estado realiza su función en tres etapas:

1. *Obtención de ingresos.* La que desarrolla en sus funciones de derecho privado a través de la realización de actividades industriales y comerciales por medio de sus empresas y de *derecho público* los que percibe a través de los impuestos.
2. *Administración y fomento de los recursos obtenidos.*
3. *Realizar las erogaciones* necesarias para el desarrollo de sus atribuciones, actividades y finalidades, tanto propias como de la colectividad que el Estado tiene a su cargo.

Una de las actividades primordiales del Estado está constituida por la satisfacción de las necesidades colectivas de interés general, esto justifica y explica su existencia. En la actualidad, la prestación de los servicios públicos se ha convertido en una tarea de enorme magnitud debido al explosivo crecimiento demográfico y al avance vertiginoso de la ciencia y la técnica, ello ha hecho que aumente considerablemente tanto el número de las necesidades colectivas a satisfacer; la atención de este elevado volumen de servicios demanda del Estado considerables erogaciones, que suelen elevar el gasto público (Arrijoja, 2006).

⁴ Durante el transcurso de 2017 la autoridad ha enviado 25'089,425 correos electrónicos, mediante los cuales se motiva a los contribuyentes al cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

⁵ Al mes de octubre de 2017 se enviaron 146,838 cartas invitación por parte de la autoridad, a través de las cuales solicita a los contribuyentes una explicación sobre la disminución en el pago de impuestos.

Si el gasto público va a invertirse en beneficio de la comunidad, entonces deben ser los ciudadanos los que, a través del pago de prestaciones tributarias, se encarguen de financiarlo, ello daría origen a economías nacionales perfectamente autosuficientes y saneadas, sin embargo, la realidad, es otra, los recursos resultan escasos e insuficientes.

Los principios básicos de la ética empresarial, acatando a su sentido de orientación, resultan ser valores guía y se refieren a la beneficencia, autonomía y justicia que representan, a su vez, a las tres instancias del ejercicio empresarial, al referirse al propio integrante de la empresa, a los clientes de la misma y a la sociedad en que se desenvuelven. El *principio de justicia* obedece a la máxima que rige a toda empresa, en tanto al hecho de que los recursos de las misma son limitados frente a una amplia gama de demandas por parte de sus trabajadores, socios, consumidores, directivos, proveedores, fisco, etcétera, por lo cual resulta imprescindible un arbitraje en la distribución de dichos recursos a fin de que ésta se lleve a cabo de manera racional, justa y equitativa y, por supuesto, de manera tal que le permita cumplir con sus obligaciones fiscales en tiempo y forma, como se establece en un sinnúmero de directrices éticas en el plano de los negocios (Álvarez, 2005).

Objetivos

Objetivo general

Esta investigación tiene como objetivo determinar el impacto que tienen los medios de control aplicados por la autoridad fiscal a través de las medidas de control o gestión contable que las PyMEs en Aguascalientes deben adoptar para dar cumplimiento a sus obligaciones fiscales y el impacto financiero que ello tiene.

Objetivos específicos

1. Analizar la relación que tienen el cumplimiento de las obligaciones con los medios de control que aplica la autoridad fiscal en las PyMEs.
2. Analizar la relación del cumplimiento de las obligaciones fiscales con la situación financiera de las PyMEs.
3. Analizar la relación de los medios de control que adoptan las PyMEs a través de la gestión contable para dar cumplimiento con sus obligaciones fiscales.

Metodología

La metodología será cualitativa y cuantitativa. Se utilizará la recolección de datos para probar las hipótesis por medio de un cuestionario que se aplicará

a gerentes o contadores de las PyMEs, usando para ello una muestra probabilística para efectuar los análisis estadísticos correspondientes que permitan obtener inferencias respecto a la población. Posteriormente se realizará la recolección de la información y analizarán los datos a través de métodos de la estadística descriptiva.

Hipótesis

H1: El cumplimiento de las obligaciones fiscales está determinada por los medios de control que aplica la autoridad fiscal y por la situación financiera de las PyMEs.

H2: El cumplimiento de las obligaciones fiscales está determinada por la situación financiera y por la gestión contable de las PyMEs.

Materiales y métodos

En cuanto al tipo de estudio, es descriptivo porque se analiza y evalúa el cumplimiento de las obligaciones fiscales y su correlación con los medios de control que aplica la autoridad y la situación financiera de las PyMEs de Aguascalientes. Es un estudio transversal que se plantea desde la visión de la empresa utilizando la metodología cualitativa y cuantitativa; teórico y práctico porque los temas que se exponen son documentados en libros, artículos y estadísticas y se usará la recolección de datos para probar las hipótesis. Para realizar este estudio, se recolectaron datos por medio de un cuestionario que se aplicó a gerentes o contadores de las PyMEs, utilizando para ello una muestra probabilística para efectuar los análisis estadísticos correspondientes que permitan obtener inferencias respecto a la población. Posteriormente se realiza la recolección de la información y se analizaron los datos a través de métodos de la estadística descriptiva para conocer frecuencias y medias.

Diseño de la muestra

Para obtener la información que permitiera dar respuesta a la hipótesis planteada en este estudio empírico, se consideró como marco de referencia la Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce) 2015, desarrollada por el INEGI para Aguascalientes; de dicha encuesta se consideraron los sectores estratégicos del estado, entre los que se encuentran los siguientes sectores: alimentos, bebidas, tabaco y confitería; electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios; equipo de transporte terrestre excepto ferroviario; equipo y maquinaria para la industria; industria textil; productos para la construcción; servicios de investigación y desarrollo tecnológico y otros. Contando en dicha

base con 2,337 empresas, se consideraron solamente aquellas empresas que tienen de uno a 250 empleados quedando la población de este segmento en 255 empresas. El diseño de la muestra para este estudio contempla un margen de error de $\pm 5\%$ a un nivel de confianza de 95%. El trabajo de campo se realizó a través de una encuesta personal dirigida al gerente de la PyME.

Variables

Variable dependiente

La gestión contable fue medida a través de cuatro factores con 27 variables. Escala utilizada por Howard M. Armitage, Alan Webb y John Glynn; en su estudio se evalúa el uso de técnicas de contabilidad de gestión por parte de las PyMEs: es un estudio de campo de la práctica canadiense y australiana. Las PyMEs representan una parte amplia y significativa de las economías desarrolladas; sin embargo, se sabe poco acerca de la medida en la PyME que utiliza la contabilidad de gestión contemporánea (MA) como sistemas de costo, información presupuestaria por centro de responsabilidad, y análisis para la toma de decisiones. Asimismo, el control financiero fue medido a través de cuatro factores con 32 variables.

Variable independiente

Para medir los impuestos se consideraron cuatro factores con 57 variables; escala aplicada por Chris Evans, Ann Hansford, John Hasseldine, Philip Lignier, Sharon Smulders y Francois Vaillancourt. Esta escala fue aplicada en el estudio “Small business and tax compliance costs: A cross-country study of managerial benefits and tax concessions”.

A partir de las respuestas de cada una de las variables dependientes e independientes se construyeron las variables “Gestión contable” y “Financiero, impuestos y control financiero” a través de la media aritmética de cada una de ellas.

Niveles de recaudación

Para iniciar el estudio, es importante considerar las expectativas que el estado tiene en los ingresos que por concepto de recaudación espera obtener, es en la ley de ingresos donde podemos obtener esta información. Podemos observar en la tabla 1 que del total de los ingresos que la autoridad espera obtener en 2018, el 57% proviene de ingresos tributarios, importe que se incrementa en relación con 2017 en 6%, lo cual marca una tendencia en los niveles de recaudación. Como puede observarse en la tabla 2, en los últimos cinco años se han incrementado los ingresos esperados por estos conceptos.

También es muy importante señalar que de los ingresos tributarios, el rubro de “Impuestos” es el más importante, pues éstos representan el 56% del total de los ingresos esperados (véase tabla 1); y, a su vez, el impuesto que más ingresos le genera al Estado es el ISR, pues tan sólo él representa 53% de los ingresos tributarios, ocupando el IVA el segundo lugar, con una representación del 30%.

TABLA 1

INGRESOS DEL GOBIERNO FEDERAL	2017	2018
Impuestos:	2'407,716.70	2'957,469.90
Impuesto sobre la renta	1'249,299.50	1'566,186.80
Impuesto al valor agregado	741,988.70	876,936.10
Impuesto especial sobre producción y servicios	348,945.20	421,776.70
Impuesto sobre automóviles nuevos	7,299.10	10,623.40
Impuestos al comercio exterior	36,289.10	47,319.70
Accesorios	24,911.10	31,718.10
Contribuciones no comprendidas en las fracciones precedentes causadas en ejercicios fiscales anteriores pendientes de liquidación o de pago	-5,083.10	-1,817.80
Otros impuestos: Impuesto por la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos	4,067.10	4,726.90

Fuente: Elaboración propia con base en la LIF.

TABLA 2

LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACION					
	2014	2015	2016	2017	2018
A. Ingresos del Gobierno Federal	2'709,961.10	2'904,011.80	3'102,440.20	3'102,440.30	3'584,918.40
I. Impuestos	1'770,163.00	1'978,980.60	2'407,716.70	2'407,716.70	2'957,469.90
1. Impuesto sobre la renta	1'006,376.90	1'059,206.20	1'249,299.50	1'249,299.50	1'566,186.80
II. Contribuciones de mejoras	27.8	29.8	31.7	31.7	36.1
III. Derechos	822,023.40	39,211.90	41,761.60	41,761.60	46,399.50
V. Productos:	5,665.00	6,063.40	5,651.30	5,651.30	6,427.10
VI. Aprovechamientos	112,081.20	134,626.80	161,743.00	161,743.00	117,792.30
VII. Transferencias, asignaciones, subsidios y otras ayudas (Transferencias del Fondo Mexicano del Petróleo para la Estabilización y el Desarrollo)				485,536.00	456,793.50

Fuente: Elaboración propia con base en la LIF.

TABLA 3

INGRESOS DEL GOBIERNO FEDERAL	2017		2018	
	2017	2018	2017	2018
Impuestos:	2'407,716.70	2'957,469.90		
Impuesto sobre la renta	1'249,299.50	1'566,186.80	52%	53%
Impuesto al valor agregado	741,988.70	876,936.10	31%	30%
Impuesto especial sobre producción y servicios	348,945.20	421,776.70	14%	14%
Impuesto sobre automóviles nuevos	7,299.10	10,623.40	0%	0%
Impuestos al comercio exterior	36,289.10	47,319.70	2%	2%
Accesorios	24,911.10	31,718.10	1%	1%
Contribuciones no comprendidas en las fracciones precedentes causadas en ejercicios fiscales anteriores pendientes de liquidación o de pago	-5,083.10	-1,817.80	0%	0%
Otros impuestos: Impuesto por la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos	4,067.10	4,726.90	0%	0%

Fuente: Elaboración propia con base en la LIF.

No obstante la estimación que la autoridad realiza año con año, la realidad es que los niveles de recaudación que se han logrado han sido superiores a las estimaciones, ello se constata en la tabla 4; consideramos que ello se ha dado por las medidas de control que la autoridad ha ejercido, pues los contribuyentes, al sentirse observados, o en el peor de los casos fiscalizados, tratan de dar cumplimiento a sus obligaciones fiscales y, al generarse un ambiente de supervisión fiscal, las empresas generan medidas internas que prevengan la falta de cumplimiento que implique un riesgo.

TABLA 4

Ingresos tributarios
Enero-junio 2017-2018
Millones de pesos

CONCEPTO	2017		2018		VARIACIÓN REAL (%)	
	PROGRAMA (1)	OBSERVADO	PROGRAMA (1)	OBSERVADO		
					VARIACIÓN ABSOLUTA	REL. (%)
INGRESOS TRIBUTARIOS	\$1'468,909.30	\$1'558,076.60	\$1'465,845.00	\$1'558,076.60	\$92,231.60	6.3
ISR (2)	832,839.40	877,421.30	817,008.00	877,421.30	60,413.40	7.4
IVA	399,955.20	460,854.30	411,539.80	460,854.30	49,314.50	12
IEPS	189,891.40	165,359.00	192,593.10	165,359.00	-27,234.00	-14.1
Gasolina y diesel	110,026.00	83,789.20	112,610.80	83,789.20	-28,830.60	-25.6
Otros	79,865.40	81,578.80	79,982.20	81,578.80	1,596.60	2
Importación	24,885.80	27,612.90	22,359.10	27,612.90	5,253.80	23.5
IAEEH (3)	2,095.70	2,451.60	2,353.50	2,451.60	98.10	4.2
Otros (4)	19,241.80	24,377.40	19,991.60	24,377.40	4,385.80	21.9
ingresos tributarios sin IEPS de gasolinas	\$1'358,883.30	\$1'474,296.40	\$1'353,234.20	\$1'474,296.40	\$121,062.20	8.9
Ingresos administrados por el SAT (IASAT) (5)	\$1'463,652.80	\$1'552,478.20	\$1'460,344.90	\$1'552,478.20	\$92,133.30	6.3

(1) Corresponde a lo estimado en la LIF para 2018.

(2) No incluye el ISR de contratistas y asignatarios, el cual se clasifica como ingreso petrolero.

(3) Impuesto por la Actividad de Exploración y Extracción de Hidrocarburos.

(4) Incluye el ISAN, Exportación, accesorios, IETU, IDE y no comprendidos en leyes vigentes.

(5) Equivale a los ingresos tributarios menos ISAN, Inencia y el impuesto a los Rendimientos Petroleros, definición que se utiliza a partir del IV trimestre de 2015. Para efectos del cálculo de los IASAT, el ISR incluye el ISR de contratistas y asignatarios.

Cifras preliminares sujetas a revisión. Los totales y variaciones pueden no coincidir debido al redondeo. El detalle se puede consultar en la siguiente liga: http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadísticas_Oportunas_Finanzas_Publicas/Paginas/Paginas/unica2.aspx

Fuente: SAT, 2018.

Medios de control

Ante la necesidad de lograr los ingresos presupuestados por el Estado, y para evitar la falta de cumplimiento de las obligaciones tributarias, el SAT⁶ ha desarrollado diversos medios con los que controla el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes, entre los cuales se encuentran los recursos tecnológicos, a través de la facturación y la contabilidad electrónica que permiten a la autoridad tener una fiscalización inmediata y con conocimiento de causa de las operaciones de los contribuyentes; reforma fiscal integral, que tiene la consigna de incrementar la base sobre la cual se pagan los impuestos, mediante la disminución de las deducciones autorizadas y endureciendo los requisitos y disminuyendo las exenciones en ingresos; la fiscalización, mediante actos de control ejercidos a través de diversos medios como: correo electrónico, cartas invitación, requerimientos, etcétera.

Otra forma de fiscalizar es a través de los actos propios de la fiscalización que se realiza por medio de las revisiones de escritorio o visitas domiciliarias, actos que la autoridad trata de hacer más eficientes en tiempo y financieramente hablando, pues ha logrado disminuir el costo de estos actos, convirtiéndolos en actividades rentables; es decir, les genera mayor ingreso que el costo de su inversión. Otro medio de control aplicado por la autoridad fiscal es el endurecimiento de los requisitos y procesos administrativos para la devolución de impuestos.

A continuación se presentan evidencias de los comentarios anteriores:

1. *Recursos tecnológicos.* El SAT ha apostado por la tecnología como una forma de aumentar, de manera importante, su eficiencia y su eficacia, esto lo afirma Mauricio Martínez D'Meza, socio líder de Tax Controversy de Deloitte (Martínez, 2018).

Martínez D'Meza continúa mencionando que los recursos que ha utilizado son: los comprobantes fiscales digitales por internet (CFDI), la contabilidad electrónica, los reportes de precios de transferencia, entre otras iniciativas, con ellos, la autoridad ha logrado ser mucho más científica en lo que se refiere a la preparación de sus revisiones.

⁶ Es un órgano descentralizado que depende de la SHCP, a partir del cual se llevan a cabo tareas específicas para poder dar aplicación a la legislación fiscal y aduanera a las personas físicas y morales del país. Por otra parte, tiene la función específica de fiscalizar a los *contribuyentes*, quienes deben cumplir con todas las disposiciones tributarias y *aduaneras*.

Esta situación, se pensaría, genera una mayor seguridad jurídica al contribuyente, pues el SAT ya tiene los conocimientos sobre qué debe y qué no debe revisar. Lo cierto es que, desgraciadamente, este acceso automático, inusitado y sin antecedentes previos de información valiosa del contribuyente, lo que en realidad ha generado es un aumento en la cantidad y en el nivel de agresividad de las auditorías (Martínez, 2018).

El SAT le ha transferido al contribuyente la carga de la administración y generación de información fiscal a ser explotada, vía ejercicio de facultades de comprobación, algo que tendría que hacer la propia dependencia, y a cambio de esto el contribuyente en realidad no ha visto demasiados beneficios, más allá de una mayor facilidad para que la autoridad fiscal lo audite y emita liquidaciones.

Las siguientes tablas permiten ver con facilidad cómo los contribuyentes han cedido a estos medios de control mediante el incremento de la emisión de facturas electrónicas y del cumplimiento de la presentación de declaraciones:

TABLA 5

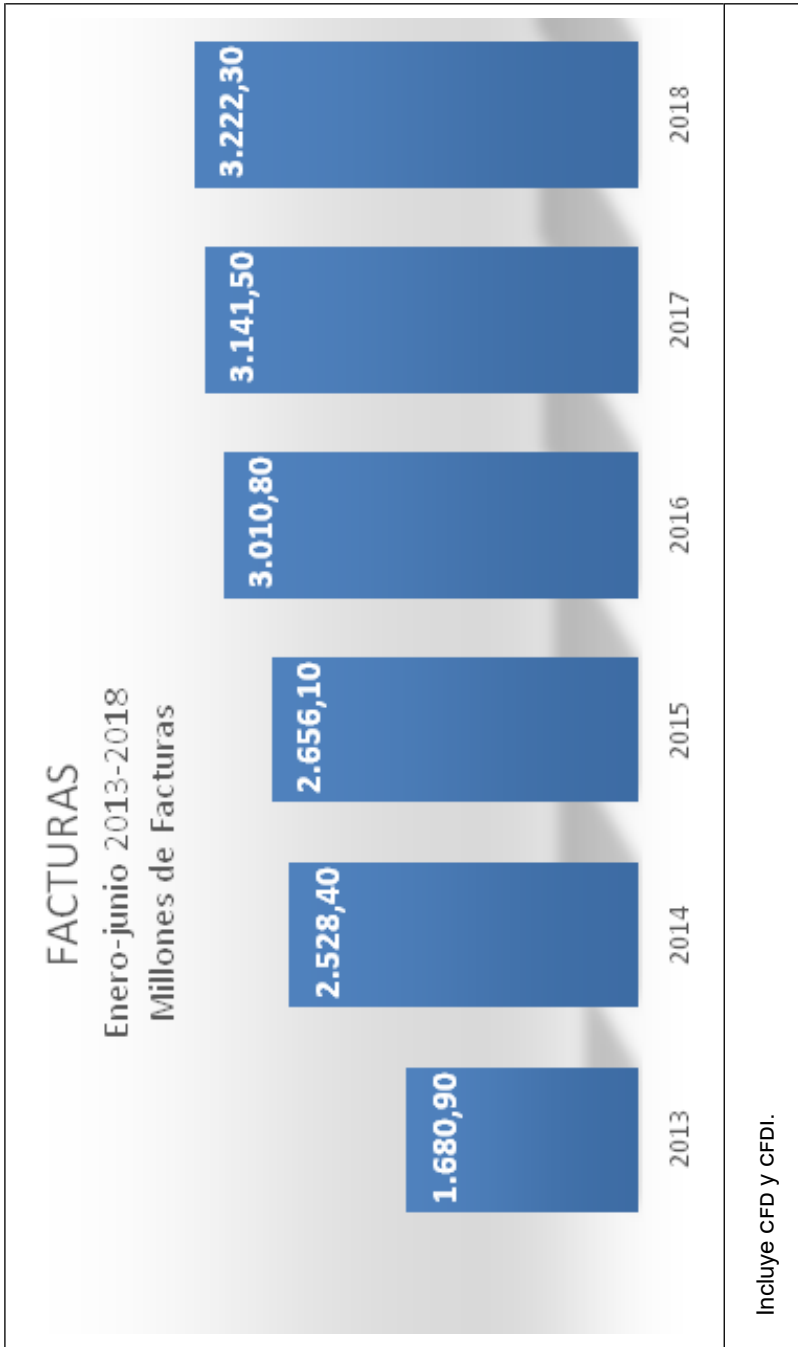
CONTRIBUYENTES Y FACTURAS		
Acumulado histórico al mes de diciembre		
AÑO	EMISORES ÚNICOS	FACTURAS (en millones)
2013	918,724.00	9,662.40
2014	4'271,152.00	14,800.00
2015	5'423,082.00	20,582.10
2016	6'410,237.00	26,724.60
2017	7'297,302.00	33,242.10
2018*	7'719,875.00	36,464.40

***Nota:** 2018 corresponde al cierre de junio. Incluye Comprobante Fiscal Digital (CFD) y Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI).

Fuente: SAT, 2018.

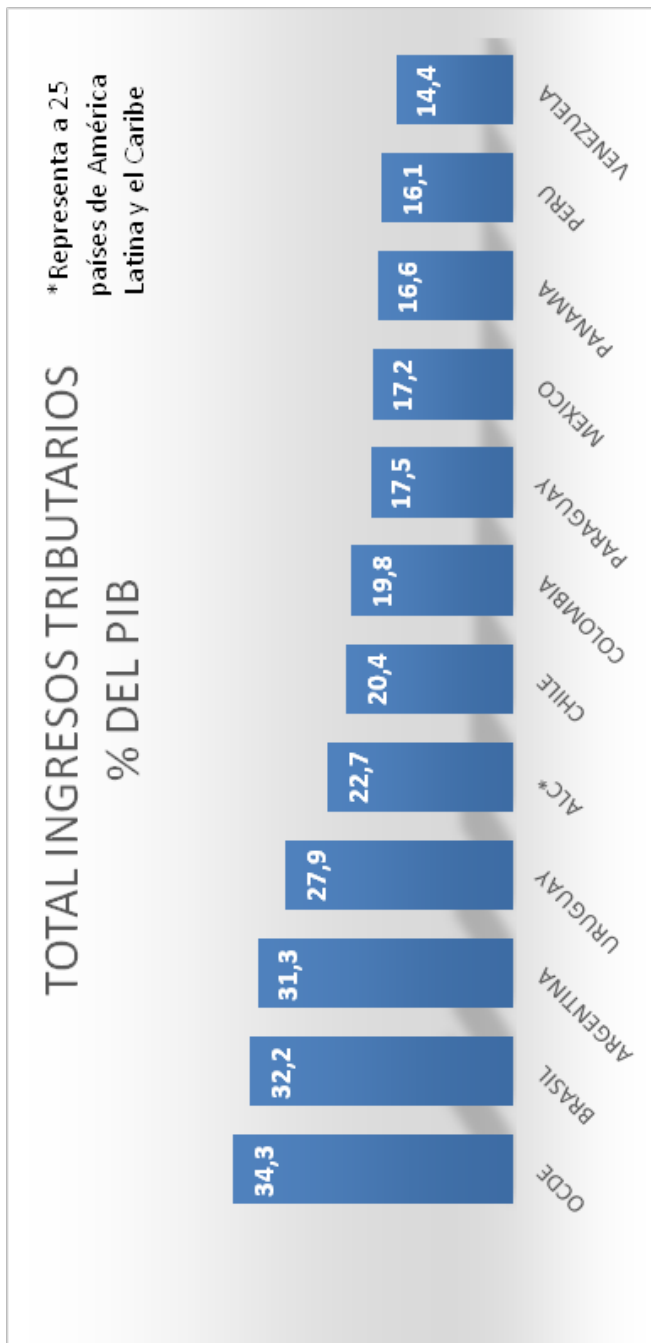
La tabla 5 muestra el incremento de contribuyentes que emitieron la facturación electrónica y el incremento de ingresos facturas emitidas por este medio. A partir de 2014 se volvió obligatoria la emisión de facturas electrónicas (CFDI), lo que explica el número de emisores y de comprobantes emitidos en incremento cada año.

TABLA 6



2. *Reforma fiscal integral.* De acuerdo con estadísticas de la OCDE, la Comisión para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Centro Interamericano de Administración Tributaria (CIAT) (Morales, 2018), podemos analizar la tendencia de los ingresos tributarios en los diferentes países de América:

TABLA 7



Fuente: OCDE, estadísticas tributarias en América Latina y El Caribe (Morales, 2018).

Continuando con la información publicada en *El Economista* (Morales, 2018), se señala que México se mantiene entre los seis países con menos ingresos tributarios de América Latina y El Caribe, al representar 17.4% del PIB, como ejemplo de lo anterior es la baja recaudación del IVA que registra México, “resulta de las exenciones, la aplicación de una tasa cero a un gran número de bienes y servicios, una tasa reducida de 16% en zonas fronterizas y también un bajo nivel de cumplimiento”.

Otro aspecto que se menciona es el hecho de que en México, también se eliminó la tasa cero sobre hoteles y sobre los servicios provistos a extranjeros, que ahora se encuentran gravados a la tasa estándar (16%), y se ajustó el régimen de las maquiladoras.

Estas singularidades del cobro del IVA en México, acota la CEPAL, generan pérdidas en la recaudación total de entre 1.1 y 2.5% del PIB (Morales, 2018).

3. *Fiscalización*. Si analizamos el concepto, debemos entender como fiscalización a la: “Acción y efecto de fiscalizar” (DLE, 2018). Por su parte, el proceso de fiscalización comprende un conjunto de tareas que tienen por finalidad instar a los contribuyentes a cumplir con su obligación tributaria; cautelando el correcto, íntegro y oportuno pago de los impuestos (*Definición de*, 2018).

Como actividades de fiscalización, la autoridad realiza el control de obligaciones y actos de fiscalización a través de auditorías:

- a) *Control de obligaciones*. Durante el primer semestre de 2018, se recaudaron \$45,628 millones derivado de actos de control de obligaciones, lo que implica un aumento de 87.2% en términos reales en comprobación con el mismo periodo de 2017 (\$23,221.5 millones). Las actividades del control de obligaciones se realizan a través de: entrevistas, correos electrónicos, requerimientos, cartas, Buzón Tributario y mensajes.

TABLA 8

RECAUDACIÓN POR TIPO DE ACTOS				
Enero-junio 2017-2018				
Millones de pesos				
CONCEPTO	2017	2018	DIFERENCIA	VARIACIÓN REAL (%)
TOTAL	\$23,221.50	\$45,628.20	\$22,406.80	\$87.20
Entrevistas	7,706.40	19,683.70	11,977.30	143.40
Correo electrónico	10,566.10	19,985.90	9,419.80	80.30
Requerimientos	3,531.90	4,371.60	839.70	18.00
Cartas	321.90	169.0	-152.90	-50.00
Buzón Tributario	930.20	1,317.20	387.00	34.90
Mensajes	165.10	101.0	-64.10	-41.70

Fuente: SAT, 2018.

En el primer semestre de 2018 se llevó a cabo 53.2% más actos de control que los realizados en el mismo 2017.

TABLA 9

AÑO	TOTAL DE ACTOS	TIPO DE ACTOS A CONTRIBUYENTES QUE:	
		NO PRESENTARON DECLARACIÓN (1)	REDUJERON SUS PAGOS (2)
2013	22,669.50	22,507.50	161.9
2014	19,027.70	10,026.90	0.8
2015	34,888.10	34,736.90	151.2
2016	25,341.90	25,216.40	125.6
2017	5,486.90	15,330.50	156.4
2018	23,731.90	23,606.30	125.5

(1) Se refiere a la vigilancia de cumplimiento que considera un conjunto de acciones dirigidas a contribuyentes que no presentaron declaración.

(2) Es la disminución de pagos o caídas recaudatorias, cuyas acciones se dirigen a contribuyentes que han presentado disminuciones atípicas en sus pagos durante los últimos 24 meses consecutivos.

Fuente: SAT, 2018.

b) Actos de fiscalización. En enero-junio de 2018 se recaudaron \$86,269.8 millones por actos de fiscalización, monto mayor en \$9,564.3 obtenido en el mismo periodo en 2017 (7.2% mayor en términos reales). A partir de 2015, los actos de fiscalización se han enfocado a combatir conductas como simulación de operaciones y emisión de facturas apócrifas con la finalidad de propiciar un mayor cumplimiento voluntario (SAT, 2018).

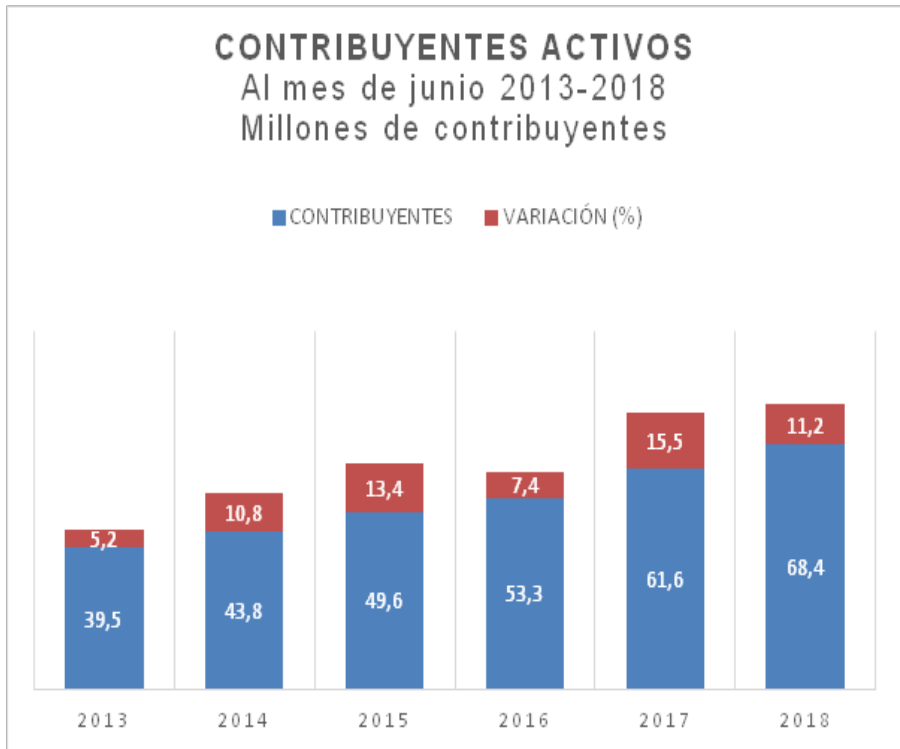
TABLA 10

ACTOS, PRESUPUESTO Y RECAUDACIÓN POR ACTOS DE FISCALIZACIÓN			
Enero-junio 2013-2018			
Millones de pesos			
AÑO	ACTO (número)	PRESUPUESTO	RECAUDACIÓN
2013	52,301.00	1,133.00	58,694.10
2014	45,403.00	1,289.70	78,686.70
2015	39,453.00	1,367.60	43,448.20
2016	38,039.00	1,482.80	67,873.90
2017	80,535.00	1,510.90	76,705.50
2018	32,428.00	1,610.40	86,269.80

Nota: Incluye cifras efectivas y virtuales.

Fuente: SAT, 2018.

TABLA 11



Fuente: SAT, 2018.

El padrón de contribuyentes personas físicas se incrementó en 2'857,175 incrementándose 11.4% para llegar a 27'947,795 en su totalidad. En el caso de las personas morales, el incremento fue de 4.9%, pasando de ser 1'988,526. Cabe hacer mención que las PyMEs, en su mayoría, son personas físicas.

A partir de 2015, la autoridad enfocó sus actos de fiscalización a evitar simulación de operaciones, emisión de facturas apócrifas, buscando motivar al cumplimiento voluntario; para 2018, la rentabilidad para la autoridad en actos de fiscalización es de 53.6, como lo muestra la tabla 8, y va en aumento en los últimos años. Por otro lado, en la tabla 9 se ve, a su vez, cómo en los últimos años ha disminuido el costo que representa para la autoridad la recaudación.

TABLA 12



Fuente: SAT, 2018.

TABLA 13



Fuente: SAT, 2018.

4. *Devoluciones.* Otro método que la autoridad ha estado aplicando es ser mucho más estricto en la autorización de los montos a devolver, en la tabla 10 se puede observar cómo varía de un año a otro, persistiendo la tendencia a disminuir en relación con el año anterior; en 2018 se tiene una disminución importante, si se compara en términos reales, disminuyó en 2018 en comparación al mismo periodo de 2017 en 15.3%.

TABLA 14

DEVOLUCIONES PRINCIPALES DE IMPUESTOS: ISR E IVA				
Enero-junio 2013-2018				
Millones de pesos				
AÑO	ISR		IVA	
	MONTO	VARIACIÓN REAL (%)	MONTO	VARIACIÓN REAL (%)
2013	16,797.30	-21.7	132,016.30	-10.8
2014	24,187.10	38.6	109,121.40	-20.4
2015	22,301.10	-10.5	149,829.20	33.3
2016	22,313.90	-2.5	164,555.30	7
2017	28,529.40	21.1	205,100.20	18.1
2018	20,382.00	-31.9	178,857.50	-16.9

Fuente: SAT, 2018.

Medios de control interno en las PyMEs

Por su parte, las PyMEs se han visto en la necesidad de desarrollar estrategias internas que permitan afrontar los medios de control que aplica la autoridad para lograr los niveles de recaudación deseados y obligarlos al cumplimiento voluntario.

Uno de los recursos más importantes para las empresas es su contabilidad. La contabilidad es un instrumento de apoyo para la toma de decisiones al servicio de las finanzas corporativas, las cuales tienen como principal objetivo la maximización del valor para los accionistas y propietarios de una organización mediante el análisis y la toma de decisiones (Brealey, Stewart y

Macus A., 2005), por tanto, los indicadores financieros son muy importantes en la adopción de cursos de acción y la distribución de recursos necesarios para lograr las metas y objetivos (Montes, 2009), corresponden a acciones de la contabilidad de gestión en interacción con las finanzas de la empresa, por ello es necesario un cambio cultural en las PyMEs, pues su visión está centrada en fines de supervivencia, careciendo de un enfoque de crecimiento, desarrollo y competitividad; la gestión contable tiene un vínculo muy fuerte con la toma de decisiones de carácter operativo a corto plazo (Blanco, 2003). Asimismo, las PyMEs requieren la protección del capital (Mejía, C. y Mora, 2003) operativo o físico e incluso del capital financiero empresarial, por ello es importante “reducir la incertidumbre, mejorar el proceso de toma de decisiones y modificar las consecuencias de una decisión tomada anteriormente” (Aparisi y Ripoll, 2001).

Resultados

Para comprobar las hipótesis planteadas en este trabajo de investigación y verificar, de esta manera, el nivel de influencia de la gestión contable en los impuestos y en las finanzas y, a su vez, las finanzas en los impuestos de las PyMEs de Aguascalientes, se realizó un análisis de regresión lineal por medio de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO), utilizando el siguiente planteamiento del modelo:

$$\text{Impuestos}_i = b_0 + b_1 \cdot \text{Gestión_contable}_i + \varepsilon_i$$

$$\text{Finanzas}_i = b_0 + b_1 \cdot \text{Gestión_contable}_i + \varepsilon_i$$

$$\text{Impuestos}_i = b_0 + b_1 \cdot \text{Finanzas}_i + \varepsilon_i$$

Donde:

Impuestos_i = impuestos totales pagados por las empresas que participaron en la investigación

Gestión contable_i = corresponde a las diversas actividades de gestión contable que realizan las PyMEs

Finanzas_i = representa las actividades de control financiero que realizan las PyMEs del estado de Aguascalientes

Estimamos el modelo para conocer los resultados (véase tabla 15), y es posible observar que las variables independientes tienen un factor de la inflación de la varianza (VIF) cercano a 1, por lo que descartamos la presencia de multicolinealidad.

TABLA 15

RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN CONTABLE, EL NIVEL DE IMPUESTOS Y EL CONTROL FINANCIERO (n = 255)	
Variables	Impuestos
Gestión contable	0.581*** (11.366)
VIF más alto	1.000
Valor F	129.183***
R ² Ajustado	0.335
Variables	Control financiero
Gestión contable y financiera	0.548*** (10.418)
VIF más alto	1.000
Valor F	108.525***
R ² Ajustado	0.297
Variables	Impuestos
Control financiero	0.614*** (12.387)
VIF más alto	1.000
Valor F	153.433***
R ² Ajustado	0.375
Nota:	
Debajo de cada coeficiente estandarizado, entre paréntesis, valor del estadístico t-student.	
* = $p \leq 0.1$	
** = $p \leq 0.05$	
*** = $p \leq 0.01$	

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la tabla 15 muestran que una mayor utilización de gestión contable en las PyMEs influye positivamente y de forma muy significativa en su nivel de pago de impuestos ($\beta = 0.581$ y $p < 0.01$), es decir, se

reducen significativamente los impuestos, por lo que se confirma la hipótesis de trabajo planteada. Además, la gestión contable también tiene una influencia positiva significativa en el control financiero de las PyMEs de Aguascalientes ($\beta = 0.548$ y $p < 0.01$).

Finalmente, el control financiero influye positiva y significativamente en el nivel de los impuestos de las PyMEs ($\beta = 0.614$ y $p < 0.01$). La validez del modelo se contrasta a través del R^2 ajustado que resultó de 0.335, 0.297 y 375, respectivamente, y un valor de la F de 129.183, 108.525 y 153.433 ($p < 0.01$), respectivamente. Las variables independientes tienen un factor de la inflación de la varianza (VIF) de 1, por lo que se descarta la presencia de multicolinealidad.

También se realizó un análisis Anova de un factor, en este caso se contempló el giro de las empresas encuestadas, obteniendo la siguiente información:

TABLA 16

GESTIÓN CONTABLE Y FINANZAS				
Variable	Industrial	Comercial	Servicios	Sig.
Trabaja con presupuestos	3.42	3.86	3.75	0.964
Comparan el rendimiento real con el presupuesto	3.57	3.84	3.70	0.254
Calculan la rentabilidad del producto/servicio	3.79	4.56	4.59	0.037
Evalúan la rentabilidad del cliente	4.17	4.39	4.33	0.604
Utilizan el presupuesto para lograr objetivos de rendimiento	4.21	4.58	4.06	0.021
Evalúan el rendimiento en relación con su objetivo	4.39	4.61	4.48	0.549
Calculan punto de equilibrio	4.43	4.61	4.45	0.787
Calculan diferencias entre los montos reales y los presupuestados	4.52	4.73	4.53	0.719
Toman medidas correctivas si el desempeño real es desfavorable en relación con el desempeño presupuestado	4.58	4.69	4.56	0.948

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 16, donde se identifican las estrategias de gestión contable, que tienen un impacto en las finanzas, muestra que la variable “Calculan diferencias entre los montos reales y los presupuestados”, con una media de 4.73, es el indicador de mayor importancia de la relación entre la gestión contable y las finanzas para las empresas comerciales; asimismo, podemos observar que las medias más altas son las contempladas en este giro, siendo en segundo término para las empresas de servicios y, por último, para las empresas industriales, ello indica que las empresas que mayormente aplican estrategias de gestión contable y que tienen un impacto en sus finanzas son las comerciales.

En el caso de las empresas industriales, la variable más importante es: “Toman medidas correctivas si el desempeño real es desfavorable en relación con el desempeño presupuestado”. Para las empresas de servicios, la variable de mayor trascendencia es “Calculan la rentabilidad del producto/servicio”. Por lo tanto, es posible inferir que, de acuerdo con los resultados obtenidos, estas tres variables son los principales indicadores de las actividades de gestión contable con impacto en las finanzas que utilizan las PyMEs ubicadas en Aguascalientes.

TABLA 17

IMPUESTOS - GESTIÓN CONTABLE				
Variable	Industrial	Comercial	Servicios	Sig.
La empresa realiza registros contables como razón principal para: sólo efectos contables	4.80	4.80	5.03	0.481
La empresa realiza registros contables como razón principal para: sólo efectos fiscales	4.74	4.66	4.70	0.923
La empresa realiza registros contables como razón principal para: efectos contables y fiscales	4.93	4.40	4.55	0.025
La empresa realiza registros contables como razón principal para: las tomas de decisiones	4.91	4.74	4.67	0.548

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 17 que contiene estrategias contables con impacto en los impuestos muestra que la variable “La empresa realiza registros contables como

razón principal para: sólo efectos contables”, con una media de 5.03, es el indicador de mayor importancia de la relación entre la gestión contable y los impuestos para la empresa de servicios; de igual manera, para las empresas comerciales la media de 4.8 es la más alta. En el caso del sector industrial, la media más significativa es la de 4.93, correspondiente a la variable de “La empresa realiza registros contables como razón principal para: efectos contables y fiscales”. Por lo tanto, es posible inferir que para las PyMEs de Aguascalientes no realizan registros contables para la toma de decisiones sino sólo para efectos contables y, en el mejor de los casos, también para efectos fiscales, como es el caso de las empresas industriales.

TABLA 18

IMPUESTOS-GESTIÓN CONTABLE				
VARIABLES	GIRO			Sig.
	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	
Su empresa realiza las siguientes tareas de cumplimiento interno para todos los impuestos				
Registro de información necesaria para los impuestos	5.49	5.5	5.64	0.597
Cálculo de impuestos, cumplimiento pago de impuestos	5.47	5.52	5.69	0.388
Tratar con la oficina de impuestos	4.96	5.36	5.28	0.071
Planificación y asesoramiento tributario	4.91	5.37	5.19	0.05
Trato con asesores externos	4.9	5.24	5.14	0.204
Aprender sobre impuestos	4.9	5.13	5.22	0.25
Otras actividades	4.97	5.22	5.34	0.149

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 18 también identifica el impacto que tienen las estrategias de la gestión contable en los impuestos. El mayor impacto se tiene en las empresas industriales con la variable “Realizan tareas de cumplimiento interno para todos los impuestos; Registro de información necesaria para los impuestos”, con una media de 5.49, es el indicador de mayor importancia de la relación entre la gestión contable y los impuestos. Tratándose de las empresas comerciales y de servicios, la variable de mayor importancia la tiene el “Cálculo de impuestos, cumplimiento pago de impuestos”, con medias de 5.52 y de 5.69, respectivamente.

Por lo tanto, es posible inferir que, de acuerdo con los resultados obtenidos, estas dos variables son los principales indicadores de las actividades de gestión contable con impacto en los impuestos que utilizan las PyMEs ubicadas en Aguascalientes.

TABLA 19

FINANZAS (Efectivo)				
VARIABLES	GIRO			Sig.
	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	
Valore el grado de regularidad de aplicación de políticas de Gestión del efectivo en su empresa				
Tiene un control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios	5.23	5.15	5.14	0.471
Limita el acceso al efectivo en los empleados	5.16	5.1	4.94	0.319
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	4.96	4.74	4.7	0.121
Tiene establecido un saldo mínimo y máximo de caja	5.09	4.79	4.83	0.177
Cuenta con un proceso estandarizado en el pago a proveedores	5.09	5.03	4.98	0.76
Establecer estrategias de inversión cuando existen saldos excedentes en caja/bancos	5.04	5.19	5.08	0.668

Fuente: Elaboración propia.

Entrando al ramo de las finanzas, la tabla 19 muestra las variables que se midieron para el control del efecto, siendo la más importante para los tres giros: “Control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios”, siendo el segundo en importancia para los giros comercial y de servicios: “Establecer estrategias de inversión cuando existen saldos excedentes en caja/bancos”.

TABLA 20

FINANZAS (CUENTAS POR COBRAR)				
VARIABLES	GIRO			Sig.
	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	
Valore el grado de regularidad de aplicación de políticas de Gestión de cuentas por cobrar				
Cuenta con políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan	5.19	5.14	5.08	0.854
Comprueba la capacidad de los clientes antes de extender crédito	5.12	4.91	4.86	0.357
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	5.09	4.95	4.78	0.589
Revisa las condiciones de la cartera de clientes regularmente	5.19	5.09	4.92	0.702
Cuentas por pagar	4.23	4.31	4.73	0.701
Otorga documentos por pronto pago	4.39	4.37	4.72	0.423
Acepta pagos con tarjeta de crédito	4.41	4.51	4.86	0.93

Continuando con las estrategias financieras, en la tabla 20 se analizan las que están enfocadas a las cuentas por cobrar, siendo la variable más

importante: “Cuenta por políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan” y “Revisa las condiciones de la cartera por clientes regularmente”, con una media de 5.19, 5.14 y 5.08 para las empresas industriales. Es de igual importancia la variable comercial y de servicios, respectivamente, “Revisa las condiciones de la cartera por clientes regularmente” con una media de 5.19.

TABLA 21

FINANZAS (INVENTARIOS)				
VARIABLES	GIRO			Sig.
	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	
Valore el grado de regularidad de aplicación de políticas de:				
Gestión de inventario: cuenta con instalaciones adecuadas en su almacén	4.49	5.09	4.47	0
Gestión de cuentas por cobrar: Controla el acceso a las instalaciones del almacén	4.28	4.41	4.13	0.379
Gestión de cuentas por cobrar: Verifica las condiciones de inventario regularmente	4.37	4.82	4.38	0.002
Gestión de cuentas por cobrar: Identifica las mercancías o materias primas que más utiliza	4.43	5.14	4.44	0
Gestión de cuentas por cobrar: Identifica el inventario obsoleto con el que cuenta	4.41	4.78	4.05	0.001
Gestión de cuentas por cobrar: Cuantifica el valor de su inventario	4.17	4.76	3.86	0

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 21 contiene las estrategias que en materia de finanzas se establecen para el control de los inventarios en las PyMEs de Aguascalientes, siendo la variable más importante: “Gestión del inventario: Cuentas con instalaciones adecuadas en su almacén”, con medias de 4.49 y 4.47 para los giros industrial y de servicios, respectivamente. Para el sector comercial, la variable más importante es “Gestión de cuentas por cobrar: Identifica las mercancías o materias prima que más utiliza”, con una media de 5.13.

Conclusiones

Se confirma el logro del objetivo, una evidencia de ello es la incorporación de los medios electrónicos, como es el caso de los CFDI, la contabilidad electrónica, los reportes de precios de transferencia, etcétera, pues a raíz de su implementación, los niveles de recaudación se vieron favorecidos. Se muestra el incremento significativo, tanto en emisores como en ingresos facturados, a través de medios electrónicos. Esta información permite a la autoridad, con certeza, conocer los ingresos de cada PyME, y con las empresas que realizan operaciones, pudiendo determinar uno de los elementos que conforman la base tributaria.

Se concluye que hay una relación directa entere los medios de fiscalización ejercidos por la autoridad y el cumplimiento de la obligación tributaria, ello ha llevado a que la autoridad tenga que realizar menor número de actos de fiscalización directa con una mayor recaudación, no obstante que el número de contribuyentes también ha tenido un incremento importante. El empresario prefiere registrarse y cumplir con sus obligaciones, evitando con ello sanciones que a la larga pueden impactar mucho más que el pago del impuesto correspondiente. Lo anterior implica minimización en costos de fiscalización.

Bibliografía

- Álvarez, D. (2005), *100 preguntas básicas sobre ética de la empresa*, España: Dykinson.
- Albarrán, E. (2017), “Ingresos petroleros sólo aportaron el 15% del total en primer cuatrimestre”, recuperado de *El Economista*: <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Ingresos-petroleros-solo-aportaron-el-15-del-total-en-primer-cuatrimstre-20170618-0066.html>
- Allingham, M. G. (1972), “Income tax evasion: A theoretical analysis”, *Journal of Public Economics*, 323-338.
- Arrijoa, V. (2006), *Derecho fiscal*, México: Themis.
- Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional (2013), “Doing Business”, recuperado el 28 de octubre de 2013, de: <http://espanol.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB13-Spanish.pdf>

- DLE (22 de agosto de 2018), *Diccionario de la lengua española*, obtenido de: <http://dle.rae.es/?id=HzXV3DV>
- Definición de (22 de agosto de 2018), obtenido de: <https://definicion.de/fiscalizacion/>
- IDC (2018), “SAT superó meta de recaudación 2017”, obtenido de: <https://idconline.mx/fiscal-contable/2018/01/31/sat-supero-meta-de-recaudacion-2017>
- Ishengoma, E. K. y Kappel, R. (2013), “Business environment and growth potencial of micro and small manufacturing enterprises in Uganda”, obtenido de: <http://www.economia.gob.mx>
- Latapí, M. (1998), *La realidad de los impuestos en México*, Sicco, México.
- Levi, M. (1988), *Ofrule and revenue*, Berkeley: University of California Press.
- Martínez, D. M. (2018), “SAT: A mayor recaudación, ¿mayor frustración del contribuyente?”, obtenido de: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articulos/recaudacion-sat.html>
- Morales, Y. (2018), “México, entre los países que menos recauda de AL: CEPAL”, *El Economista*, obtenido de: <https://www.economista.com.mx/economia/Mexico-entre-los-paises-que-menos-recauda-de-AL-Cepal-20180327-0134.html>
- Ng, F.; Harrison, J. y Akroyd, C. (2013), “A revenue management perspective of management accounting practice in small businesses”, *Meditari Accountancy Reserch*, 92-116.
- OCDE (2017), “Estudios Económicos de la OCDE-México”, obtenido de: <https://www.oecd.org/eco/surveys/mexico-2017-OECD-Estudios-economicos-de-la-ocde-vision-general.pdf>
- Panadés, J. (2012), “Tasa impositiva única y cumplimiento fiscal”, *Trimestre Económico*, 311-332.
- Ponce, C. R. (2007), *Derecho fiscal*, Limusa: México.
- Sánchez, C. A. (2011), *La prueba pericial contable y su relevancia en la defraudación fiscal y otros procedimientos*, Tax: México.
- SAT (25 de agosto de 2018), “Informe tributario y de gestión, segundo semestre 2018”, obtenido de: http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/ITG%20do%20trimestre%202018.pdf
- Secretaría de Economía (2013), “ProMéxico”, recuperado el 13 de octubre de 2013, de: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- Sour, L. y Gutiérrez, M. A. (2011), “Los incentivos extrínsecos y el cumplimiento fiscal”, *Trimestre Económico*, 841-868.
- Tipke, K. (2002), *Moral tributaria del Estado y de los contribuyentes*, Marcial Ponds, España.
- Yitzhaki, S. (1987), “On the excess burden of tax evasion”, *Public Finance Quaterly*, 123-137.

CAPÍTULO 9

SOBRECARGA TRIBUTARIA: ¿CAUSA DE LA EVASIÓN FISCAL EN SAN LUIS POTOSÍ?

Yara Teresa Lugo Hernández¹
Silvia Gamboa Cerda²
María del Carmen Herrera Chaires³

Resumen

Como parte de las obligaciones de los mexicanos se encuentra la de contribuir al gasto público, y una de las formas de cumplir con esto es a través del pago de impuestos; sin embargo, existen contribuyentes en México que caen en una mala práctica llamada evasión fiscal, la cual trae consecuencias directas en el actuar del Estado, ya que ve mermados sus ingresos por esta falta de pago y, además, debe destinar recursos en procesos de auditoría para buscar erradicar este problema.

Pero más allá de investigar las consecuencias de este problema, la presente investigación busca identificar sus causas, y para lograrlo se delimitó el problema nacional a lo que ocurre actualmente respecto a la evasión fiscal en el estado de San Luis Potosí como consecuencia de la sobrecarga tributaria en los últimos años, considerada como una de las posibles causas, ya que tanto la autoridad como el contribuyente están participando en la disminución de la recaudación fiscal; por un lado, el contribuyente considera que la carga fiscal es excesiva y que lo que aporta a través de sus contribuciones no genera suficiente beneficio para la sociedad, por lo que busca la forma de contribuir fiscalmente en la menor cantidad posible y, por otro, la autoridad ha considerado que la creación de nuevos impuestos o bien el incremento en

¹ Profesor. Contador público. Maestra en administración con énfasis en impuestos. Técnico en dirección de proyectos Ipma Nivel D.

² Profesor investigador de tiempo completo. Perfil Prodep. Contador público. Auditora. Maestra en administración de impuestos. Coordinadora de Certificación ANFECA.

³ Profesor investigador de tiempo completo. Perfil Prodep. Contador público. Maestra en derecho fiscal.

la tasa de los ya existentes puede permitir aumentar los ingresos y sostener así el gasto público.

Palabras clave: sobrecarga tributaria, evasión fiscal.

Abstract

As part of the obligations of Mexicans is to contribute to public spending, and one of the ways to comply with this is through the payment of taxes; however, there are taxpayers in Mexico who fall into a bad practice called tax evasion, which has direct consequences for the state's action, as they see their income reduced by this non-payment and, in addition, must allocate resources in audit processes to seek to eradicate this problem.

But beyond investigating the consequences of this problem, the present investigation seeks to identify its causes, and to achieve this the national problem was limited to what is currently happening regarding tax evasion in the state of San Luis Potosi as a result of the tax burden in recent years, considered as one of the possible causes, since both the authority and the taxpayer are participating in the reduction in tax collection; on the one hand, the taxpayer considers that the tax burden is excessive and that what he contributes through his contributions does not generate enough benefit for society, so he is looking for ways to contribute fiscally in the least amount possible and, on the other hand, the authority has considered that the creation of new taxes or the increase in the rate of existing ones may increase revenue and thus sustain public spending.

Keywords: *tax burden, tax evasion.*

Introducción

Como parte de las obligaciones que tienen los mexicanos se encuentra la de contribuir al gasto público, esto con fundamento en el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y la legislación que de ella emana. Para lograr lo anterior, los contribuyentes en México son sujetos al pago de contribuciones que pueden ser federales, estatales y municipales y son supervisados por el SAT, órgano descentralizado de la SHCP, que es el órgano de gobierno encargado de vigilar el cumplimiento de lo que establecen las leyes fiscales.

Dentro de las tareas del SAT se encuentra el evitar que haya evasión fiscal por parte de los contribuyentes, por lo que para él es fundamental contar con estudios de calidad que permitan dimensionar el fenómeno en toda su complejidad y servir así para el diseño de mecanismos e instrumentos que erradiquen este mal de la sociedad.

De acuerdo con Carlos María Folco (2004), la evasión fiscal es “todo acto u omisión que, en contradicción con la ley fiscal aplicable al mismo, provoca indebidamente la disminución o eliminación de la denominada carga tributaria”, y en su obra argumenta que hay distintas modalidades de evasión: falta de inscripción en los registros fiscales, falta de presentación de las correspondientes declaraciones juradas, declaraciones tributarias inexactas, y falta de pago del impuesto declarado.

Derivado de lo anterior, se podría decir que la evasión se encuentra vinculada con tres obligaciones trascendentales: inscribirse ante el SAT en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), llevar contabilidad según lo establecido por la legislación en materia fiscal, y pagar las contribuciones a la que se es sujeto, según el régimen o regímenes bajo los cuales se tributa.

La gravedad de la situación en México es que si hay un alto nivel de evasión fiscal, la recaudación será menor, incidiendo directamente en el ingreso de las estructuras políticas del país y, al no ser suficientes, se disminuye la inversión en bienes públicos, como la infraestructura y en programas sociales que en el corto plazo afectan al desarrollo y crecimiento del país, desincentivando la inversión de particulares e impactando, a final de cuentas, en el bienestar de la población.

Derivado de esto, se denota la necesidad de conocer por qué, si las consecuencias de la evasión son tan peligrosas para la economía nacional, los contribuyentes continúan con esta mala práctica, identificando como posibles motivos el dolo, el alto nivel de las tasas efectivas, la sobrecarga tributaria, los tratos preferenciales y las “lagunas” tributarias, entre otros.

Por lo anterior, este estudio delimitó territorialmente el problema y se enfocó en determinar la evasión fiscal que hay recientemente en el estado de San Luis Potosí, como consecuencia de una de las posibles causas, que es la sobrecarga tributaria.

Justificación

Esta investigación permite conocer el panorama actual respecto de la evasión fiscal en el estado de San Luis Potosí como consecuencia de una de las posibles causas, que es la sobrecarga tributaria en los últimos años, ya que tanto la autoridad como el contribuyente están participando en la disminución de la recaudación fiscal; por un lado, la autoridad ha considerado que la creación de nuevos impuestos, o bien el incremento en la tasa de los ya existentes, puede permitir aumentar los ingresos y sostener así el gasto público. Por otra parte, el contribuyente considera que la carga fiscal es excesiva y que lo que aporta a través de sus contribuciones no genera suficiente beneficio para la sociedad, por lo que busca la forma de contribuir fiscalmente en la menor cantidad posible.

La forma de gravar ha evolucionado a lo largo del tiempo y los sistemas fiscales se han hecho cada vez más complejos; en parte, esto se explica porque los impuestos cambian la asignación de recursos, lo cual genera efectos sociales y económicos importantes; por ejemplo, los impuestos reducen el nivel de ingresos de las personas y aumentan los precios de los bienes y servicios. Su existencia se justifica porque, en principio, el Estado le devuelve a la sociedad esa extracción impositiva a través de bienes públicos, como la educación pública, los servicios como la luz, la impartición de justicia y la seguridad; sin embargo, obligados por la necesidad de tener recursos, el reto para los gobiernos ha sido afinar sus políticas de impuestos con objeto de no castigar demasiado el ingreso y la marcha de la economía (Trillo, Zamudio y Guerrero, 2000).

En los últimos años, las autoridades fiscales han tratado de evolucionar el sistema tributario mediante reformas que han propiciado un desconcierto en los contribuyentes, debido a que todavía no se termina de asimilar un esquema cuando éste es modificado. Esta constante modificación ha provocado un incumplimiento generalizado de los contribuyentes, causado principalmente por la falta de adaptabilidad y asimilación al sistema tributario vigente (Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

A pesar de las reformas propuestas, actualmente el tema sigue constituyendo uno de los problemas centrales que se presenta en el proceso de transformación y modernización fiscal, debido a su incapacidad de proveer los recursos necesarios para cubrir el gasto público.

Según estudios realizados por la OCDE, México ha aplicado una política fiscal responsable; sin embargo, la situación que prevalece en las finanzas públicas es débil debido a la considerable dependencia que muestra el presupuesto a los ingresos petroleros, de esta manera los ingresos no petroleros, como los impuestos en relación con el PIB en México, es una de las más bajas. El problema, en este sentido, es que la base tributaria es baja, lo que refleja el gran número de exenciones y regímenes especiales, además del alto nivel de informalidad que se registra. Asimismo, las prioridades de desarrollo, incluyendo a la infraestructura básica y a los servicios básicos de salud, la educación y el alivio de la pobreza, no cuentan con un financiamiento estable a largo plazo y de la misma magnitud (Departamento de Economía y Centro para Política y Administración Tributaria, 2007).

En la política fiscal, aumentar los ingresos públicos (como se ha venido planteando) no puede ser el objetivo de la reforma fiscal que requiere México (Gutiérrez Chávez, 2007). Tratar el problema fiscal como insuficiencia de recursos gubernamentales llevaría a la reforma tributaria al fracaso, tanto para aumentar los ingresos como para superar el verdadero problema: el crecimiento. Esto es así por una olvidada razón: el gobierno sólo puede obtener recursos de la sociedad, la cual difícilmente estará dispuesta a apoyar una reforma que implique transferirle una mayor parte de su renta al gobierno

a cambio de los efímeros beneficios de un mayor gasto público, en el mejor de los casos. Incrementar los ingresos públicos es un mal planteamiento de la reforma fiscal porque es ver sólo la conveniencia de los gobernantes (Gutiérrez-Chávez, 2007).

La forma de estructurar el gasto público es de gran importancia para la economía en general, pues siendo un instrumento poderoso que la afecta, su manejo causa u origina diversos fenómenos que algunas veces son positivos y otras veces son negativas para un país e incluso otros países que estén fuertemente correlacionados económicamente. Del análisis de la estructuración y aplicación del gasto público se pueden predecir ciertos comportamientos de la economía, así como los fines que persigue el sector público (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2010).

Planteamiento del problema

El alto nivel de evasión fiscal en México, en sus tres niveles de gobierno, ha afectado a la correcta recaudación por parte de las autoridades, quienes además de no recibir el ingreso esperado, tienen que realizar gastos para llevar a cabo acciones de fiscalización y detener este fenómeno que ha afectado la estructura económica y política del país y disminuido la inversión en bienes públicos, como la infraestructura y programas sociales, trayendo como consecuencia una severa afectación del bienestar social.

Puesto que la evasión fiscal implica el no pago, o la omisión del pago, y para perpetrarla algunas veces sólo se deja de cumplir lisamente, pero en otras se ejecutan actividades o se aprovechan errores del fisco, dicho ilícito tiene a veces agravantes, a veces atenuantes y aun excluyentes de responsabilidad para el culpable de la misma; así, no será igual la pena para quien por ignorancia deja de cumplir la ley y para quien con plena intención y conociendo su obligación la incumple (Flores Zavala, 2004).

Entre las causas más comunes que dan origen a la evasión fiscal se pueden mencionar algunas como: la no existencia de conciencia tributaria; es decir, que los individuos no tienen conciencia de que deben contribuir al gasto público para que el gobierno pueda prestar servicios de infraestructura y fortalecimiento a toda una nación, la cual se puede presentar por falta de educación, de solidaridad, de cultura, de transparencia por parte del gobierno en el destino del gasto público, etcétera, también se puede mencionar que los contribuyentes obligados consideran que las tasas impositivas autorizadas y publicadas por el Ejecutivo son exageradamente altas e inequitativas, aunado a lo anterior, piensan que el sistema tributario es poco transparente, lo cual fomenta el alto grado de evasión fiscal (legal o ilegal) que pudiera existir en el país y, por último, cabe hacer mención que para muchos obligados es de gran relevancia la que se refiere a la compleja estructura del sistema tributario,

para algunos causantes, sobre todo los que por motivos de ubicación geográfica, de pocos medios económicos, de estudios insuficientes en la materia, etcétera, no es posible entender la redacción de las leyes, trasladarse de un lugar a otro y no contar con liquidez suficiente para adquirir los medios tecnológicos; de esta manera, en ocasiones están imposibilitados para cumplir con sus obligaciones, y como el riesgo de ser detectados es prácticamente bajo, se les facilita practicar la evasión fiscal (Castañeda Vázquez; Cuevas Bedoy; Méndez Sierra y Vilchis Rangel, 2008).

Hipótesis

La evasión fiscal en México se debe a:

- No hay entre los contribuyentes conciencia tributaria.
- Las contribuciones impuestas por las autoridades competentes son exageradamente altas.
- Hay una compleja estructura del sistema tributario que para muchos contribuyentes es difícil entender.
- Hay poco riesgo de ser detectado.
- La resistencia al pago de impuestos.

Aunado a lo anterior, las razones mencionadas son difíciles de combatir debido al limitado alcance que tienen los contribuyentes en cuanto a tecnología, conocimientos, honorarios a gente especializada, economía, etcétera.

Objetivos

Objetivo general

Estimar la Evasión Fiscal que existe recientemente en el Estado de San Luis Potosí como consecuencia de sobrecarga tributaria.

Objetivos específicos

- Evaluar metodologías para calcular de forma estimada la evasión fiscal de los principales impuestos federales administrados por el SAT en el Estado de San Luis Potosí.
- Valorar si existe sobrecarga tributaria en el Estado de San Luis Potosí, para determinar si es ésta la razón por la cual los contribuyentes evaden en todo o en parte el pago de los impuestos a que están obligados.
- Valorar la solidez de las estimaciones de la evasión por impuesto, régimen de contribuyentes, y de ser el caso, realizar los ajustes correspondientes.

Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son los hechos que motivan al contribuyente a no cumplir con sus responsabilidades y compromisos fiscales?
- ¿Qué relación hay entre la sobrecarga tributaria y la evasión fiscal?
- ¿El Estado es responsable de la evasión fiscal o sólo sufre las consecuencias?
- ¿De qué manera afecta a la población del país dicha evasión?
- ¿Cuál es la magnitud de este problema en el estado de San Luis Potosí?
- ¿Una mejora en la eficiencia de recaudación fiscal se vería reflejada directamente en el bienestar de la población?

Marco teórico

El Estado y sus facultades

En el caso de México, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos menciona, de manera clara y definitiva, que es voluntad del pueblo mexicano constituirse en una República representativa, democrática, federal, compuesta de estados libres y soberanos, entre ellos San Luis Potosí, que será sujeto de este estudio, en todo lo concerniente a su régimen interior, pero unidos en una Federación establecida según los principios de esta ley fundamental; asimismo, establece que el Supremo Poder de la Federación se divide, para su ejercicio, en tres poderes: Legislativo, Ejecutivo y Judicial. Para este estudio en particular se hace referencia al Poder Ejecutivo, que recae en el Presidente de la República Mexicana y entre sus facultades está la de promulgar y ejecutar las leyes federales (entre ellas las relacionadas con recaudación de impuestos como la LISR, la LIVA, etcétera) que expida el Congreso de la Unión (Congreso de la Unión, 2018).

El Estado, a través de sus dependencias autorizadas, es quien se encarga de la recaudación, administración y gasto de los recursos públicos.

Los impuestos en México

Un impuesto o tributo es un pago, de carácter obligatorio, al Estado, que consiste en el retiro monetario que realiza el gobierno sobre los recursos de las personas y empresas (Trillo; Zamudio y Guerrero, 2000). Fue en el siglo XVI cuando comenzó la construcción del sistema impositivo del México colonial, a partir de la fusión de dos sistemas fiscales preexistentes: el azteca y el español. De los aztecas, por ejemplo, se tomaron los tributos y se incorporaron a la Real Hacienda Colonial desde el principio. De los españoles

tomaron diversos elementos, incluyendo impuestos, como las alcabalas, el papel sellado, la avería, pero también una serie de impuestos que pertenecían a la jurisdicción de la Iglesia, como los diezmos y las medias remuneraciones. A su vez, en la Nueva España se incorporaron nuevos gravámenes, como los impuestos sobre la minería de plata y oro, incluyendo el famoso quinto real y sus múltiples derivaciones posteriores (Marichal y Ludlow, 2003; Ortega Carmona y Muñoz Domínguez, 2010).

El requerimiento colonial más antiguo es el tributo que era recogido de todos los jefes de familia en los pueblos de indios, y que era la segunda fuente más importante de ingresos para la administración colonial, ya que provenía de la recaudación de impuestos minero cuyo gravamen era del 10% levantado sobre toda la producción de plata registrada en el virreinato. Desde el siglo XVI, estos impuestos recaían directamente sobre la producción minera (Ortega Carmona y Muñoz Domínguez, 2010).

En la segunda mitad del siglo XVIII, entre los años de 1770 a 1830, se llevó a cabo un tránsito fiscal del Virreinato a la República, en este proceso se reformó una gran parte de la administración del imperio español en los planos administrativo, fiscal y militar. En el caso de la Nueva España, es conocida la importancia del establecimiento de las intendencias, pero igualmente fundamentales fueron las reformas fiscales en este periodo (Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

La más llamativa innovación tributaria borbónica fue el establecimiento del monopolio del tabaco en Nueva España en 1767, convirtiéndose, hacia finales del periodo colonial, en la fuente más importante de ingresos de la real hacienda virreinal, la cual proporcionaba casi 30% de sus ingresos brutos. Muestra de su importancia es el hecho de que la enorme fábrica estatal de tabaco en la Ciudad de México empleaba, hacia 1800, la cantidad de más de 10,000 trabajadores (Náter, 2004; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

Después de la Independencia, la nueva estructura fiscal federalista probó ser fuente de conflicto y controversia durante medio siglo. Un primer aspecto contradictorio del marco institucional mexicano en la década de 1820 fue la superposición de un modelo federalista estadounidense sobre el viejo sistema de gobierno español colonial, que se había caracterizado por un alto grado de centralismo, pero con un amplio y diverso número de gravámenes directos e indirectos (Bettinger, 1995; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

El nuevo sistema hacendario se basó en un régimen tributario esencialmente indirecto: el gobierno federal dependía, sobre todo, de las aduanas (impuestos a las importaciones), mientras que los gobiernos de los estados dependían de las alcabalas, aunque también se establecieron otros impuestos como los peajes (Bettinger, 1995).

A lo largo del primer medio siglo de vida independiente de México, el relativo debilitamiento de la administración tributaria y la creciente subordinación de los empleados fiscales a jefes políticos y militares locales hizo que la recaudación de ingresos fuera cada vez más difícil, como lo revela la accidentada historia fiscal y financiera de la República Mexicana hasta los años de 1870. Una muestra singular de la desesperación fiscal la ilustra el establecimiento de los impuestos sobre puertas y ventanas en 1853, impuesta por la administración del general Antonio López de Santa Anna (Marichal y Ludlow, 2003; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

A partir del Porfiriato (1876-1910) se produjo un proceso de fortalecimiento y centralización del poder en manos del gobierno federal. Este proceso fue acompañado por una serie de reformas fiscales y financieras iniciadas en el decenio de 1870, que se consolidaron en el decenio de 1890, cuando se logró alcanzar superávit en las cuentas públicas (Ortega Carmona y Muñoz Domínguez, 2010).

El plan de reformas fiscales fue ideado desde 1867 por el ministro Matías Romero, pero tardó en ponerse en marcha; según Bettinger (1995), sería, sobre todo, con la administración hacendaria, encabezada por José Yves Limantour (1893-1910), cuando se implementarían reformas que se basaron en una reducción de tarifas aduaneras sobre determinados productos, la gradual abolición de las alcabalas, el incremento del timbre, el impuesto sobre cerveza, tabaco y otros bienes, y transacciones adicionales.

El estallido de la revolución en 1910 inicialmente no afectó de manera muy marcada la recaudación, pero a partir de 1914 la intensificación de los conflictos y las guerras internas llevó al sistema tributario a la crisis, con el simultáneo desplome del régimen monetario, bancario y bursátil; sin embargo, la expansión de las exportaciones que se produjo en esta época, incluyendo el petróleo, permitió obtener importantes ingresos para la administración de Venustiano Carranza, aun cuando tuvo que dedicar la mayor parte de los mismos al gasto militar (Marichal y Ludlow, 2003; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

En 1979, la LISR pretendió llevar a cabo lo que se denominó el Sistema de Integración Fiscal, con la intención de gravar como contribuyente al sujeto al que se le pagaba un dividendo y no a la actividad. El sistema de globalización impositiva se inició en 1964, cuando se pretendió en la LISR unificar los procedimientos para determinar la base tributaria de aquellos contribuyentes que se dedicaran al comercio, a la industria, agricultura, ganadería y pesca; sin embargo, no fue posible unificar las cédulas bajo un mismo rubro debido a su complejidad y a las presiones políticas de los grupos que no aceptaban el cambio (Bettinger, 1995; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

Al actual sistema impositivo se le ha pretendido reformar en innumerables ocasiones; por ejemplo, alrededor de la década de los 80, Retchkiman, economista mexicano, señaló que una reforma real debía ser profunda y completa, que transformara totalmente el sistema impositivo, de tal manera que implicara un incremento importante en los ingresos del Estado y, además, infundiera coherencia al sistema impositivo para que gravara a las personas físicas y morales en su capacidad de obtener ingresos, en sus posibilidades de acumular riqueza y en sus condiciones de efectuar gastos (Retchkiman, 1987).

Para sufragar el gasto público es necesario conocer que el gobierno cuenta con dos tipos de impuestos, principalmente: los directos y los indirectos. Los impuestos directos se aplican de forma directa a la riqueza de las personas, principalmente a sus ingresos o signos de riqueza como la propiedad de autos o casas. El impuesto directo más importante es el ISR. Debe observarse que este impuesto es una extracción a los ingresos de las empresas y de los particulares (Trillo; Zamudio y Guerrero, 2000). Por el contrario, los impuestos indirectos afectan patrimonialmente a personas distintas del contribuyente (aquél que le paga al fisco). En otros términos, el contribuyente que enajena bienes o presta servicios, traslada la carga del impuesto a quienes los adquieren o reciben. Dentro de éstos se encuentran el IVA y el impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS [Trillo; Zamudio y Guerrero, 2000]).

El fenómeno de la evasión fiscal

Según Arturo Millán González (2005), menciona que existen evasores fiscales accidentales y evasores que se pueden llamar habituales. El evasor accidental es quien sólo por excepción no paga sus contribuciones. El evasor habitual es el sujeto que en forma constante realiza conductas gravadas y que lo normal es que eluda el pago de sus obligaciones fiscales.

Al detectar la autoridad la violación a la ley por parte del contribuyente obligado, es imprescindible imponer una sanción, la cual se debe hacer efectiva en la persona o en el patrimonio del responsable de la infracción, por lo que es indispensable determinar quién es este sujeto.

El artículo 71 del CFF menciona que son responsables en la comisión de las infracciones previstas en este Código las personas que realicen los supuestos que en este capítulo se consideran como tales, así como las que omitan el cumplimiento de obligaciones previstas por las disposiciones fiscales, incluyendo aquellas que lo hagan fuera de los plazos establecidos (Congreso de la Unión, 2018).

La evasión fiscal es una infracción y un delito, es una infracción porque se está quebrantando una ley, y también es un delito porque se está perjudicando de manera deliberada a toda la sociedad de un país, por lo que el

artículo 70 del CFF expresa que al autor de la evasión se le aplicará una pena diversa de la económica y ésta puede llegar hasta la privación de la libertad (Congreso de la Unión, 2018).

Como ya es sabido, la evasión es considerada como toda violación a una ley, por lo que un evasor que pague sus contribuciones en forma tardía, pero de manera espontánea, deber pagar ciertas multas, como actualización y recargos. Asimismo, el artículo 21 del CFF indica que cuando no se cubran las contribuciones o los aprovechamientos en la fecha o dentro del plazo fijado por las disposiciones fiscales, su monto se actualizará desde el mes en que debió hacerse el pago y hasta que el mismo se efectúe, además deberán pagarse recargos en concepto de indemnización al fisco federal por la falta de pago oportuno (Congreso de la Unión, 2010).

En relación con lo anterior, no hay criterio unánime entre los autores fiscalistas acerca de la naturaleza de los recargos; según Giorgio Tesoro (Rodríguez, 2001), los recargos constituyen una sanción de carácter complementario o accesorio, en tanto que para Bielsa (Rodríguez, 2001) son intereses punitivos y tienen en realidad una función de resarcimiento y no de pena.

Metodología de investigación

La metodología aplicada en esta investigación fue un diseño mixto utilizando herramientas tanto cuantitativas como cualitativas, en dos ámbitos, el documental y de campo ya que por un lado se procedió a realizar una revisión en fuentes secundarias en miras de detectar los diferentes puntos de vista y descubrimientos que otros teóricos han realizado sobre la evasión; asimismo, se revisó la legislación vinculada con el objeto de estudio. El método elegido de análisis es el mixto, entendiéndose como un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio, en una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema, o para responder a preguntas de investigación de un planteamiento del problema (Tashakkori y Teddlie, 2003); asimismo, se optó por el subtipo correlacional, el cual cubre los siguientes aspectos:

- Tiene como propósito medir el grado de relación que hay entre dos o más variables.
- El objeto de estos estudios es conocer el comportamiento de una variable respecto a modificaciones de otras variables, por lo que con frecuencia busca predecir y, en ocasiones, extrapolar el comportamiento de alguna variable objetivo (Hernández Sampieri; Fernández y Baptista Lucio, 2003; Muñoz Razo, 1998; Mancuso, 1999).

Asimismo, se eligió el subtipo retrospectivo ya que este:

- Se determinan relaciones entre variables que se presentan en hechos ya ocurridos, sin deducir relaciones causales.
- En estos estudios se define una variable objetivo y se intenta relacionar con variables que pudieron afectarla (Hernández Sampieri; Fernández y Baptista Lucio, 2003; Muñoz Razo, 1998; Mancuso, 1999).

Por otra parte, en el ámbito del trabajo de campo se procedió a utilizar dos herramientas de recopilación de datos primarios; por un lado, se optó por realizar una entrevista formal a un funcionario autorizado de Administración Local de Asistencia y Atención al Contribuyente en la administración local del SAT ubicada en Independencia núm. 1202, col. Centro, en San Luis Potosí, el objetivo fue conocer de forma cualitativa la percepción que la instancia gubernamental encargada de la recaudación tiene sobre la evasión y sus causas en el Estado.

Cabe indicar que la entrevista fue de tipo formal, entendiéndose por ello que es un diálogo que se sostiene con un propósito definido y no por la mera satisfacción de conversar. Entre el entrevistador y el entrevistado hay una correspondencia mutua y gran parte de la acción recíproca entre ambos consiste en posturas, gestos y otros modos de comunicación. Las palabras, los ademanes, las expresiones y las inflexiones concurren al intercambio de conceptos que constituyen la entrevista. Durante la misma, cada participante tiene su papel y debe actuar dentro de él, estableciendo una norma de comunicación dentro de un marco acotado por el tiempo y el tema a tratar (Alles, 2003). En este mismo sentido, Kerlinger da su opinión y la define como una confrontación interpersonal, en la cual una persona (el entrevistador) formula a otra (el respondiente) preguntas cuyo fin es conseguir respuestas relacionadas con el problema de investigación (Ávila Baray, 2006). Una vez realizado lo anterior se describió, identificó, yuxtapuso y midió los problemas objeto de estudio (evasión y sobrecarga fiscal) para compararlos.

Aunado a lo anterior, se optó por realizar una encuesta en las cámaras de Comercio de las ciudades de San Luis Potosí, Matehuala, Ciudad Valles y Rioverde, con el objetivo de percibir de forma cuantitativa el sentir de los empresarios con relación a las cargas fiscales y de qué forma éstas les afectan en su liquidez. Es importante señalar que la encuesta, de acuerdo con Kerlinger, es una rama de la investigación social científica orientada a la valoración de poblaciones enteras mediante el análisis de muestras representativas de la misma y, de acuerdo con Garza, la investigación por encuesta se caracteriza por la recopilación de testimonios, orales o escritos, provocados y dirigidos con el propósito de averiguar hechos, opiniones, actitudes; conceptos similares al que maneja Baker al considerarla como un método de colección de

datos en los cuales se definen específicamente grupos de individuos que dan respuesta a un número de preguntas específicas (Ávila Baray, 2006).

Análisis y discusión de los resultados

Una vez realizada la encuesta mencionada anteriormente se determina la relación que hay entre lo expuesto por diferentes teóricos y la realidad que perciben los contribuyentes obligados en relación a las tasas tributarias impuestas por el Estado en la actualidad y las posibles fuentes que originan que los obligados realicen esta práctica tan nociva y perjudicial para la población mexicana, así como para demostrar la hipótesis expuesta en la presente investigación y que se refiere a la sobrecarga tributaria como una de las posibles causas que más promueven la evasión fiscal.

Por lo que se procedió a aplicar la encuesta de manera personal y directa a los contribuyentes, las respuestas aquí mencionadas son las que ellos manifestaron como ciertas o que más se acercan a su forma de pensar o de sentir en relación con los impuestos, tasas tributarias y evasión fiscal existente en la actualidad.

Es importante mencionar que la encuesta estaba dirigida exclusivamente al sector comercial, razón por la cual se aplicó en las cámaras de Comercio; sin embargo, se detectó que el 3% de los encuestados pertenecían al sector industrial y de servicios, hecho que puede aumentar el error de los resultados.

TABLA 1. GIRO DEL NEGOCIO DE LOS ENCUESTADOS

		Giro del negocio			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No contestó	3	1.0	1.0	1.0
	Comercial	250	80.9	80.9	81.9
	Industrial	19	6.1	6.1	88.0
	Servicio	37	12.0	12.0	100.0
	Total	309	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia a través de los resultados obtenidos en la encuesta.

Como se recordará, en el marco teórico se expuso que una de las causas de evasión estriba en el desconocimiento del fundamento legal del pago de las contribuciones e incluso falta de cultura o civilidad fiscal; este punto fue considerado dentro de la encuesta aplicada, identificándose que el 59% de los contribuyentes encuestados afirma conocerlo, pero el 40% lo desconoce, este último dato es elevado, ya que debe suponerse que todo contribuyente

dedicado a alguna actividad económica deberá conocer, aun de manera mínima, su obligación de contribuir de manera proporcional y equitativa al gasto público en relación con su ingreso obtenido.

Por lo mencionado anteriormente, es importante conocer si el 40% de los encuestados que manifestó desconocer el fundamento legal del pago de contribuciones está relacionado con el giro del negocio o éste no influye en el interés que muestran los contribuyentes en conocer sus obligaciones y responsabilidades que tienen ante el Estado, por lo que se determinó que de este porcentaje, el 84% corresponde al sector comercial, el 10% al de servicios y el 5% al industrial.

También es importante distinguir la relación que hay entre los que no saben cuál es el fundamento legal de las contribuciones; es decir, el 40% de los contribuyentes encuestados y el concepto de la palabra impuestos y los que saben cuál es el significado de la misma, por lo que el 79% de los que desconocen el fundamento legal sí conoce de manera general el concepto de la palabra impuestos. Por lo anterior, se puede apreciar que en su mayoría los contribuyentes manifiestan mayor desconocimiento en las legislaciones fiscales que en los conceptos que más comúnmente se usan en su actividad diaria, aunque no conozcan la ley y sus artículos específicos a grandes rasgos, saben lo que es un tributo.

En este mismo sentido, y una vez que se puede comprobar el conocimiento legal y concepto de impuestos, se procedió a preguntarles a los contribuyentes encuestados (los cuales sólo representan una muestra del total de la población con una certeza de 1.96 y con un margen de error muestra de 5%) su conocimiento sobre las personas que están obligadas al pago de los impuestos, por lo que el 85% manifestó que sí saben quiénes están obligados a pagar impuestos, y sólo el 15% declaró no saberlo. Esta respuesta es muy importante, ya que va encaminada a la cultura de la contribución y al interés mostrado por parte de los contribuyentes de conocer en qué proporción pueden contribuir con el Estado.

Pero también es importante relacionar a los contribuyentes que sí conocen el fundamento legal del pago de contribuciones con la aceptación de considerarse contribuyentes obligados; por lo que del 59% que manifestó conocimiento legal, sólo el 90% de éstos acepta que es un contribuyente obligado, por lo que se puede apreciar que 10% de éstos, de cierta manera, ya están evadiendo en parte el pago de las contribuciones, porque ellos mismos se consideran no obligados, pero toda vez que se ejerce la actividad del comercio pasa a formar parte de los elementos del impuesto establecidos en la ley y es el referido al sujeto.

A su vez, es indispensable saber si todos los comerciantes encuestados cumplen con la obligación de registrarse ante la SHCP para que de esta manera cumplan cabalmente con sus obligaciones y así poder, la autoridad,

de forma más rápida estar en condiciones de poder revisar la información proporcionada; en este sentido, la mayoría de los contribuyentes encuestados contestó que sí están registrados, lo que equivale a 85%; pero aún este dato muestra que, aunque en parte mínima (15% no están registrados), este grupo de personas encuestadas está evadiendo desde este momento en su totalidad el pago de impuestos, ya que al no estar registrados ante el RFC, ninguna autoridad en forma inmediata los puede localizar, a menos que tomen medidas necesarias para la detección de este tipo de establecimientos que están fuera del padrón de comerciantes al que la ley les obliga a inscribirse y tome las correcciones pertinentes para obligarlos a regularizarse.

Pero es indispensable conocer la razón por la cual estos contribuyentes no tienen interés en registrarse ante la autoridad competente y cumplir cabalmente con sus obligaciones; dicho lo anterior, se puede apreciar que ellos lo atribuyen, en su mayoría, a la muy alta tasa impositiva que hay en el país, así lo manifestó el 60%, más el 10% que la considera alta, opinión que se encuentra contraria a la emitida por la funcionaria del SAT, la cual, en una entrevista que se le formuló, manifestó que en la actualidad en el país no hay sobrecarga tributaria y ésta no es una razón por la cual los contribuyentes evaden impuestos, más bien esta persona lo atribuye a otras cuestiones como a la falta de cultura, actuación con dolo por parte de los contribuyentes para obtener beneficios propios y así afectar directamente y con toda la intención del mundo al fisco.

Aunado a lo anterior, es importante mencionar que los contribuyentes que conforman la muestra obtenida del total de la población (la cual sólo representa un porcentaje de la población con una certeza del 1.96 y un margen de error del 5%); se obtuvo que el 76% de los causantes manifestó que tributa como persona física y sólo el 22% como persona moral. Cabe hacer la aclaración que las personas que contestaron que no están registradas ante la SHCP, sí manifestaron un régimen fiscal y sólo cinco de ellas se abstuvieron de contestar.

TABLA 2. RÉGIMEN DE TRIBUTACIÓN

Régimen en que tributa

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No contestó	5	1.6	1.6	1.6
	Persona física	235	76.1	76.1	77.7
	Persona Moral	69	22.3	22.3	100.0
	Total	309	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia a través de los resultados obtenidos en la encuesta.

Independientemente del régimen fiscal en que tributen los contribuyentes encuestados, todos ellos tienen la obligación de pagar, entre otros, los siguientes impuestos: ISR, IVA, IEPS y mencionados sólo los federales, sin dejar de lado los estatales; en las siguientes gráficas se pueden apreciar los diferentes tipos de impuestos que los contribuyentes contestaron que son los que pagan a la SHCP, haciéndose notoria la falta de conocimiento o la presencia de la evasión fiscal, ya que algunos de ellos, de acuerdo con el régimen en el que se encuentran registrados, están prácticamente obligados al pago de la mayoría de éstos, y sólo mencionaron que contribuyen con algunos de ellos.

En relación con lo anterior, es indispensable vincular al 85% de los contribuyentes encuestados que manifestó estar registrado ante la SHCP con el tributo del ISR, de lo que se desprende que de éstos causantes, el 72% contestó que sí paga este impuesto; pero el 28% (porcentaje bastante alto) respondió que no lo paga, aquí nuevamente se hace evidente la presencia de la evasión fiscal sabiendo de antemano que la ley de la materia establece que este impuesto es uno de los que obliga a las personas físicas y morales residentes en México, respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan; por lo que este porcentaje de no contribuir con el ISR y que está manifestado directamente por el contribuyente, es realmente alarmante dada la importancia de que los impuestos es una de las principales fuentes de obtener ingresos por parte de la Federación y de esta manera poder solventar el gasto público y garantizar el bienestar de la sociedad.

Una vez estudiada la evasión existente en relación con el ISR, se continúa con el estudio relativo al IVA y se descubre que, al igual que con el ISR, también hay una desviación negativa en el IVA, por lo que de los contribuyentes que manifestaron estar registrados ante el RFC, un alto porcentaje (93%) menciona que sí paga este impuesto y sólo el 7% señaló que no. En este sentido, se puede apreciar una desviación menor en relación con el ISR, lo cual puede ser porque el IVA es un impuesto indirecto y los comerciantes sólo son intermediarios entre la autoridad y el consumidor final.

Conclusiones y recomendaciones

Una vez aplicados los instrumentos diseñados para comprobar la hipótesis planteada en este trabajo de investigación, se pudo observar que las contribuciones impuestas por las autoridades competentes son exageradamente altas, ya que se identificó que de los contribuyentes encuestados, 73% considera que hay una sobrecarga tributaria en el país y es una de las causas por las cuales se ven obligados a no realizar parcialmente, o en su totalidad, el pago de sus contribuciones, por lo tanto hay ocasiones en las que dejan de pagar un tributo por cumplir con otro.

Aunado a lo anterior, también se presenta como otra causal para que los contribuyentes opten por no registrarse ante la SHCP, y al mismo tiempo no formar parte del padrón de contribuyentes al que por ley están obligados a darse de alta, esto lo manifestó literalmente el 15% de los causantes a los que se les aplicó la encuesta, y el 60% de los contribuyentes que no se registran ante el RFC lo atribuyen, precisamente, a esta causa de sobrecarga fiscal, aunque también expresaron que al no cumplir con esta obligación corren menos riesgo de ser identificados y, por consiguiente, fiscalizados.

Asimismo, los instrumentos aplicados permitieron identificar que en la actualidad el 81% de los encuestados manifestó su total y absoluto desacuerdo en relación con la imposición de las tasas impositivas del país en los diferentes impuestos que hay, y consideran que ésta es una de las principales causas de la presencia de la evasión fiscal en el estado de San Luis Potosí, al considerar la presencia de este fenómeno como una sobrecarga fiscal por el 54% de los causantes encuestados.

También es importante señalar que, de acuerdo con el planteamiento inicial de la existencia de una compleja estructura del sistema tributario, que para muchos contribuyentes es difícil entender, este hecho, según lo manifestado por los contribuyentes encuestados, no es una de las causas primordiales para que los contribuyentes lleven a cabo la evasión fiscal, ya que muchos de éstos contratan a una persona especializada para que les dé cumplimiento con sus obligaciones, por lo que la estructura del sistema tributario no representa una causa para que justifiquen que evaden el pago de su tributo, esto fue expresado por el 9% de la muestra encuestada, y la mayoría lo atribuye a otras causas, como las altas tasas impositivas, la poca transparencia del gobierno en la ejecución del ingreso, la falta de cultura para contribuir y la presencia de la economía precaria.

De acuerdo con la teoría, en la actualidad hay un bajo riesgo para los contribuyentes de ser detectados por la autoridad fiscal, y de acuerdo con lo expresado por los contribuyentes encuestados que formaron parte de la muestra, en su mayoría manifestó que sí cumple con su obligación de registrarse ante la SHCP; pero una proporción mínima, a pesar de que conoce qué son los impuestos, y sabiendo la obligación al pago de ellos, contestó que no está registrado ante dicha autoridad, por lo que se presenta una evasión total del pago de contribuciones por parte de este porcentaje de contribuyentes, por lo que es más difícil y tardado que la autoridad pueda localizarlos de manera más rápida y directa por lo tanto tienen un bajo riesgo de ser detectados inmediatamente.

Otro de los resultados observados en la presente investigación es el hecho observable de que los contribuyentes se resisten al pago de impuestos, lo cual fue posible comprobar mediante la aplicación de la encuesta que fue dirigida a una muestra representativa de contribuyentes obligados, a los cuales se les preguntó si conocían quiénes están obligados a pagar impuestos, a lo

que contestaron que son las personas a las que obliga el gobierno a contribuir cuando tienen un ingreso y que, por lo común, lo obtienen a través de un negocio; asimismo, en su mayoría aceptaron literalmente que ellos son causantes obligados, pero a pesar de ello se resisten a pagar impuestos ya que se presentó un pequeño porcentaje que manifestó que ellos no son personas que deban contribuir con el pago de sus tributos, por lo anterior se puede apreciar la presencia de la evasión fiscal, ya que ellos mismos se consideran contribuyentes no obligados, pero toda vez que se ejerce la actividad del comercio pasa a formar parte de los elementos del impuesto establecidos en la ley y es el referido al sujeto.

Asimismo, y a través del análisis de la información proporcionada por los encuestados, se logró apreciar que, a pesar de que los contribuyentes están registrados ante el RFC, manifestaron que sólo contribuyen con algunos de ellos, por lo que esta respuesta es realmente alarmante dada la importancia de que los impuestos son una de las principales fuentes de obtener ingresos por parte de la Federación y de esta manera poder solventar el gasto público y garantizar el bienestar de la sociedad.

La presencia de los hallazgos de esta investigación denota evidencia de una práctica nociva para la economía del país, ya que muestra la existencia de una evasión sistematizada y consciente por parte de los contribuyentes que repercute en el volumen de ingresos que el Estado adquiere a través de las contribuciones y, por ende, en el uso y aplicación de estos recursos en la satisfacción de las necesidades de la sociedad.

Al analizar toda la información proporcionada por los contribuyentes encuestados y que sólo son una muestra representativa de la población, se llegó a otras conclusiones que no se mencionan en la hipótesis de la presente investigación, pero que es importante señalar, las cuales se refieren a la forma en que la autoridad recauda sus impuestos, impone multas, recargos y actualización e incluso la aplicación de sanciones, la mayoría contestó que ésta lo hace de manera eficiente, así lo expresó el 24% de los causantes encuestados, ya que mencionan que el gobierno, cuando quiere recaudar más ingresos, busca las formas y mecanismos que sean necesarios para poder obligar a los contribuyentes a que cumplan y así aumentar su tributo.

En la actualidad, la SHCP, a través del SAT, ha puesto en práctica algunos medios con los cuales busca que los contribuyentes se regularicen y lo está haciendo por medio de invitaciones a pagar y así evitar una visita domiciliaria, una auditoría fiscal e incluso la imposición de un crédito fiscal, algunos contribuyentes se están acercando para evitar pagar más de lo que les corresponde.

Por todo lo anterior, se puede establecer que la hipótesis de esta investigación es parcialmente válida, ya que 31% de los contribuyentes encuestados manifestó que, efectivamente, la evasión fiscal en el estado de San

Luis Potosí es a consecuencia de la sobrecarga tributaria; pero una proporción igual lo atribuye a la presencia del comercio informal en la economía, no sólo del estado sino del país, y que la consideran una forma desleal de competencia, ya que éstos no contribuyen de la misma manera ni en la misma magnitud que como lo hace comerciante establecido, por lo que esta causa se deja pendiente de estudio para futuras investigaciones.

Bibliografía

- Alles, M. (2003), *Cómo entrevistar por competencias*, México: Granica.
- Ávila Baray, H. L. (2006), *Introducción a la metodología de la investigación*, Chihuahua: Eumed.
- Bettinger Barrios, H. (2005), *Paraísos fiscales 2005*, México: ISEF.
- Bettinger, H. (1995), “El sistema fiscal mexicano”, en L. Rubio y F. (eds.), *México a la hora del cambio*, México (p. Capítulo 9), Editorial Cal y Arena, CIDAC.
- Castañeda Vázquez, Y.; Cuevas Bedoy, L. F.; Méndez Sierra, M. A. y Vilchis Rangel, G. (junio de 2008), *La evasión fiscal: Un delito contra la sociedad*, México.
- Congreso de la Unión (2018), Código Fiscal de la Federación, Diario Oficial de la Federación, México.
- (2018), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (última reforma), Congreso de la Unión, México.
- (2018), Ley del Impuesto sobre la Renta (última reforma), Congreso de la Unión, México.
- (2018), Ley del Impuesto al Valor Agregado (última reforma), Congreso de la Unión, México.
- Departamento de Economía y Centro para Política y Administración Tributaria (enero de 2007), *Una nueva política fiscal y tributaria para México*, OCDE, México.
- Flores Zavala, E. (2004), *Finanzas públicas mexicanas*, Porrúa, México.
- Folco, C. M. (2004), “El fenómeno de la evasión fiscal”, en S. F. Carlos María Folco, *Ilícitos fiscales*, Culzoni Editores, Argentina.
- Gutiérrez Chávez, A. (5 de marzo de 2007), *Impuesto Único: Introducción a una reforma tributaria en México*, Cato Institute, Estados Unidos.
- Hernández Sampieri, R.; Fernández, C. C. y Baptista Lucio, P. (2003), *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill, México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (15 de diciembre de 2010), “Sistema de Cuentas Nacionales de México”, recuperado el 20 de julio de 2011, de: <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/SER184170>

- (2010), “El ingreso y el gasto público en México 2010”, México: INEGI.
- (2010), Instituto Nacional de Estadística y Geografía, recuperado el 12 de agosto de 2010, de: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/immex.asp?s=est&c=16713>
- Lugo Hernández, Y. T. (2014), *Evasión Fiscal en el Estado de San Luis Potosí como consecuencia de sobrecarga tributaria*, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México.
- Marichal, C. y Ludlow, L. (2003), “Crónica gráfica de los impuestos en México, siglos XVI-XX”, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.
- Millán González, A. (2005), *El delito de defraudación fiscal*, ISEF, México.
- Náter, L. (2004), “El monopolio del tabaco como instrumento de fomento en la Luisiana”, *Historia Mexicana*, 59-91.
- Ortega Carmona, M. E. y Muñoz Domínguez, J. (noviembre de 2010), *De alcabalas, gabelas y tributos. Antecedentes históricos de los impuestos en México*, Servicio de Administración Tributaria, México.
- (diciembre de 2010), *De alcabalas, gabelas y tributos. Antecedentes históricos de los impuestos, de la segunda República Federal al Porfiriato*, Servicio de Administración Tributaria, México.
- Retchkiman, B. (1987), *Teoría de las finanzas públicas*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, México.
- Rodríguez Pacheco, A.; González Moreno, C. y Jaimes Garduño, D. (julio de 2003), *Antecedentes. Modelos de recaudación fiscal*, Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, México.
- Rodríguez, M. G. (2001), “Evasión fiscal”, *Boletín mexicano de derecho comparado*.
- Tashakkori, A. y Teddlie, C. (2003), “Mixed methodology, combining qualitative and quantitative approaches”, Sage Publications, England.
- Trillo, F. H.; Zamudio, A. y Guerrero, J. P. (2000), *Los impuestos en México, ¿quién los paga y cómo?*, México.
- Weber, M. (2000), *Política y ciencia*, Elaleph.

CAPÍTULO 10

RENDICIÓN DE CUENTAS HACENDARIAS, UN ESTUDIO DE CASO: RED DE APOYO AL EMPREENDEDOR 2016, PROYECTO EJECUTADO POR EL GOBIERNO DEL ESTADO DE COLIMA

Miriam Cortez Padilla¹
Juan Flores Preciado²
Martha Rocío Chávez Guzmán³

Resumen

El análisis realizado al proyecto “Red de Apoyo al Emprendedor 2016” operado por el gobierno del estado de Colima a través de la Secretaría de Fomento Económico y financiado en dicho ejercicio con recursos públicos provenientes del Fondo Nacional del Emprendedor, permite identificar cómo el ejercicio del gasto se articula con un importante proceso de rendición de cuentas, proceso que implica a su vez un adecuado cumplimiento de las funciones de los individuos, organismos e instituciones involucrados. Funciones establecidas para este caso y claramente definidas en las reglas de operación del Fondo y en otras disposiciones legales aplicables, mas no así en su manual de operación. Es importante señalar que la utilización de reportes, informes y comparecencias fueron importantes para transparentar el ejercicio del gasto. Con respecto a las sanciones o consecuencias resalta el hecho de la posible reintegración parcial de los recursos, resultado de un inadecuado ejercicio.

¹ Profesora titular de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo de la Universidad de Colima, México. cortezpadilla1968@hotmail.com; miriam_cortez@uacol.mx

² Profesor investigador de tiempo completo de la Escuela Superior de Mercadotecnia de la Universidad de Colima, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Conacyt Nivel I. jflores@uacol.mx

³ Profesora titular de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima, México. chavezgmarthar@gmail.com.mx; mchavez9@uacol.mx

Palabras clave: rendición de cuentas, información pública, control del gasto público, consecuencias.

Abstract

The analysis carried out on the “Entrepreneur Support Network 2016” project operated by the government of the State of Colima through the Ministry of Economic Development and financed in that year with public resources from the National Entrepreneur Fund, allows to identify how the exercise of the spending is articulated with an important process of accountability, a process that in turn implies adequate compliance with the functions of the individuals, agencies and institutions involved. Functions established for this case, clearly defined in the operating rules of the Fund and in other applicable legal provisions, but not in its operating manual. It is important to point out that the use of reports, reports and appearances were important to make the spending exercise transparent. With regard to sanctions or consequences, the fact of the possible partial reintegration of the resources resulting from an inadequate exercise stands out.

Keywords: *accountability, public information, public spending control, consequences.*

Introducción

En 2014 se crea el Fondo Nacional del Emprendedor (FNE), Fondo creado como resultado de la fusión entre el Fondo PyME y el Fondo Emprendedor, con el objetivo de “fomentar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva” (Economía, 2016). Lo anterior como parte de la responsabilidad del Estado en el cumplimiento de la cuarta meta establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (PND), en donde se menciona la necesidad de un México Próspero que detone el crecimiento sostenido de la productividad en un clima de estabilidad económica y mediante la generación de igualdad de oportunidades, y la indiscutible política orientada a apoyar a las MIPyMES productivas y formales, así como a los emprendedores (población objetivo), considerándolos pieza angular de la agenda de gobierno, con el fin de consolidarla como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos (República, 2013).

El FNE es administrado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), quien como un medio de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal y de la mano con el Gobierno del estado de Colima apertura en 2014 12 instalaciones denominadas “Puntos de la Red de Apoyo al Emprendedor”, habilitados como espacios que persiguieron poner al alcance de emprendedores y empresarios diversas convocatorias que proporcionan recursos económicos y en especie (a manera de subsidios), con el fin de alcanzar las metas de impulso a la productividad del PND.

Derivado de la naturaleza de los recursos provenientes del FNE, las entidades ejecutoras con dicho fondo son susceptibles de fiscalización, correspondiéndole dicha facultad a la Auditoría Superior de la Federación (ASF), ya que como órgano técnico especializado de la Cámara de Diputados y dotado de autonomía técnica y de gestión es el encargado de fiscalizar el uso de los recursos públicos federales en los tres Poderes de la Unión; los órganos constitucionales autónomos; los estados y municipios; y en general cualquier entidad, persona física o moral, pública o privada que haya captado, recaudado, administrado, manejado o ejercido recursos públicos federales, y como resultado de su labor, emite informes individuales de auditoría y el Informe General Ejecutivo del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública (ASF, 2018).

Es importante señalar que en 2016 se actualiza el diagnóstico del FNE, incorporándose resultados de la Enaproce, identificando información relevante sobre las habilidades gerenciales y de emprendimiento de las empresas, así como sus características de operación y desarrollo (INEGI I. N., 2015). Derivado de dicha actualización, el gobierno del estado de Colima a través de la Secretaría de Fomento Económico solicitó recursos públicos provenientes del FNE para ejecutar el proyecto denominado “Red de Apoyo al Emprendedor 2016”. Por tal motivo, se realiza un análisis al proyecto para identificar cómo el ejercicio del gasto se articula con un importante proceso de rendición de cuentas, proceso que implica a su vez un adecuado cumplimiento de las funciones de los individuos, organismos e instituciones involucrados. Identificando la importancia de utilizar reportes, informes y comparecencias para transparentar el ejercicio del gasto. En lo que respecta a las sanciones o consecuencias, resaltando el hecho de la posible reintegración parcial de los recursos, resultado de un inadecuado ejercicio.

Planteamiento del problema

En cumplimiento de sus facultades, para la Cuenta Pública 2016 la ASF remitió a la Cámara de Diputados 1,865 informes individuales, incrementándose

el número de auditorías con respecto al año anterior en un 13.5%; producto de la reforma que originó al Sistema Nacional de Anticorrupción (SNA), el universo auditable se vio incrementado cuantitativa y cualitativamente, siendo importante la selección idónea de entidades, programas, fondos y procesos que garanticen la inclusión de aspectos relevantes en términos financieros, de impacto social, de interés cameral y de trascendencia para la opinión pública (ASF, 2018).

En este contexto, en la tercera entrega del Informe del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2016, en el Tomo correspondiente al Informe Individual del INADEM, de la Auditoría Financiera y de Cumplimiento: 16-5-10E00-02-0371 371-DE realizada al FNE, en donde el objetivo de la revisión fue fiscalizar la gestión financiera del presupuesto asignado al Programa S020 “Fondo Nacional Emprendedor”, con el fin de comprobar que los recursos se ejercieron y registraron conforme a los montos aprobados y de acuerdo con las disposiciones legales y normativas; con un alcance de 1’149,707.8 miles de pesos que representan el 24.9% de los 4’613,272.7 miles de pesos del programa S020 Fondo Nacional Emprendedor en 2016 que se transfirieron a Nacional Financiera, S.N.C (Federación, 2018). La AF emitió como conclusión de los trabajos de auditoría que el INADEM en términos generales cumplió con las disposiciones legales y normativas que son aplicables en la materia, excepto por algunos aspectos observados.

No obstante, a pesar de presentar irregularidades que merecen la aplicación de acciones sancionatorias a servidores de la Secretaría de Economía. Dentro de las observaciones señaladas en el resultado de la auditoría realizada se lee:

“Se presume un probable daño o perjuicio, o ambos, a la Hacienda Pública Federal por un monto de 34’700,000.00 pesos (treinta y cuatro millones setecientos mil pesos 00/100 M.N.), debido a que las entidades federativas de Baja California Sur y Durango no acreditaron la entrega de recursos a los beneficiarios de MIPYMEs siniestradas por desastres naturales por 4’700,000.00 pesos (cuatro millones setecientos mil pesos 00/100 M.N.), y de los estados de Campeche y Tabasco que recibieron recursos por 30’000,000.00 pesos (treinta millones de pesos 00/100 M.N.) tampoco acreditaron la entrega de recursos a MIPYMEs afectadas por la situación petrolera que impactó de manera negativa en la actividad económica en esas dos entidades federativas” (Federación, 2018).

Por lo anterior, los entes que ejercen recurso público, deben ser conscientes que la rendición de cuentas implica ser responsables ante un “tercero”, y a su vez “el tercero” rinde cuentas a otro agente; es decir, los agentes son responsables ante sus principales.

Ahora bien, el gobierno del estado de Colima cabildeó ante el gobierno federal \$2'394,120.00 (dos millones trescientos noventa y cuatro mil ciento veinte pesos 00/100 m.n) ingresando un proyecto en una de las 24 convocatorias emitidas por el INADEM, específicamente la 2.1 "Fortalecimiento de la Red de Apoyo al Emprendedor" con la que buscó robustecer la capacidad instalada de los 12 Puntos de la Red de Apoyo al Emprendedor, para brindar además de la socialización de las convocatorias, atención gratuita y personalizada a los ciudadanos solicitantes de orientación e información en temas de emprendimiento, consolidación y crecimiento de su iniciativa productiva. Para esto se dotó de mobiliario y equipo a los puntos, y aplicando evaluaciones diagnósticas a los solicitantes de recursos se canalizaron a la convocatoria más idónea para su perfil, así como a otras alternativas de financiamiento; además, previa rigurosa selección, se contrata a cuatro asesores externos para la Red de Apoyo al Emprendedor y de esta forma, de la mano con los Puntos de la Red, gestionaran a la población objetivo más de 200 productos y servicios ofrecidos a nivel nacional por proveedores del sector público (instituciones gubernamentales y banca de desarrollo) y privado, algunos de ellos completamente gratuitos y otros con costos preferenciales; además de brindar seguimiento a los emprendedores y empresarios sobre los productos y servicios solicitados.

Resulta importante distinguir los controles establecidos como medios de fiscalización, tanto internos como externos, concurrentes, concomitantes y *ex post*, además de identificar los mecanismos e instrumentos aplicables en las diferentes fases del proyecto, así como la identificación de las sanciones o consecuencias de un inadecuado ejercicio. Para que sean efectivas las reglas formales deben estar acompañadas de mecanismos de monitoreo, para que no pase por desapercibido cuando alguien viola una norma (Schedler, 2004) p. 19.

Objetivos

Objetivo general

- Examinar el proceso de rendición de cuentas de los recursos públicos aplicados al proyecto ejecutado por el gobierno del estado de Colima denominado "Red de apoyo al emprendedor 2016", financiado por el FNE.

Objetivos específicos

- Identificar la aplicación de la normatividad vigente en el diseño de rendición de cuentas.
- Identificar a los sujetos involucrados en el proceso de rendición de cuentas.
- Identificar los medios de control para efectos de fiscalización, y las consecuencias de incumplir con un adecuado proceso de rendición de cuentas.

Hipótesis

Hipótesis general

- La eficiente ejecución de los recursos asignados al proyecto derivó de los controles, mecanismos e instrumentos de monitoreo establecidos en la normatividad aplicable para la rendición de cuentas de la hacienda pública.

Hipótesis específicas

- El diseño para la rendición de cuentas del proyecto ejecutado es congruente con la normatividad aplicable.
- Los sujetos involucrados en el proceso de rendición de cuentas son identificables.
- Los medios de control para efectos de fiscalización en el proceso de rendición de cuentas son adecuados, con un mínimo factor de incumplimiento.

Preguntas de Investigación

Pregunta general

- ¿En qué medida el cumplimiento de las funciones de los sujetos involucrados derivó de los controles, mecanismos e instrumentos de monitoreo establecidos en la normatividad aplicable, permitiendo la eficiente ejecución del proyecto?

Preguntas específicas

- ¿Qué normatividad es aplicada en el diseño de rendición de cuentas?
- ¿Quiénes son los sujetos involucrados en el proceso de rendición de cuentas?
- ¿Cuáles serían los medios de control más adecuados para efectos de fiscalización y las consecuencias de incumplir con un adecuado proceso de rendición de cuentas?

Justificación

La rendición de cuentas implica el adecuado cumplimiento de las funciones de las personas, organismos y organizaciones (de carácter público, privado y de la sociedad civil) (Pública S. d., 2013). Ahora bien,

independientemente del tipo de rendición de cuentas que se lleve a cabo (diagonal, horizontal y vertical); ya sea que se produzca directamente ante los ciudadanos, se someta a un sistema de pesos y contrapesos o se derive del proceso electoral, la rendición de cuentas es fundamental para impulsar la inversión e incrementar la competitividad de las economías (Pública S. d., 2012). En efecto, la corrupción es el obstáculo más grande para el desarrollo, es costosa y regresiva, representa la causa más común de molestia social, es compleja y multifactorial. En este sentido, México tomó el compromiso a nivel internacional de adoptar medidas al respecto.

Por ello, el análisis realizado al proyecto “Red de Apoyo al Emprendedor 2016” operado por el gobierno del estado de Colima a través de la Secretaría de Fomento Económico y financiado en dicho ejercicio con recursos públicos provenientes del FNE, permite identificar cómo el ejercicio del gasto se articula con un importante proceso de rendición de cuentas, proceso que implica a su vez un adecuado cumplimiento de las funciones de los individuos, organismos e instituciones involucrados. Funciones establecidas para este caso, en las reglas de operación del Fondo, en su manual de operación y en otras disposiciones legales aplicables.

Marco teórico

El archivo y transparencia están relacionados con el proceso del combate a la corrupción. Para nuestro país, la promulgación de Ley Federal de Archivos favoreció la compilación documental del gobierno, consolidando normas de aplicación general resultando en una mejora del Archivo General de la Nación (Unión, Ley Federal de Archivos, 2012). Por otro lado, la transparencia se fortaleció con la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública y la Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública, como garantía al derecho de acceso a la información en posesión de cualquier autoridad, entidad, órgano y organismo de los poderes (Unión, Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública, 2015). De la mano con el SNA, que busca coordinar a actores sociales y a autoridades de los distintos órdenes de gobierno, con el fin de prevenir, investigar y sancionar la corrupción.

Es necesario precisar que uno de los temas más importantes es entender la corrupción, tipos de corrupción, sectores en donde se presenta y las diferentes actividades a desarrollar. Además de reconocer los impactos en los distintos contextos y circunstancias (actos, dolo, culpa, omisión, voluntarios, involuntarios, con efectos externos o internos, bajo causa estructurales o normativas, por falta de control, por el momento o circunstancias de

ejecución del presupuesto, capacitación y capacidades de las personas, así como su nivel jerárquico).

De ahí, la necesidad que el SNA combine factores como: instituciones sólidas, autónomas y permanentes, aunado con sistemas integrados y leyes claras congruentes y complementarias, políticas de Estado para la prevención, capacidades completas e integrales de investigación, cuyo objetivo sea contener la corrupción a través de la justicia administrativa, estableciendo canales de comunicación claros y sencillos para que las auditorías lleven a resultados concretos que contengan la corrupción y actos ilegales. Es necesario un sistema que conecte a las diferentes autoridades encargadas del control y la vigilancia.

Luego entonces, derivado de la coordinación entre cada uno de los órganos de fiscalización, se integra el Sistema Nacional de Fiscalización (SNF) como frente común que conformado por todos los órdenes de gobierno y desde todos los ámbitos de análisis, con la finalidad de examinar a fondo la gestión gubernamental y el uso de recursos públicos, buscando mejorar sustancialmente la transparencia y la rendición de cuentas en el país (Fiscalización, 2016). Evitando la duplicidad de funciones, estableciendo un marco de referencia único, e integrando a sus homólogos en los estados. El SNF, presenta como desventaja la disminución de facultades a las entidades federativas y municipios, debido a la tendencia a la homologación de los sistemas de fiscalización en los tres órdenes de gobierno, prevaleciendo la transparencia y la rendición de cuentas.

En nombre de la rendición de cuentas, se exponen metas y programas, estadísticas y declaraciones, trámites y regulaciones, gastos y organigramas, direcciones postales y correos electrónicos, y un no muy largo etcétera (Schedler, 2004) p. 19. Los controles, pesos y contrapesos que configuran el contexto de la rendición de cuentas. Así, los gobernantes deben abrirse a la inspección pública, deben explicar y justificar sus actos y deben estar supeditados a las sanciones en caso de incurrir en falta o ilegalidad. Aunque no hay un tipo de rendición de cuentas que solucione de una vez por todas la corrupción o la ilegalidad, sí es posible implementar una multitud de palancas que deben ponerse en marcha simultáneamente para acotar, moldear y domesticar la discrecionalidad del poder. Establecer un diálogo, abrir un puente de comunicación permanente, institucional, sin pretextos, entre funcionarios y ciudadanos.

Hoy en día, el concepto de la rendición de cuentas (*accountability*), que ya forma parte del lenguaje político cotidiano en la comunidad internacional, expresa de manera nítida esta preocupación continua por controles y contrapesos, La rendición de cuentas involucra, por tanto, el derecho a recibir información y la obligación correspondiente de divulgar todos los datos necesarios. Establece una relación de

diálogo entre los actores que exigen y los que rinden cuentas (Schedler, 2004) p. 14.

Esta ambigüedad etimológica sostiene ambas dimensiones de la rendición de cuentas, la informativa y la argumentativa, la transparencia de hechos y la transparencia de razones. Rendimos cuentas (dando información) y rendimos cuentas (dando razones) (Schedler, 2004) p. 15.

Cuando exigimos cuentas, con frecuencia la información que recibimos no es tan precisa y confiable como quisiéramos. La rendición de cuentas no es un derecho de petición, es un derecho a la crítica y al diálogo. La rendición de cuentas también contiene elementos de coacción y castigo (Schedler, 2004) p. 16.

Metodología

Se llevó a cabo investigación documental, analizando la normatividad aplicable e informes electrónicos principalmente; así también se recolectó información a través de entrevistas individuales a los ejecutores del programa, así como a un funcionario encargado de la comprobación del recurso. Las entrevistas se realizaron alternando preguntas estructuradas y preguntas espontáneas, estas últimas permitieron profundizar en algunas características específicas del proceso de rendición de cuentas, particularmente en lo que ve a los instrumentos. Además, se trabajó con un grupo focal conformado por ejecutivos de la Red de Apoyo al Emprendedor, solicitando identificaran desde su experiencia personal la parte del proceso de rendición de cuentas en la que se veían involucrados y los mecanismos e instrumentos que les permitían cumplir con dicha obligación.

Análisis y discusión de resultados

El análisis de la información se realizó de forma deductiva, mediante una revisión al Plan Nacional de Desarrollo, a las Reglas de Operación del FNE para el ejercicio fiscal 2016 y a las modificaciones publicadas a mediados del ejercicio, así como de los propios lineamientos de la convocatoria 2.1 Fortalecimiento de la Red de Apoyo al emprendedor (emitida por el INADEM), a partir de dicha información se establecieron los puntos en materia de rendición de cuentas y se buscó la relación entre la información recabada en las entrevistas y lo establecido en la normatividad.

A continuación, se desglosan los resultados obtenidos:

- *Procedencia de los recursos financieros:*

- Los recursos financieros involucrados provienen del FNE, dicho fondo se distribuye en tres regiones dentro de la República Mexicana, sectorizadas de esa forma con el fin de permitir un acceso más justo a los recursos, ya que las regiones se conforman con entidades federativas que guardan características económicas similares (Economía, 2016).
 - Los recursos se obtienen a través de una solicitud de apoyo ingresada en la plataforma del Sistema Emprendedor, en donde previamente el gobierno del estado de Colima y la Secretaría de Fomento Económico se registraron como usuarios en la liga: <https://www.sistemaemprendedor.gob.mx/register/>, adjuntando para tal fin la FIEL e-firma –emitida por el SAT–, seleccionando su personalidad y completando datos de identificación.
 - Una vez registrados y habilitada la convocatoria 2.1 “Fortalecimiento de la Red de Apoyo al Emprendedor” se ingresa el proyecto con el que “participarán” por el recurso con otros estados que integran la Región 2 (pertenecen: Colima, Durango, Hidalgo, Morelos, Puebla, Quintana Roo, Sinaloa, Tamaulipas, Veracruz de Ignacio de la Llave y Yucatán). Cabe mencionar que un requisito indispensable es que la entidad federativa solicitante cuente con puntos de la red de apoyo al emprendedor en al menos tres municipios; Colima, cuenta en los municipios de Colima, Comala, Manzanillo, Tecomán y Villa de Álvarez, totalizando cinco municipios.
 - El proyecto registrado por el gobierno del estado de Colima se denominó “Red de Apoyo al Emprendedor 2016”.⁴
- *Política pública a la que abona el proyecto:*
 - El proyecto registrado como parte de los objetivos del FNE, abona a la política pública enfocada a reducir la informalidad e incrementar la contribución de las MIPyMEs al crecimiento económico, mediante la mejora de la productividad. Dicha política se localiza dentro del PND, como parte de la Meta IV “México Próspero” y bajo el eje transversal para “Democratizar la Productividad”⁵ (República, 2013).
 - *Función o sector al que pertenece, Programa gubernamental:*

⁴ Publicada en http://www.colima-estado.gob.mx/transparencia/archivos/portal/2017013113430242_Fondo-Nacional-Emprendedor-feb-oct-2016.pdf

⁵ Específicamente: Objetivo 4.8 “Desarrollo de los sectores estratégicos del país”, estrategia 4.8.4 “Impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas”, Objetivo Sectorial 3 del Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018 (PRODEINN) “Impulsar a emprendedores y fortalecer el desarrollo empresarial de las MIPyMEs y los organismos del sector social de la economía”.

IMAGEN 1. DESCRIPCIÓN Y CLASIFICACIÓN FUNCIONAL

Ramo:	10 – Economía
Unidad Responsable:	E00 - Instituto Nacional del Emprendedor
Clave y Modalidad del Pp:	S - Sujetos a Reglas de Operación
Denominación del Pp:	S-020 - Fondo Nacional Emprendedor
Clasificación Funcional:	
Finalidad:	3 - Desarrollo Económico
Función:	1 - Asuntos Económicos, Comerciales y Laborales en General
Subfunción:	1 - Asuntos Económicos y Comerciales en General
Actividad Institucional:	3 - Micro, pequeñas y medianas empresas productivas y competitivas

Fuente: Diagnóstico FNE 2016.

- *Objeto del caso:*
 - Proyecto para Fortalecer la Red de Apoyo al emprendedor a través de puntos en el estado de Colima.
- *Ejercicio fiscal estudiado: 2016.*
- *Presupuesto total aprobado y ejercido y por tipo de recursos.*

De acuerdo con la publicación de resultados de la convocatoria 2.1 de 2016⁶ y a información obtenida del portal de transparencia del gobierno del estado de Colima⁷, los recursos aprobados se muestran a continuación:

⁶ Publicada en: https://madem-nfjg9dkg30jjobilzkue.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2016/08/conv_2_1.pdf

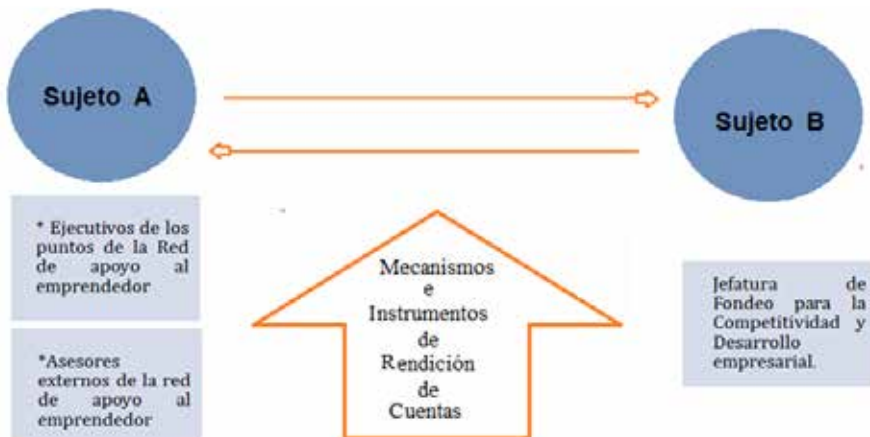
⁷ Publicada en http://www.colima-estado.gob.mx/transparencia/archivos/portal/2017013113430242_Fondo-Nacional-Emprendedor-feb-oct-2016.pdf

TABLA 1. DESCRIPCIÓN DE MONTO APORTADO POR NIVEL DE GOBIERNO

Nivel de gobierno	Monto
Federal	\$2'394,120.00
Estatad	\$759,480.00
Monto total aprobado	\$3'153,600.00

Fuente: Elaboración propia.

- *Sujetos responsables del gasto (unidades administrativas y responsables individuales).* De 2016 a enero de 2018 la responsabilidad de la ejecución del proyecto recaía en el Lic. José Luis Sepúlveda, titular de la Jefatura de Fondeo para la Competitividad y Desarrollo empresarial del estado de Colima; a partir de la separación del cargo por motivos personales ocupó el cargo la C.P. Ana Lucía Arias Martínez, misma que de continuar con el nombramiento hasta 2021 afrontará la responsabilidad de rendir cuentas, fecha en que se extinguen los efectos de comprobación.⁸
- *Controles, mecanismos e instrumentos de RC utilizados.* Se identifican diversos sujetos responsables para rendir cuentas y exigirlos, a continuación se ejemplifican con un modelo simple:

IMAGEN 2. MODELO DE RENDICIÓN DE CUENTAS INTERNA

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida de entrevistas y apoyada en el modelo de (Neri & Prieto, 2015).

⁸ De conformidad con lo establecido en las reglas de operación publicadas en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5442887&fecha=29/06/2016, señalando un periodo de cinco años.

Bajo este primer modelo se considera un control interno en su nivel más inferior, en virtud que los denominados sujetos A cuentan con la responsabilidad de entregar cédulas de atención a los beneficiarios, CURP e identificación oficial de éstos, recibos de control, cartas de satisfacción, constancias del producto o servicio otorgado; además de reportes quincenales. Todo lo anterior se entregaba de forma digital para su constante monitoreo y supervisión por parte del sujeto B, a quien de forma mensual se entregó físicamente para proceder al pago de los servicios prestados.

En la imagen 3 se aprecia un segundo modelo en el que se consideran controles externos e internos:

IMAGEN 3. MODELO DE RENDICIÓN DE CUENTAS A SUJETOS “B” EXTERNOS E INTERNOS



Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida de entrevistas y en la normatividad aplicable, así como con el apoyo en el modelo de Neri & Prieto, 2015.

En este sentido, el sujeto A es responsable de ingresar a la plataforma en línea del sistema emprendedor, informes trimestrales de seguimiento sobre los recursos conforme se van ejerciendo, facturas como documentos probatorios y las evidencias proporcionadas por los ejecutivos de la Red de Apoyo al Emprendedor y los asesores externos contratados. Así también, cuando la Delegación de la Secretaría de Economía y la Contraloría Interna Estatal requieren información a través de notificaciones de auditoría es deber del Sujeto A responder con la información solicitada, pudiendo ser evidencias probatorias de la ejecución del proyecto como convenios de colaboración, contratos y reportes de avances. Cabe señalar que el Comité de Adquisiciones solicita al sujeto A, la formalización de contratos de prestación de servicios profesionales independientes, la opinión del cumplimiento tanto federal como estatal, el registro en el padrón estatal de proveedores del gobierno del

Estado, la acreditación jurídica del prestador de servicios y la factura con los requisitos establecidos por el SAT.

Conclusiones

Como principales resultados destaca lo referente a los manuales de procedimientos, comprobándose que en el ejercicio señalado el INADEM contó con un manual autorizado que no se encuentra actualizado conforme a la estructura del reglamento interior de la SE vigente, mismo que contiene información referente a los procesos y actividades para la administración, operación y control del Fondo Nacional Emprendedor, por medio de las áreas adscritas establecidas; asimismo, las Reglas de Operación del FNE y sus modificaciones publicadas presentaron opacidad en los procedimientos sustantivos para la operación y control del fondo; como punto positivo, la comprobación de los movimientos de adecuación presupuestaria internos y externos correspondientes, se tramitaron, registraron y se encuentran sustentados en los oficios respectivos; por otra parte, no establece claramente la verificación cuantitativa de la utilidad o beneficio de los apoyos que se dan por conducto de proveedores; sin embargo, sí se entregaron los recibos por concepto de los productos y servicios recibidos, verificando que las cuentas bancarias fueron exclusivas para la administración de los recursos federales aprobados.

Las reglas de operación publicadas en el DOF indican como sanciones la reintegración total o parcial del recurso cuando éste no se ejecutó conforme a lo establecido en el proyecto ingresado, así como cuando las metas propuestas no se alcanzaron. Para el caso de la ejecución del proyecto analizado y derivado de la información proporcionada por el ejecutor directo y con base en las observaciones realizadas de las auditorías de seguimiento por el INADEM de manera informal, se redujo el número de puntos de la Red de Apoyo al Emprendedor de 12 a 8, además del señalamiento de lo exorbitante de las metas planteadas en el proyecto (más de 15,000 asesorías). Así también se decidió para 2018 no contratar asesores externos a la RED con la finalidad de que dichos servicios se otorgaran por los ejecutivos que laboran en los puntos.

Recomendaciones

En virtud que la corrupción es el obstáculo más grande para el desarrollo, es costosa, regresiva y representa la causa más común de molestia social, además de ser compleja y multifactorial, representa pues un reto para una rendición de cuentas eficiente. En este sentido, México tomó el compromiso a nivel internacional de adoptar medidas al respecto como el adecuado cumplimiento en la transparencia de la información para lo cual el uso de las

tecnologías de la información y la comunicación se ha vuelto un factor relevante en la tarea de la rendición de cuentas. Para el caso del INADEM, se evidenció como buena práctica el uso de la plataforma digital para el registro, ingreso de solicitudes, consulta del estatus de la solicitud, entrega de reportes trimestrales y finales, así como la entrega de evidencias probatorias (facturas, cédulas, constancias, convenios y contratos). Lo anterior implica coercitivamente los mismos niveles de exigencia de evidencia en los controles internos de los sujetos beneficiarios. Aun así, a raíz de la información obtenida por medio de las entrevistas y grupos focales, se hace presente un punto débil del proyecto ejecutado. Ya que la Red de Apoyo al Emprendedor del estado de Colima, conformada con 12 Puntos, buscaba su fortalecimiento y beneficiar a la población objetivo con productos, servicios y soluciones, dichos beneficios se localizaban en una plataforma habilitada para los ejecutores; visualizándose más de 200 productos y servicios, de los cuales sólo el 2% permitía evidencia necesaria y suficiente para justificar la entrega de los mismos; evidenciando una clara descoordinación entre los proveedores públicos y privados ofertantes y el INADEM en el seguimiento de las vinculaciones realizadas.

Bibliografía

- ASF, A. S. (02 de 2018), www.asf.gob.mx, recuperado el 16 de 09 de 2018 de Informe General Ejecutivo, Cuenta Pública 2016: <https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2016ii/index.html#0>
- (14 de 09 de 2018), www.asf.gob.mx, recuperado el 16 de 09 de 2018, de Acerca de la ASF: https://www.asf.gob.mx/Section/45_Acerca_de_la_ASF
- Economía, S. d. (2016), Instituto Nacional del Emprendedor, recuperado el 16 de 05 de 2018, de Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional: https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf
- Federación, A. S. (12 de 01 de 2018), www.asf.gob.mx, recuperado el 16 de 09 de 2018, de Auditoría Financiera y de Cumplimiento: 16-5-10E00-02-0371 371-DE: https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2016ii/Documentos/Auditorias/2016_0371_a.pdf
- (20 de 02 de 2018), www.asf.gob.mx, recuperado el 16 de 09 de 2018, de Auditoría Financiera y de Cumplimiento: 16-5-10E00-02-0371 371-DE: https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2016ii/Documentos/Auditorias/2016_0371_a.pdf
- Fiscalización, S. N. (29 de 11 de 2016), recuperado el 17 de 03 de 2018, de <http://www.snf.org.mx/>

- <http://www.shcp.gob.mx> (17 de febrero de 2015), obtenido de: http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/acuerdo_gabinete_mexico_prospero_27022014.pdf
- INEGI, I. N. (2015), Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, recuperado el 16 de 05 de 2018, de: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/encestablecimientos/especiales/enaproce/2015/>
- LCF (2016), Congreso de la Unión, Ley de Coordinación Fiscal, Capítulo II, Art. 13.
- Neri, A. F. y Prieto, A. P. (2015), Auditorías Superiores Locales en México, Análisis de su normatividad, prácticas y transparencia, Porrúa.
- PND (2013), Plan nacional de desarrollo, recuperado el 18 de 04 de 2017, de: <http://pnd.gob.mx/>
- Pública, S. d. (2012), Programa anticorrupción, recuperado el 17 de 03 de 2018, de Convenciones: <http://www.programaanticorrupcion.gob.mx/index.php/internacionales/convenciones.html>
- (09 de 12 de 2013), Programa anticorrupción, recuperado el 17 de 03 de 2018, de: <http://www.programaanticorrupcion.gob.mx/index.php/internacionales/practicas-exitosas/mejores-practicas-internacionales/rendicion-de-cuentas.html>
- República, G. d. (2013), Plan Nacional de Desarrollo, recuperado el 18 de 04 de 2017, de: <http://pnd.gob.mx/>
- Schedler, A. (2004), ¿Qué es la rendición de cuentas?, *Cuadernos de transparencia*.
- Unión, C. d. (2011), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. DF.
- (2012), Ley Federal de Archivos.
- (2015), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- (2015), Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública.
- (2016), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. CDMX.
- Unión, H. C. (12 de 06 de 2015), www.diputados.gob.mx, recuperado el 06 de 04 de 2017, de: [www.diputados.gob.mx: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf)

CAPÍTULO 11

VERIFICACIONES DE DOMICILIO FISCAL DE LA AUTORIDAD Y SUS EFECTOS EN LA OPERACIÓN DE LAS EMPRESAS

Lucio Guillén Mercado¹
Sergio Iván Ramírez Cacho²
Luis Octavio Ríos Silva³

Resumen

En la presente investigación se abordan aspectos relevantes de los nuevos esquemas de fiscalización.

A partir de 2015, las auditorías se han focalizado en combatir conductas como simulación de operaciones o emisión de facturas apócrifas, con el objetivo de propiciar un mayor cumplimiento voluntario.

La autoridad se ha dado a la tarea de realizar verificaciones para constatar los datos proporcionados al Registro Federal de Contribuyentes (RFC) relacionados con su domicilio fiscal, para poder determinar si éste cumple o no con lo dispuesto en el artículo 10 del Código Fiscal de la Federación (CFE), o si el contribuyente se encuentra localizable en el mismo, dando como consecuencia en caso de no cumplir los requisitos del citado artículo, la cancelación del Certificado del Sello Digital y si no es “Localizable”, la autoridad lo publica en los listados de contribuyentes “No Localizados”, según el artículo 69, y como contribuyente que emite comprobantes fiscales digitales (CFD) por operaciones simuladas de conformidad con el artículo 69-B del citado código.

¹ Contador público y maestro en ciencias área fiscal por la Universidad de Colima. Funcionario fiscal de carrera certificado por el SAT. Catedrático nivel licenciatura y posgrado Universidad de Colima y universidades privadas. Asesor y consultor fiscal empresarial certificado en competencia laboral. Conferencista y capacitador certificado.

² Profesor titular de tiempo completo por la Universidad de Colima. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores SNI-I. PTC adscrito a la FCAM. Líder del UCOLCA088. sergio_cacho@uacol.mx.

³ Maestro en finanzas por la Universidad de Colima. PTC adscrito a la FCAM de la Universidad de Colima. miembro del UCOL-CA088. Sus líneas de investigación y docencia abarcan las finanzas, costos empresariales y el emprendimiento. lrios0@uacol.mx.

De acuerdo con los datos que fueron dados a conocer a través del Informe Tributario y de Gestión correspondiente al Segundo Trimestre de 2018, emitido por el Servicio de Administración Tributaria (SAT), al 1 de agosto de 2018 se han publicado como “NO Localizados” un total de 415,429 contribuyentes, de los cuales 148,512, son personas morales y 266,917 son personas físicas, lo que significa que del total del padrón de personas morales un 7.65% se encuentra ya publicado en los listados del SAT como: “No Localizado” (SAT, 2018).

Palabras clave: verificación de domicilio, domicilio fiscal, autoridad fiscal, efectos en operación de las empresas, nuevos esquemas de fiscalización.

Abstract

The results of this research it is about an important aspect in the new schemes of tax.

Since 2015, the audits have been focused on taking control about the behavior such as the simulations of operations or issuance of apocryphal invoices, with the objective of promoting a major voluntary compliance.

The authority have been had the chore of doing verification for proving that the data provides to Federal Register taxpayer related to their tax domicile, in order to determine if it complies or not with the rules exposed in the article 10 of Federal Tax Code, or if the taxpayer is reachable in the mentioned domicile, having like consequences in case to not complies with the requirements on that article, the cancellation of the Digital Seal Certificate and if not “Reachable”, the authority would publish them in the taxpayer list “No reachable”, according to the article 69, the taxpayer who issue the Digital Tax Receipts for simulated transactions in accordance with the article 69-B of mentioned code.

According to the data that were given trough the tax and management report related to the second trimester of 2018, issued by Tax Administration Service, to august 01st, 2018, have been published like “No reachable” a total 415,429 taxpayer, which ones 148,512 are moral persons and 266,917 are physic person, that means that of the total of pattern of moral persons a 7.65% is already published in the Tax Administration Service lists, like “No reachable” (SAT, 2018).

Keywords: *address verification, tax domicile, fiscal authority, effects on business operation, new schemes of tax.*

Introducción

La delimitación legal parte de la obligación como mexicanos para contribuir al gasto público consagrada en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 31, fracción IV.

Sabido es que las contribuciones, de conformidad con el artículo 2o. del CFF, se clasifican en cuatro rubros, a saber: impuestos, aportaciones de seguridad social, contribuciones de mejoras y derechos. El enfoque principal de esta investigación son los impuestos, establecidos en ley, que deben ser pagados por personas físicas y morales que se encuentren en una situación jurídica o de hecho (Congreso de la Unión, 2018).

Ahora bien, las personas físicas y morales que se encuentran en alguno de los supuestos previstos en el párrafo anterior para el pago de los impuestos son aquellos que “deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales digitales por Internet por los actos o actividades que realicen o por los ingresos que perciban... y deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes y por ende su certificado de firma electrónica avanzada” (Congreso de la Unión, 2018).

Como puede apreciarse en el párrafo anterior, los contribuyentes deberán solicitar su inscripción al RFC y proporcionar su domicilio fiscal.

Una vez que se realiza una notificación al contribuyente solicitando datos “Compete a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal... Llevar a cabo revisiones electrónicas a los contribuyentes, responsables solidarios o terceros con ellos relacionados, así como las verificaciones de domicilio”

Adicional a lo anterior, el artículo 10 del CFF establece lo que debe considerarse como domicilio fiscal para las personas físicas y las personas morales. Mismo que el contribuyente deberá manifestar a las autoridades fiscales a través de los avisos al RFC, que tiene obligación de llevar a cabo, de conformidad con el artículo 27 del CFF.

Con base en las obligaciones citadas en el párrafo anterior, la autoridad con el fin de verificar los datos manifestados en el citado CFF podrán efectuar verificaciones a los domicilios fiscales de los contribuyentes, esto con base en lo establecido en el artículo 41-B del multicitado código.

Carlos Enrique Orozco Loya, comenta en su libro *Nueva fiscalización a las empresas: La tendencia actual de las autoridades fiscales* sobre la organización y facultades específicas de comprobación con las que cuentan las autoridades competentes para fiscalizar, y los riesgos latentes de ser un contribuyente y/o un patrón omiso en el cumplimiento de las obligaciones que impone la ley; las probabilidades de ser expuesto a un requerimiento o una revisión, y se visualiza qué tan delgada es la línea entre una infracción y un

delito (Loya, C. E. [2018]. *Nueva Fiscalización a las empresas. La tendencia actual de las autoridades fiscales*. Ciudad de México: Tax Editores Unidos.)

Asimismo, las herramientas y los medios que se utilizan en la fiscalización, como los comprobantes fiscales digitales por Internet, la contabilidad electrónica, el buzón tributario, las declaraciones informativas, la presunción de operaciones inexistentes y las operaciones existentes, el intercambio de información con fines tributarios, el secreto fiscal y la reserva de información, los fines de la inscripción al RFC por parte de la autoridad, así como también las razones por las cuales las autoridades están siendo efectivas y certeras con acciones de fiscalización inmediata.

El SAT, en su objetivo de combatir la evasión y la elusión fiscal, ha publicado en la llamada lista negra a más de 8,000 contribuyentes, tanto empresas como personas físicas.

Datos del órgano recaudador, a cargo de Osvaldo Santín, muestran que desde la entrada en vigor del artículo 69-B del CFF, el SAT ha publicado los datos de más de 50,000 contribuyentes al corte del 10 de agosto de 2018.

La lista negra del SAT, que entró en vigor en el 2014, se sustenta en el artículo 69 del CFF, el cual precisa que cuando el fisco detecte que un contribuyente emite comprobantes sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan dichos comprobantes, o bien, que los causantes no se encuentren localizados, se presumirá la inexistencia de las operaciones amparadas en tales comprobantes.

Al ser identificado, el SAT deberá notificar al contribuyente que se encuentra en dicha situación a través del Buzón Tributario y mediante el DOF, con el objetivo de que el pagador de impuestos pueda aportar documentación e información para desvirtuar los hechos en un plazo de 15 días a partir de la última notificación.

Si transcurrido el plazo concedido los contribuyentes no aportan las pruebas, la documentación e información respectiva, o bien, una vez admitidas y valoradas no se desvirtúan los hechos, se les considerará como personas físicas que definitivamente emitieron facturas apócrifas y serán publicados en el DOF, indicó el listado, el cual es firmado por Ady Elizabeth García Pimentel, administradora central de Fiscalización Estratégica del SAT.

De acuerdo con la última información actualizada del SAT, las llamadas empresas fantasma generaron, a través de facturas falsas, un total de 2.04 billones de pesos desde el 2010 y hasta julio del 2018 (Loya, 2018).

Si bien, la acción del SAT es para detener este tipo de prácticas ilegales, la publicación de los datos de los contribuyentes en la lista negra ocasiona daños colaterales, sobre todo para aquellos que lograron desvirtuar las operaciones demostrando que las causas que originaron su “No localización”, son ajenas a ellos.

“Se ha vuelto un verdadero dolor de cabeza para los contribuyentes. Hemos conocido casos en que la autoridad utiliza el 69-B en contribuyentes que sí están localizados, pero omitieron alguna declaración. O bien, lo están utilizando con empresas que tienen modelos de negocio con pocos activos”, indicó Diana Bernal, titular de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (Saldívar, 2018).

A inicios del año 2018, la procuradora mencionó en entrevista con *El Economista* que aunque una empresa o persona física logre desvirtuar los hechos, al ser publicada en el listado se puede manchar su reputación y, por ende, su actividad comercial.

“Vamos a suponer que hay una empresa que presta ciertos servicios, pero alguien sin escrúpulos vende una factura y por esta única factura que se vendió van a subir al 69-B a esta empresa por simular operaciones. Y al subirla todos los que recibieron factura de ésta quedan con la presunción de que esa operación fue inexistente”, alertó (Saldívar, 2018).

Este tipo de verificaciones de domicilio afectan a los contribuyentes que tributan en la república mexicana como lo son el régimen general de ley, régimen de arrendamiento, régimen de personas físicas con actividad empresarial y profesional, sociedades cooperativas de producción que optan por diferir sus ingresos, régimen de incorporación fiscal, régimen de actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y pesqueras, régimen opcional para grupos de sociedades y régimen de coordinados.

Planteamiento del problema

De acuerdo con los datos dados a conocer a través del Informe Tributario y de Gestión correspondiente al segundo trimestre de 2018, emitido por el SAT, al 1 de agosto de 2018, se han publicado en los listados completos del artículo 69 del CFF un total de 415,429 contribuyentes, de los cuales 148,512, son personas morales y 266,917 son personas físicas, lo que significa que del total del padrón de personas morales un 7.65% se encuentra publicado dentro de este listado; ahora bien, dentro de dicho reporte contenido en la sección de “Datos abiertos” en el apartado de “Contribuyentes publicados y acciones contra la delincuencia” se encuentra el listado de contribuyentes “No Localizados” con un total de contribuyentes publicados como “No Localizados” de 58,992, de los cuales corresponden 44,878 a personas físicas y 144,114 a personas morales.

Entonces, de acuerdo con los datos citados anteriormente, se puede decir que estos contribuyentes ya tienen un problema de índole fiscal y legal; sin embargo, este problema no es sólo inherente a ellos, pues al ser contribuyentes publicados en la página de internet del SAT

de conformidad con el artículo 69 del CFF, y en el DOF, por el hecho de que la autoridad no los localizó en el domicilio fiscal manifestado por ellos ante el RFC, también son publicados dentro del listado del artículo 69-B del multicitado CFF, el cual señala entre otras que: “cuando la autoridad fiscal detecte que un contribuyente ha estado emitiendo comprobantes sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan tales comprobantes, o bien, que dichos contribuyentes se encuentren no localizados, se presumirá la inexistencia de las operaciones amparadas en tales comprobantes”.

De lo anterior se desprende que un contribuyente que ya ha sido publicado en los listados del SAT como “No Localizado”, la autoridad considerará que las operaciones que amparan sus comprobantes son inexistentes y por ende dichos comprobantes no producen ni produjeron efecto fiscal alguno por concepto de deducciones para efectos del ISR o acreditamiento para efectos del IVA.

Si consideramos que en promedio cada uno de estos 58,992 contribuyentes que han sido publicados como “No Localizados” hubiesen realizado en un año calendario operaciones con 10 clientes diferentes, en promedio se puede concluir que se tiene un total de 589,920 contribuyentes afectados; es decir, más de medio millón de contribuyentes afectados por montos millonarios de operaciones.

Es importante señalar que el acto que origina todo lo vertido en los párrafos anteriores es una verificación de domicilio fiscal del contribuyente, sea persona física o moral y de los datos proporcionados en la misma, o de los datos proporcionados a la autoridad fiscal en el trámite de inscripción al RFC, los cuales son incorrectos.

Objetivos

Objetivo general

Analizar los nuevos esquemas de fiscalización respecto de las verificaciones de domicilio fiscal de la autoridad, con la finalidad de difundir los efectos en la operación de las empresas.

Objetivos particulares

Explicar los efectos de las prácticas de verificaciones de domicilio para constatar los datos proporcionados al RFC relacionados con su domicilio fiscal.

Describir los procedimientos a seguir por los contribuyentes con la finalidad de atender las verificaciones de domicilio fiscal y desvirtuar los supuestos.

Postulados

El problema de los contribuyentes que han sido publicados como “No Localizados” existe y como se visualiza en apartados anteriores es un número importante del padrón de contribuyentes, una vez que sus nombres y RFC han sido publicados les asistía el derecho de aportar pruebas para desvirtuar el supuesto.

Los efectos en la operación de los citados contribuyentes son los siguientes, de acuerdo con el CFF:

- En primera instancia le corresponde una sanción económica por haber manifestado datos falsos ante el RFC.
- Una vez sancionado la autoridad procede a cancelar el Certificado del Sello Digital, lo que evita que los citados contribuyentes puedan emitir comprobantes fiscales por las operaciones que realizan.
- Posteriormente se procede a la publicación de los citados contribuyentes en los listados del artículo 69 del CFF, como “No Localizado”.
- Por consecuencia de lo anterior, también procede la autoridad a publicarlo en los listados del artículo 69-B del multicitado código.
- Asimismo, la autoridad considerará como inexistentes las operaciones que amparan los comprobantes fiscales emitidos por dichos contribuyentes, considerando que los citados comprobantes no producen ni produjeron efecto fiscal alguno en las determinaciones de impuestos de los contribuyentes que realizaron operaciones con los citados contribuyentes publicados.
- Por último, por haber manifestado datos falsos al citado registro, se considera que los citados contribuyentes han cometido un delito fiscal.

Preguntas de investigación

1. ¿Cuáles son los actuales procedimientos de verificación de domicilio fiscal y cuál es su fundamento legal?
2. ¿Cuál es el procedimiento que tienen que seguir los contribuyentes que se ven afectados en su operación por la práctica de verificaciones de domicilio de la autoridad fiscal?
3. ¿Cuáles son los efectos en las operaciones de las empresas que les han sido practicadas las verificaciones de domicilio y de los contribuyentes que realizaron operaciones con los que han sido publicados como “No Localizados”?

Justificación

Con el desarrollo de los nuevos esquemas de fiscalización que ha implementado la autoridad fiscal, resulta imperante la necesidad de analizar y desarrollar esta investigación, con el fin de conocer los efectos en la operación de los contribuyentes que han sido sujetos de este tipo de actos de fiscalización y que no han sido localizados en su domicilio fiscal o que siendo localizados no cumplen con los requisitos que establece la legislación fiscal vigente.

En primera instancia, la autoridad cancela el certificado de sello digital lo cual le imposibilita para que pueda seguir emitiendo comprobantes fiscales, le sanciona por rendir datos falsos al RFC y lo publica en los listados del SAT, como “No Localizados” y a efectos de dar a conocer que los comprobantes fiscales emitidos no producen efecto fiscal alguno.

Pero aun de mayor relevancia resulta poner a disposición del lector la información que le permita conocer al tercero afectado; es decir, a los contribuyentes que realizaron operaciones con estos contribuyentes que han sido publicados como “No Localizados”, los procedimientos a seguir, con el fin de que puedan comprobar a la autoridad con documentación soporte de las operaciones que realizaron con dichos contribuyentes, pues ésta considera que dichas operaciones no surtieron efecto fiscal alguno, por lo que dichos contribuyente no podrán deducir ni acreditar el monto de esas operaciones.

Aunado a lo anterior, como resultado de las reformas fiscales, desde el año 2014 surge la necesidad de analizar y comprender todo lo referente a los nuevos esquemas de fiscalización que efectuará la autoridad fiscal a los contribuyentes, de manera que se pueda brindar información a estos usuarios que son susceptibles de este tipo de revisiones que les permita conocer los tiempos, procedimientos y medios para su desahogo y atención, así como las consecuencias por la no atención a las mismas.

Metodología

Investigación documental consistente en análisis minucioso del CFF vigente en el ejercicio 2018, con el fin de conocer el marco legal de los nuevos esquemas de fiscalización, en específico de las verificaciones de domicilio fiscal de los contribuyentes.

Revisión bibliográfica y temática de sitios de internet, relacionados con el SAT, relativos a las listas de contribuyentes no localizados y el portal mediante el cual los contribuyentes presentaran promociones, quejas y aclaraciones.

Interpretación armónica del marco fiscal regulatorio, inherente a las verificaciones de domicilio fiscal, con el fin de poder identificar los efectos negativos de las mismas cuando el contribuyente no es localizable, cancelando

los certificados de sello digital que le impiden continuar con su operación normal al verse imposibilitado para emitir comprobantes fiscales, afectándole además en cuestión económica por la no recuperación de ingresos y el pago de multas.

Para poder obtener la información plasmada en los resultados, se efectuó un análisis minucioso del CFF vigente en 2018, específicamente de los artículos diez, veintisiete, cuarenta y uno B, sesenta y nueve, setenta y nueve, ochenta y ciento diez; siendo esta la normativa más importante aplicable al domicilio fiscal de los contribuyentes.

Una vez hecho esto, se procedió a efectuar una búsqueda exhaustiva en todos los informes emitidos por el SAT vigentes al segundo trimestre del año 2018, respecto de los resultados obtenidos de los nuevos esquemas de fiscalización, específicamente de las verificaciones de domicilio de los contribuyentes, a los que hace referencia la normativa antes mencionada, mismo que se localiza dentro del menú principal de la página oficial del SAT, submenú Datos abiertos, dentro del cual se encuentran todos los distintos padrones de los contribuyentes y los informes tributarios y de gestión, efectuando así un análisis e interpretación de los listados del artículo sesenta y nueve, del listado de No Localizados y del listado de contribuyentes que aclararon su situación y cambiaron su estatus como contribuyentes desvirtuados.

Análisis y discusión de resultados

Primeramente debemos citar que los contribuyentes sean personas físicas o personas morales que deban presentar declaraciones o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales deberán solicitar su inscripción en el RFC y proporcionar a este padrón la información relacionada con su identidad y domicilio.

Lo anterior, como lo dispone el artículo 27 del CFF vigente, que señala entre otras, lo siguiente (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 27. Las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales digitales por Internet por los actos o actividades que realicen o por los ingresos que perciban, ... deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes, proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y, en general, sobre su situación fiscal, mediante los avisos que se establecen en el Reglamento de este Código. ... La autoridad fiscal podrá considerar como domicilio fiscal del contribuyente aquél en el que se verifique alguno de los supuestos establecidos en el artículo 10 de este Código, cuando el manifestado en las solicitudes y avisos a que se refiere este artículo no corresponda a alguno de los supuestos de dicho precepto.

Ahora bien como se comentó anteriormente, los contribuyentes deberán proporcionar su domicilio, al momento de su inscripción y también en caso de cambiarse de domicilio deberán presentar el aviso respectivo a la autoridad, pero la pregunta es: ¿cuál domicilio?; para ello, el artículo 10 del CFF señala que se considera como domicilio fiscal (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 10. Se considera domicilio fiscal:

I. Tratándose de personas físicas:

a) Cuando realizan actividades empresariales, el local en que se encuentre el principal asiento de sus negocios.

II. En el caso de personas morales:

a) Cuando sean residentes en el país, el local en donde se encuentre la administración principal del negocio.

Como puede apreciarse en el párrafo anterior, las autoridades fiscales podrán practicar diligencias, y también podrán efectuar verificaciones con el fin de poder constatar los datos que los contribuyentes manifestaron al citado RFC, referente a su domicilio fiscal, y a fin de poder evaluar si el contribuyente se encuentra localizable en dicho domicilio fiscal o si el domicilio fiscal cumple con los requisitos para poder establecer o calificar que en ese lugar se encuentra el principal asiento de sus negocios en el caso de las personas físicas, o el lugar donde se encuentra la administración principal del negocio en caso de personas morales, como lo dispone el artículo 41-B del CFF (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 41-B. Las autoridades fiscales podrán llevar a cabo verificaciones para constatar los datos proporcionados al registro federal de contribuyentes, relacionados con la identidad, domicilio y demás datos que se hayan manifestado para los efectos de dicho registro, sin que por ello se considere que las autoridades fiscales inician sus facultades de comprobación.

Cabe destacar del anterior párrafo de ley, que sin que se considere que la autoridad inicia sus facultades de comprobación, podrá efectuar verificaciones de domicilio fiscal con el fin de poder detectar si los datos proporcionados por los contribuyentes al RFC son correctos y corresponden a su domicilio fiscal; es decir, la autoridad fiscal en esa verificación realiza una calificación a dicho domicilio fiscal.

Luego de que se llevó a cabo la verificación del domicilio pueden considerarse tres situaciones:

1. Se localizó al contribuyente y este acredita que en el citado domicilio sí se encuentra la administración del negocio para la persona moral o el asiento principal del negocio para la persona física.
2. Se encontró personal del contribuyente pero no acredita que en el citado domicilio se encuentra la administración del negocio para la persona moral o el asiento principal del negocio para la persona física.
3. No se localiza al contribuyente.

Derivado de las situaciones anteriores, para el caso 1, no hay ningún efecto negativo en la operación del contribuyente; por el contrario, se considera que el domicilio califica y cumple con lo establecido en la legislación fiscal vigente.

Para el caso número 2, el contribuyente se considera que se encuentra localizado; sin embargo, no cumple con los requisitos, es decir, en el citado domicilio no se encuentra la administración del negocio para la persona moral o el asiento principal del negocio para la persona física, por lo que al manifestar al RFC un lugar distinto conforme al artículo 10, el contribuyente comete un infracción, según lo dispone el artículo 79, fracción VI, del CFF, y se hace acreedor a la sanción económica establecida en el artículo 80, fracción I (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 79. Son infracciones relacionadas con el registro federal de contribuyentes las siguientes:

.....

VI. Señalar como domicilio fiscal para efectos del registro federal de contribuyentes, un lugar distinto del que corresponda conforme al Artículo 10.

Artículo 80. A quien cometa las infracciones relacionadas con el Registro Federal de Contribuyentes a que se refiere el artículo 79, se impondrán las siguientes multas:

.....

I. De \$3,080.00 a \$9,250.00, a las comprendidas en las fracciones I, II y VI.

Pero si el contribuyente, persona física o moral, se ubicara en la situación 3; es decir, no se localiza en el citado domicilio fiscal manifestado al RFC, aunado a lo anterior (imposición de la multa), también la autoridad podrá proceder a cancelar el certificado del sello digital, de acuerdo con el CFF (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 17-H. Los certificados que emita el Servicio de Administración Tributaria quedarán sin efectos cuando:

.....

X. Las autoridades fiscales:

.....

d) Aun sin ejercer sus facultades de comprobación, detecten la existencia de una o más infracciones previstas en los artículos 79, 81 y 83 de este ordenamiento, y la conducta sea realizada por el contribuyente titular del certificado.

Y como se ha venido plasmando, también la autoridad podrá publicar al citado contribuyente que no se localizó en el domicilio fiscal manifestado al RFC, en los listados del artículo 69, fracción III, así como el artículo 69-B del citado código, los cuales disponen lo siguiente (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 69.

La reserva a que se refiere el primer párrafo de este artículo no resulta aplicable respecto del nombre, denominación o razón social y clave del registro federal de contribuyentes de aquéllos que se encuentren en los siguientes supuestos:

.....

III. Que estando inscritos ante el registro federal de contribuyentes, se encuentren como no localizados.

El Servicio de Administración Tributaria publicará en su página de Internet el nombre, denominación o razón social y clave del RFC de aquéllos que se ubiquen en alguno de los supuestos a los que se refiere el párrafo anterior. **Los contribuyentes que estuvieran inconformes con la publicación de sus datos, podrán llevar a cabo el procedimiento de aclaración que el Servicio de Administración Tributaria determine mediante reglas de carácter general, en el cual podrán aportar las pruebas que a su derecho convenga.** La autoridad fiscal deberá resolver el procedimiento en un plazo de tres días, contados a partir del día siguiente al que se reciba la solicitud correspondiente y, en caso de aclararse dicha situación, el SAT procederá a eliminar la información publicada que corresponda.

(El uso de negrillas dentro del texto es nuestro.)

Artículo 69-B. Cuando la autoridad fiscal detecte que un contribuyente ha estado emitiendo comprobantes sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan tales comprobantes, o bien, que dichos contribuyentes se encuentren no localizados, se presumirá la inexistencia de las operaciones amparadas en tales comprobantes.

En este supuesto, procederá a notificar a los contribuyentes que se encuentren en dicha situación a través de su buzón tributario, de la página de internet del SAT, así como mediante publicación en el DOF, con el objeto de que aquellos contribuyentes puedan manifestar ante la autoridad fiscal lo que a su derecho convenga y aportar la documentación e información que consideren pertinentes para desvirtuar los hechos que llevaron a la autoridad a notificarlos. Para ello, los contribuyentes interesados contarán con un plazo de 15 días contados a partir de la última de las notificaciones que se haya efectuado.

.....

Transcurrido dicho plazo, la autoridad, en un plazo que no excederá de cinco días, valorará las pruebas y defensas que se hayan hecho valer; notificará su resolución a los contribuyentes respectivos a través del buzón tributario y publicará un listado en el DOF y en la página de internet del SAT, únicamente de los contribuyentes que no hayan desvirtuado los hechos que se les imputan y, por tanto, se encuentran definitivamente en la situación a que se refiere el primer párrafo de este artículo. En ningún caso se publicará este listado antes de los 30 días posteriores a la notificación de la resolución.

Los efectos de la publicación de este listado serán considerar, con efectos generales, que las operaciones contenidas en los comprobantes fiscales expedidos por el contribuyente en cuestión no producen ni produjeron efecto fiscal alguno.

(El uso de negrillas dentro del texto es nuestro.)

Por último, adicional a todo lo antes citado, se considera que el contribuyente comete un delito fiscal según lo disponen los artículos 109 y 110 del CFF, cuando (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 109. Será sancionado con las mismas penas del delito de defraudación fiscal, quien:

.....

IV. Simule uno o más actos o contratos obteniendo un beneficio indebido con perjuicio del fisco federal.

Artículo 110. Se impondrá sanción de tres meses a tres años de prisión, a quien:

.....

II. Rinda con falsedad al citado registro, los datos, informes o avisos a que se encuentra obligado.

Conclusiones

Como puede apreciarse, los efectos en la operación de los contribuyentes a quienes el SAT les ha practicado visitas de verificación para constatar los datos proporcionados al RFC y que no fueron localizados, no sólo paralizan la operación del contribuyente, sino que va más allá, una vez que le fue cancelado su certificado de sello digital, lo cual le imposibilita emitir comprobantes fiscales, podrá ser sancionado económicamente.

Adicional a lo anterior, el RFC y el nombre del contribuyente “No Localizado” será publicado en la página del SAT y en el DOF, de conformidad con el numeral 69 del CFF y también por no ser localizado, será publicado en los listados del 69-B, considerando para tal efecto que las operaciones que amparan los comprobantes fiscales emitidos por dicho contribuyente corresponden a operaciones simuladas y que, por lo tanto, las operaciones de dichos comprobantes fiscales no surten ni surtieron efecto fiscal alguno para los contribuyentes a quienes les expidió los comprobantes fiscales.

Por lo tanto, los efectos negativos, legales y fiscales no sólo impactan en el contribuyente publicado, sino para todos aquellos clientes a los cuales les emitieron comprobantes fiscales, pues la autoridad presume que esas operaciones son simuladas y no tienen efecto fiscal alguno como deducción para ISR o como acreditamiento para efectos del IVA.

Por lo tanto, la autoridad considerará la comisión de un delito fiscal, tanto por el contribuyente publicado como por el cliente que emitió los comprobantes fiscales.

Es importante pues, recalcar que derivado de una simple verificación que realiza la autoridad al domicilio fiscal de los contribuyentes para verificar que éste cumpla con lo establecido en CFF, y en la cual no se localiza al contribuyente o localizándolo el contribuyente no logra comprobar que ahí se encuentra el principal asientos de sus negocios o se lleva la administración de la sociedad, podrá desencadenar en las medidas de cancelación del certificado de sello digital, lo que impedirá que éste pueda emitir comprobantes fiscales frenando su operación, los flujos de efectivo por la nula cobranza y, adicional a ello, éste será publicado, afectando la imagen y reputación, anulando los

efectos de todas la operaciones amparadas en los comprobantes que haya emitido con anterioridad.

Recomendaciones

Para el contribuyente publicado, desvirtuar los hechos, aportar las pruebas dentro de los plazos señalados con el fin de poder comprobar que se encuentra localizable en el domicilio fiscal señalado ante el RFC, como documentos que acrediten la propiedad o el uso del bien inmueble donde se ubica el domicilio, propiedad del mobiliario y equipos que se encuentran en el mismo, que se atiende ahí a los clientes, proveedores, que se cuenta con personal, en el caso de personas morales que ahí se encuentra la administración del negocio, que se cuenta con los documentos que integran la contabilidad.

Para los clientes que realizaron operaciones con los contribuyente publicados, presentar en caso de aclaración ante la autoridad, dentro de los plazos establecidos, 30 días, aportando toda la información y documentación que soporte el total de las operaciones realizadas con dichos contribuyentes para evitar que la autoridad considere como operaciones simuladas las amparadas en los comprobantes fiscales emitidos.

Para cualquier contribuyente, estar preparados en sus domicilios fiscales con la información y documentación que acrediten la propiedad o el uso del bien inmueble donde se ubica el domicilio, propiedad del mobiliario y equipos que se encuentran en el mismo, que se atiende ahí a los clientes, proveedores, que se cuenta con personal, en el caso de personas morales que ahí se encuentra la administración del negocio, que se cuenta con los documentos que integran la contabilidad. Pues por el hecho de ser contribuyentes inscrito en el RFC, son susceptibles de que les sea practicada una visita de verificación del domicilio fiscal.

Bibliografía

- Burgoa Orihuela, Ignacio (2010), *El jurista y el simulador del derecho*, México: Porrúa.
- Loya, C. E. (2018), *Nueva fiscalización a las empresas. La tendencia actual de las autoridades fiscales*, Ciudad de México: Tax Editores Unidos.
- Congreso de la Unión (25 de junio de 2018), CFF, recuperado del Código Fiscal de la Federación: www.diputados.gob.mx/leyesbiblio/pdf/08_250618.pdf
- Saldívar, B. (14 de 06 de 2018), *El Economista*, recuperado de la “Lista negra del SAT, con daños colaterales”: www.eleconomista.com.mx/economias/lista-negra-del-SAT-con-danos-colaterales-2018-06-14-0133.html

SAT (agosto de 2018), *Informe tributario y de gestión*, recuperado del Servicio de Administración Tributaria: http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/ITG%20do%20trimestre%202018.pdf

SHCP (2016), Secretaría de Hacienda y Crédito Público, recuperado de “Padrón de contribuyentes”: www.shcp.gob.mx/comunicados

INVESTIGACIONES EN FINANZAS Y FISCAL

En este libro se analizan aspectos financieros y fiscales de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME), organizaciones muy importantes para la economía mundial, pues representan más del 90% de las empresas en el mundo y en México; los distintos capítulos dan una visión amplia al lector de los elementos clave para la gestión de las organizaciones.

Se presentan diversas investigaciones empíricas cuyo objetivo es difundir los estudios realizados para apoyar la administración y el control de las organizaciones en México; hoy en día ante un entorno más demandante y global, se requieren de herramientas de gestión que permitan apoyar a los gestores en la toma de decisiones y de esta manera poder alcanzar en las organizaciones mejores niveles de competitividad.

En esta obra que usted tiene a la vista se incluyen trabajos de destacados investigadores que participan en el Colegio de Investigadores Iberoamericanos al servicio del conocimiento.



9 786079 840631



CASIA CREACIONES

INSTITUCIONES PARTICIPANTES

Universidad Autónoma de Aguascalientes
Univesidad Autónoma de San Luis Potosí
Universidad Autónoma de Chiapas
Universidad de Colima

CUERPO ARBITRAL

Dra. Milka Elena Escalera Chávez	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
M.A.I. Silvia Gamboa Cerda	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dra. Patricia Hernández García	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
M.A. Ma. Guadalupe de la A. López Zúñiga	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Mario Alberto Martínez Rojas	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Miguel Ángel Vega Campos	Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Dr. Sergio Roberto Dávalos García	Universidad de Guadalajara
Dr. Roberto Hilario Valadez Soto	Universidad de Guadalajara
Dra. Martha Moreno Zambrano	Universidad de Guadalajara
Dra. María del Rosario de la Torre Cruz	Universidad de Guadalajara
Dra. Mónica Aracely Reyes Rodríguez	Universidad de Guadalajara
Mtro. Mario Ibarra	Universidad de Guadalajara
Dr. Modesto Barrón Wilson	Universidad de Sonora
Dr. Francisco Espinoza Morales	Universidad de Sonora
Dr. Juan José García Ochoa	Universidad de Sonora
Dra. Leticia María González Velásquez	Universidad de Sonora
Dra. Beatriz Llamas Aréchiga	Universidad de Sonora

ACERCA DE LOS AUTORES



Teodoro Reyes Fong. Doctor en ciencias económico empresariales por la Universidad de Cantabria (Santander, España). Profesor Investigador de tiempo completo, perfil deseable Prodep. Miembro del SNI Conacyt. Líneas de investigación: eficiencia y productividad de las organizaciones, sistemas de control de gestión y gestión de empresa familiar.



Juan Flores Preciado. Profesor Investigador de tiempo completo, Licenciado en administración, contador público. Maestro en administración en la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad de Colima. Doctor en Administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí México. Realizó diplomados en: formulación y evaluación de proyectos de inversión, organizado por la OEA-Nafin y la Facultad de Economía de la Universidad de Colima; opinión pública en la Facultad de Letras y Comunicación de la misma institución; en finanzas en el ITESM (Campus Colima), y administration, droit et marketing en Université Du Québec À Montreal. Docente desde 1981 en la Universidad de Colima a nivel licenciatura y maestría, en el ITESM (campus Colima) desde 1995 dentro del área financiera. Profesor invitado en el Centro Universitario del Sur y CUCSUR de la Universidad de Guadalajara, en la maestría de negocios. Doctorado en la Universidad UCCEG. Sus líneas de investigación son : PyMEs, empresas familiares, finanzas y metodología de la investigación.



Martha Luisa Puente Esparza. Profesora investigadora de tiempo completo, Nivel VI. Doctora en administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Contador público. Maestría en fiscal por la Facultad de Contabilidad de la Universidad de Guanajuato. Ex coordinadora de la maestría en administración de impuestos en el Posgrado de la FCA. Docente desde 1993. Líder del Cuerpo Académico Estudios Organizacionales. Líneas de investigación: impuestos, contabilidad, administración, laboral, seguridad social

investigación: impuestos, contabilidad, administración, laboral, seguridad social



Francisco Flores Cuevas. Doctor en gerencia y política educativa por la Universidad de Baja California. Post Doctoral con especialidad en tecnología educativa por el Centro de Estudios e Investigaciones para el Desarrollo Docente (Cenid). Certificación de cisco IT Essencial. Docente en Nivel Superior y Posgrado del C.U. de la Costa de la Universidad de Guadalajara. Perfil Prodep Nivel IX. Líder del cuerpo académico UDG-CA 653, Tecnologías Aplicadas a la Educación. francisco.fcuevas@academicos.udg.mx

nologías Aplicadas a la Educación. francisco.fcuevas@academicos.udg.mx

CONTENIDO

SIGLAS	XV
INTRODUCCIÓN.....	XIX

PARTE I

INVESTIGACIONES EN FINANZAS	1
-----------------------------------	---

CAPÍTULO 1

EL SECTOR EXPORTADOR DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES: POTENCIALES Y DESAFÍOS	3
Manuel Díaz Flores Alejandro González Cadena Rubén Macías Acosta	

CAPÍTULO 2

EL PERFIL DEL TOMADOR DE DECISIONES Y SUS EFECTOS EN LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PYMES DE AGUASCALIENTES	15
Alfonso Martín Rodríguez Gloria Leticia Martel Campos Virginia Guzmán Díaz de León	

CAPÍTULO 3

ACERCAMIENTO AL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES EN FUNCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES SUSTENTABLE	45
Armando Medina Jiménez	

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS FINANCIERO UTILIZANDO EL MÉTODO DE LAS “RAZONES FINANCIERAS” DE UNA EMPRESA DE ASESORÍAS Y SERVICIOS EN COMERCIO EXTERIOR EN MANZANILLO, COLIMA, 2018 . . .	65
Miriam Cortez Padilla Diana Gabriela Meza Ruiz Dilva Yetzarely Camilo Gómez	

CAPÍTULO 5

PROPUESTA DE INVERSIÓN POR EXCEDENTES DE REMESAS DE MIGRACIONES LEGALES A ESTADOS UNIDOS; ESTUDIO DE CASO: LA POLKA, TONALÁ, CHIAPAS	81
Jesús Esperanza López Cortez María Eugenia Estrada Álvarez Elfigo Mazariegos Roblero Diana Velasco Jiménez Ma. Angélica Zúñiga Vázquez	

PARTE II

FISCAL	105
------------------	-----

CAPÍTULO 6

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LAS LEGISLACIONES REGULADORAS DEL IVA EN MÉXICO Y EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS EN COLOMBIA	107
José Antonio Guerra Caparros Miguel Ángel Oropeza Tagle Virginia Guzmán Díaz de León	

CAPÍTULO 7

IMPACTO DE LAS PYMES POR LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS IMPUESTOS POR LAS AUTORIDADES FISCALES EN MÉXICO	131
Jesús Salvador Vivanco Florido Martha González Adame David Cabral Olmos	

CAPÍTULO 8

IMPACTO EN LA DETERMINACIÓN DE LA CARGA TRIBUTARIA POR LOS MEDIOS DE CONTROL DE LA AUTORIDAD TRIBUTARIA Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN AGUASCALIENTES	141
Virginia Guzmán Díaz de León María del Carmen Bautista Sánchez Alfonso Martín Rodríguez	

CAPÍTULO 9**SOBRECARGA TRIBUTARIA:****¿CAUSA DE LA EVASIÓN FISCAL EN SAN LUIS POTOSÍ? 175**

Yara Teresa Lugo Hernández

Silvia Gamboa Cerda

María del Carmen Herrera Chaires

CAPÍTULO 10**RENDICIÓN DE CUENTAS HACENDARIAS,****UN ESTUDIO DE CASO: RED DE APOYO****AL EMPRENDEDOR 2016, PROYECTO EJECUTADO****POR EL GOBIERNO DEL ESTADO DE COLIMA 195**

Miriam Cortez Padilla

Juan Flores Preciado

Martha Rocío Chávez Guzmán

CAPÍTULO 11**VERIFICACIONES DE DOMICILIO FISCAL****DE LA AUTORIDAD Y SUS EFECTOS EN****LA OPERACIÓN DE LAS EMPRESAS. 211**

Lucio Guillén Mercado

Sergio Iván Ramírez Cacho

Luis Octavio Ríos Silva

SIGLAS

Afores	Administradoras de Fondos para el Retiro
AIF	Asociación Internacional de Fomento
Aladi	Asociación Latinoamericana de Integración
ASF	Auditoría Superior de la Federación
BIAC	Comité Consultivo Empresarial e Industrial
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BM	Banco Mundial
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
CCF	Código Civil Federal
CEPAL	Comisión para América Latina y El Caribe
CFD	Comprobantes fiscales digitales
CFDI	Comprobantes fiscales digitales por internet
CFF	Código Fiscal de la Federación
CI	Comité de Inversión
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIAT	Centro Interamericano de Administración Tributaria
CINIF	Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera
CMCP	Confederación Mexicana de Caja Populares
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CPC	Comisión de Principios de Contabilidad
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia
DOF	Diario Oficial de la Federación
Drawback	Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores
Enaproce	Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
ESG	VARIABLES ambientales, sociales y de gobernanza
ETN	Estatuto Tributario Nacional
FNE	Fondo Nacional del Emprendedor
GEI	Gases de efecto invernadero

IFC	Corporación Financiera Internacional, por sus siglas en inglés
IMC	Instituto Mexicano de la Competitividad
IMCP	Instituto Mexicano de Contadores Públicos
IMEF	Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas
IMMEX	Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación
INADEM	Instituto Nacional del Emprendedor
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IPC	Índice de Precios y Cotizaciones
IPCS	Índice de Precios y Cotizaciones Sustentable
ISO	Organización Internacional de Normalización, por sus siglas en inglés
ISR	Impuesto sobre la renta
IVA	Impuesto al valor agregado
IVCR	Índice de las ventajas comparativas reveladas
LACP	Ley de Ahorro y Crédito Popular
LGOAAC	Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito
LGSC	Ley General de Sociedades Cooperativas
LIEPS	Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios
LIF	Ley de Ingresos de la Federación
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta
LIVA	Ley del Impuesto al Valor Agregado
LOTF	Ley Orgánica de la Tesorería de la Federación
MCO	Mínimos cuadrados ordinarios
MIGA	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones
MIPyMEs	Micros, pequeñas y medianas empresas
NIF	Normas de Información Financiera
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ODS	Objetivos de desarrollo sustentable
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organizaciones no gubernamentales
ONU	Organización de las Naciones Unidas
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PIB	Producto Interno Bruto
PNC	Puntos Nacionales de Contacto
PND	Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018
PNUDD	Oficina de las Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito
PNUDE	Programa de las Naciones Unidas para Desarrollo
PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PRI	Principios de Inversión Responsable
PyMEs	Pequeñas y medianas empresas
RFA	Resolución de Facilidades Administrativas
RFC	Registro Federal de Contribuyentes

RLIVA	Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado
RMF	Resolución Miscelánea Fiscal
RPPC	Registro Público de la Propiedad y del Comercio
SAP	Sociedad de Ahorro y Préstamo
SAT	Servicio de Administración Tributaria
SCJN	Suprema Corte de Justicia de la Nación
Sedec	Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Aguascalientes
SGA	Sistema de gestión ambiental
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SNA	Sistema Nacional de Anticorrupción
SNF	Sistema Nacional de Fiscalización
Socap	Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
TIC	Tecnologías de la información y la comunicación
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TUAC	Comité Consultivo Sindical
UVT	Unidades de valor tributario
WTO	Organización Mundial del Comercio, por sus siglas en inglés
ZEE	Zonas económicas especiales

INTRODUCCIÓN

La gestión de las organizaciones requiere de elementos clave para la administración y control de los recursos de los que disponen; en años recientes se ha dado un interés creciente para dotar de herramientas estratégicas a las empresas para ayudar a su administración, es aquí donde el control de la gestión de las organizaciones cobra una especial importancia como elemento de apoyo para la toma de decisiones. Consecuentemente, son dos los factores clave para apoyar el proceso de gestión de las organizaciones: el elemento financiero y el elemento de la carga impositiva.

El enfoque financiero tiene como principal objetivo la obtención de información histórica sobre la manera en cómo las entidades han realizado la operación de sus actividades para incorporar valor añadido; es decir, se refiere a las actividades globales de las organizaciones, valorada en términos monetarios.

Otro factor clave para las empresas es el aspecto fiscal, ya que esto representa un elemento trascendental en la optimización de sus recursos para poder cumplir adecuadamente con las disposiciones de la carga tributaria, pero sin llegar a incurrir en acciones ilegales.

Este libro deriva del trabajo colaborativo de profesores investigadores de diversas universidades como: Autónoma de Aguascalientes, de San Luis Potosí, de Chiapas y la de Colima

La obra se estructura en dos apartados, uno que aborda el área de las finanzas y otro que se refiere a los estudios del área de fiscal. En la primera parte se incluyen trabajos sobre las potencialidades y los desafíos del sector exportador en el estado de Aguascalientes, el perfil del gestor y sus efectos en el capital de trabajo en las PyMEs, el desempeño que presentan las empresas que cotizan en la bolsa mexicana de valores, un análisis de caso de una empresa de comercio exterior utilizando el método de las razones financieras y un estudio de caso sobre una

propuesta de inversión derivado de los excedentes de remesas legales de los Estados Unidos. En la segunda parte se hace referencia a trabajos sobre análisis comparativo entre las legislaciones impositivas de México y Colombia, el impacto que tiene en las PyMEs la imposición de medios tecnológicos por las autoridades hacendarias, el impacto en la determinación de la carga tributaria en las PyMEs de Aguascalientes, las causas de la evasión fiscal en San Luis Potosí y un estudio de caso sobre la rendición de cuentas hacendarias en el gobierno del estado de Colima, finalmente se presenta un estudio sobre los efectos en la operación de las empresas por la verificación del domicilio fiscal de la autoridad.

PARTE I

INVESTIGACIONES EN FINANZAS

CAPÍTULO 1

- El sector exportador del estado de Aguascalientes: Potenciales y desafíos

CAPÍTULO 2

- El perfil del tomador de decisiones y sus efectos en la gestión del capital de trabajo en las PyMEs de Aguascalientes

CAPÍTULO 3

- Acercamiento al desempeño de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores en función del Índice de Precios y Cotizaciones Sustentable

CAPÍTULO 4

- Análisis financiero utilizando el método de las “Razones financieras” de una empresa de asesorías y servicios en comercio exterior en Manzanillo, Colima, 2018

CAPÍTULO 5

- Propuesta de inversión por excedentes de remesas de migraciones legales a Estados Unidos; estudio de caso: La Polka, Tonalá, Chiapas

CAPÍTULO 1

EL SECTOR EXPORTADOR DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES: POTENCIALES Y DESAFÍOS

Manuel Díaz Flores¹
Alejandro González Cadena²
Rubén Macías Acosta³

Resumen

Este trabajo es un avance parcial de una investigación más amplia que busca mostrar cómo se estructura y cuál ha sido el desempeño del sector exportador en el estado de Aguascalientes en los últimos años, así como sus interacciones con el sector externo de la economía nacional. Se destacan sus principales potenciales, así como los desafíos que le plantea el contexto actual de la re-negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de México con Estados Unidos de América y Canadá. La metodología que se utiliza incluye indicadores que permiten conocer su posición en el comercio, la concentración comercial por producto y sus principales destinos, así como su dinamismo comercial que refleja sus potenciales y oportunidades en los mercados internacionales.

Palabras clave: dinamismo exportador, TLCAN, concentración comercial, mercados internacionales.

Abstract

This work is a partial advance of a wide research and seeks to show how it is structured and what has been the performance of the export sector in the state of Aguascalientes in recent years, as well as its interactions with the external

¹ Profesor investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, SIN, Nivel I. mdiaz@correo.uaa.mx

² Profesor investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, Perfil Prodep. agonzaca@correo.uaa.mx

³ Profesor investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, SIN, Nivel Candidato. ruben.ags@hotmail.com

sector of the national economy. Its main potentials stand out, as well as the challenges posed by the current context of the renegotiation of the North America Free Trade Agreement (NAFTA), of Mexico with the United States and Canada. The methodology used includes indicators that allow knowing its position in the commercial, the international trade concentration by product and its main destinations, as well as its exports dynamism that reflects its potential and opportunities in international markets.

Keywords: *exports dynamism, NAFTA, commercial concentration, international markets.*

Introducción

La política de comercio exterior de México, a pesar de sus variados acuerdos con diversos países, tanto latinoamericanos como de la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá, no ha logrado la diversificación de sus exportaciones. Durante el periodo 1994-2016 tenía signados 12 tratados de libre comercio con 46 países y siete acuerdos de alcance parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), además de otros de cobertura limitada como el Mercosur y algunos más recientes con países asiáticos. En el marco del TLCAN vigente del 1 de enero de 1994 a la fecha, México implementó su política de fomento a las exportaciones a través del Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) y el Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Drawback). El IMMEX es muy importante para el comercio mexicano, ya que en promedio, durante 2012 y 2015, el 69.7% de las exportaciones y el 50.5% de las importaciones mexicanas fueron realizadas por empresas beneficiarias de este programa (Organización Mundial del Comercio [OMC] [WTO, por sus siglas en inglés], 2017). Como resultado, las exportaciones han tenido como destino principal Estados Unidos de América y la oferta exportadora, tanto del país como del estado de Aguascalientes, se ha concentrado en los sectores automotriz, eléctrico y electrónico, con participación casi de manera exclusiva de empresas transnacionales que dejan al margen a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) debido a sus limitaciones en materia de innovación tecnológica.

En este sentido, en la versión ampliada de este proyecto de investigación se plantea abordar las estrategias y potenciales del sector exportador del estado de Aguascalientes que permitan diversificar su oferta exportable, así como buscar nuevos mercados. Uno de los retos es cómo incorporar a la PyME en la actividad exportadora para que sea beneficiaria del comercio exterior mexicano. Así, también es una prioridad buscar otros productos fuera de la canasta exportable a Estados Unidos de América con potencial competitivo en mercados de América Latina, Asia y Europa; sin embargo, como se

mencionó, en este trabajo sólo se presenta la estructura del sector exportador del estado de Aguascalientes y se hace un ejercicio que muestra el potencial competitivo de algunos productos del sector automotriz que se podrían exportar a otros países de América Latina, Medio Oriente y la Unión Europea.

Planteamiento del problema

De acuerdo con cifras oficiales del gobierno de México (WTO, 2017), las exportaciones totales del país fueron de 380,772 millones de dólares, de las cuales 81.2% tuvieron como destino Estados Unidos de América (en 2015). Así también, de un monto de 395,232 millones de dólares de importaciones totales que realizó nuestro país, 47.4% procedieron de Estados Unidos de América. En el caso del sector exportador del estado de Aguascalientes, su oferta exportable se concentra en la producción de autopartes, vehículos de transporte de mercancías, asientos y circuitos electrónicos y su principal destino fue también Estados Unidos de América en 38%, en promedio, en el periodo 2004-2014 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2018). Como se puede observar, el problema es la concentración de productos y mercados de las exportaciones mexicanas y de Aguascalientes.

Objetivos

Objetivo general

Analizar las posibilidades que el sector exportador del estado de Aguascalientes tiene para diversificar su oferta exportable, considerando su alto grado de concentración en el sector automotriz y en el mercado de Estados Unidos de América como principal destino de éste y otro reducido número de productos relacionados con el sector.

Objetivos específicos

Algunos de los objetivos más específicos están orientados a realizar, en primer término, un diagnóstico del sector exportador en el estado de Aguascalientes y, posteriormente, identificar algunos productos competitivos en los mercados internacionales con la finalidad de tener una mayor diversificación y reducir con ello la vulnerabilidad del sector externo del estado.

Hipótesis

H₁: La actual política comercial que se aplica en el estado de Aguascalientes no promueve la diversificación exportadora de los productos del estado, al

contrario, cada vez se tiende a una mayor concentración tanto en productos como en los mercados de destino.

H₂: La concentración de los mercados está asociada al funcionamiento de las grandes empresas transnacionales y margina la participación de las PyMEs.

Preguntas de investigación

Algunas preguntas de investigación que pueden guiar la comprobación de las hipótesis anteriores pueden formularse en los siguientes términos:

- ¿Cuáles son los productos en la economía de Aguascalientes con mayor potencial para empezar a diversificar los mercados?
- ¿Cuáles son los principales riesgos o vulnerabilidades del sector exportador de Aguascalientes en el actual contexto de la renegociación del TLCAN?

Justificación

La relevancia de este trabajo de investigación radica en el tratamiento del tema de la diversificación de los mercados, ello en una coyuntura en la que el destino más importante de los productos de la economía de Aguascalientes está tomando un sesgo proteccionista; por lo anterior, la diversificación de productos y mercados se vuelve un imperativo para mantener el dinamismo del comercio internacional y reorientar las estrategias para reducir la fragilidad y riesgos de los ingresos de divisas tan necesarias para la economía mexicana.

Marco teórico

Hay un amplio cuerpo teórico que analiza, desde diversas perspectivas, los temas centrales del comercio internacional. Las propuestas clásicas hacen un contraste entre la economía del libre mercado y del mercantilismo. La doctrina económica denominada *mercantilismo* estuvo vigente desde el siglo XVI al XVIII y aseguraba que la prosperidad económica de un país dependía de su superávit comercial, es decir que las exportaciones fueran mayores que las importaciones; sin embargo, la teoría clásica del comercio internacional destaca una serie de conceptos que van más allá de esta visión proteccionista de la economía.

Es el caso de “ventaja absoluta”, de Adam Smith (1776), la cual señala que ningún país produciría algo que le representa un costo mayor que comprarlo. La “ventaja comparativa”, de David Ricardo (1817), basada en la diferencia de climas, recursos naturales, tecnología y áreas de especialización que tiene un país y que lo hace más competitivo. La “teoría neoclásica del comercio internacional”, que pone el énfasis en la dotación de factores y fue desarrollada por los economistas suecos Eli Heckscher (1919)

y Bertil Ohlin(1933). Las propuestas de las “teorías modernas del comercio internacional”, como el comercio intra-industrial Bela Balassa (1965), Grubel (1975), y entre países similares. Desarrollos más recientes del comercio internacional como el concepto de la “competitividad a nivel país, industria y empresa” (Ambastha y Momaya, 2003). Los “Índices de Competitividad del World Economic Forum” (2018), que ubica a México en el escenario internacional, y del Instituto Mexicano de la Competitividad (IMC, 2016), que presenta un ranking de las entidades federativas de México.

Metodología

Índice de Balassa

Para conocer la forma más precisa el dinamismo comercial del estado, se utilizó el índice de Balassa, el cual forma parte de la familia de indicadores para cuantificar las ventajas o desventajas de los intercambios comerciales de un país o estado contra sus socios comerciales (Duran y Álvarez, 2008).

El índice de Balassa mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro, contra la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo, y este indicador se conoce como IVCR de las exportaciones. Formalmente se obtuvo de la siguiente manera para el caso de Aguascalientes:

$$IB_{iw}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Donde:

X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por Aguascalientes (i) hacia el país j .

XT_{ij} = Exportaciones totales de Aguascalientes (i) al país j .

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por Aguascalientes (i) hacia el mundo (w).

XT_{iw} = Exportaciones totales de Aguascalientes (i) al mundo (w).

El índice se obtuvo para los años 2004 y 2014 con relación a los países y productos que representan 90% de las exportaciones del estado, en esos dos años.

Asimismo, el índice de Balassa obtenido se normalizó para manejar valores máximos de 1 y valores mínimos de -1, mediante la expresión:

$$IVCR \text{ Norm} = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1}$$

Donde la interpretación del indicador se realiza mediante la lectura de las siguientes escalas:

Entre +0.33 y +1	—————>	Existe ventaja para el país
Entre -0.33 y -1	—————>	Existe desventaja para el país
Entre -0.33 y +0.33	—————>	Existe tendencia hacia un comercio intraproducto

Análisis y discusión de resultados

La estructura y el desempeño del sector exportador en el estado de Aguascalientes

La consolidación del “modelo exportador” del estado de Aguascalientes se da inicialmente con la apertura comercial de México en la década de los 80 y, con mayor intensidad, en la década de los 90, con el TLCAN, impulsando tres sectores que se consideraron estratégicos por sus potenciales de competitividad internacional: el automotriz y de autopartes, el textil y de la confección y el agroindustrial; sin embargo, el impulso de la política industrial del estado, que favoreció este rápido desempeño exportador, fue una combinación de diversos factores tanto nacionales como locales.

Entre los primeros destaca la política de descentralización y reubicación de empresas que se aplicó en la década de los 80 con la reducción de impuestos de entre 20 y 40%, reducción de tarifas de importación de bienes de capital por arriba del 60%. Los apoyos locales para la reubicación de empresas y algunas ventajas en la calificación y disponibilidad de mano de obra lograron atraer a 17 plantas nacionales y extranjeras en la década de los 80 y en la siguiente década se fueron consolidando, en muchos casos se ampliaron estas inversiones.

Destaca también la contribución de las políticas industriales referidas al desarrollo de la infraestructura y la planificación de parques industriales, así como la política laboral de la entidad (López 2017: 42-77). De acuerdo con la información disponible más reciente, se muestra que en el periodo 2004-2014 el sector exportador del estado de Aguascalientes, la industria manufacturera tuvo una participación de 99.2% respecto al total de las exportaciones estatales y, a su vez,

de esta industria el equipo de transporte representó 80.7% respecto de todas las manufacturas exportadas, las cuales estuvieron integradas, principalmente, por tres productos: automóviles tipo turismo, partes y accesorios de vehículos automóviles y vehículos automóviles para el transporte de mercancías.

En 2004, 59% de estas exportaciones tuvieron como destino Estados Unidos de América, proporción que cayó al 31% en 2014; sin embargo, en este mismo año, las exportaciones totales representaron 68.60% del Producto Interno Bruto (PIB) del Estado, ya que sumaron 7,255 millones de dólares (INEGI, 2018). Considerando la importancia de la industria automotriz en las exportaciones estatales, se hace un ejercicio para medir la competitividad de estos productos y mostrar su potencial para incorporar otros destinos.

*Índice de las ventajas comparativas reveladas
de las exportaciones automotrices del estado de Aguascalientes*

El análisis se hace utilizando una selección de aquellos indicadores y modelos que dan cuenta de una forma más precisa del dinamismo comercial, como el “índice de las ventajas comparativas reveladas” (IVCR), que permite conocer los sectores más competitivos y los que tienen un mayor potencial frente a otros competidores. La aplicación de este índice a las exportaciones del estado de Aguascalientes muestra que en materia de partes y accesorios para vehículos tiene una mayor ventaja competitiva con el Reino Unido y con Rusia en el año 2014, aunque se puede observar que perdió esa misma ventaja con Australia que tenía en el 2004.

CUADRO 1. AGUASCALIENTES: IVCR, 8,708 PARTES PARA VEHÍCULOS*

País	2004	2014
Estados Unidos de América	0.07	0.07
Canadá	-0.40	-0.81
Australia (Comunidad de)	0.72	-0.27
Chile (República de)	-0.38	-0.63
Ecuador (República del)	0.03	-0.65
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.06	0.61
Brasil (República Federativa de)	-0.78	-0.24
Japón	-0.86	0.20
Rusia (Federación rusa)	0.43	0.57

* 8,708 partes y accesorios de vehículos automotrices de las partidas 87.01 a 87.05.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Aguascalientes (Sedec).

Este mismo indicador muestra que las exportaciones de vehículos para el transporte de mercancías en 2014, Colombia y Arabia Saudita son los países en donde las exportaciones de este producto son más competitivas, ya que tienen un índice de 0.81. Con los países en donde se perdió competitividad fueron frente a Uruguay, Venezuela y Chile. Así también, surgen países que no estaban presentes en 2004, como la Comunidad Económica Europea y Arabia Saudita. Respecto a los países menos competitivos, destaca Estados Unidos de América con un indicador cada vez más negativo, debido a que la competitividad se va reduciendo cada vez más.

**CUADRO 2. AGUASCALIENTES: IVCR, 8,704
VEHÍCULOS PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS***

País	2004	2014
Estados Unidos de América	-0.01	-0.27
Colombia (República de)	0.32	0.81
Comunidad Europea	0	0.53
Arabia Saudita (Reino de)	0	0.81
Emiratos Árabes Unidos	0	-0.4
Chile (República de)	0.77	0.03
Venezuela (República de)	0.8	0
El Salvador (República de)	0.89	0.69
Uruguay (República Oriental del)	0.93	0.4

* 8,704 vehículos automotrices para el transporte de mercancías.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

El siguiente producto: asientos para automóviles, perdió su competitividad en el caso de Alemania, ya que se redujo de 0.63 en 2004 a 0.32 en 2014.

CUADRO 3. AGUASCALIENTES: IVCR, 9,401 ASIENTOS*

País	2004	2014
Estados Unidos de América	0.08	0.11
Canadá	-0.2	-0.08
Brasil (República Federativa de)	-1	-0.02
Alemania (República Federal de)	0.63	0.32
Japón	-0.87	-0.87
Guatemala (República de)	-0.51	-0.84

* 9,401 Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama y sus partes.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

En el producto de: circuitos electrónicos integrados, los mejores mercados para las exportaciones de Aguascalientes son Singapur, con un índice de 0.96 en el 2014, así como el mercado de la República Popular China, Países Bajos, Hong Kong y Malasia, que registran indicadores que refleja su alta competitividad de las exportaciones de Aguascalientes en dichas naciones.

**CUADRO 4. AGUASCALIENTES:
IVCR, 8,542 CIRCUITOS ELECTRÓNICOS***

Pais	2004	2014
Singapur (República de)	0.83	0.96
Estados Unidos de América	-0.18	-0.45
China (República Popular)	-0.57	0.88
Países Bajos (Reino de los) (Holanda)	0.47	0.91
Hong Kong (Región Administrativa Especial de la República)	0.67	0.95
Japón	0.08	-0.16
Malasia	0.83	0.88

* 8,542 circuitos electrónicos integrados.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

En el sector textil está el producto de los trajes o conjuntos para hombres y niños. Entre los mejores mercados destaca Bélgica con 0.89 y el caso de Italia, que pasó de -0.58 a 0.66 en 2014.

**CUADRO 5. AGUASCALIENTES:
IVCR, 6,203 TRAJES PARA HOMBRES O NIÑOS***

País	2004	2014
Estados Unidos de América	0.09	0.14
Canadá	-0.81	-0.82
Bélgica (Reino de)	0.00	0.89
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.00	-0.48
Italia (República Italiana)	-0.58	0.66
Alemania (República Federal de)	-0.25	0.00
Puerto Rico (Estado Libre Asociado de la Comunidad de)	-0.92	0.00
Países No Declarados	-0.47	0.00

* 6,203 trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

Finalmente, las partes de motores han sido exitosas en Australia con un índice de 0.93 y Japón en los dos años considerados con un índice cercano al 0.8.

**CUADRO 6. AGUASCALIENTES:
IVCR, 8,409 PARTES DESTINADAS A MOTORES***

País	2004	2014
Estados Unidos de América	-0.04	-0.05
Canadá	0.22	0.47
Japón	0.77	0.78
Brasil (República Federativa de)	-0.49	0.01
Australia (Comunidad de)	0.91	0.93
Hungría (República de)	0.89	0.21

* 8,409 partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 a 84.08.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Sedec del estado de Aguascalientes.

Cabe hacer notar que, en todos los resultados mostrados en los cuadros anteriores, los datos para los Estados Unidos de América no alcanzan los rangos de competitividad establecidos por este indicador, dado que se trata de un caso especial en donde prevalece el comercio intra-producto, además de la concentración del mercado, ya que este indicador mide la importancia de un mercado respecto al comercio con el mundo.

Conclusiones

Como ha quedado de manifiesto en diversos trabajos de investigación aquí referenciados, el comercio internacional de México con el mundo tiene, como principal limitante, la concentración de sus productos que exporta y también a los mercados que vende sus mercancías. Su elevada concentración, que supera el 80% en el mercado de los Estados Unidos de América, provoca una severa vulnerabilidad en el contexto de la renegociación del TLCAN.

Si bien este trabajo plantea la necesidad de reforzar la estrategia de la diversificación de productos y mercados en materia de exportaciones, es necesario presentar un mapa más preciso de los competidores que hay en estos mercados, donde los productos que exporta esta entidad tienen ventajas comparativas, así como las diversas estrategias que se requieren para su apropiada implementación.

Sin duda la diversificación de productos y mercados es un proceso complejo que puede llevar varios años o décadas debido a que requiere cambios profundos de la estructura productiva del país y que la política comercial de México debe priorizarse ante este nuevo entorno, caracterizado por la incertidumbre de nuestro mercado más importante.

Recomendaciones

Considerando los objetivos más amplios de esta investigación, queda pendiente un análisis más detallado de las *cadena globales de valor*, en las que se puede insertar a las PyMEs del sector exportador del estado de Aguascalientes, así como a las estrategias y política comercial que promuevan la diversificación de las exportaciones, más allá de los acuerdos comerciales.

Bibliografía

- Ambastha, A. y Momaya K. (2003), “Competitiveness of firms: Review of theory, frameworks, and models”, *Singapore Management Review*, 26(1), Indian Institute of Technology.
- Balassa, B. (1965), “Trade liberalization and revealed comparative advantage”, *The Manchester School*, 33: 99-123.
- Duran L., José y E.-Álvarez, Mariano (2008), *Indicadores de comercio exterior y política comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial*, Documento de proyecto-Comisión Económica para América Latina y El Caribe, Santiago de Chile.
- Grubel, H. G. and Lloyd, P. J. (1975), *Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products*, New York: Wiley.
- INEGI (2018), “Exportaciones por entidad federativa”, en: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/economicas/exporta_ef/default.aspx
- , “PIB por entidad federativa”, en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/pibe/default.aspx>.
- , “Banco de información económica (BIE)”, en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1100047000300040>
- Instituto Mexicano para la Competitividad (2016). Índice de Competitividad Estatal 2016, México.
- López G., Juventino (2017), “Las políticas públicas del desarrollo industrial de Aguascalientes” (1980-2014), *Revista de Economía*, vol. XXXIV, núm. 89, Universidad Autónoma de Yucatán, México.
- Secretaría de Desarrollo Económico de Aguascalientes (2018), *Base de datos de exportaciones e importaciones de Aguascalientes 2004-2014*.

- Voinescu, R. y Moisoiu, C. (2015), “Competitiveness, theoretical and policy approaches. Towards more competitive EU”, The Institute for World Economy, *Procedia Economics and Finance*, 22 (2015) 512-521, Elsevier.
- World Economic Forum (2018), *The global competitiveness report 2018*, Geneva Switzerland.
- World Trade Organization (2017), *Trade Policy Review*, report by Secretariat, Mexico.

CAPÍTULO 2

EL PERFIL DEL TOMADOR DE DECISIONES Y SUS EFECTOS EN LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PYMES DE AGUASCALIENTES

Alfonso Martín Rodríguez¹
Gloria Leticia Martel Campos²
Virginia Guzmán Díaz de León³

Resumen

El capital de trabajo es una de las métricas para analizar qué eficientemente está operando la empresa y cuán financieramente estable es en el corto plazo (Vasanth y Trirumagal, 2016); sin embargo, el analfabetismo financiero puede llevar a desarrollar comportamientos financieros sumamente conservadores o riesgosos en su gestión. La forma en que invierten las PyMEs en sus activos a corto plazo y los recursos utilizados con vencimientos inferiores a un año son elementos importantes en su balance, debido a sus efectos sobre la rentabilidad y el riesgo de las empresas (Knauer y Wöhrmann, 2013).

Hay teorías económicas clásicas, las cuales establecen que los individuos tienden a tratar de maximizar los rendimientos y a tener aversión al riesgo, por lo que al realizar decisiones financieras generalmente las efectúan considerando las utilidades que obtendrán, sin evaluar el aspecto contrario para la toma de la decisión, esto debido a que los seres humanos les impacta, en mayor medida, el conocer que obtuvieron pérdidas que el efecto contrario, esto se conoce como *teoría de aversión a las pérdidas*.

¹ Licenciado en administración y finanzas. Maestro en evaluación y administración en proyectos de inversión. Doctor en gobierno y administración pública. Actualmente es profesor de tiempo completo del Departamento de Finanzas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

² Doctora en gobierno y administración pública. Profesora investigadora de la Universidad Autónoma de Aguascalientes del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas del Departamento de Finanzas. lettmart@hotmail.com

³ Candidata a doctor en materia fiscal por la Universidad de Durango. Profesora investigadora de la UAA. Consejera académica de la maestría en impuestos. Profesora certificada por la ANFECA. Síndico de la UAA ante el SAT.

En la década de los 70 surgió el Behavioral Finance, una perspectiva distinta de racionalidad, contrarrestando las teorías neoclásicas, el objetivo era explicar el comportamiento de las personas en la toma de decisiones debido a que ésta se aproxima más a la realidad y mejora, el análisis y la realización de una investigación financiera más realista y de utilidad.

Palabras clave: capital de trabajo, finanzas conductuales, PyMEs.

Abstract

Working Capital is one of the metrics to analyze how efficiently the company is operating and how financially stable it is in the short term (Vasanth & Trirumagal, 2016), however, financial illiteracy can lead to the development of highly conservative or risky financial behaviors. The way in which SMEs invest in their short-term assets and the resources used with maturities of less than one year are important elements in the balance to them due to their effects on profitability and business risk (Knauer & Wöhrmann, 2013).

There are classical economic theories which establish that individuals tend to try to maximize yields and to have aversion to irrigation, so when making financial decisions they usually make them considering the profits they will obtain without evaluating the opposite aspect for the decision making, this because human beings have a greater impact on knowing that they got lost than the opposite effect, this is known as the theory of aversion to loss.

In the 70 there was the Behavioral Finance, which was a different perspective of rationality, counteracting neoclassical theories, the objective was to explain the behavior of people in decision making because it is closer to reality and improves, the analysis and the realization of a more realistic and useful financial investigation.

Keywords: *working capital, behavioral finance, SMEs.*

Introducción

El capital de trabajo es vital para todas las organizaciones, ya que requieren una cantidad constante de efectivo disponible para realizar pagos rutinarios, cubrir costos imprevistos y comprar materias primas utilizadas en la producción de bienes y servicios. Una empresa utiliza capital de trabajo para cubrir los gastos del día de hoy y sus operaciones, además que afecta a la liquidez, rentabilidad y riesgo de la misma, por lo que su estudio es un área muy sensible en el campo de la gestión financiera.

Evidencias empíricas muestran que la gestión del capital de trabajo afecta directamente el desempeño de una empresa, por tal motivo los tomadores

de decisiones, sobre todo de las PyMEs, deben ser sensibles a los factores que afectan al desempeño de las empresas implementando las mejores políticas en este rubro, manteniendo un equilibrio entre liquidez y rentabilidad.

Las finanzas conductuales nos dicen que todas las decisiones se toman de manera racional, sin considerar las emociones, sentimientos, estados de ánimo, entre otros; sin embargo, hay teorías psicológicas en las que nos dicen que, de acuerdo con la situación que esté pasando el gerente, es la forma en la que se toman las decisiones; entre los factores que tienen una mayor influencia en la toma de decisiones, se encuentra la aversión al riesgo en la cual se ha demostrado que las mujeres son más conservadoras o adversas al riesgo que los hombres, otro factor que influye en la toma de decisiones es el nivel de estudios que se tenga, por lo que las personas con mayor nivel de preparación tienden a tomar decisiones más riesgosas; el exceso de confianza es algo que afecta en igual medida a los hombres y mujeres en la toma de decisiones y suele traer como consecuencia problemas financieros graves a las compañías debido a que las decisiones que toman, o la forma de trabajar, las desarrollan siempre de la misma manera, lo que trae como consecuencia una tendencia y, al paso del tiempo, se cree que esto es lo correcto cuando podría estar afectando en gran medida a las finanzas de la compañía, tal es el caso del manejo de los inventarios, cuentas por cobrar o por pagar, incrementando el ciclo operativo de la empresa, lo que alarga el tiempo de recuperación de la inversión y teniendo como consecuencia un costo de oportunidad para la compañía.

Planteamiento del problema

Las PyMEs continuamente experimentan una administración deficiente del capital de trabajo, lo cual se evidencia por los problemas de efectivo, altos costos de desabastecimiento y bajas tasas de cobro a clientes, y si a eso le agregamos el clima actual que demanda una liquidez más ajustada, costos crecientes de capital y materias primas, aumento de costos de energéticos y una competencia mayor, las empresas necesitan administrar el capital de trabajo de manera efectiva y eficiente (Ekanem, 2010); con eso se evitarán, entre otros problemas, el “riesgo de incapacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo por un lado y evitar una inversión excesiva en activos a corto plazo” (Eljelly, 2004).

La bibliografía sobre la gestión del capital de trabajo se basa en el uso de informes financieros para la toma de decisiones; sin embargo, en las PyMEs generalmente carecen de sistemas, estructuras y procedimientos formales (Briggs, 2009), por lo que la gestión de estas pequeñas empresas gira en torno al propietario-gerente, sus habilidades empresariales

y el contexto social (Beaver, 2003), apegándose más a un comportamiento psicológico del empresario; es decir, se basa en experiencias previas del manejo de las entidades económicas, en especial en lo referente al capital de trabajo debido a que sus decisiones son conservadoras y poco arriesgadas, lo que trae como consecuencia el exceso de inventarios, la falta de aprovechamiento del crédito por parte de sus proveedores y la falta del control en sus cuentas por cobrar en el otorgamiento de créditos, sin un análisis previo, provocando, en ocasiones, graves problemas financieros a sus compañías; sin embargo, continúan aplicando, año tras año, las mismas políticas y estrategias en el manejo de sus negocios.

Objetivo

Partiendo del hecho que la gestión del capital de trabajo en las PyMEs gira en torno al perfil del dueño, ya que suele ser el tomador de decisiones, es de esperarse que los factores que expliquen la gestión del capital de trabajo recaigan en los matices individuales de cada administrador. Por ello, el objetivo de esta investigación es examinar las políticas de capital de trabajo que con más frecuencia se aplican en las PyMEs de Aguascalientes explicando su relación con el perfil del tomador de decisiones.

Hipótesis

Las características personales del propietario-gerente pueden proporcionar una comprensión clara de la gestión del capital de trabajo en las PyMEs de Aguascalientes, sustituyendo las estructuras, sistemas y procedimientos formales.

Preguntas de investigación

- ¿Cómo gestionan los propietarios de pequeñas empresas el capital de trabajo?
- ¿Cuáles son las acciones involucradas en la gestión del capital de trabajo en ausencia de estructuras de sistemas bien establecidas?

Justificación

A nivel mundial, las PyMEs son el segmento de la economía que aporta mayor número de unidades económicas y personales. Hay mucha bibliografía sobre el estudio del capital de trabajo, pero no en PyMEs, esto debido, principalmente, a la carencia de indicadores financieros para su evaluación. Esta investigación pretende comprobar la importancia en la gestión capital de

trabajo que afecta directamente a la rentabilidad de las empresas, detectando los factores que más inciden en la toma de decisiones por dueño o administrador de la PyME.

Marco teórico

El capital de trabajo se define como activos corrientes totales menos pasivos totales actuales (Ross, S.; Westerfield, R.; Jaffe, J. y Jordan, 2010); sin embargo, se considera que esta definición no explica exactamente qué es el capital de trabajo, el cual está relacionado con los recursos permanentes y con el activo fijo, por lo que lo definen como los recursos de largo plazo que están financiado a los activos circulantes, es un concepto de planteamiento financiero (Duarte Schalageter, J. y Fernández, Alonso, 2007).

En otras palabras, un capital de trabajo neto es el valor de la liquidez que está a su disposición para continuar las operaciones del negocio. Lograr un equilibrio entre el activo circulante y el pasivo a corto es importante para la gestión de las empresas, porque las empresas necesitan mantener activos circulantes suficientes para cumplir con sus créditos a corto plazo, de lo contrario se generarían graves problemas de operatividad.

El capital de trabajo puede traducirse como “la diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa” (Gitman, Zutter; Madrigal, Muñoz y Herrero, Díaz, 2016), y también se define muy frecuentemente como los fondos o recursos con que opera una empresa a corto plazo, después de cubrir el importe de las deudas que vencen en ese corto plazo, entendiendo que es el margen de seguridad para que la empresa opere sin tropiezos.

Autor	Descripción del estudio	Resultados
Ganesan, 2007	Analizó la eficiencia de la gestión del capital de trabajo de las empresas de la industria de equipos de telecomunicaciones. Las variables utilizadas fueron: ventas diarias, días de inventario, días de cuentas por pagar y cobrar, ciclo operativo; la rentabilidad y la liquidez fueron medidas por la eficiencia de conversión de efectivo, ingresos a activos totales e ingresos a ventas.	Concluyó que el “capital de trabajo diario” está negativamente relacionado con la rentabilidad. También descubrió que la cantidad disminuida de capital de trabajo era menor que la proporción para aumentar la rentabilidad de la empresa.



→ Continúa (Tabla...)

Autor	Descripción del estudio	Resultados
Falope y Ajilore, 2009	50 empresas no financieras cotizadas nigerianas para el periodo de 1996-2005.	Encontraron una relación negativa significativa entre el beneficio operativo neto y el periodo de cobro promedio, la rotación de inventario en días, el periodo promedio de pago y el ciclo de conversión de efectivo
Deloof, 2003	Analizó 1,009 grandes firmas no financieras belgas para el periodo de 1992 a 1996 para explorar la relación entre la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa a través del ciclo de conversión de efectivo, uso pruebas de correlación y regresión.	Encontró que hay una relación negativa entre el ingreso operativo bruto y el periodo de cobro de cuentas por cobrar, el periodo de rotación de inventario y el periodo de pago de los acreedores. Sugirió que los gerentes podrían crear valor para sus accionistas reduciendo el número de cuentas por cobrar e inventarios a un mínimo razonable. La relación negativa entre las cuentas por pagar y la rentabilidad es consistente con la opinión de que las empresas menos rentables esperan más tiempo para pagar sus cuentas.
Ray, 2012	Evaluó la relación entre los componentes de gestión del capital circulante y la rentabilidad para las empresas manufactureras indias usando una muestra de 311 empresas manufactureras indias durante los periodos de 1996/1997 a 2009/2010.	El resultado sugiere una fuerte relación negativa entre las medidas de gestión del capital circulante, incluidos el número de días por cobrar y el ciclo de conversión de efectivo, el índice de deuda financiera con la rentabilidad corporativa.

→

→ Continúa (Tabla...)

Autor	Descripción del estudio	Resultados
Ahmed, Mahtab, Islam y Abdullah, 2017	<p>Las variables utilizadas para medir la gestión del capital circulante fueron el periodo promedio de cobro, rotación de inventario en días, periodo de pago promedio, ciclo de conversión de efectivo y razón actual, índice de deuda, tamaño de la empresa y activos financieros sobre activos totales sobre la rentabilidad operativa neta de las empresas.</p> <p>Examinó la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de Industrias textiles.</p>	<p>El estudio revela que hay una relación positiva entre la administración del capital de trabajo y la rentabilidad, pero la industria textil no muestra eficiencia en la administración del capital de trabajo.</p>
Napompech, 2012	<p>Revisó el impacto de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad. El objetivo principal de esta investigación fue probar los efectos de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad. El análisis de regresión se calculó en una muestra de panel de 255 empresas que cotizan en la Bolsa de Tailandia de 2007 a 2009.</p>	<p>Los resultados mostraron una relación inversa entre las ganancias operativas y el periodo de conversión de inventario y el periodo de cobro de las cuentas por cobrar; sin embargo, no hay efectos sobre la rentabilidad al extender el periodo de aplazamiento de las cuentas por pagar. Los hallazgos también demostraron que las características de la industria tienen un impacto en los beneficios.</p>

→

→ Continúa (Tabla...)

Autor	Descripción del estudio	Resultados
Dong y Su, 2010	Se centró en las variables que incluyen la rentabilidad, el ciclo de conversión y sus elementos relacionados y la relación que hay entre ellos.	Encontró que las relaciones entre estas variables son fuertemente negativas. Esto denota que la disminución en la rentabilidad ocurre debido al aumento en el ciclo de conversión de efectivo. También encuentra que si disminuye el número de días de cuentas por cobrar e inventarios, la rentabilidad aumentará el número de días de cuentas por cobrar e inventarios.

Las estrategias de gestión del capital de trabajo son necesarias para alcanzar el objetivo principal de rentabilidad en una empresa (Falope y Ajilore, 2009). Los beneficios de una empresa dependen, en gran medida, del volumen de sus ventas (Stice, C. y Weil, 2008); sin embargo, las ventas netas totales de una empresa no se convierten en efectivo inmediatamente. Una empresa que tiene una estrategia deficiente sobre el capital de trabajo puede no tener la ventaja cuando compite con otras empresas (Filbeck, G.; Krueger, T. y Preece, 2007). Por lo tanto, el rol de la administración del capital de trabajo en una PyME, de manera eficiente, es más importante que nunca, ya que la empresa debe seguir obteniendo beneficios en un mundo en constante cambio.

Las estrategias de capital de trabajo de una empresa requieren que la dirección responda dos preguntas fundamentales:

1. ¿Cuál es la cantidad apropiada de capital de trabajo?
2. ¿Cómo se financiará el capital de trabajo? (James Sunday, 2011).

Sin embargo, la administración del capital de trabajo de una empresa se enfrenta a muchas limitaciones para dar solución a estos cuestionamientos, como la competencia, la incertidumbre de financiación inadecuada, restricciones financieras, nuevas regulaciones, tendencias en tecnología y altos costos financieros (Filbeck, G.; Krueger, T. y Preece, 2007). Filbeck, Krueger y Preece (2007) argumentaron que las limitaciones de la administración del

capital de trabajo han hecho que el trabajo de un gerente sea más difícil y han disminuido la eficiencia de las estrategias del capital de trabajo. Las empresas requieren estrategias de capital de trabajo para cubrir las necesidades operacionales diarias, como el pago de salarios y los acreedores (Appuhami, 2008) además que ayuda a una empresa al pago de dividendos y garantiza la supervivencia a largo plazo. Otro problema derivado es que si una empresa no puede proporcionar financiación continua para sus necesidades de capital de trabajo, entonces la empresa puede verse obligada a abandonar oportunidades de crecimiento atractivo (Padachi, 2006).

La estrategia conservadora en torno a la gestión de capital de trabajo tiene el objetivo de estimular las ventas al aumentar tanto los inventarios como las cuentas por cobrar comerciales, con el fin de incrementar la rentabilidad (Venancio y Godfred, 2013). Algunos coincidieron en la importancia de mantener inventarios de materias primas para evitar detener la producción y reducir las fluctuaciones de precios. La estrategia agresiva de gestión del capital de trabajo puede consistir en la reducción de la inversión en el inventario, como las cuentas por cobrar (Afrifa, 2013) Minimizar el periodo de retención de inventario a través de la estrategia agresiva dará lugar a una mayor rentabilidad de la empresa debido a una reducción en los costos de mantenimiento de inventario, como el costo de almacenamiento, seguro, deterioro, robo, etcétera (Kim y Chung, 2008).

Una estrategia conservadora también puede mejorar la rentabilidad de la empresa porque al aumentar el nivel de crédito comercial puede fortalecer la relación de largo plazo entre el proveedor y el cliente (Wilner, 2000), puede atraer a los clientes a adquirir mercancías en momentos de baja demanda (Emery, 1987); sin embargo, aumentar la inversión en capital de trabajo puede ocasionar que el costo de oportunidad del efectivo quede inmovilizado en acciones y cuentas por cobrar, lo que podría reducir la rentabilidad de la empresa (Deloof, 2003). Soenen (1993) sugiere que las altas inversiones en capital de trabajo podrían llevar a la bancarrota de las empresas.

Una estrategia agresiva también puede conducir a una mayor rentabilidad de la empresa mediante la reducción del periodo de cuentas por cobrar, lo que aumentará el flujo de efectivo disponible para la empresa. Dichos fondos se pueden usar para financiar las operaciones diarias, evitando así la necesidad de obtener financiamiento externo costoso (Autukaite y Molay, 2011). Además, dichos fondos pueden dejarse en el banco para ganar intereses o invertirse en otro lado para generar más ganancias. Una estrategia agresiva de gestión del capital de trabajo también puede aumentar la rentabilidad al retrasar el pago a los proveedores.

Falope y Ajilore (2009) manifestaron que retrasar los pagos a los proveedores puede generar un mayor nivel de capital de trabajo disponible para su uso; sin embargo, retrasar los pagos a los proveedores puede reducir la

rentabilidad debido a la pérdida de descuentos por pago anticipado, que puede superar el 20%, dependiendo de la tasa de descuento y el periodo de descuento concedido.

Metodología

Para responder adecuadamente al objetivo planteado en este estudio empírico, se consideró apropiado el uso de una muestra de 400 PyMEs en el estado de Aguascalientes (México). La muestra fue extraída del Directorio del Sistema de Información Empresarial de México para el estado de Aguascalientes, que tenía 5,194 empresas registradas en el mes de diciembre de 2016, para este estudio empírico fueron consideradas sólo aquellas empresas que tenían entre cinco y 250 empleados; como resultado, el número de empresas en el directorio comercial se redujo a mil 261 empresas. Además, la muestra fue seleccionada al azar con un nivel de confiabilidad del 96% y un error de muestreo de $\pm 4.5\%$, obteniendo una muestra total de 400 empresas. La encuesta se realizó través de una entrevista personal con los gerentes de las 400 empresas seleccionadas.

El estudio es descriptivo, transversal, teórico y práctico; la metodología empleada es cualitativa, se usó la recolección de datos para lograr el objetivo por medio de un cuestionario que se aplicó a los gerentes o directores financieros de las PyMEs, utilizando una muestra probabilística para efectuar los análisis estadísticos correspondientes que nos permita obtener inferencias respecto a la población. Posteriormente se realizó la recolección de la información y análisis de datos a través de métodos de la estadística descriptiva para conocer las frecuencias y medias, análisis y discusión de resultados.

Análisis de resultados

De 400 empresas encuestadas, 246 tienen un control mayoritariamente familiar, considerando como grupo familiar a aquél que tiene más del 50% de su capital, de acuerdo con la investigación de Soto (2011).

TABLA 1. TIPO DE CONTROL DEL GERENTE

Control del gerente	Sí		No		Total	
	N	%	N	%	N	%
¿El control mayoritario de su empresa es familiar?	246	61.50	154	38.50	400	100

Fuente: Elaboración propia.

De las 400 empresa encuestadas, en 145 la antigüedad de sus gerentes se encuentra entre uno a cinco años.

TABLA 2. ANTIGÜEDAD DEL GERENTE EN AÑOS

Antigüedad del gerente	Uno a cinco años		Seis a 10 años		11 a 20 años		Más de 20 años		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
¿Cuál es la antigüedad del gerente?	145	36.25	93	23.25	88	22.00	74	18.50	400	100

Fuente: Elaboración propia.

El nivel de formación de los gerentes que predomina es el grado de licenciatura o ingeniería, con 210 de las 400 empresas encuestadas.

TABLA 3. NIVEL DE FORMACIÓN DEL GERENTE

Educación básica	Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Formación del gerente	61	15.25	80	20.00	21	5.25	210	52.50	23	5.75	5	1.25
¿Cuál es el nivel de formación del director general/gerente de su empresa?												

Fuente: Elaboración propia.

El 61.5% de las empresas encuestadas tiene un control mayoritariamente familiar, el 36.25% de las empresas sus gerentes tienen una antigüedad de uno a cinco años, y en el 18.5% sus gerentes tienen más de 20 años, el nivel de estudios más frecuente es el grado de licenciatura con 52.50%, mientras que el grado de doctorado presenta en 1.25%.

Se comparó la media y la desviación estándar de cada ítem, destacando en color gris, en la tabla 4, las medias más altas. Se encontró que de las seis preguntas de “Gestión del efectivo”, en tres de ellas su media fue superior el control para las empresas no familiares, mientras que en las siete preguntas de “Gestión de cuentas por cobrar” tuvieron una media mayor las empresas que no tienen un control mayormente familiar; además, se observó que de las 12 preguntas de “Gestión del inventario”, las empresas con un control mayormente familiar tuvieron una media mayor en nueve preguntas, adicionalmente, de las ocho preguntas de “Gestión de las cuentas por pagar”, se observó que en siete de ellas las empresas con un control mayormente familiar tuvieron una media mayor, como se muestra en color gris.

TABLA 4. PRINCIPALES RESULTADOS POR TIPO DE CONTROL DEL GERENTE

CONTROL DEL GERENTE (¿el control mayoritario de su empresa es familiar?)				
CONTROL FINANCIERO	Sí		No	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del efectivo				
Tiene un control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios	5.24	1.163	5.23	1.002
Limita el acceso al efectivo en los empleados	5.11	1.283	5.17	1.198
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	4.96	1.361	4.82	1.363
Tiene establecidos un saldo mínimo y máximo de caja	4.95	1.35	4.84	1.349
Cuenta con un proceso estandarizado en el pago a proveedores	4.95	1.348	4.97	1.236
Establece estrategias de inversión cuando existen saldos excedentes en caja/bancos	5.02	1.314	5.08	1.25
Gestión de cuentas por cobrar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan	4.88	1.469	5.12	1.12
Comprueba la capacidad de los clientes antes de extender crédito	4.78	1.518	4.93	1.304
Comunica claramente los términos del crédito antes de extenderlo	4.83	1.52	4.95	1.272
Revisa las condiciones de la cartera por cliente regularmente	4.58	1.726	4.88	1.569
Tiene valuado el monto de su cartera de cuentas por cobrar	4.22	1.843	4.52	1.708
Otorga descuentos por pronto pago	3.94	1.844	4.31	1.788
Acepta pagos con tarjeta de crédito	4.14	1.927	4.44	1.825



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO Gestión del inventario	Sí		No	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con instalaciones adecuadas en su almacén	4.93	1.694	4.66	1.924
Controla el acceso a las instalaciones al almacén	4.46	1.958	4.32	2.086
Verifica las condiciones del inventario regularmente	4.8	1.689	4.43	1.983
Identifica las mercancías o materia prima que más utiliza	5	1.626	4.67	1.967
Identifica el inventario obsoleto con el que cuenta	4.71	1.783	4.39	2.059
Cuantifica el valor actual de su inventario	4.49	1.964	4.45	2.01
Verifica con regularidad que su inventario en libros es su inventario físico en el almacén	4.17	2.037	3.99	2.227
Cuenta con un proceso para la compra de nuevo inventario que considere un nivel mínimo de inventario	4.42	1.919	4.38	2.052
Considera políticas para evitar compras innecesarias	4.39	1.923	4.39	2.001
Las requisiciones de compra pasan por un proceso de autorización	4.36	1.966	4.4	2.085
Cuenta con un registro del inventario sistematizado al recibir la compra	4.19	2.048	4.37	2.092
Cuenta con procedimientos ordenados para la recepción de las compras	4.44	1.926	4.47	2.017
Gestión de las cuentas por pagar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con un registro y control detallado de las deudas	4.72	1.809	4.55	2.007
Hace un plan de pago de cada una de las deudas	4.71	1.799	4.51	1.968
Paga las deudas a tiempo	4.63	1.749	4.51	1.955
Revisa los niveles de endeudamiento	4.63	1.765	4.55	1.927
Se realiza un análisis para definir el proveedor más calificado	4.55	1.781	4.45	1.917
La empresa negocia oportunamente las condiciones de pago de las compras	4.52	1.811	4.49	1.928
Utiliza el financiamiento de los proveedores	4.46	1.866	4.46	1.937
Utiliza el financiamiento bancario a corto plazo	3.99	2.076	3.82	2.191

Fuente: Elaboración propia.

En tanto, en la tabla 5 se observó que en las seis preguntas de “Gestión del efectivo”, en las siete preguntas de “Gestión de cuentas por cobrar”, en 11 de las 12 preguntas de “Gestión del inventario” y en siete de ocho preguntas de “Gestión de las cuentas por pagar”, los gerentes con una antigüedad mayor a 20 años tuvieron medias mayores, como se destaca en color gris.

TABLA 5. PRINCIPALES RESULTADOS POR ANTIGÜEDAD DEL GERENTE EN AÑOS

ANTIGÜEDAD DEL GERENTE (¿cuál es la antigüedad del gerente?)	Uno a cinco años		Seis a 10 años		11 a 20 años		Más de 20 años	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
CONTROL FINANCIERO								
Gestión del efectivo								
Tiene un control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios	5.14	1.2	5.29	1.038	5.07	1.172	5.58	0.794
Limita el acceso al efectivo en los empleados	4.96	1.364	5.17	1.203	5.05	1.321	5.51	0.864
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	4.87	1.36	4.92	1.296	4.65	1.532	5.27	1.162
Tiene establecidos un saldo mínimo y máximo de caja	4.77	1.442	5.03	1.202	4.7	1.51	5.26	1.034
Cuenta con un proceso estandarizado en el pago a proveedores	4.89	1.334	4.99	1.281	4.77	1.499	5.28	0.944
Establece estrategias de inversión cuando hay saldos excedentes en caja/bancos	5	1.28	5.09	1.195	4.76	1.516	5.41	1.033
Gestión de cuentas por cobrar								
Cuenta con políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan	5	1.318	4.95	1.314	4.75	1.518	5.2	1.216
Comprueba la capacidad de los clientes antes de extender crédito	4.74	1.452	4.86	1.464	4.69	1.504	5.15	1.279
Comunica claramente los términos de crédito antes de extenderlo	4.77	1.514	4.86	1.434	4.77	1.491	5.24	1.108



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Uno a cinco años		Seis a 10 años		11 a 20 años		Más de 20 años	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión de cuentas por cobrar								
Revisa las condiciones de la cartera por cliente regularmente	4.48	1.744	4.91	1.592	4.6	1.692	4.95	1.561
Tiene valuado el monto de su cartera de cuentas por cobrar	4.13	1.861	4.42	1.753	4.28	1.768	4.69	1.728
Otorga descuentos por pronto pago	3.94	1.859	4.09	1.863	4.07	1.76	4.38	1.811
Acepta pagos con tarjeta de crédito	4.27	1.861	4.09	1.932	4.25	1.913	4.45	1.896
Gestión del inventario	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con instalaciones adecuadas en su almacén	4.75	1.835	4.61	1.962	4.69	1.847	5.42	1.216
Controla el acceso a las instalaciones al almacén	4.37	2.01	4.34	2.077	4.01	2.104	5.04	1.651
Verifica las condiciones del inventario regularmente	4.58	1.899	4.44	1.942	4.55	1.8	5.23	1.36
Identifica las mercancías o materia prima que más utiliza	4.84	1.794	4.74	1.888	4.68	1.854	5.32	1.386
Identifica el inventario obsoleto con el que cuenta	4.52	1.951	4.46	1.965	4.24	1.994	5.28	1.38
Cuantifica el valor actual de su inventario	4.45	1.982	4.19	2.138	4.49	1.888	4.88	1.843
Verifica con regularidad que su inventario en libros es su inventario físico en el almacén	4.13	2.062	3.87	2.237	3.99	2.125	4.46	2.015
Cuenta con un proceso para la compra de nuevo inventario que considere un nivel mínimo de inventario	4.36	2.023	4.23	2.028	4.27	2.004	4.86	1.691
Considera políticas para evitar compras innecesarias	4.34	1.973	4.16	2.071	4.23	1.987	4.96	1.609



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Uno a cinco años		Seis a 10 años		11 a 20 años		Más de 20 años	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del inventario								
Las requisiciones de compra pasan por un proceso de autorización	4.35	1.984	4.3	2.063	4.25	2.086	4.66	1.911
Cuenta con un registro del inventario sistematizado al recibir la compra	4.23	2.051	4.32	2.07	4.23	2.055	4.26	2.133
Cuenta con procedimientos ordenados para la recepción de las compras	4.32	1.996	4.32	2.06	4.52	1.894	4.78	1.823
Gestión de las cuentas por pagar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con un registro y control detallado de las deudas	4.39	1.987	4.73	1.94	4.78	1.705	4.91	1.799
Hace un plan de pago de cada una de las deudas	4.31	1.848	4.77	1.848	4.76	1.64	4.92	1.811
Paga las deudas a tiempo	4.32	1.971	4.62	1.823	4.86	1.562	4.73	1.808
Revisa los niveles de endeudamiento	4.27	1.976	4.65	1.816	4.81	1.646	4.95	1.663
Se realiza un análisis para definir al proveedor más calificado	4.22	1.96	4.52	1.88	4.74	1.629	4.81	1.685
La empresa negocia oportunamente las condiciones de pago de las compras	4.26	1.954	4.41	1.985	4.64	1.717	4.96	1.557
Utiliza el financiamiento de los proveedores	4.21	2.017	4.38	1.905	4.63	1.737	4.85	1.741
Utiliza el financiamiento bancario a corto plazo	3.68	2.179	3.88	2.161	4.15	1.992	4.2	2.08

Fuente: Elaboración propia.

Mientras que en la tabla 6 se observó que en las seis preguntas de “Gestión de efectivo”, los gerentes con nivel de doctorado obtuvieron medias más altas; en tanto que de las siete preguntas de “Gestión de cuentas por cobrar”, en cuatro los gerentes con nivel de licenciatura obtuvieron medias más altas; en la “Gestión del inventario”, en las 12 preguntas los gerentes con grado de doctor obtuvieron medias más altas, y en la “Gestión de cuentas por pagar”, de las ocho preguntas, los gerentes con grado de maestría y doctorado obtuvieron, en cuatro de ellas, medias más altas, como se muestra en color gris.

TABLA 6. PRINCIPALES RESULTADOS POR NIVEL DE FORMACIÓN DEL GERENTE

FORMACIÓN DEL GERENTE (¿cuál es el nivel de formación del director general/gerente de su empresa?)	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
	5.05	1.334	5	1.212	4.95	1.322	5.4	0.913	5.3	1.295	5.8	0.447
Tiene un control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios	5.05	1.347	4.93	1.357	4.62	1.359	5.22	1.175	5.52	1.175	5.8	0.447
Limita el acceso al efectivo en los empleados	4.77	1.521	4.61	1.419	4.38	1.431	5.04	1.288	5.39	1.076	5.6	0.894
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	4.82	1.455	4.68	1.499	4.52	1.436	5.02	1.233	5.04	1.43	6	0
Tiene establecidos un saldo mínimo y máximo de caja												



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del efectivo	4.77	1.395	4.76	1.324	4.71	1.271	5.07	1.272	5.22	1.313	5.6	0.894
Cuenta con un proceso estandarizado en el pago a proveedores												
Establece estrategias de inversión cuando hay saldos excedentes en caja/bancos	4.79	1.496	4.91	1.352	4.81	1.504	5.14	1.205	5.3	0.974	5.8	0.447
Gestión de cuentas por cobrar	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Cuenta con políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan	4.85	1.376	4.69	1.531	4.62	1.627	5.15	1.139	5	1.758	4.6	2.074
Comprueba la capacidad de los clientes antes de extender crédito	4.62	1.562	4.71	1.486	4.52	1.537	4.98	1.318	4.91	1.756	4.4	2.074

↑

→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión de cuentas por cobrar	4.79	1.496	4.68	1.524	4.33	1.713	5.02	1.279	5.09	1.703	4.6	2.074
Comunica claramente los términos de crédito antes de extenderlo												
Revisa las condiciones de la cartera por cliente regularmente	4.52	1.738	4.26	1.867	4.48	1.601	4.89	1.558	4.96	1.745	5.4	0.894
Tiene valuado el monto de su cartera de cuentas por cobrar	3.9	1.868	4.01	1.893	4.19	1.75	4.57	1.71	4.43	1.927	5	1.225
Otorga descuentos por pronto pago	3.9	1.877	3.83	1.833	3.9	1.868	4.34	1.738	3.57	2.063	3	2.739
Acepta pagos con tarjeta de crédito	3.95	2.012	4.01	1.886	3.95	1.962	4.57	1.76	3.57	2.107	3	2.739



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del inventario	4.34	2.113	4.83	1.792	4.38	2.037	5	1.664	4.91	1.649	5	1.414
Cuenta con instalaciones adecuadas en su almacén												
Controla el acceso a las instalaciones al almacén	3.87	2.247	4.55	1.948	4.14	1.982	4.45	1.99	5.04	1.581	5.4	1.342
Verifica las condiciones del inventario regularmente	4.44	1.928	4.64	1.809	4.24	1.998	4.71	1.808	5	1.537	5.6	0.894
Identifica las mercancías o materia prima que más utiliza	4.62	1.959	4.74	1.812	4.29	2.004	4.99	1.697	5.22	1.565	6	0
Identifica el inventario obsoleto con el que cuenta	4.39	2.052	4.66	1.786	3.95	2.085	4.6	1.913	5.04	1.581	6	0
Cuantifica el valor actual de su inventario	4.15	2.072	4.35	1.994	4	2.074	4.57	1.973	5.17	1.614	5.6	0.894



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del inventario	3.77	2.156	3.71	2.171	3.71	2.077	4.29	2.11	4.74	1.63	5.2	1.304
Verifica con regularidad que su inventario en libros es su inventario físico en el almacén												
Cuenta con un proceso para la compra de nuevo inventario que considere un nivel mínimo de inventario	4.18	2.037	4.43	1.934	3.57	2.111	4.49	1.969	4.7	1.82	5.4	0.894
Considera políticas para evitar compras innecesarias	3.9	2.158	4.45	1.882	3.52	2.136	4.54	1.879	4.48	1.928	6	0
Las requisiciones de compra pasan por un proceso de autorización	3.87	2.21	4.26	1.992	4	2.098	4.53	1.954	4.65	1.898	6	0



→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión del inventario												
Cuenta con un registro del inventario sistematizado al recibir la compra	3.72	2.215	4.24	2.058	4.1	1.921	4.42	2.039	4.13	2.052	5.6	0.894
Cuenta con procedimientos ordenados para la recepción de las compras	3.93	2.213	4.48	1.828	4.19	1.94	4.57	1.941	4.57	1.879	6	0
Gestión de las cuentas por pagar												
Cuenta con un registro y control detallado de las deudas	3.93	2.097	4.39	1.965	4.24	1.895	4.87	1.795	5.57	1.121	6	0
Hace un plan de pago de cada una de las deudas	3.98	2.053	4.46	1.902	4.29	1.901	4.8	1.803	5.57	1.121	5.2	1.789
Paga las deudas a tiempo	3.9	1.955	4.31	1.991	4.29	1.875	4.8	1.729	5.39	1.158	5.6	0.548

↑

→ Continúa (Tabla...)

CONTROL FINANCIERO	Educación básica		Bachillerato		Carrera técnica		Licenciatura o ingeniería		Maestría		Doctorado	
	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
Gestión de las cuentas por pagar	4.1	1.981	4.33	1.992	4.33	1.906	4.75	1.738	5.48	1.082	5.8	0.447
Revisa los niveles de endeudamiento												
Se realiza un análisis para definir al proveedor más calificado	3.95	1.962	4.13	2.065	4.33	1.906	4.72	1.701	5.35	1.152	5.8	0.447
La empresa negocia oportunamente las condiciones de pago de las compras	3.89	2.058	4.13	2.046	4.29	1.875	4.76	1.678	5.48	1.082	4	2.739
Utiliza el financiamiento de los proveedores	4.03	2.016	4.14	2.073	4.33	1.906	4.67	1.769	5.3	1.222	2.4	2.074
Utiliza el financiamiento bancario a corto plazo	3.57	2.148	3.76	2.206	4.1	2.143	4.06	2.081	4.7	1.769	1.2	0.447

Fuente: Elaboración propia.

Mientras que en la tabla 8 se destaca el resultado de la prueba Lambda de Wilks, en color gris, ya que su *p-valor* o *sig.* fue mayor a 0.05, que de acuerdo con Mendoza, Dorantes, Cedillo y Jasso (2016), a través de la prueba Lambda de Wilks, cuando el *p-valor* < 0.05, esto indica que las varianzas son distintas; mientras que si el *p-valor* > 0.05, las varianzas de los grupos son iguales. Por lo anterior, y de acuerdo con los resultados de la tabla 8, en color gris, $0.218 > 0.05$, las varianzas de los grupos para la variable “Antigüedad del gerente en años” son iguales para las empresas cuyos gerentes tuvieron una antigüedad de uno a cinco años, seis a 10 años, 11 a 20 años y más de 20 años.

**TABLA 7. ANÁLISIS MULTIVARIANTE
POR ANTIGÜEDAD DEL GERENTE EN AÑOS**

Efecto		Valor	F	Gl de hipótesis	gl de error	Sig.
Intersección	Traza de Pillai	0.971	369.720 ^b	33	364	0
	Lambda de Wilks	0.029	369.720 ^b	33	364	0
	Traza de Hotelling	33.519	369.720 ^b	33	364	0
	Raíz mayor de Roy	33.519	369.720 ^b	33	364	0
¿Cuál es la antigüedad del gerente?	Traza de Pillai	0.274	1.115	99	1,098	0.217
	Lambda de Wilks	0.749	1.114	99	1,090.677	0.218
	Traza de Hotelling	0.304	1.113	99	1,088	0.22
	Raíz mayor de Roy	0.141	1.565 ^c	33	366	0.027

Fuente: Elaboración propia.

Destacando en la tabla 9 el resultado de la prueba Lambda de Wilks, en color gris, pues su *p-valor* o *sig.* fue menor a 0.05, que, de acuerdo con Mendoza, Dorantes, Cedillo y Jasso (2016), a través de la prueba Lambda de Wilks, cuando el *p-valor* < 0.05, esto indica que las varianzas son distintas; mientras que si el *p-valor* > 0.05, las varianzas de los grupos son iguales. Por lo anterior, como $0.001 < 0.05$, las varianzas de los grupos para la variable

“Nivel de formación del gerente” son diferentes, independientemente del nivel de estudio (educación básica, bachillerato, carrera técnica, licenciatura o ingeniería, maestría y doctorado).

**TABLA 8. ANÁLISIS MULTIVARIANTE
POR NIVEL DE FORMACIÓN DEL GERENTE**

Efecto		Valor	F	Gl de hipótesis	gl de error	Sig.
Intersección	Traza de Pillai	0.91	110.351 ^b	33	362	0
	Lambda de Wilks	0.09	110.351 ^b	33	362	0
	Traza de Hotelling	10.06	110.351 ^b	33	362	0
	Raíz mayor de Roy	10.06	110.351 ^b	33	362	0
¿Cuál es el nivel de formación del director general/gerente de su empresa?	Traza de Pillai	0.55	1.372	165	1,830	0.002
	Lambda de Wilks	0.552	1.389	165	1,798.674	0.001
	Traza de Hotelling	0.644	1.406	165	1,802	0.001
	Raíz mayor de Roy	0.27	2.989 ^c	33	366	0

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Retomando el objetivo de la presente investigación: *examinar las políticas de capital de trabajo que con más frecuencia se aplican en las PyMEs de Aguascalientes explicando su relación con el perfil del tomador de decisiones*, se concluye que una óptima administración del capital de trabajo proporciona un margen de seguridad al momento en que la empresa tiene la capacidad de autogenerar efectivo para el financiamiento de sus operaciones y, a su vez, aporta a la generación de valor, mitigando los riesgos de caer en problemas financieros y, en consecuencia, evitar la necesidad de un financiamiento externo.

El capital de trabajo es necesario dentro de una empresa por el número considerable de actividades que se realizan (Abreu y Morales, 2011). Una buena administración del capital de trabajo dependerá del compromiso

en conjunto de todas las áreas que participan en las empresas (Ehrhardt y Brigham, 2007), pues del cómo estas se manejen se reflejarán en los resultados que se obtengan para después hacer una evaluación de la rentabilidad, situación económica y financiera de la empresa, permitiendo a los directores determinar cuánto efectivo es necesario tener disponible, o cuánto financiamiento a corto plazo es necesario para seguir operando.

La gestión del capital de trabajo constituye un proceso de la gestión financiera operativa, cuya *precose* implica planeación, ejecución y control del manejo adecuado de los niveles y calidad de sus componentes para conseguir un resultado: minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad en la empresa, de tal manera que satisfaga las expectativas del cliente, para lo cual, si no se cuenta con las competencias de gestión profesional por parte del responsable de la empresa, será muy complicado lograr los objetivos empresariales, ya que la falta de competencias de gestión profesional es uno de los principales obstáculos para las PyMEs que se esfuerzan por mejorar su desempeño organizacional.

Según Durán (2011), el uso de herramientas financieras, tecnológicas y operativas son importantes para mantener una adecuada administración del capital de trabajo, para lo cual el empresario o responsable deberá tener la experiencia y formación adecuada para su implementación. Las características, las personas clave, afectan las prácticas de planeación del capital de trabajo de una PyME. Dados los pocos niveles jerárquicos en las PyMEs, en comparación con las empresas más grandes, las diferencias en la preparación y experiencia del empresario pueden importar significativamente en el entorno de la PyME, entre otras características propias de la persona clave en los negocios.

Los problemas se pueden llegar a potencializar si la empresa es familiar, ya que no se tienen identificadas ni formalizadas las interacciones que hay entre el negocio y la familia, es decir, no hay una división clara entre hogar y compañía; los problemas de la familia se los llevan al negocio y viceversa. Para que una empresa familiar se institucionalice, es necesario pensar en mecanismos y consideraciones que van desde lo más sencillo (como la elaboración de presupuestos), hasta algo más complejo (como el establecer y documentar de forma clara y específica los lineamientos, objetivos, responsabilidades y facultades de los órganos de gobierno y de sus integrantes).

Recomendaciones

La administración inadecuada del capital de trabajo puede afectar la rentabilidad y la liquidez de la empresa (Arachchi, Perera y Vijayakumaran, 2018). Sayaduzzaman (2006) concluyó en su estudio que la eficiencia de la gestión de capital de trabajo de British American Tobacco Bangladesh Company Ltd

(Sayaduzzaman, 2006) es altamente satisfactoria debido a los ingresos positivos de efectivo, y el enfoque planificado en la gestión de los principales elementos de capital de trabajo ayuda a mantener la eficiencia.

Lambrix y Singhvi (1979) recomendaron que la inversión de capital de trabajo pudiera optimizarse mejorando los términos en los que las empresas compraron bienes y eliminando los retrasos administrativos, es decir, el ciclo de conversión de efectivo.

Sostienen que, aunque el consenso general es que la baja inversión en capital de trabajo está asociada con un mayor rendimiento, puede provocar la pérdida de ventas y las interrupciones en el proceso de producción, lo que lleva a una menor rentabilidad.

La gestión del capital de trabajo es más importante para las PyMEs que para las empresas más grandes (Baños-Caballero *et al.*, 2014) que ya tienen de depender más de las deudas a corto plazo en comparación a las grandes empresas, además de la falta de acceso al financiamiento por parte de éstas, lo que origina una mayor dependencia del capital de trabajo y, en algunos casos, los activos circulantes y pasivos a corto plazo representan un porcentaje, más algo del total de activos y pasivos de las PyMEs en comparación a las grandes empresas.

Si se hace bien, los resultados clave de la administración del capital de trabajo en las pequeñas empresas son la reducción de los costos de inventario, la reducción de los problemas de efectivo y el aumento de las tasas de cobro de deudas. Lograr esto implica tener actividades de planificación, monitoreo y control y una serie de pasos deliberativos. Por ejemplo, al gestionar el inventario, los propietarios-gerentes deben identificar primero las actividades clave y los resultados críticos asociados con las actividades, como establecer límites de inventario para reducir los costos de inventario.

Bibliografía

- Afrifa, G. A. (2013), "Working capital management and aim listed sme companies profitability: A mixed research method approach", *PhD Thesis, Centre for Finance and Risk, The Business School, Bournemouth University*, (March), 1-315: <https://doi.org/10.6007/IJARAFMS/v3-i4/390>
- Ahmed, S.; Mahtab, N.; Islam, N. and Abdullah, M. (2017), "Impact of working capital management on profitability: A study on textile companies of Bangladesh", *Journal of Business & Financial Affairs*, 6(4), 1-5: <https://doi.org/10.4172/2167-0234.1000>
- Appuhami, B. A. R. (2008), "The impact of firms' capital expenditure on working capital management: An empirical study across industries in Thailand", *International Management Review*, 4(1), 1-10: <https://doi.org/10.1504/IJEER.2016.076179>

- Arachchi, A. N. H.; Perera, W. and Vijayakumaran, R. (2018), "The impact of working capital management on firm value: Evidence from a frontier market", *Asian Journal of Finance & Accounting*, 9(2), 399: <https://doi.org/10.5296/ajfa.v9i2.12449>
- Autukaite, R. and Molay, E. (2011), "Cash holdings, working capital and firm value: Evidence from France", *Ssrn*, 30(July), 1-22: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1836900>
- Baños-Caballero, S.; Garcia-Teruel, P. J. and Martinez-Solano, P. (2014), "Working capital management, corporate performance, and financial constraints", *Journal of Business Research*, 67(3), 332-338: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.01.016>
- Beaver, G. (2003), "Management and the small firm", *Strategic Change*, 12, 63-68: <https://doi.org/10.1002/jsc.623>
- Blinder, A. and Maccini, L. (1990), "Series the resurgence of inventory research", 1-7.
- Briggs, B. (2009), "Issues affecting Ugandan indigenous entrepreneurship in trade", *Afr. J. Bus. Manage*, 3(12), 786-797, retrieved from: <http://www.acadjourn.org/AJBM/PDF/pdf2009/Dec/Briggs.pdf>
- Deloof, M. (2003), "Does working capital management affect profitability of Belgian firms?", *Journal of Business Finance and Accounting*, 30(3-4), 573-587: <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00008>
- Dong, H. P. and Su, J. (2010), "The relationship between working capital management and profitability: A Vietnam case", *International Research Journal of Finance and Economics*, 49(49), 62-71: <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Duarte Schalageter, J. y Fernández Alonso, L. (2007), *Finanzas operativas: Un coloquio*, México: Limusa, Instituto Panamericano de la Alta Dirección de Empresa.
- Ekanem, I. (2010), "Liquidity management in small firms: A learning perspective", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(1), 123-138: <https://doi.org/10.1108/14626001011019161>
- Eljelly, A. M. A. (2004), "Liquidity profitability tradeoff: An empirical investigation in an emerging market", *International Journal of Commerce and Management*, 14(2), 48-61: <https://doi.org/10.1108/10569210480000179>
- Emery, G. W. (1987), "An optimal financial response to variable demand", *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 22(2), 209-225: <https://doi.org/10.2307/2330713>
- Falope, O. I. and Ajilore, O. T. (2009), "Working capital management and corporate profitability: Evidence from panel data analysis of selected quoted companies in Nigeria", *Research Journal of Business Management*: <https://doi.org/10.3923/rjbm.2009.73.84>

- Filbeck, G.; Krueger, T. and Preece, D. (2007), "Do selected firms work for shareholders?", *Quarterly Journal of Business and Economics*, 3-22.
- Ganesan, V. (2007), "An analysis of working capital management efficiency in telecommunication equipment industry", *Rivier Academic Journal*, 3(2), 1-10, retrieved from: <http://www.rivier.edu/journal/ROAJ-Fall-2007/J119-Ganesan.pdf>
- Gitman, L. J.; Zutter, C. J.; Madrigal Muñiz, L. Ó. y Herrero Díaz, M. J. (2016), *Principios de administración financiera/Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter* ; traducción Óscar Madrigal Muñiz, María de Jesús Herrero Díaz. retrieved from: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cat04898a&AN=ua.000206002&site=eds-live>
- James Sunday, K. (2011), "Effective working capital management in small and medium scale enterprises (SMEs)", *International Journal of Business and Management*, 6(9), 271-279: <https://doi.org/10.5539/ijbm.v6n9p271>
- Kim, Y. H. and Chung, K. H. (2008), "An integrated evaluation of investment in inventory and credit: A cash flow approach", *Journal of Business Finance & Accounting*, 17(3), 381-389: <https://doi.org/doi:10.1111/j.1468-5957.1990.tb01192.x>
- Knauer, T. and Wöhrmann, A. (2013), "Working capital management and firm profitability", *Journal of Management Control*, 24(1), 77-87: <https://doi.org/10.1007/s00187-013-0173-3>
- Napompech, K. (2012), "Effects of working capital management on the profitability of thai listed firms", *International Journal of Trade, Economics & Finance*, 3(3), 227-232.
- Ng, C. K.; Smith, J. K. and Smith, R. L. (n.d.), "Evidence on the determinants of credit terms used in interfirm trade", retrieved from: <http://www.blackwell-synergy.com/servlet/useragent?func=synergy&synergyAction=showTOC&journalCode=jofi&volume=54&issue=3&year=1999&part=null>
- Padachi, K. (2006), "Trends in working capital management and its impact on firms' performance: An analysis of Mauritian small manufacturing firms", *International Review of Business Research Papers*, 2(2), 45-58.
- Rajan, R. and Petersen, M. (1997), "Trade credit: Theories and evidence", *The Review of Financial Studies*, 10(3), 661-691.
- Ray, S. (2012), "Evaluating the impact of working capital management components on corporate profitability : Evidence from indian manufacturing firms", *International Journal of Economic Practices and Theories*, 2(3), 127-136.
- Rizzo, M. M. (2007), "El capital de trabajo neto y el valor en las empresas", *Revista EAN*, (61), 103-122, recuperado de: <http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/421/415>

- Ross, S.; Westerfield, R.; Jaffe, J. and Jordan, B. (2010), *Corporate finance*, McGraw-Hill Education.
- Sayaduzzaman, D. M. (2006), "Working capital management: A study on British American Tobacco Bangladesh Company Ltd", *Journal of Nepalese Business Studies*, 3(1), 78-84, retrieved from: <http://www.nepjol.info/index.php/JNBS/article/view/484>
- Soenen, L. A. (1993), "Cash conversion cycle and corporate profitability", *Journal of Cash Management*, 13(4), 53-58.
- Stice, C. and Weil, R. (2008), *Intermediate accountint*. Mason, OH: South Western Centgage Learning.
- Vasanth, S. and Trirumagal, G. (2016), "Impact of the working capital on the profitability of the company", *Global Journal of Engineering Science and Research Management*, 3(5), 117-125.
- Venancio, T. and Godfred, A. A. (2013), "The relative importance of working capital management and its components to SMEs' profitability", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(3), 453-469: <https://doi.org/doi:10.1108/JSBED-12-2011-0029>
- Wilner, B. S. (2000), "The exploitation of relationships in financial distress: The case of trade credit", *Journal of Finance*, 55(1), 153-187: <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00203>
- Zapata, R. (2008), "Administra tus cuentas por pagar", *Entrepreneur México*, 16(9), 20-21.

CAPÍTULO 3

ACERCAMIENTO AL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES EN FUNCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES SUSTENTABLE

Armando Medina Jiménez¹

Resumen

El objetivo del presente trabajo es el acercamiento hacia la descripción del Índice de Precios y Cotizaciones Sustentable (IPCS) de las emisoras mexicanas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y su efecto en el desempeño de éstas comparado con el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) normal. La información recabada es sobre la información de agencias internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), Banco Mundial (BM), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), BMV, ISO 14000, e información sustentada en reportes de las 30 emisoras mexicanas que cotizan en la BMV.

La importancia de esta comparación entre el IPCS e IPC es para describir cómo el primero está construido sobre principios como el Pacto Mundial, Principios de las Naciones Unidas y los Principios de Inversión Responsable, Criterios de la CDE, BM. Los resultados muestran que las emisoras sometidas a una evaluación basada en tres ejes fundamentales: ambiental, social y gobierno corporativo, obtuvieron mejores rendimientos que el IPC normal.

Palabras clave: desempeño, índice de precios y cotizaciones sustentable.

¹ Profesor investigador. Miembro SNI-1. Coordinador de la maestría en dirección empresarial, división de posgrado, FCA-UASLP. Líneas de investigación: innovación y gestión de las organizaciones, sustentabilidad y relaciones sociales.

Abstract

The objective of this work is the approach to the description of the Sustainable Price and Quotes Index (IPCS) of Mexican broadcasters listed on the Mexican Stock Exchange (BMV) and their effect on their performance Normal Prices and Quotes (IPC). The information gathered is on information from international agencies such as the United Nations (UN), United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), World Bank (WB), Organization for Cooperation and Development (OECD), BMV, ISO 14000, and information based on reports from the 30 mexican broadcasters listed on the BMV.

The importance of this comparison between the IPCS and IPC is to describe how the former is built on principles such as the Global Compact, United Nations Principles and The Principles of Responsible Investment, CDE Criteria, BM. The results show that broadcasters under evaluation based on three key axes: environmental, social and corporate governance, performed better than the normal IPC.

Keywords: *performance, price index and sustainable quotation.*

Antecedentes

El tema de la sustentabilidad y medio ambiente como paradigma emergente ha sido una constante preocupación a nivel mundial, los gobiernos y las organizaciones no gubernamentales (ONG) han realizado esfuerzos por llevar a cabo acciones tendentes a disminuir los efectos del cambio climático y sus consecuencias, que han llevado al planeta a la crisis civilizatoria actual. En este escenario, el sistema financiero no se queda atrás. Desde el año 2000 se crearon dos índices sustentables globales, el Dow Jones Sustainability y el FTSE 4Good, ambos en Estados Unidos. Estos índices de capitalización agrupan a más de 3,000 empresas globales (Arenas, 2016 y 2018).

En el 2014, la BMV desarrolló su IPCS, en donde agrupa a empresas consideradas sustentables o ecológicas, su objetivo es integrar un indicador con empresas mexicanas que están comprometidas con el medio ambiente y que cotizan en ella (Arenas, 2018).

Problemática

La tendencia al alza del calentamiento global del planeta y consecuente crisis civilizatoria es producto de diversos factores: el ser humano, en su actividad cotidiana, impacta al medio ambiente, de manera individual

o en forma colectiva; un ejemplo incuestionable de esto último son las empresas del sector industrial, que contribuyen con diversos impactos al medio ambiente en sus procesos productivos, productos y servicios. Asimismo, las empresas prestadoras de servicios contribuyen con sus actividades a agudizarlo.

Otro factor más en esta preocupante realidad es el incremento en el consumo de combustibles fósiles, mismo que se observa en el aumento de automotores de combustión interna; todas estas actividades inciden en la generación de los altos niveles de los gases de efecto invernadero (GEI). Los efectos del cambio climático continúan con una tendencia creciente, las evidencias son preocupantes en cualquier lugar del planeta, a pesar de los esfuerzos que han emprendido gobiernos, sectores productivos, organizaciones privadas y sociedad en general. En este estado de cosas, las empresas, en general y específicamente las que cotizan en la BMV, se pueden ver amenazadas por los impactos causados al medio ambiente debido al cambio en el clima y pueden, a corto, mediano y largo plazos, verse afectadas en su permanencia y desarrollo.

Objetivos

La BMV, en su afán de aportar su esfuerzo para mejorar su relación con el medio ambiente y el desarrollo sustentable, ha generado un IPCS, que permite a las empresas que cotizan en ella mejorar sus resultados financieros. Así, los objetivos del presente trabajo son:

- Describir los fundamentos de los ejes social, ambiental y de gobierno corporativo que integran el IPCS de las empresas que cotizan en la BMV.
- Describir cómo el precio de las acciones del IPCS mide el desempeño sustentable de las empresas que cotizan en la BMV en los componentes social, ambiental, y gobierno corporativo.

Marco contextual

Los criterios de medición utilizados para determinar la muestra del IPCS son:

- Principios relevantes del Pacto Mundial.
- Principios de inversión de UN-PRI.
- Recomendaciones de la OCDE.
- El Banco Mundial (IFC) aborda a nivel mundial la promoción del buen gobierno corporativo.
- ISO 14000. Industria limpia (Arenas, 2018).

El Pacto Mundial de las Naciones Unidas, lanzado en el año 2000, es un llamado a las empresas a alinear sus estrategias y operaciones con 10 principios universales en cuatro dimensiones: derechos humanos, normas laborales, medio ambiente, y lucha contra la corrupción, así como a tomar medidas que promuevan los objetivos de desarrollo sustentable (ODS). En la actualidad son más de 9,500 empresas y 3,000 organizaciones, con sede en más de 160 países y más de 70 redes locales, en el cual se difunde ampliamente el mensaje de que cualquier tipo de empresa, en cualquier parte del planeta, de todos los tamaños y sectores, pueden jugar un papel fundamental para mejorar nuestro mundo (United Nations Global Compact, 2018).

El Pacto Mundial propone aprovechar la fuerza de la acción colectiva para fomentar la responsabilidad cívica de las empresas, de modo que éstas puedan contribuir a la solución de los retos que plantea la globalización, una economía más sostenible e inclusiva en donde participen empresas de todas las regiones del mundo en una iniciativa voluntaria de civismo empresarial. Los objetivos complementarios son:

- Lograr que el Pacto Mundial y sus principios formen parte de la estrategia y de las operaciones de las empresas.
- Facilitar la cooperación entre los principales grupos participantes promoviendo las relaciones de colaboración en apoyo de los objetivos de las Naciones Unidas.

Cabe mencionar que el Pacto Mundial no es de carácter normativo, ya que no ejerce funciones de vigilancia, no impone criterio ni evalúa la conducta de las acciones de las empresas, si no, al contrario, se basa en la responsabilidad pública, en la transparencia y en la sana defensa de los propios intereses de las empresas, las organizaciones laborales y la sociedad civil para promover y ejecutar de manera colectiva medidas encaminadas al logro de los principios en que se basa el Pacto Mundial.

El Pacto Mundial actúa como una red, su núcleo lo constituyen la Oficina del Pacto Mundial y seis organismos de las Naciones Unidas: la Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos, el Programa de las Naciones para el Medio Ambiente (PNUMA); la Organización Internacional del Trabajo (OIT); el Programa de las Naciones Unidas para Desarrollo (PNUDE), el ONUDI; y la Oficina de las Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito (PNUDD) (RSC, Pacto Mundial, 2016).

Principios del Pacto Mundial

- *Derechos humanos:*

- Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de su ámbito de influencia.
- Las empresas deben asegurarse de no ser cómplices en la vulneración de los derechos humanos.
- *Relaciones laborales:*
 - Las empresas deben apoyar la libertad de afiliación y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva.
 - La eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción.
 - La erradicación del trabajo infantil.
 - La abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación.
- *Medio ambiente:*
 - Las empresas deben mantener un enfoque preventivo orientado al desafío de la protección medioambiental.
 - Adoptar iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental.
 - Favorecer el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas al medio ambiente.
- *Lucha contra la corrupción:*
 - Las empresas deben luchar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno (Civismo empresarial en la economía mundial, 2010).

*Principios de inversión de Naciones
Unidas-Principios de Inversión Responsable (UN-PRI)*

Para entender el principio de inversión responsable, se incorporan los conceptos fundamentales plasmados de éste en la carta del secretario General de la ONU, Ban Ki-moon.

La sostenibilidad es una necesidad imperiosa a escala global, en la cual los inversores tienen un papel esencial para lograrlo. Las consecuencias de la sostenibilidad para inversores y mercados financieros eran poco entendidas y ampliamente soslayadas. Estos principios han ayudado

a corregir esta deficiencia evidenciando la relevancia financiera de las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), además de proporcionar a la comunidad global de inversores un marco para contribuir al desarrollo de un sistema financiero más estable y sostenible (Finance UNEP Initiative, 2016).

Cada vez más inversores institucionales, de todas las regiones del planeta, están incorporando las variables ESG a sus decisiones sobre inversión y políticas de identificación con el fin de reducir riesgos, mejorar el rendimiento financiero y cumplir las expectativas de sus beneficiarios y clientes. Su influencia alcanza a empresas, responsables políticos y otros partícipes del mercado para mejorar el rendimiento en estas áreas; esto beneficia de manera concreta al medio ambiente y a la sociedad en general (Finance UNEP Initiative, 2016).

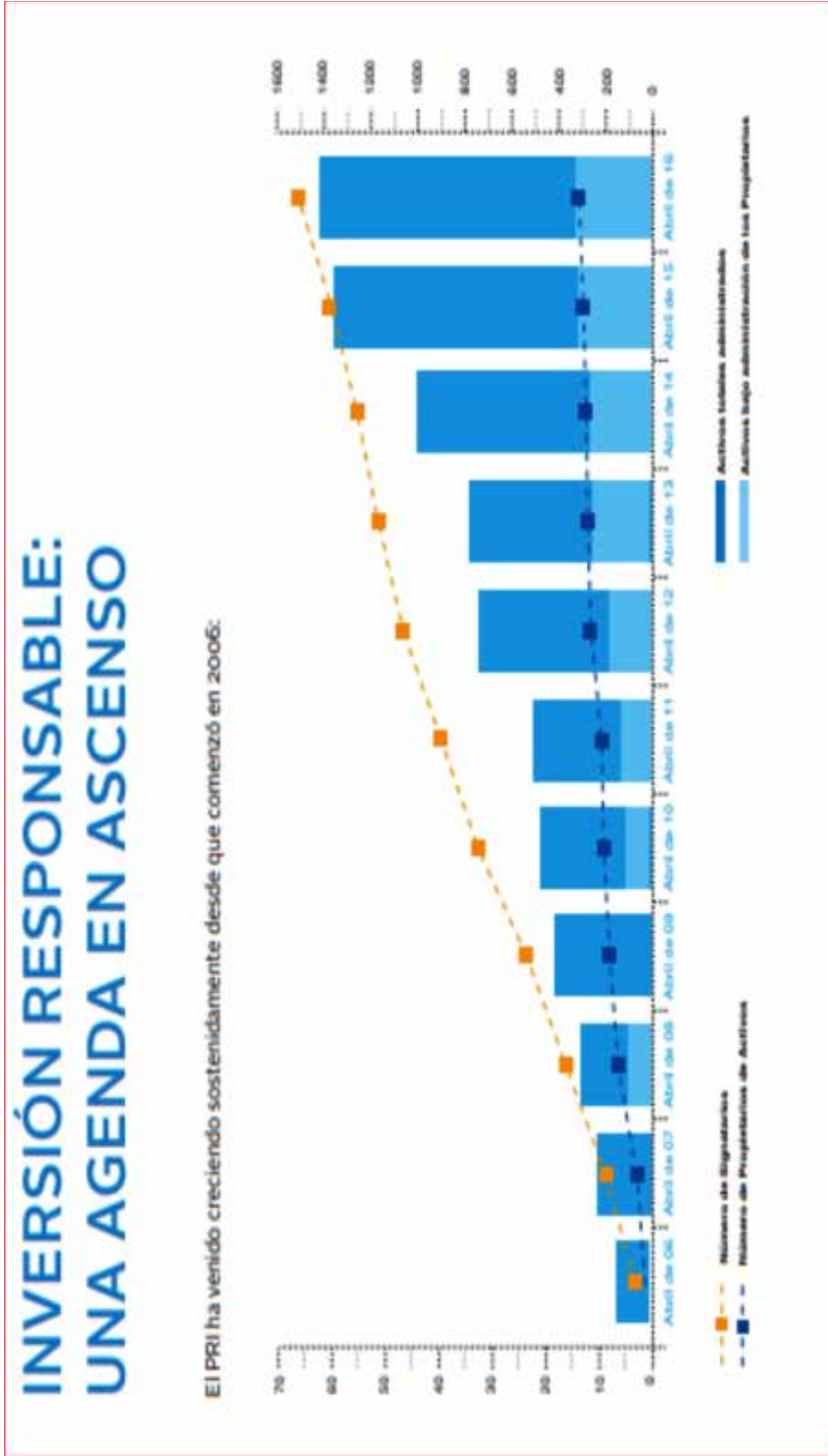
El PRI trabaja con su red internacional de signatarios para poner en práctica los seis Principios de Inversión Responsable (PRI). Tiene como objetivo entender el impacto que en cuestiones ambientales, sociales y gubernamentales tienen en las inversiones y asesorar a los signatarios para integrar estos asuntos a sus decisiones sobre inversiones y propiedad. Los seis principios fueron desarrollados por inversores y cuentan con el respaldo de la ONU. Existen más de 1,400 signatarios que actúan en más de 50 países y representan activos de 59 billones de dólares (Finance UNEP Initiative, 2016).

Los seis PRI son los siguientes:

1. Incorporar las cuestiones ESG a nuestros procesos de análisis y de toma de decisiones en lo que se refiere a inversiones.
2. Ser pioneros en incorporar las cuestiones ESG a nuestras prácticas y políticas de propiedad.
3. Buscar una divulgación transparente de las cuestiones ESG por parte de las entidades en las que invertamos.
4. Promover la aceptación y aplicación de los principios en el sector de las inversiones.
5. Trabajar en conjunto para mejorar nuestra eficacia en la aplicación de los principios.
6. Reportar nuestra actividad y progreso en la aplicación de los principios.

Los PRI fueron desarrollados por un grupo de profesionales de la inversión como un reflejo de las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza corporativas para las prácticas de inversión impulsadas por el secretario General de la Organización de las Naciones Unidas (Finance UNEP Initiative, 2016).

FIGURA 1. EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LOS INVERSORES DE LOS PRI EN EL PERIODO 2006-2016



Fuente: Finance Initiative UNEP. PRI (2016).

Recomendaciones de la OCDE

Las líneas directrices de la OCDE son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales que operan en países adherentes o que tienen su sede en ellos. Contienen principios y normas no vinculantes para una conducta empresarial responsable dentro del contexto global, conforme con las leyes aplicables y las normas reconocidas internacionalmente. Las directrices constituyen el único código de conducta empresarial responsable, exhaustivo y acordado multilateralmente, que los gobiernos se han comprometido a promover (OCDE, 2013).

Las recomendaciones contenidas en las directrices expresan los valores compartidos por los gobiernos de países que dan origen a una gran parte de la inversión extranjera y que son sede de muchas de las empresas multinacionales de mayor envergadura. Las directrices tienen como objetivo promover la contribución positiva de las empresas al progreso económico, medioambiental y social en todo el planeta (OCDE, 2013).

Las directrices están respaldadas por un singular mecanismo de implementación: los Puntos Nacionales de Contacto (PNC), los cuales son organismos constituidos por los gobiernos de los países adherentes con el fin de promover e implementar las directrices. Los PNC ayudan a las empresas y a las partes a tomar las medidas adecuadas para impulsar las aplicaciones de las directrices. Constituyen una plataforma de mediación y conciliación para resolver los problemas prácticos que puedan plantearse (OCDE, 2013).

El objetivo de las directrices de la OCDE para empresas multinacionales son recomendaciones por los gobiernos a las empresas multinacionales. El objetivo de éstas es garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que se desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible (OCDE, 2013).

El día 4 de mayo de 2010, los gobiernos de 42 países miembros y no miembros de la OCDE, adherentes a la Declaración de la OCDE, sobre inversión internacional y empresas multinacionales y a la decisión conexas comenzaron a trabajar de las directrices a fin de que reflejen los cambios ocurridos en el ámbito de la inversión internacional y las empresas multinacionales desde la última revisión realizada en el año 2000. Las modificaciones acordadas tienen como objeto garantizar la continuidad de las directrices en su papel de principal instrumento internacional para la promoción de conductas empresariales (OCDE, 2013).

Las directrices forman parte de la declaración de la OCDE sobre inversión internacional y empresas multinacionales, cuyos restantes elementos se refieren al trato nacional, a las obligaciones contradictorias impuestas a las empresas y a los incentivos y desincentivos a la inversión internacional. Las directrices enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables y las normas reconocidas internacionalmente; sin embargo, los países que se adhieren a las directrices contraen el compromiso vinculante de implementarlas, de acuerdo con la decisión del Consejo relativa a las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales. Además de los temas que se abordan en las directrices, también pueden estar sujetos a leyes nacionales y compromisos internacionales (OCDE, 2013).

En el contexto general del trabajo se presentan, en el cuadro 1, los títulos de los apartados de la parte I que integran las líneas directrices de la OCDE con el fin de contribuir a sustentar teóricamente al IPCS, y en el cual las empresas adherentes deben cumplir con la normatividad integradas en las directrices (OCDE, 2013).

**TABLA 1. APARTADOS DE LA OCDE
PARA EMPRESAS MULTINACIONALES**

<ul style="list-style-type: none">I. Conceptos y principios.II. Divulgación de información.III. Empleo y relaciones laborales.IV. Lucha contra la corrupción, las peticiones de soborno y otras formas de extorsión.V. Ciencia y tecnología.VI. Cuestiones tributarias.VII. Principios generales.VIII. Derechos humanos.IX. Medio ambiente.X. Interés de los consumidores.XI. Competencia.
--

Fuente: Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales (OCDE, 2013).

La parte II contiene los procedimientos para la implementación de las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales y, con base en la enmienda a la decisión del consejo sobre las líneas directrices de la OCDE

para empresas multinacionales y a la propuesta del comité de inversiones, el Consejo decide (OCDE, 2013):

I. *Puntos Nacionales de Contacto*. Los países adherentes establecerán PNC para favorecer la eficacia de las directrices con actividades de promoción, consultas y resolución de cuestiones que surjan en la implementación de las directrices, informando al sector empresarial, a las organizaciones de trabajadores (sindicatos) y ONGs (OCDE, 2013).

Los PNC en distintos países cooperarán con las cuestiones relativas a las directrices relevantes, se reunirán en forma periódica para compartir experiencia y proporcionar informes al Comité de Inversión. Los países adherentes pondrán a disposición recursos humanos y económicos para sus PNC para que puedan cumplir con sus responsabilidades de manera eficaz (OCDE, 2013).

II. *Comité de Inversión (CI)*. Este comité deberá mantener, en forma periódica, intercambios de opinión acerca de cuestiones relacionadas con las directrices y la experiencia obtenida mediante su aplicación. El CI invitará, de forma periódica, al Comité Consultivo Empresarial e Industrial (BIAC) de la OCDE y al Comité Consultivo Sindical (TUAC) de la OCDE, a OECD Watch, y a otros socios internacionales a expresar sus opiniones sobre las cuestiones contempladas en las directrices, se mantendrán intercambios de opinión en relación con dicha cuestión con aquellos que lo soliciten.

El CI entablará relaciones con países no adherentes respecto a las cuestiones contempladas en las directrices para promover conductas empresariales responsables en todo el mundo en igualdad de condiciones, cooperará con países que estén interesados en las directrices y en la promoción de los principios y normas en ellos establecidos.

El CI es responsable de toda aclaración necesaria respecto de las directrices, mantendrá intercambios de opinión acerca de las actividades de los PNC para incrementar la eficacia de las directrices y promover la equivalencia funcional de estos, en este punto, el CI deberá tener en cuenta la Guía de procedimiento para cumplir con sus responsabilidades. Otra de las responsabilidades del CI es la de informar periódicamente al Consejo sobre las cuestiones contempladas en las directrices en ellos, el CI deberá tener en cuenta los informes emitidos por los PNC. Finalmente, el comité deberá, en cooperación con los PNC, mantener una agenda proactiva que promueva la efectiva observancia por parte de las empresas de los principios y normas establecidas (OCDE, 2013).

III. *Revisión de decisión*. Esta decisión será revisada periódicamente. El comité preparará propuestas para tal fin.

*El Banco Mundial (IFC) aborda
a nivel mundial la promoción del buen gobierno corporativo*

Conformado por 189 países miembros; con personal de más de 170 países, y oficinas en más de 130 lugares, el Grupo Banco Mundial, creado en 1944 y con sede en Washington, es una asociación mundial única: las cinco instituciones que lo integran trabajan para reducir la pobreza y generar prosperidad compartida en los países en desarrollo (Banco Mundial, 2018).

La misión del BM es reducir al 3% el porcentaje de las personas que viven con menos de 1.90 USD al día en el mundo a más tardar en 2030. Promover la prosperidad compartida al fomentar el aumento de los ingresos del 40% más pobre de la población en todos los países (Banco Mundial, 2018).

El Grupo Banco Mundial es una de las fuentes más importantes financiamiento y conocimientos para los países en desarrollo, está integrado por cinco instituciones que se han comprometido a reducir la pobreza, aumentar la prosperidad compartida y promover el desarrollo sostenible (Banco Mundial, 2018).

Las cinco instituciones del Grupo Banco Mundial son:

1. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).
2. La Asociación Internacional de Fomento (AIF).
3. La Corporación Financiera Internacional (IFC).
4. El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA).
5. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

FIGURA 2. ESTRUCTURA DEL GRUPO BANCO MUNDIAL



Fuente: Elaboración propia con base en el BM (Banco Mundial, 2018).

La figura 2 muestra la estructura del Grupo Banco Mundial. El BIRF y la AIF conforman el BM. El que proporciona financiamiento, asesoría sobre políticas y asistencia técnica a los gobiernos de los países en desarrollo. El BIRF otorga asistencia a los países de ingreso mediano y los países pobres que tienen capacidad crediticia; por su parte, la AIF se concentra en los países más pobres del mundo (Banco Mundial, 2018).

La IFC, el MIGA y el CIADI se concentran en el fortalecimiento del sector privado en los países en desarrollo. A través de estas instituciones, el Grupo Banco Mundial proporciona financiamiento, asistencia técnica, seguros contra riesgos políticos y mecanismos de solución de diferencias a las empresas privadas, incluidas las instituciones financieras (Banco Mundial, 2018).

Si bien las cinco instituciones que conforma el Grupo Banco Mundial tienen sus propios países miembros, órganos directivos y convenios constitutivos, todas ellas trabajan al unísono para brindar servicios a sus países clientes. Los desafíos de desarrollo actuales sólo se pueden encarar con la participación del sector privado. Pero el sector público sienta las bases para facilitar la inversión del sector privado y permitirle prosperar. Las funciones complementarias de las cinco instituciones permiten al Grupo Banco Mundial tener la capacidad única de conectar los recursos financieros internacionales con las necesidades de los países en desarrollo. En cifras macro, el Grupo Banco Mundial ha ejercido 45,900 millones de dólares en asistencia financiera dentro de sus productos y servicios que incluye préstamos y donaciones en 12,000 proyectos para apoyar el desarrollo y los esfuerzos de asistencia. Son 189 países miembros en todo el mundo (Banco Mundial, 2018).

ISO 14000. Industria limpia

El desempeño de una organización en relación con la sociedad en la que opera y con su impacto sobre el medio ambiente se ha convertido en una parte crítica al medir su desempeño integral y su habilidad para continuar operando de manera eficaz (ISO 26000, 2010).

Un sistema de gestión ambiental (SGA) es parte de un sistema de gestión global de una organización; es un enfoque sistémico sobre los aspectos ambientales de una organización. Un SGA es una herramienta que posibilita que una organización, cualquiera que sea su tipo o tamaño, controle el impacto de sus actividades, productos y servicios sobre el medio ambiente natural. Brinda una estructura que ayuda a la organización a identificar aquellos aspectos de su negocio que tienen un impacto significativo al medio ambiente. A establecer objetivo y metas para minimizar estos impactos y desarrollar programas para alcanzar metas e implementar otras medidas de control operacionales para asegurar la conformidad con la política ambiental establecida (Centro de Comercio Internacional, 2007).

El origen del concepto de SGA se remonta a la Cumbre de la Tierra de 1992, en Río de Janeiro, el Consejo de Negocios para el Desarrollo Sostenible sugirió que la Organización Internacional de Normalización (ISO), que ya había elaborado normas para la calidad del aire, del agua y del suelo, desarrollará normas internacionales sobre desempeño ambiental con base en el concepto de desarrollo sostenible. En 1993, la ISO creó el Comité Técnico 207 sobre Gestión Ambiental, con el fin de elaborar normas internacionales para herramientas y sistemas de gestión ambiental (Centro de Comercio Internacional, 2007).

Metodología

La BMV, en su afán de aportar esfuerzos para mejorar su relación con el medio ambiente y el desarrollo sustentable, ha generado un IPCS que permite a las empresas que cotizan en ella, mejorar sus resultados financieros. El concepto se puede observar en la figura 3.

FIGURA 3. MODELO CONCEPTUAL



Fuente: Elaboración propia.

La presente investigación es de naturaleza cuantitativa, descriptiva, transversal, y no experimental. El instrumento de recolección de datos son los IPCS e IPC en el periodo comprendido entre los años 2014-2019 de las empresas que cotizan en la BMV.

TABLA 2. INDICADORES DE SUSTENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BMV

Emisora	AMBIENTAL					SOCIAL					GOBERNANZA								
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ALFA		56	56	55	55	53	52	51	52	50	44	46	46	83	90	90	92	70	72
SECTOR		49	49	50	50	48	51	53	52	50	52	51	51	67	64	90	93	59	59
AMX		52	52	57	59	58	61	46	48	49	50	50	60	56	57	60	64	62	67
SECTOR		64	63	64	65	68	69	57	57	55	56	56	58	70	69	70	70	69	69
BIMBO		51	67	67	72	67	70	59	59	57	60	56	56	65	67	67	63	75	69
SECTOR		60	60	60	61	63	63	58	59	57	57	58	58	66	65	66	66	63	64
CEMEX		73	73	68	76	76	76	72	72	73	71	71	73	86	82	84	97	80	81
SECTOR		59	61	58	60	58	61	59	60	57	56	58	57	71	71	70	72	69	69
FEMSA, S.A.B. de C.V.		65	62	62	62	53	54	68	68	67	66	63	63	72	72	72	70	70	70
SECTOR		60	60	60	61	63	63	58	59	56	57	58	58	66	65	66	66	63	6
GFNORTE		43	61	61	61	70	70	61	69	68	68	72	72	53	66	68	68	74	74
SECTOR		51	52	53	53	56	57	66	66	65	65	67	68	56	56	57	57	57	57
KIMBER SECTOR		68	70	68	68	63	62	54	54	54	52	62	62	71	71	72	72	86	77
KOF.MX SECTOR		s/d	s/d	s/d	s/d	78	67					61	74					72	74
MEXCHEM		55	69	69	71	70	70	68	71	59	64	62	66	78	79	79	81	73	74
SECTOR		60	61	61	61	62	61	65	65	65	64	64	64	66	68	67	67	65	64
PEÑOLES, S.A.B. De C.V.		60	60	60	55	59	62	55	55	52	52	65	63	75	75	75	75	68	73
SECTOR		58	58	60	61	62	67	61	60	61	62	63	65	75	75	77	76	74	76
TELEvisa		40	42	47	45	67	68	41	41	40	42	54	54	52	57	61	68	70	75
SECTOR		56	57	57	56	58	59	56	56	54	54	54	54	66	67	69	69	66	67

Fuente: Adaptado de YAHOO! Finance.

Resultados

De acuerdo con el reporte de Rodríguez (2016), el IPCS fue más rentable que el IPC de la BMV, la anterior afirmación está basada en los rendimientos en los años 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016, periodo en el cual el IPCS tuvo un rendimiento del 39%, superior al obtenido por el IPC: 25%.

El 13 de diciembre del 2011, la BMV puso a disposición de los inversionistas y público en general el índice sustentable, mismo que sigue el comportamiento bursátil de aquellas emisoras mexicanas que tienen programas sustentables con estándares internacionales. Así, en poco más de cinco años, el indicador sustentable se incrementó 81.23 puntos (39%), mientras que el IPC principal lo hizo en 8,988 puntos (25%), por lo que el IPCS ha dado mejores rendimientos a los inversionistas que el IPC (Rodríguez, 2016).

Para soportar el establecimiento del IPCS, la BMV instrumentó una metodología con base en principios y prácticas internacionales, la evaluación se llevó a cabo por un tercer experto en la materia, a efectos de analizar y comparar prácticas de las emisoras mexicanas listadas en el mercado bursátil y fundada en tres ejes: ambiental, social y gobierno corporativo (Rodríguez, 2016).

El evaluador o calificador determina el grado de adhesión a las mejores prácticas internacionales, en función al análisis de la información pública disponible que cada emisora divulgue en sus reportes, de tal forma que sería la misma a la que cualquier analista podría acceder. El tamaño de la muestra es de 30 emisoras y se conforma con base en la lista de emisoras que seleccione el calificador (Rodríguez, 2016).

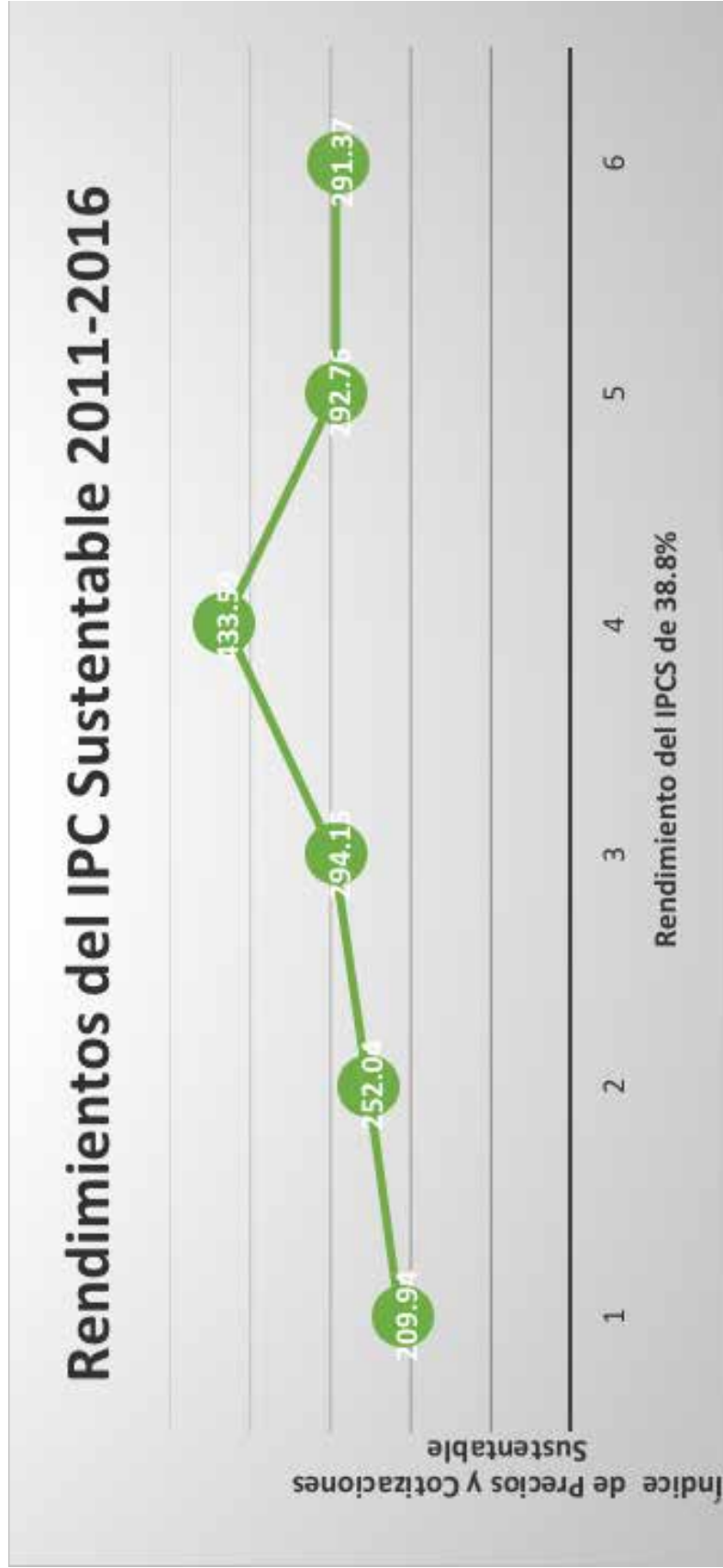
**TABLA 3. RENDIMIENTO DEL IPCS Y DEL IPC
DE LAS 30 EMISORAS QUE COTIZAN EN LA BMV**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Porcentaje
IPCS	209.94	252.04	294.15	433.59	292.76	291.37	38.8
IPC	36,471.4	41,192	45,912.5	46,313.4	45,886.4	45,459.5	24.6

Fuente: Adaptado de Rodríguez, 2016.

La tabla 3 muestra los puntos alcanzados del IPCS y del IPC de las emisoras que cotizan en la BMV en un periodo comprendido entre 2011-2016, en ella se aprecia cómo el IPCS obtuvo un mayor margen de rendimiento (38.8%) que el IPC normal (24.6%).

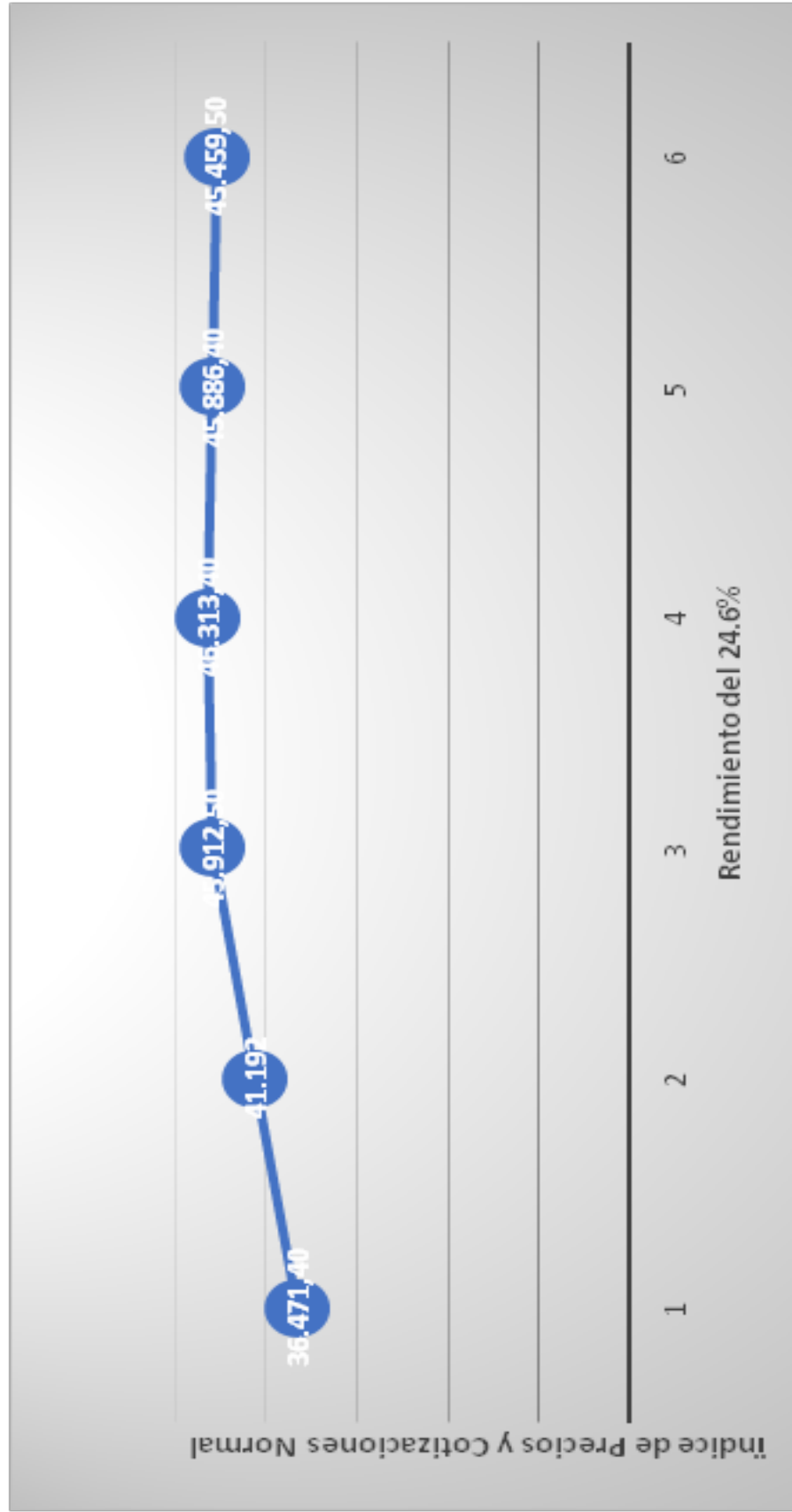
FIGURA 3. RENDIMIENTO DEL IPCS DE LAS EMISORAS QUE COTIZAN EN LA BMV



Fuente: Adaptado de Rodríguez, 2016.

La figura 3 muestra el rendimiento del IPCS de las emisoras que cotizan en la BMV en el periodo comprendido entre 2011 a 2016. El rendimiento obtenido fue de 38.8%.

FIGURA 4. RENDIMIENTO DEL IPCS DE LAS EMISORAS QUE COTIZAN EN LA BMV



Fuente: Adaptado de Rodríguez, 2016.

En la figura 4 se aprecian los puntos anuales de las 30 emisoras que cotizan en la BMV en el periodo comprendido de 2011 a 2016, en ésta se puede apreciar que el rendimiento del IPC es de 24.6%.

Conclusiones

El alcance del presente trabajo es el acercamiento al concepto del IPCS, el cual tiene como propósito situar a las emisoras mexicanas que cotizan en la BMV en una posición de ventaja en los mercados financieros, ya que debe ser la percepción de los inversionistas de empresas con un sello de responsabilidad social, manejo ambiental y buen gobierno corporativo.

El IPCS está soportado por los tres ejes principales, como: el eje social, el eje ambiental y el gobierno corporativo, mismos que son evaluados con base en los principios del Pacto Mundial, los principios de inversión de las Naciones Unidas y los PRI, las recomendaciones de la OCDE, el BM, que soporta el principio del buen gobierno corporativo, así como el ISO 14000. Industria limpia.

La evidencia soportada, tanto por los índices ambiental social y gobierno corporativo de las emisoras mexicanas en el periodo comprendido en los años 2014 a 2019, muestra mejores resultados que el promedio del sector en el que están ubicadas.

Otra evidencia encontrada en el periodo comprendido entre los años 2011 a 2016, es que el IPCS tuvo un rendimiento de 38.8%, mientras que el IPC normal tuvo un rendimiento de 24.6%.

Es importante continuar con un análisis más riguroso del análisis de las emisoras mexicanas que cotizan en la BMV para validar las evidencias mostradas por medio de técnicas estadísticas multivariantes con mayor rigor.

La BMV ha impulsado a las empresas asociadas a incurrir en prácticas ambientales, sociales y de buen gobierno, que se traducen en un buen desempeño y que la sociedad en general lo percibe como un planteamiento serio y no como una fachada que enmascara las actividades de las empresas no amigables con el medio ambiente.

Bibliografía

- Arenas, E. (4 de noviembre de 2016), obtenido de: <https://www.rankia.mx/blog/analisis-ipc/3377625-que-ipc-sustentable>
- (28 de febrero de 2018), *Rankia México*, obtenido de (Comunidad financiera. Foros y blogs sobre inversión, bols y tu banco): <https://www.rankia.mx/>
- Banco Mundial (2018), obtenido de: <https://www.banco-mundial.org/es/who-we-are>
- Centro de Comercio Internacional (2007), *Introducción a ISO 14000. Sistemas de gestión ambiental*.
- Civismo empresarial en la economía mundial (2010), *Pacto Mundial de las Naciones Unidas*, obtenido de (Oficina del Pacto Mundial United Nations):

https://www.unido.org/sites/default/files/2010-11/GC_Brochure_Spanish_0.PDF

Finance UNEP Initiative (2016), *Principios para la inversión responsable*, obtenido de PRI Principles for Responsible Investment.

ISO 26000 (2010), *ISO 26000. Responsabilidad social*, obtenido de: https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/discovering_iso_26000-es.pdf

OCDE (2013), *Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales*. OECD Publishing, obtenido de: <https://dx.doi.org/10.1787/9789264202436.es>

Rodríguez, S. (31 de mayo de 2016), *El Economista*, obtenido de: <https://www.eleconomista.com.mx/mercados/IPC-sustentable-mas-rentable-que-el-indice-principal-2016053-0105.html>

RSC, Pacto mundial (2016), obtenido de: http://www.um.es/documents/4156512/4572708/RSC_Pacto_Mundial_responsabilidad_civica_empresas_en_economia_mundial.pdf/0ed4049d-ec4a-4346-90e1-9e7b9038fafb

United Nations Global Compact (2018), obtenido de: <https://www.unglobalcompact.org/engage-locally>

YAHOO! Finance (s.f.), recuperado el 28 de abril de 2019, de Calificaciones medioambientales, sociales, y de: <https://finance.yahoo.com/>

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS FINANCIERO UTILIZANDO EL MÉTODO DE LAS “RAZONES FINANCIERAS” DE UNA EMPRESA DE ASESORÍAS Y SERVICIOS EN COMERCIO EXTERIOR EN MANZANILLO, COLIMA, 2018

Miriam Cortez Padilla¹
Diana Gabriela Meza Ruiz²
Dilva Yetzarely Camilo Gómez³

Resumen

Esta investigación se le realiza a la empresa “D y D, S. de R.L. de C.V.”, a la cual se le aplica el método de las “Razones financieras” a sus estados financieros. Estas razones tienen como finalidad el estudio de cuatro indicadores fundamentales de las empresas: solvencia o liquidez, actividad o productividad, endeudamiento y rentabilidad, de las cuales se derivan las razones siguientes: liquidez; razón circulante, prueba ácida y capital de trabajo; actividad; rotación de cuentas por pagar, rotación de cuentas por cobrar y rotación de inventarios; endeudamiento; apalancamiento y endeudamiento; y rentabilidad; margen de utilidad bruta, margen de utilidad neta y margen de utilidad operacional. Cada una cuenta con su fórmula para realizar el cálculo y se desarrollan en todo el trabajo.

Para la elaboración de dicha investigación se obtuvieron los estados de resultado y los estados de posición financiera de los años 2016, 2017 y de 2018, de estos estados financieros se extrajeron las cantidades a utilizar por

¹ Profesora titular de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo de la Universidad de Colima, México. cortezpadilla1968@hotmail.com, miriam_cortez@uacol.mx

² Estudiante del noveno semestre de la carrera de contador público de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo de la Universidad de Colima. dmeza@uacol.mx

³ Estudiante del noveno semestre de la carrera de contador público de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo de la Universidad de Colima. dcamillo@uacol.mx

las fórmulas de las razones financieras para obtener el resultado deseado y de esa manera realizar la interpretación de éstos y así conocer cómo es que le ha ido a la empresa en este tiempo, y también cómo pueden cambiar esos resultados.

Ya que se realizó la interpretación, se genera una serie de observaciones de los resultados obtenidos para poder generar recomendaciones y así poder corregir los errores que hayan tenido y solucionar los problemas que tenga la empresa o sólo mejorar los resultados.

Palabras clave: razones financieras, estados financieros y análisis financieros.

Abstract

This investigation is made to the company “D y D, S. of R.L. of C.V. “, to which the method of financial ratios is applied to its financial statements. These reasons are aimed at the study of four fundamental indicators of the companies: solvency or liquidity, activity or productivity, indebtedness and profitability, from which the following reasons are derived: liquidity; circulating reason, acid test and working capital; activity; rotation of accounts payable, rotation of accounts receivable and rotation of inventories; indebtedness; leverage and indebtedness; and profitability; gross profit margin, net profit margin and operating profit margin. Each one has its formula to calculate which are developed throughout the work.

For the elaboration of this research, the statements of income and the statements of financial position for the years 2016, 2017 and the year 2018 were obtained, from these financial statements the amounts to be used were extracted by the formulas of the financial ratios to obtain the desired result and in that way to perform the interpretation of these and thus know how it is that the company has been in this time and also how you can change those results.

Since the interpretation was made, a series of observations of the results obtained is generated to be able to generate a series of recommendations so that they can correct the errors they have had and solve the problems the company has or only improve the results.

Keywords: *financial reasons, financial statements and financial analysis.*

Introducción

Se eligió a esta empresa con motivo de ayudar a conocer cómo les ha ido desde que iniciaron y cómo es que les irá en los siguientes años, al igual que

puedan saber si es posible expandirse a otros estados. Y como nueva empresa, pueda seguir generando nuevos empleos y aumentando sus ingresos y el de sus empleados.

Lo más importante de este método es el juicio del analista para interpretar correctamente las razones obtenidas, ya que las razones financieras por sí solas no nos dicen nada, mientras que una correcta interpretación nos pueden señalar algunas situaciones claves que merecen una investigación más profunda. También es importante que sepamos que las razones financieras, como otras herramientas de análisis, están orientadas hacia el futuro, ya que en el presente no podemos tomar decisiones que modifiquen el pasado.

Con la elaboración de este análisis se obtendrán indicadores que nos ayudarán a crear propuestas de valor para que la empresa pueda seguir con su actividad y mejorar. Igualmente se les proporcionará notas con puntos de cuidado, mencionando sólo algunas de las cuentas a las cuales se les debe tener mayor atención para que los resultados no sean menores y les afecten en sus saldos finales del periodo, sin restarle importancia a las demás cuentas.

Planteamiento del problema

La empresa a la que se le realizará este diagnóstico se creó en el año 2016, y por el momento cuenta, aproximadamente, con 10 personas trabajando dentro de ella. Esta entidad se dedica a brindar asesoría y servicios a otras compañías de comercio exterior.

Este análisis es necesario para la empresa, porque así pueden ver sus avances y sus errores, si es que han cometido alguno, y poder solucionarlos a tiempo para no tener posibles problemas a corto o largo plazo y también evitarlos. Con la obtención de los resultados finales de esta investigación, se podrá saber si es viable expandirse y aumentar sus ingresos, puesto que esos son sus planes a largo plazo.

Para realizar estos análisis fueron necesarios los estados financieros de la empresa de distintos periodos, independientemente de que anteriormente se les haya realizado un análisis financiero o no, al que se quiere diagnosticar, o bien con razones financieras de otra empresa que sea de una misma industria o rama a la de esta entidad. Esto para obtener un mejor resultado en la comparación de las razones financieras de la entidad.

Por ello, es necesario tratar de estimar las condiciones futuras que pueden afectar el éxito de una determinada decisión; como el caso de los factores económicos (inflación), legales (reformas fiscales), políticos y sociales. El éxito del análisis financiero depende del criterio y juicio del analista (Weston y Brigham, 1994).

En el puerto de Manzanillo hay pocas empresas dedicadas al análisis de los riesgos financieros que podrían tener las compañías que las contratan. Las

cuales han colaborado a que las entidades mejoren al conocer los resultados y propuestas formadas, mismas que les ha beneficiado al aumentar sus ingresos año con año y generar mayores empleos.

Objetivo

El objetivo principal de esta investigación es proporcionar la información generada mediante los análisis a los estados financieros a la empresa para que, de esa manera, tengan el conocimiento de sus avances desde su creación hasta hoy en día. Dicha información les es útil para saber si es factible la expansión en otras ciudades y, de la misma manera, si es necesario cambiar o corregir errores si es que se encuentran o seguir igual e ir mejorando día con día.

Hipótesis

Si se realiza un análisis de situación financiera de estos últimos trimestres, entonces se podrá ofrecer una información oportuna a sus directivos para la toma de decisiones importantes. Como la posibilidad de expandirse a otros estados, contratar a más personal y corregir los errores, así como solucionar sus problemas económicos.

Preguntas de investigación

Las preguntas para la empresa a la que se le realiza el diagnóstico son:

- ¿Es rentable?
- ¿Cuenta con liquidez?
- ¿Paga sus impuestos?
- ¿Puede aumentar sueldos a sus empleados?
- ¿Utiliza adecuadamente sus activos?
- ¿Cuál es su capacidad instalada?

Justificación

Las razones financieras son importantes, ya que con ellas se encuentran escenarios y tendencias que no se pueden detectar con facilidad en conjunto, puesto que debe ser por cada uno de sus componentes, y nos ayudan a determinar las relaciones que hay en los distintos rubros de los estados financieros.

Desde un principio todas las empresas están en constante crecimiento, por lo que tienen que estar en busca de medios de financiamiento para, de ese modo, invertir en capital de trabajo, mismos que son empleados para realizar los pagos que le corresponden. Dicho financiamiento se puede obtener de los

proveedores, aportaciones de capital, emisión de instrumentos financieros, uniones de crédito, arrendadoras financieras y bancos, entre otros.

Cuando un empresario comienza a detectar problemas de financiamiento dentro de su empresa, toma como primera opción el adquirir un crédito financiero para solucionarlos sin realizar un previo diagnóstico a la entidad, para lo cual existen métodos que le ayudan a conocer la situación que tiene la empresa, uno de los más útiles y más comunes es el de las “Razones financieras”.

Como mencionan las Normas de Información Financiera (NIF) A-3 “Los estados financieros son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por un periodo definido. Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de su posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de sus decisiones económicas” (CINIF, 2014).

Los estados financieros muestran los resultados del manejo de los recursos encomendados a la administración de la entidad, por lo que, para satisfacer ese objetivo, deben proveer información sobre la evolución de: activos, pasivos, capital contable o patrimonio contable, ingresos y costos o gastos, cambios en el capital contable o patrimonio contable, así como flujos de efectivo o, en su caso, los cambios en la situación financiera.

Esta NIF también dice que:

“Los objetivos de los estados financieros se derivan principalmente de las necesidades del usuario general, las cuales a su vez dependen significativamente de la naturaleza de las actividades de la entidad y de la relación que dicho usuario tenga con ésta. Sin embargo, los Estados Financieros no son un fin en sí mismos, dado que no persiguen el tratar de convencer al lector de un cierto punto de vista o de la validez de una posición; más bien, son un medio útil para la toma de decisiones económicas en el análisis de alternativas para optimizar el uso adecuado de los recursos de la entidad.

Dichos objetivos, en consecuencia, están determinados por las características del entorno económico en que se desenvuelve la entidad, debiendo mantener un adecuado nivel de congruencia con el mismo. Tal entorno determina y configura las necesidades del usuario general de la información financiera y, por ende, constituye el punto de partida básico para el establecimiento de los objetivos de los Estados Financieros” (CINIF, 2014).

La investigación que se realizará en la empresa es factible porque proporciona el material suficiente y necesario para la realización de las

comparaciones de los estados financieros, y así obtener los análisis de las “Razones financieras” correspondientes; asimismo, brinda un completo acceso a la información financiera que tiene desde que iniciaron sus ejercicios fiscales hasta la actualidad.

La empresa cuenta con gran interés de conocer su avance y si tendrán posibles riesgos en este periodo, ya que, como es nueva, no cuenta con un análisis previo de sus estados financieros, así que con este diagnóstico podrán saber cómo les fue en sus primeros años de actividad y cómo les podría ir en el año en curso, igualmente, verán cómo aumentar sus ingresos y la viabilidad de abrir sucursales en otros estados para poder seguir creando nuevos empleos.

Los estados financieros deben serle útiles para tomar decisiones de inversión o asignación de recursos a las entidades, tomar decisiones de otorgar crédito por parte de los proveedores y acreedores que esperan una retribución justa por la asignación de recursos o créditos, evaluar la capacidad de la entidad para generar recursos o ingresos por sus actividades operativas, distinguir el origen y las características de los recursos financieros de la entidad, así como el rendimiento de los mismos, formarse un juicio de cómo se ha manejado la entidad y evaluar la gestión de la administración.

Marco teórico

El marco teórico está conformado por:

- *Tiempo/espacio.* La empresa a la que se le realizará la investigación se encuentra ubicada en la Ciudad de Manzanillo, Colima, y se analizarán los estados financieros de la entidad, desde sus inicios a mediados del año 2016 y todo el año 2017, así como los primeros trimestres del ejercicio actual. Esta investigación se hace con la finalidad de informar a la empresa sus avances y generarles pronósticos de su actividad.
- *Delimitación académica.* En un estudio realizado por Alejandra López Salazar, en el que toma como referencia muestra la micro, pequeña y mediana empresa (MIPyME) de la Ciudad de Celaya, Guanajuato, y en el que se analizan los problemas financieros a los que estas unidades empresariales se enfrentan, arroja como resultado la existencia de variables empresariales, económicas, políticas, etcétera, que inciden de manera recurrente cada vez que estos sectores empresariales se encuentran ante dicha problemática.

En el estudio mencionado, “El 66% de las empresas externan tener algún tipo de dificultades financieras, el 25% de las empresas no manifiesta ningún tipo de obstáculo, las finanzas empresariales y el 9% manifiesta desconocer cuál es su principal problemática, principalmente porque no

manejan las finanzas de la empresa y las dificultades por lo tanto no se hacen evidentes.”

El 65% de las PyMEs no alcanza un periodo de vida mayor a los dos años, mientras que el 25% sobrevive a este periodo, pero con la posibilidad de desarrollo muy baja. Aun cuando la problemática de las PyMEs no se centra de manera exclusiva en la restricciones del financiamiento, sí representa un problema central que afecta sus decisiones, oportunidades y, por lo tanto, su desarrollo (Salazar, 2008).

El análisis financiero es la técnica que aplica el administrador financiero para la evaluación histórica de un ente social, público o privado. Técnica financiera necesaria para la evaluación real, es decir, histórica de una empresa pública o privada, esta técnica es la más utilizada en la actualidad (Ariza, 2006).

El análisis de estados financieros se refiere a la pertinencia que se demuestra continuamente con aplicaciones en empresas reales. Esta obra, utilizada internacionalmente para la realización de estos estudios, tiene el objetivo de beneficiar a un público amplio que abarque desde aquellos lectores que tienen simple curiosidad por conocer los mercados financieros hasta aquellos que cuentan con años de experiencia en contabilidad y finanzas. Se ha estado utilizando desde su publicación año tras año (Wild, 2005).

- *Delimitación profesional.* En la era empírica, la información se utilizó para el control de los alimentos de las tribus, luego orientada a la toma de decisiones del estado. Después, en la era técnica, la información estaba vinculada a las cuestiones bancarias y bursátiles o a los grandes negocios mercantiles, se intensifican los balances y aparecen informes de los ingresos y egresos. Y en esta era, los estados financieros son la base de otros informes por el desarrollo de las sociedades comerciales, variaron las circunstancias económicas y legales por cuanto se necesitó precisar el lucro, formalizada a través de la NIF 1.

Actualmente, para los análisis de los estados financieros, en México es necesaria la utilización de la NIF A-3 “Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros”, la cual tiene como finalidad identificar las necesidades de los usuarios y establecer, con base en las mismas, los objetivos de los estados financieros de las entidades, así como las características y limitaciones de estos.

La NIF A-3 fue aprobada por unanimidad, para su emisión, por el Consejo Emisor del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) en septiembre de 2005, para su publicación en octubre de 2005, estableciendo su entrada en vigor para los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 2006 (CINIF, 2014).

La evaluación financiera es importante, ya que contiene elementos, procedimientos y conceptos que posibilita la medición encaminada directamente a observar el cumplimiento de los principios, metas y objetivos de una organización, así cuida de los recursos financieros del comercial, la misma se centra en aspectos importantes como la rentabilidad, liquidez, actividad y endeudamiento. Esto significa que busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos, al mismo tiempo (Gonzaga, 2013).

- *Delimitación legal.* Los datos más antiguos que afirmen el hecho del origen contable en México se remontan a los años 1531 a 1543, en los cuales podemos encontrar la división entre ingresos y egresos, cabe mencionar que durante el inicio de la contaduría, y a falta de una técnica específica para la elaboración de registros, los contadores se guiaban por su propio criterio manteniendo el orden de registrar, primero, los ingresos y, posteriormente, los egresos, apoyados en justificar las transacciones realizadas por comerciantes (CCP, 2015).

Para el año 1917 es fundado el primer grupo organizado de contadores en México: “La asociación de Contadores Públicos Titulados”, la cual cambia de nombre el 6 de octubre de 1923 a “Instituto de Contadores Públicos Titulados de México”, y finalmente, para el año 1955, se transforma su nombre como actualmente se le conoce a “Instituto Mexicano de Contadores Públicos”, los cuales tenían, como uno de sus objetivos principales, el de proponer bases de ética para la profesión, así como también principios que normaran esta disciplina (CCP, 2015).

Durante más de 30 años, la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) fue la encargada de emitir la normatividad contable en nuestro país, en boletines y circulares de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (CINIF, 2014).

En México se utilizan las NIF, para esta investigación se hará uso de ellas, principalmente de la NIF A-3, la cual describe y aprueba las razones financieras que se deben calcular a las empresas con base en los estados financieros para, de esa manera, auxiliar en la toma de decisiones para las soluciones que necesita la empresa (CINIF, 2014).

“A partir de la Ley 1314 de 2009 el Gobierno Nacional de Colombia dio marcha a uno de los aspectos más importantes exigidos por el fenómeno de la globalización con la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). La implementación tiene como objetivo esencial adoptar un estándar contable de carácter mundial que contenga información comparable y de alta calidad en los Estados Financieros, con el fin de competir en mercados internacionales y contribuir en la toma de decisiones de los diferentes grupos de interés” (Cáceres, 2015).

Por consiguiente, en especial, se menciona que los estados financieros de una entidad satisfacen al usuario general si éstos proveen elementos de juicio, entre otros aspectos, respecto a su nivel o grado de:

- *Solvencia (estabilidad financiera)*. Sirve al usuario para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión.
- *Liquidez*. Sirve al usuario para evaluar la suficiencia de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo.
- *Eficiencia operativa*. Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos utilizados por la entidad.
- *Riesgo financiero*. Sirve al usuario para evaluar la posibilidad de que ocurra algún evento en el futuro que cambie las circunstancias actuales o esperadas, que han servido de fundamento en la cuantificación en términos monetarios de activos y de pasivos o en la valuación de sus estimaciones.
- *Rentabilidad*. Sirve al usuario general para valorar la utilidad neta o los cambios de los activos netos de la entidad, en relación con sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos.

Este método es uno de los instrumentos más utilizados internacionalmente para realizar los análisis financieros necesarios, ya que pueden medir, en un grado alto de eficacia, el comportamiento de la empresa. Esto sirve para lograr una toma de decisiones más oportunas y mejorar las actividades de la entidad, al igual que para evitar anomalías.

Consiste en analizar a los dos estados financieros, es decir, al balance general y al estado de resultados, mediante la combinación entre las partidas de un estado financiero o de ambos. Estas razones tienen como finalidad el estudio de cuatro indicadores fundamentales de las empresas: solvencia o liquidez, actividad o productividad, endeudamiento y rentabilidad (Weston y Brigham, 1994).

Metodología

Para la metodología de esta investigación se utilizarán tres métodos:

1. *Cualitativo*. Se mantendrá una interacción personal en la obtención de la información y los papeles de trabajo que se necesitarán.
2. *Documental*. Se realizarán los análisis a los estados financieros llevando un proceso utilizando las razones financieras, para así poder generar un resultado con validez científica.

3. *Deductivo*. Del análisis que se realizó, se concluirá con un razonamiento de cómo será en los años siguientes.

Análisis y discusión de resultados

Se le aplicó el método de las “Razones financieras” a los estados financieros de la empresa “D y D, S. de R.L. de C.V.”, de los años 2016, 2017 y 2018, en específico a diciembre de 2016, diciembre de 2017 y los dos primeros trimestres del año 2018. Al realizar los cálculos correspondientes, se observa que la empresa no maneja varias cuentas, las cuales son la de: inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y ventas a crédito, así como que no cuenta con pasivos a largo plazo, por tal motivo no se pudo realizar la aplicación de unas razones financieras, como: razones de actividad, prueba de ácido y razón de pasivo-capital.

A continuación se muestran los resultados de las razones que sí se pudieron realizar, las tablas 1 (Resultados de las razones de liquidez), 2 (Resultados de las razones de endeudamiento) y la 3 (Resultados de las razones de rentabilidad), exponen el comportamiento de dichas razones en los años antes mencionados.

TABLA 1. RESULTADOS DE LAS RAZONES DE LIQUIDEZ

	2016		2017		1er trimestre 2018		2do trimestre 2018	
Razones de liquidez	Datos		Datos		Datos		Datos	
<i>activo circulante</i>	810,977.21		1,585,124.31		1,341,022.19		3,145,467.73	
<i>pasivo circulante</i>		1.65		1.22		0.54		2.70
	491,754.00		1,300,147.43		2,497,823.77		1,163,104.81	

Fuente: Elaboración propia (D y D, S. de R.L. de C.V., 2018).

TABLA 2. RESULTADOS DE LAS RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

	2016		2017		1er trimestre 2018		2do trimestre 2018	
Razones de endeudamiento	Datos		Datos		Datos		Datos	
<i>Capital Contable</i>	461,656.00		1,300,147.43		2,497,823.77		1,163,104.81	
<i>Activo Total</i>		0.54		0.79		1.96		0.36
<i>Pasivo Total</i>	859,468.58		1,653,766.49		1,274,402.21		3,272,033.15	
<i>Activo Total</i>	367,812.58		353,619.06		1,233,421.56		2,108,928.34	
		43%		21%		97%		64%
	859,468.58		1,653,766.49		1,274,402.21		3,272,033.15	

Fuente: Elaboración propia (D y D, S. de R.L. de C.V., 2018).

TABLA 3. RESULTADOS DE LAS RAZONES DE RENTABILIDAD

Razones de rentabilidad	2016		2017		1er trimestre 2018		2do trimestre 2018	
	Datos		Datos		Datos		Datos	
	34,969,427.23	1.07	9,090,249.05	1.69	7,074,618.47	1.69	8,143,785.55	2.18
	32,741,655.56		5,365,035.91		4,184,688.09		3,741,974.18	
<i>Utilidad Bruta Ventas</i>	34,119,153.23	1.04	6,366,267.19	1.19	5,683,961.39	1.36	5,788,663.97	1.55
	32,741,655.56		5,365,035.91		4,184,688.09		3,741,974.18	
<i>Utilidad neta Ventas</i>	317,812.58	0.01	41,205.48	0.01	869,802.50	0.21	885,506.78	0.24
	32,741,655.56		5,365,035.91		4,184,688.09		3,741,974.18	

Fuente: Elaboración propia (D y D, S. de R.L. de C.V., 2018).

Como se aprecia, en la tabla 1, del año 2017 al segundo trimestre del 2018, hubo un gran aumento, lo cual es favorable, ya que esto quiere decir que la empresa cuenta con una relación de 2 a 1; es decir, que por cada peso que se deba se cuenta con el doble de los activos para poder responder con las obligaciones a corto plazo.

En la tabla 2 se ve una disminución de un poco más del 50%, este resultado es optimista porque va disminuyendo sus deudas, así como los intereses que debe pagar.

Finalmente, la tabla 3 muestra resultados desfavorables, ya que la utilidad operativa es muy elevada y esto lleva a tener una utilidad neta muy baja.

Conclusiones

Las empresas, cuando realizan un diagnóstico financiero de su situación actual a través de las razones financieras, pueden obtener un panorama integral de su situación financiera, que les permitirá diagnosticar, entre otras, la estabilidad, es decir la determinación de la parte de los activos que está financiada con el capital ajeno; la capacidad de pago, es decir la suficiencia o insuficiencia de los recursos de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo; el grado de efectividad con que utiliza sus recursos, y su capacidad para la obtención de beneficios. Esto lo hace fundamentalmente a través de las razones de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

Se considera que el análisis de estados financieros es un método que, aplicado a cualquier empresa, permite evaluar con exactitud su situación financiera permitiéndole conocer en qué condición está, tomar las decisiones correctas y observar el cambio de la organización. Además, es importante mencionar que el proceso más importante de un negocio es la toma de decisiones,

la cual requiere conocer la información y las herramientas del análisis financiero que se deben utilizar para dictaminar la forma más acertada de actuar.

A partir de los índices anteriores, la empresa tiene una medida de cómo anda en su situación financiera; es decir, puede observar que, en general, 2017 no ha sido un buen año con respecto a 2016, ya que se muestra en los índices valores con tendencias no deseadas. Pero en el segundo trimestre del 2018 se van mejorando poco a poco los resultados.

Para concluir, se muestran las interpretaciones de las razones financieras que se aplicaron en las tablas 4 (Interpretación diciembre 2016), 5 (Interpretación diciembre 2017), 6 (Interpretación primer trimestre 2018), y 7 (Interpretación segundo trimestre 2018).

TABLA 4. INTERPRETACIÓN DICIEMBRE 2016

Razones de liquidez	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Razón circulante	1.65	La empresa "D y D, S. DE R.L. DE C.V." cuenta con los recursos necesarios para pagar sus deudas a corto plazo	La empresa "D y D, S. DE R.L. DE C.V." cuenta con un óptimo grado de liquidez, lo que les permite resolver contingencias a corto plazo dentro de la organización y cuenta con un activo circulante de fácil convertibilidad.
Razones de endeudamiento			
Razón de endeudamiento	0.54	La empresa ha financiado sus activos con deudas en un 54%	La mitad de los activos con los que cuenta la empresa se ha financiado, sin embargo es importante verificar si se puede disminuir el porcentaje de obligaciones.
Razón de apalancamiento	0.43	Indica que no se utiliza el pasivo en la proporción debida para financiar el crecimiento de la empresa, y que está utilizando el capital propio.	
Razones de rentabilidad			
Margen de utilidad bruta	1.07	Se le está dando mejor uso a los componentes de costo de ventas y de esa manera se genera mayor utilidad	La utilidad bruta obtenida es muy buena, sin embargo se tienen bastantes gastos operativos que por tal motivo la utilidad neta es muy baja. Se puede verificar si se pueden disminuir los gastos y costos para aumentar la utilidad neta.
Margen de utilidad operativa	1.04	Por cada \$1 generado de utilidad 1.04 se utiliza para gastos administrativos	
Margen de utilidad neta	0.01	La utilidad neta representa el 1% de mis ventas	

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 5. INTERPRETACIÓN DICIEMBRE 2017

Razones de liquidez	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Razón circulante	1.22	La empresa "D y D, S. DE R.L. DE C.V." cuenta con los recursos necesarios para pagar sus deudas a corto plazo	Del año anterior a este, disminuye mínimamente su grado de liquidez pero sigue permitiendo resolver contingencias a corto plazo dentro de la organización
Razones de endeudamiento			
Razón de endeudamiento	0.79	La empresa a financiado sus activos con deudas en un 79%	Hubo un aumento en el porcentaje de los activos para financiar las deudas y disminuyo la proporción de financiamiento con el capital propio
Razón de apalancamiento	0.21	Indica que no se utiliza el pasivo en la proporción debida para financiar el crecimiento de la empresa, y que esta utilizando el capital propio.	
Razones de rentabilidad			
	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Margen de utilidad bruta	1.69	Se le está dando mejor uso a los componentes de costo de ventas y de esa manera se genera mayor utilidad	La utilidad bruta aumento en este año un 62% y los gastos aumentaron un 15%. La utilidad neta sigue siendo muy baja.
Margen de utilidad operativa	1.19	Por cada \$1 generado de utilidad 1.19 se utiliza para gastos administrativos	
Margen de utilidad neta	0.01	La utilidad neta representa el 1% de mis ventas	

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 6. INTERPRETACIÓN PRIMER TRIMESTRE 2018

Razones de liquidez	Resul.	Interpretación	Interpretación Grupal
Razón circulante	2.70	La empresa "D y D, S. DE R.L. DE C.V." cuenta con los recursos necesarios para pagar sus deudas a corto plazo.	Este resultado es favorable ya que se encuentra en una relación de 2 a 1.

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 7. INTERPRETACIÓN SEGUNDO TRIMESTRE 2018

Razones de endeudamiento		Interpretación	Interpretación Grupal
Razón de endeudamiento	36%	La empresa ha financiado sus activos con deudas en un 36%	Se obtuvo un mejor resultado en este segundo trimestre.
Razón de apalancamiento	64%	Indica que no se utiliza el pasivo en la proporción debida para financiar el crecimiento de la empresa, y que está utilizando el capital propio.	
Razones de rentabilidad		Interpretación	Interpretación Grupal
Margen de utilidad bruta	218%	La utilidad bruta aumento un alto grado. Se mejoró el uso que se le está dando.	Hubo un mayor aumento en la utilidad bruta, lo cual género que aumentara la utilidad neta.
Margen de utilidad operativa	155%	Por cada \$1 generado de utilidad 1.04 se utiliza para gastos administrativos	
Margen de utilidad neta	24%	La utilidad neta representa el 1% de mis ventas	

Fuente: Elaboración propia.

Recomendaciones

Las razones financieras arrojan resultados sobre cómo está la situación de la empresa, pero no la magnitud ni el lugar específico donde se encuentran las dificultades de la misma; éstas no resultan suficientes para demostrar la eficiencia con que se administran los recursos financieros en el corto plazo, por tanto, se debe lograr la inclusión del análisis de la administración del capital de trabajo neto, de vital importancia para diagnosticar, de forma completa, la situación financiera en el corto plazo, de cualquier empresa.

Se recomienda mantener la responsabilidad en cuanto a las deudas, esto proporcionará más capacidad de financiamiento y alta categoría empresarial. Así como establecer rangos considerables para el préstamo de los activos para asegurar de que éstos sean cancelados en un tiempo ponderado, con la finalidad de que las variaciones en los distintos periodos contables no sean inestables para la empresa.

Aplicar medidas de control que prevengan la retención de ingresos por concepto de impuestos, efectuando así sus compromisos eficientemente. Esto ayudará a que se obtenga mayor índice de liquidez y desarrollar planes de financiamiento que colaboren a que los activos no se vean muy comprometidos para que disminuya el riesgo por insolvencia.

Es importante recordar que tener favorables índices de liquidez, actividad y rentabilidad no significa que la empresa esté administrando eficientemente sus cuentas corrientes. Las empresas deben efectuar un análisis de sus estrategias para mantener en sus balances un nivel de capital de trabajo neto que responda a sus intereses, así como determinar el efectivo óptimo necesario para sus operaciones y el correspondiente presupuesto de efectivo para poder prever sus necesidades o excesos de efectivo con suficiente tiempo, como para tomar las mejores decisiones.

Bibliografía

- Acosta, J. O. (2010), “Razones financieras” (U. V., Ed.), recuperado el 12 de marzo de 2018, de: <https://www.uv.mx/personal/joacosta/files/2010/10/Razones-Financieras1.doc>
- Ariza, F. J. (2006), “Análisis e interpretación de los estados financieros”, FCA en línea UNAM, recuperado el 7 de marzo de 2018 de: <http://fcaenlinea1.unam.mx/analisisinterpretacion/1165.pdf>
- Cáceres, J. C. (2015), *Análisis financiero con la implementación de las NIIF en Colombia*, tesis, Bogotá, Colombia, recuperado el 28 de marzo de 2018.
- Carvajal, L. (2003), “El método deductivo de investigación”, recuperado el 10 de abril de 2018 de: <http://www.lizardo-carvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>
- Colegio de Contadores Públicos de Guadalajara (2015), “Antecedentes históricos en México de las Normas de Información Financiera”, recuperado el 25 de marzo de 2018.
- Consejo Internacional de las Normas de Información Financiera (27 de noviembre de 2014), “Anexo a la NIF A-3. Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros”, recuperado el 10 de marzo de 2018 de: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u2_a3.pdf
- “Anexo a la NIF A-3. Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros”, recuperado el 10 de marzo de 2018 de: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u2_a3.pdf
- D y D, S. de R.L. de C.V. (9 de mayo de 2018), “Generalidades de su empresa”, recuperado el 9 de mayo de 2018.
- García, L. E. (enero de 2014), “Metodología de la investigación”, recuperado el 10 de abril de 2018 de Universidad Multitecnica Profesional: <http://universidadmultitecnica.edu.mx/public/docs/Material%20M%C3%A9todos%20de%20Investigaci%C3%B3n.pdf>
- Gómez, G. R. (1996), “Metodología de la investigación cualitativa”, Granada (España): Aljibe, recuperado el 10 de abril de 2018.

- Gonzaga, D. C. (2013), “Evaluación financiera en el comercial Todo materiales para la construcción Matecons Chile de la Ciudad de Cariamanga, periodo 2010-2011”, Ecuador, recuperado el 27 de marzo de 2018.
- Salazar, D. A. (2008), “Contacto PyME”, recuperado el 20 de marzo de 2018 de: www.contactopyme.gob.mx
- Weston, J. F. y Brigham, E. F. (1994), “Fundamentos de la administración financiera”, McGraw-Hill, recuperado el 10 de marzo de 2018.
- Wild, J. J. (2005), “Análisis de los estados financieros”, McGraw-Hill Interamericana, recuperado el 10 de marzo de 2018.

CAPÍTULO 5

PROPUESTA DE INVERSIÓN POR EXCEDENTES DE REMESAS DE MIGRACIONES LEGALES A ESTADOS UNIDOS; ESTUDIO DE CASO: LA POLKA, TONALÁ, CHIAPAS

Jesús Esperanza López Cortez¹
María Eugenia Estrada Álvarez²
Elfigo Mazariegos Roblero³
Diana Velasco Jiménez⁴
Ma. Angélica Zúñiga Vázquez⁵

Resumen

El propósito de esta ponencia deriva de una investigación donde se analiza el impacto económico de las remesas que mandan los migrantes legales en Estados Unidos de América a la comunidad de la Polka, municipio de Tonalá, Chiapas, para proponer la reinversión de estos recursos a través de cajas populares.

Para conocer sus intereses en materia de invertir los recursos económicos excedentes por trabajar como jardineros en la empresa contratante Cherrylake (Cherrylake es parte de IMG Enterprises, Inc., un grupo diversificado de compañías especializadas en agro negocios y administración de tierras en Florida, que ofrece servicios de producción de árboles y arbustos, así como el acondicionamiento de paisajes naturales), se hicieron las siguientes preguntas:

¹ Profesora por la Universidad Autónoma de Chiapas, campus IX-Tonalá, Chiapas. Miembro del SNI (Conacyt) y del SEI (Sistema Estatal del Cocyttech). Perfil Prodep. jesus_esperanza_lc@hotmail.com

² Profesora de la Universidad Autónoma de Chiapas, campus IX-Arriaga, Chiapas. Perfil Prodep.

³ Profesora de la UNACH, campus IX-Tonalá.

⁴ Coordinadora del Departamento de Lenguas de la UNACH, Campus IX-Tonalá.

⁵ Profesora de la UNACH, campus IX-Tonalá. Perfil Prodep.

- ¿Cuál es el monto aproximado que envía cada migrante a la comunidad de la Polka?
- ¿En qué se aplican las remesas que envían los migrantes legales a la comunidad de la Polka?
- ¿Es factible que un porcentaje de las remesas se invierta en una caja de ahorro?

Palabras clave: migración legal, inversión, caja popular, sociedad cooperativa.

Abstract

The purpose of this presentation arises from an investigation, which analyzes the economic impact of the remittances sent by legal migrants in the United States of America to the community of La Polka, in Tonalá, Chiapas; to propose the reinvestment of these resources through Popular Savings Banks.

In order to know their interests in investing the surplus economic resources for working as gardeners in the contracting company Cherry Lake, the following questions were asked:

- *How much is the approximate amount that each migrant sends to La Polka community?*
- *How are the remittances that legal migrants send to La Polka community applied for?*
- *Is it possible for a percentage of the remittances to be invested in a savings account?*

Keywords: *legal migration, investment, popular cashier, cooperative society.*

Introducción

Como punto de partida se describirán las dos partes de donde se deriva esta investigación. En primer lugar se tiene a la compañía Cherrylake, que tiene sus antecedentes en el dominio oficial de internet (www.cherrylake.com). En segundo término se describirá el contexto de la Polka, municipio de Tonalá, Chiapas, México, con el fin de entender los datos reflejados. Así también, el planteamiento particular del problema, la estrategia teórica-metodológica que se construyó para conseguir el objetivo general. Y para finalizar se analizaron los datos encontrados para proponer un acuerdo a las remesas recibidas.

Antecedentes y desarrollo de la empresa Cherrylake

Nuestra historia es una narración sobre el liderazgo visionario, la dedicación a la agricultura y la capacidad incansable de crear oportunidades frente a la adversidad. Fundada por Michel y Veronique Sallin en 1979, IMG Enterprises se convertirá en una sociedad multimillonaria con participación en Cherrylake e IMG Citrus.

Todo comienza con la compra de un bosque de 500 hectáreas en las colinas de Groveland, Florida, como productores y exportadores de toronja fresca de Florida y se establecen rápidamente mercados en toda Europa Occidental. Nuestra joven empresa sufre un revés devastador cuando las heladas de 1983 y 1985 destruyeron todas sus arboledas. Buscando reconstruir y diversificar, y explorar la producción de una variedad de cultivos agrícolas, incluyendo pacanas, duraznos, arándanos, manzanas, kiwis y uvas. Al final se opta por aventurarse en el cultivo de árboles en contenedores en la propiedad de Groveland, mientras se reubica la operación de cítricos en el cálido Indian River County, es decir:

- *1985.* En los primeros días de noviembre nació Cherrylake, mientras plantamos nuestros primeros árboles en 10 hectáreas de tierra de cítricos congelados en Lake County Florida. Desde el principio la granja demuestra un compromiso inquebrantable de cultivar árboles de contenedores de la más alta calidad, utilizando las tecnologías más avanzadas, los mejores y más nuevos cultivares, y desarrollando sistemas de raíz de alto rendimiento mediante técnicas de mejora de raíz.
- *1999.* IMG Citrus compra una empaedora en Vero Beach, Florida. Con esta adquisición, IMG Citrus oficialmente se convierte en un cítrico completamente integrado, compañía que crece, empaca y comercializa cítricos frescos de Florida alrededor del mundo.
- *2005.* IMG Enterprises se diversifica aún más con la creación de LegacyScapes. Esta división de Cherrylake es fundada para proporcionar un paisaje de servicio completo, construcción para usuarios finales, así como para exhibir el producto Cherrylake en la construcción más prestigiosa de proyectos en Florida.
- *2014.* IMG Enterprises sigue siendo reconocido como un líder en su comunidad. Los rankings de Orlando Business Journal IMG Enterprises núm. 4 Top familiar de propiedad Negocio y núm. 28 más grande en privado Held Company. El Orlando Sentinel reconoce a IMG como una de las 100 empresas principales para familias trabajadoras.
- *2016.* Cherrylake es reconocido por su sostenibilidad ambiental y es galardonado con dos prestigiosos premios: “Premio de liderazgo ambiental” del Departamento de Agricultura de la Florida y “Esto Premio Farm CARES”,

del Buró de Granja de Florida. Ambos premios forman parte del reconocimiento por la mejor gestión de Cherrylake, prácticas y compromiso con el cuidado del medio ambiente.

*Antecedentes históricos
y contexto de la Polka, Tonalá, Chiapas*

La comunidad de la Polka, que antiguamente se llamaba “Susana” (nombre propio muy usado en esta zona a finales del siglo XIX), se ubica en la región Istmo costa del estado de Chiapas, México, en el municipio de Tonalá.

De acuerdo con relatos de un agente municipal de la comunidad de años anteriores, el señor Gerardo Candelaria Ríos, los registros históricos del origen de la colonia se basan en relatos dictados por personas con edad avanzada, se tiene como versión principal que el nombre actual del poblado fue establecido por los trabajadores del ferrocarril, originarios del norte del país, principalmente del estado de Nuevo León. Los testimonios manifiestan que los obreros, al estar construyendo las vías férreas en el tramo Tonalá-Tapachula, decidieron llamar a esta estación con el nombre de un ritmo y baile popular en el norte del país, ya que sus habitantes gustaban de ejecutar esta danza. Según la Real Academia Española, “polca” o “polka” se define como danza de origen polaco de movimiento rápido y en compás de dos por cuatro.

Según información registrada en el Centro de Salud de la Comunidad, “el primer dato de la Polka data del año 1889, se refiere a la fundación de una pequeña comunidad formada por 8 familias a la orilla de la laguna de la joya, donde algunos de los primeros jefes de familia fueron Antonio Ventura y Sóstenes de la Rosa”.

La primera figura de organización del poblado fue la pesquería, ya que la comunidad está establecida a orillas de la laguna la “Joya”, el centro de salud, en su estudio comunitario (2017), dice: “la causa que llevó a fundar esta pequeña comunidad fueron sus actividades principales: la pesca, agricultura y ganadería, esto con el fin de satisfacer sus necesidades”. También fue una estación importante en el apogeo del ferrocarril, la construcción de las vías comenzaron alrededor de 1900 en el estado de Chiapas, y el 18 de agosto de 1935 fue inaugurada la estación del tren de esta comunidad por el ingeniero Esteban Linares, donde se estableció el nombre vigente del poblado. En la actualidad es una colonia o comunidad, siendo sólo ejidos las parcelas que se ocupan para la ganadería principalmente, ya que los lotes o predios habitables cuentan con títulos de propiedad asignados por el gobierno federal en la década de los 90.

Entorno geográfico de la Polka, Tonalá, Chiapas

La localidad de la Polka, según datos del INEGI (2000), se encuentra a 20 metros sobre el nivel del mar. Según datos del Centro de Salud comunitario (2017), “la colonia fue fundada en los terrenos que ocupaba la finca ‘Cabañas’, por la necesidad de los pobladores de la organización, dichas tierras pertenecieron al señor Ignacio Núñez”.

El poblado de la Polka está asentado sobre una planicie costera, colinda al Norte con la estación Esmeralda, colonia Josefa Ortiz de Domínguez; al sur colinda con el cerro El Bernal; al este colinda con el cerro “La Campana”, y al oeste colinda con la laguna “La Joya”. Se encuentra a 22 kilómetros de distancia por carretera al suroeste de la cabecera municipal, la vía de transporte para llegar a la localidad es, principalmente, por carretera de asfalto; también las vías férreas cruzan la colonia de norte a sur, aunque el ferrocarril actualmente sólo mantiene el servicio de carga. Aunque menos usual, también se puede llegar a la Polka por transporte acuático, puede ser en lanchas o canoas pesqueras desde las comunidades de Esmeralda, Mojarras, Boca del Cielo, San Marcos, La Barra, Cabeza de Toro e incluso Paredón.

El principal cuerpo de agua que hay cerca del poblado es la laguna La Joya, y están unidos por un canal que sirve de puerto para las canoas que se utilizan en la actividad pesquera. El río El amate, que es una vertiente del río Ocuilapa, tiene su cuenca al costado norte del pueblo y desemboca en la laguna La Joya, esta laguna tiene conexión con el Océano Pacífico a través del Canal San Marcos, que une también al mar de Boca del Cielo.

Planteamiento del problema

A lo largo del tiempo, las personas han buscado oportunidades de empleo para poder tener un mayor ingreso económico y así poder mejorar su calidad de vida. El empleo es un derecho en nuestro país, aunque la realidad es que muchas personas están sin un trabajo, o si lo tienen carecen de las prestaciones mínimas que la ley laboral establece. A consecuencia de las carencias laborales que hay en sus localidades, muchas personas optan por emigrar al norte del país por la cercanía geográfica a los Estados Unidos de América. “El salario por hora en Estados Unidos es ocho veces más que el salario en México. Esto explica el atractivo que representa para los trabajadores mexicanos emigrar hacia ese país” (Guevara, 2008).

Las personas, en busca de una mejor calidad de vida, dejan su hogar y su familia para emplearse en otro país. Según datos del INEGI (2010), 89% de los migrantes internacionales tienen como destino a los Estados Unidos de América, normalmente los trabajos que los emigrantes obtienen, entre

otros, son: como cocineros, meseros, personal de limpieza, peones en construcciones y en el campo.

Para los migrantes se vuelve riesgoso mantener consigo los ingresos económicos que perciben en el país vecino del norte, mayormente si están en calidad de ilegales, a esto se le añade la razón principal que son el sostenimiento de sus familias aquí en México, por ello los migrantes mandan las llamadas remesas al país. “Los principales receptores de remesas registradas oficialmente en 2014 son: India (US\$70,000 millones), China (US\$64,000 millones), Filipinas (US\$28,000 millones) y México (US\$25,000 millones)” (Banco Mundial, 2015).

Según datos del BM (2015), México ocupaba el cuarto lugar en recepción oficial de remesas. Esto habla de que al país ingresan grandes cantidades de dinero con destino a familias de migrantes que se encuentran, principalmente, en Estados Unidos, así como en el resto del mundo.

La diferencia de desarrollo económico y en general, entre Estados Unidos y México, es muy marcada, por ello las remesas, en teoría, dan señales de que las familias que perciben el recurso por parte de sus familiares, por lo menos pueden disminuir el nivel de pobreza de su hogar y poder tener una mejora económica en la familia.

Según información del INEGI (2017), el año pasado ingresaron al estado de Chiapas remesas que ascienden a 576 millones de dólares, y la cantidad de migrantes en el exterior ascendió a 50,721 personas en 2010, de los cuales 94% se encuentra en los Estados Unidos de América. Tomando en cuenta que hace unos años se abrieron posibilidades de emigrar legalmente a este país, mediante proyectos de empresas que ofrecen empleos temporales anuales, podemos estimar que la cantidad de migrantes chiapanecos en el país vecino del norte ha crecido. Aunque el día de hoy muchas personas en calidad de ilegales o legales tienen incertidumbre sobre su estancia en los Estados Unidos de América, debido a las políticas antimigratorias agresivas del actual presidente Donald Trump.

A partir de los datos que brinda el INEGI, podemos estimar que cada persona que se encuentra en el exterior, en promedio, manda anualmente la cantidad de \$227,124.00 aproximadamente. Según esta estimación general, cada persona envía más de \$9,400.00 quincenalmente. Esto significa una mejora económica para los receptores del recurso, pero la realidad refleja otras cosas en los municipios y comunidades que son la tierra de origen de los migrantes, tal es el caso de la comunidad de la Polka, municipio de Tonalá, en donde, según cálculos de las propias personas de la localidad, aproximadamente el 30% de la población total se encuentra en Estados Unidos, mayoritariamente, y en otros estados del norte de México.

Según información de personas con conocimiento sobre el tema en la Polka, la mayoría de las familias de la colonia tienen un pariente trabajando

en Estados Unidos, pero aunque se puede pensar que por la cantidad de personas que mandan recursos económicos a sus familias en la comunidad hay una mejora económica, la realidad puede ser otra. En teoría se puede esperar un impacto positivo de las remesas en la comunidad; sin embargo, muy pocas son las personas que han aprovechado la oportunidad de empleo en el exterior.

Estrategia teórica-metodológica

Teoría de desarrollo local

Vázquez Barquero (1988) define el desarrollo local como “un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente, una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local”.

Considerando la teoría del desarrollo local en la dimensión económica: se tiene la posibilidad de organizarse de acuerdo con la forma de vida de los habitantes de la Polka, donde emigran a Estados Unidos, pero dejan a la familia; haciendo que envíen las remesas para subsistir los que se quedan, pero como el dinero se gana en dólares, con un equivalente de un dólar fluctúa entre los \$17 y hasta los \$20.00; no sólo queda para la subsistencia, se puede ahorrar para invertirse en bienestar propia de la familia como de la comunidad.

En la forma tradicional de enfocar el desarrollo por parte de la economía neoclásica es hacer depender el desarrollo de los recursos financieros (inversiones); sin embargo, la disponibilidad de los recursos financieros no es suficiente para detonar el desarrollo (Heredia González, Castillo Leal y Juárez León, 2008).

El desarrollo, como mejoramiento en el nivel de vida de una población, tiene implicaciones complejas, comúnmente se tiene a los recursos financieros como la clave esencial para lograr el desarrollo; sin embargo, no lo es, ya que un desarrollo integral depende también del factor humano.

De acuerdo con Heredia González *et al.* (2008) el desarrollo local es una modalidad de desarrollo que busca responder “desde abajo” a la crisis estructural del ajuste propio del capitalismo tecnológico actual y que busca también superar la “crisis de proximidad” producida por la modernización.

Un ejemplo claro sobre lo que significa un desarrollo integrado local, en una comunidad, puede ser barrio o colonia, en muchas ocasiones se invierten fuertes cantidades para el mejoramiento de sus servicios básicos, esto eleva el desarrollo social; sin embargo, se debe observar si las personas cuentan con un empleo, o verificar la situación del entorno natural de la comunidad donde viven, por lo que no podemos asegurar un desarrollo completo, ya que económica y ecológicamente pueden presentar rezagos.

El desarrollo local es un proceso que utiliza el potencial económico, político, cultural, social e institucional del territorio para generar el bienestar en la población local y economías de escala (Vázquez Barquero. 2000).

El desarrollo es un conjunto de mejoras en los ámbitos social, humano, ecológico y económico. Es importante mencionar que el factor humano es esencial en el desarrollo local, las personas de una comunidad deben tener la mentalidad de solidaridad buscando una mejora común, las personas deben ser gestoras de su propio desarrollo aprovechando los recursos que tienen a su alcance, pero no descuidando la herencia natural a las próximas generaciones.

“Por desarrollo humano nos referimos a la reproducción ampliada de la vida, la reproducción sin límites de la calidad de vida, que es la única fuerza que puede contraponerse a la fuerza del capital que acumula sin límites, o a la fuerza del poder que también acumula sin límites” (Heredia González *et al.*, 2008).

La teoría del desarrollo local que ha funcionado en sectores territoriales de países como Alemania, Italia y España se basa en la humanización, así como en comenzar desde adentro, el desarrollo surge a partir de personas dispuestas a mejorar su calidad de vida. El Estado, por su parte, debe propiciar las herramientas políticas necesarias para impulsar el desarrollo local. Las MIPyMEs son un claro ejemplo de que el desarrollo inicia desde el interior de las comunidades, es un proceso continuo donde las personas se preparan y capacitan para poder mejorar su entorno.

Desde la dimensión económica y sociocultural del desarrollo local, en la Polka se tiene la oportunidad de emigrar a Estados Unidos, y se cae en la posibilidad de invertir las remesas, que en un momento determinado se dé la inversión en la caja de ahorro.

Migración y remesas

Según Aragonés, Ávila y Salgado (2016), la migración es un fenómeno social donde las personas se han visto forzadas a buscar nuevos horizontes de vida en la medida en que se ha aplicado el modelo económico neoliberal en la globalización.

“La migración internacional, es decir, el movimiento de personas a través de las fronteras de los países, tiene enormes consecuencias en el

crecimiento y la mitigación de la pobreza en los países de origen y de destino” (Banco Mundial, 2015).

Las remesas, que para Pécoud (2015), son las sumas de dinero que los migrantes envían a sus países de origen, se han convertido en pocos años en el objeto de debates a nivel internacional, ya que ha llamado la atención de diversos organismos que estudian el desarrollo, dado los niveles que ha alcanzado a nivel mundial. Las remesas representan un ingreso económico para las familias de los migrantes en Estados Unidos, es importante puntualizar que las personas migrantes cruzan la frontera del norte mayormente como ilegales, esto quiere decir que tienen los permisos estadounidenses necesarios para poder habitar en ese territorio; sin embargo, hay una minoría que se encuentra capacitada legalmente para poder vivir en país vecino del norte, temporal o permanentemente, estos son los migrantes legales.

“Las implicaciones económicas y sociales son múltiples, las decisiones de las familias receptoras hacia el consumo e inversión generan relaciones dentro y entre regiones” (Consejo Nacional de Población, Fundación BBVA Bancomer y BBVA Research, 2016). Las comunidades que perciben el recurso económico, específicamente la familia del migrante, toman la decisión de dónde aplicar o gastar el recurso que éste les envía, lo más común, entre la poca gente que invierte, es en la compra de propiedades como terrenos para construcción viviendas o parcelas, compra de ganado, o la apertura de un negocio comercial.

“Las remesas familiares son recursos que llegan directamente a la familia y son utilizadas principalmente en la reproducción material, social y cultural de sus integrantes” (Stefoni, 2011). Actualmente no existe en la comunidad de la Polka una tendencia de inversión donde se maximicen las remesas, sin duda las personas ocupan el dinero para el sostenimiento de la familia, normalmente el migrante es el padre o la madre o ambos, donde los receptores son el cónyuge y los hijos y, en otros casos, los hijos y padres de los migrantes.

Una buena parte del recurso la gastan en alimentación, vestido, medicinas, lo que son necesidades básicas, pero la estimación nos muestra que puede haber una parte de las remesas que aún queda por aplicarse.

Muchas personas receptoras optan por ahorrar el dinero que queda después de satisfacer las necesidades de la familia, es una buena opción comparada con gastar el dinero en cosas innecesarias; sin embargo, lo ideal sería invertir el resto de las remesas para obtener mayores beneficios.

Según Aragonés *et al.* (2016), son dos las visiones esenciales en el estudio de la relación migración-remesas: la funcionalista y la histórico-estructuralista. La primera sostiene que las remesas pueden reducir la pobreza y ayudan a la economía de las familias receptoras. Las personas satisfacen sus necesidades y aún pueden lograr una mejor calidad de vida.

“En contraste, para la perspectiva histórico-estructuralista las remesas crean una serie de distorsiones estructurales que se reflejan en la exacerbación del conflicto social, así como en diferencias económicas e inflación” (Aragonés *et al.*, 2016). Esta teoría tiene un sentido negativo de las remesas, supone desigualdad económica e inflación.

En este sentido el impacto de las remesas como fuente de ingreso de las personas receptoras familiares de migrantes en Estados Unidos, pueden ser de dos tipos: la positiva, que es lograr una mejor calidad de vida y desarrollo, y la desigualdad económica e inflación, según Aragonés *et al.* (2016). Aunque estas posturas son opuestas, los receptores ven como una buena oportunidad recibir un ingreso extra. “Chiapas representa el rostro más visible de la pobreza y la marginación en el México posterior a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)” (Villafuerte y García, 2014). Las remesas se vuelven necesarias en muchos casos, dada la pobreza y el poco empleo que hay en nuestro país, por ello los receptores tienden a volverse dependientes de este recurso para poder continuar en sus comunidades.

“Las desigualdades regionales y económicas serían más acentuadas si no hubiera el flujo de remesas desde Estados Unidos” (Padilla, 2000).

Según información del Banco de México (2017), en la República Mexicana, los estados de Michoacán, Jalisco y Guanajuato rebasaron los dos mil millones de dólares en ingresos por remesas familiares en el 2016. Mientras que el Estado de México, Puebla, Oaxaca, la CDMX, Guerrero y Veracruz sobrepasaron los mil millones en remesas familiares. En total, México recibió el año pasado 26,970.3 millones de dólares.

A la luz de las teorías, y revisando los datos a nivel nacional sobre el impacto de las remesas, podemos ver que en general hay una dependencia por parte de las familias receptoras.

“Según la información acopiada por el Banco Mundial, cuando un país afronta dificultades políticas o económicas, los ciudadanos que viven y trabajan en el exterior ayudan a sus compatriotas enviando más dinero a su país” (CMMI, 2005). Las recientes alzas de los precios en México hacen que las familias tengan menor poder adquisitivo, por ello se crea la necesidad de que sus familiares envíen una cantidad mayor de dinero para poder satisfacer la carestía de los receptores.

En los últimos años se han creado programas de empleos temporales para emigrantes legalizados en Estados Unidos, muchas personas han estado trabajando de esa manera, ya que la empresa empleadora se encarga de gestionar las visas de trabajo. Esta forma de empleo consiste en que a principios de año la empresa se comunica con él para autorizar que éste viaje a Monterrey, Nuevo León, donde se cumplen con los últimos trámites y se arregla la situación legal de los trabajadores; inmediatamente se trasladan a Estados Unidos donde ya empiezan a trabajar, principalmente en plantaciones de

árboles y arbustos. Están durante ocho meses en servicio y tres meses regresan a la localidad, y el ciclo se repite durante los años que la empresa se comunique con ellos para seguir trabajando, cabe destacar que esta forma de empleo comenzó en el año 2013.

En este caso, las remesas son, incluso, aplicadas por los propios emisores en el momento que ellos regresan, gastan o invierten el dinero que ganaron en Estados Unidos. Haciendo un análisis, las remesas se han vuelto necesarias para mejorar la economía de las familias, es importante saber el destino que se les da a éstas después de haber hecho los gastos necesarios para la subsistencia de la familia. Es necesario ir más allá de las teorías que se exponen al respecto del impacto de las remesas, sean positivas o negativas, las personas buscarán siempre un ingreso económico en donde haya mejores oportunidades para conseguir un empleo digno.

Lo más importante sobre este tema es investigar en qué se aplican las remesas y, sobre todo, cómo poder invertir y maximizar ese ingreso y que éste se haga sustentable, ya que por diversos factores en algún momento el migrante puede ser repatriado y lo ideal es que el fruto de su trabajo se vea reflejado en inversiones que le sigan generando ingresos económicos. En la comunidad de la Polka han estado por algunos años ingresando remesas de los migrantes en Estados Unidos; sin embargo, la colonia no muestra cambios positivos o algún tipo de desarrollo, esto es precisamente porque el dinero que llega como remesas no se invierte.

Inversión

La inversión es “cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor” (Gitman y Joehnk, 2009). Actualmente hay distintas formas de inversión, los empresarios e inversionistas buscan las mejores fórmulas de negocios donde su dinero no se pierda y que preferentemente se maximice.

En el sector empresarial, según Robles (2012), el capital que se invierte en el mercado financiero debe ser dinero sobrante de la operación normal de cada una de las empresas, ya que éstas deben generar su propio flujo de efectivo excedente que les permitan generar más efectivo.

En los mercados financieros, la inversión es un concepto esencial, diariamente se realizan miles de compras de valores en todo el mundo. “En la actualidad, casi la mitad de todos los estadounidenses posee acciones o fondos de inversión accionarios y muchos de ellos son nuevos inversionistas” (Gitman *et al.*, 2009).

Hay diversos tipos de inversión, de acuerdo a Gitman (2009). Hay inversiones disponibles de todo tipo, desde las “seguras”, como ganar 1% de

interés sobre su cuenta de ahorro bancaria, hasta la posibilidad de triplicar su dinero rápidamente al invertir en acciones de biotecnología.

Gitman *et al.* (2009) clasifica a las inversiones en los siguientes tipos:

- *Títulos o propiedad.* Los títulos más comunes son las acciones, los bonos y las opciones. La propiedad consiste principalmente en bienes raíces (terrenos, edificios, etcétera), o propiedad personal tangible (oro, obras de arte, etcétera).
- *Inversión directa e indirecta.* La inversión directa es la adquisición personal sobre un título o propiedad. La indirecta es la compra en grupo de títulos o propiedades con metas de inversión diferentes.

Caja de ahorro popular

Las cajas de ahorro o sociedades cooperativas de ahorro y préstamos, de acuerdo a Imperial (2004), son servicios financieros cuya masificación ha permitido la movilización de los depósitos de ahorro, pequeños y frecuentes, entre la población de escasos recursos.

Esta forma de inversión surge a partir de la necesidad de involucrar a la población con pobreza y marginación, ya que el sistema social, económico y político mexicano no integraba a toda la ciudadanía en la década de los 50.

Las cajas de ahorro se crearon con un sentido de organización colectiva, ayuda mutua y de compromiso con la comunidad, manteniendo un mecanismo de ahorro que significa renunciar a los ingresos presentes para obtener ingresos futuros, y préstamos que representan obtener dinero ahora para renunciar a ingresos futuros. Según Imperial (2004), las tres primeras cajas de ahorro comenzaron a operar en 1951, pero hasta 1954 se convocó al primer Consejo Nacional de Cajas Populares, creando así el Consejo Central de Cajas Populares. Dado el crecimiento y el alcance de las cajas populares, estas organizaciones se fueron agrupando en federaciones regionales, así en 1964 se formó la Confederación Mexicana de Caja Populares.

Las cajas de ahorro han sufrido cambios desde su surgimiento, según el autor, los inicios de estos servicios financieros en el año 1970 fueron domésticos y rudimentarios dentro de la organización de la Iglesia católica y, posteriormente, logran su independencia de la Iglesia. Dada la pobreza de la época, los sacerdotes buscaban apoyar la economía personal de los fieles, organizando cajas de ahorro.

Imperial (2004) reconoce lo siguiente respecto a la naturaleza de estos servicios financieros:

“Las cajas populares se concibieron como organizaciones de mutua ayuda formadas por personas que comparten un vínculo común natural y se

asocian para ahorrar en conjunto con el fin de fomentar préstamos fáciles para resolver sus propias necesidades. Las cajas de ahorro admiten a todo tipo de participantes que puedan hacer uso de sus servicios y estén dispuestos a asumir la responsabilidad de ser socios. Adoptan un régimen democrático de gobierno: en asamblea eligen a sus cuerpos directivos formados por sus propios miembros.”

Considerando a Gitman *et al.* (2009), podemos decir que la inversión en la Polka sería inversión indirecta para la creación de una caja popular que ayude a regenerar lo invertido por el migrante y de beneficio a quien pida un préstamo por cobrarse intereses más bajos que el banco.

En décadas posteriores, estos servicios financieros sufrieron cambios legales y operativos haciéndose una actividad profesional. En 1991, dada la reforma a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC), surge la figura de Sociedad de Ahorro y Préstamo (SAP), por lo que muchas cajas populares optaron por esta figura. La reforma de 1994 a la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) reconoce a la Cooperativa de Ahorro y Préstamo como una forma de la de consumo. A partir de este último cambio, muchas cajas populares se retiraron de la Confederación, y las que estaban en proceso de ser SAP decidieron transformarse en sociedades cooperativas de ahorro y préstamo.

En el año de 1998, como resultado de las reformas de 1991 y 1994, la Confederación Mexicana de Caja Populares (CMCP) quedó dividida en:

- La Caja Popular Mexicana SAP.
- La Confederación Nacional Mexicana de Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
- La Asociación Nacional de Uniones Regionales de Cooperativas.
- La Asociación Mexicana de Sociedades de Ahorro y Préstamo.

A partir de la entrada en vigor de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), en México (en 2001) se contempla un marco legal para las cajas populares, cooperativas, caja de ahorro, uniones de crédito, microbancos, caja solidaria, entre otros, que se reconocieron como entidades de ahorro y crédito popular autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Estudio de caso

Para esta investigación se utilizó el estudio de caso que ya se planteó y se ejecutó en la comunidad de la Polka y se aplicaron diversas técnicas como:

35 encuestas a los familiares de los migrantes (residentes en este lugar) y las entrevistas con el fin de adquirir mayor información, y a su vez analizar cada dato que los integrantes de esta comunidad pudieron proporcionar (Barragán, 2003).

Por ello, este método forma una parte importante y esencial durante la elaboración del proyecto, ya que es fundamental involucrarse en la sociedad, para que de este modo se obtengan resultados contundentes y veraces; aclarando que Sampieri (2008) denomina el estudio de caso como: “Una investigación que mediante los procesos cuantitativos, cualitativo y/o mixto; se analiza profundamente una unidad integral para responder al planteamiento del problema, probar hipótesis, y desarrollar teoría”.

Análisis de los resultados

Con el fin de conocer los intereses particulares en donde emplean los familiares el dinero de los migrantes, se hicieron las siguientes preguntas:

- *¿Qué escolaridad tiene su familiar migrante?* En este aspecto predominan los migrantes que terminaron el nivel medio superior con un porcentaje de repetición del 43%, es importante mencionar que hace tres años en la colonia no había ninguna institución del medio superior, por lo que era necesario transportarse a la cabecera municipal para poder seguir estudiando. Por esta razón muchos no continuaron sus estudios y optaron por emigrar legalmente para trabajar en el sector agrícola en Estados Unidos, por ello 31% sólo terminó la educación secundaria. En el 23% de los casos, los migrantes terminaron sus carreras antes de viajar a Estados Unidos.
- *¿Cada cuándo le mandan dinero de Estados Unidos?* Los migrantes reciben su pago de forma quincenal, por lo que predominantemente 77% del total envía cada 15 días parte del recurso a sus familiares, para gastos y ahorro principalmente. Se entrevistó al licenciado Ángel Lozano Ramos, empleado de la firma Cherrylake y representante en México, y nos informó que les pagan de manera quincenal. Podemos analizar y concluir en que la información sobre la periodicidad del envío de remesas recabada en las encuestas coincide con lo dicho por el trabajador. Sólo 17% mandan las remesas cada mes y el 6% semanalmente.
- *¿Cuánto dinero le mandan en un periodo quincenal?* Como se puede analizar en el tema de recepción de remesas el 100% de los encuestados recibe recursos de parte de su familiar migrante, siendo las cantidades que sobrepasan los nueve mil pesos en un periodo quincenal, lo que predomina con 37% de ocurrencia. El 20% envía entre mil y tres mil pesos; mientras que 14% envía entre seis mil y nueve mil pesos. Estos resultados dan a conocer

que las personas que reciben dinero en forma de remesas tienen una mayor solvencia económica que el resto de la población.

- *¿Le sobra dinero para divertirse?* Esta interrogante del cuestionario nos sirve para confirmar aún más el grado de solvencia económica que tienen las familias receptoras, ya que 86% ha ocupado, al menos alguna vez, parte de las remesas para diversión, las personas en su mayoría aún pueden utilizar el recurso para fines recreativos, es decir, 30 receptores. Es importante considerar que al no ser una necesidad básica, se vuelve una opción para las familias gastar el dinero en diversión; sin embargo, si más de las dos terceras partes de los receptores nos informan que el dinero les alcanza para gastarlo en recreación, confirma la teoría de que las remesas son abundantes. El 14% de las personas censadas no tienden a gastar en diversión.
- *¿Ha invertido alguna vez el dinero que le envían?* El 54% (19 receptores) señaló que no ha hecho algún tipo de inversión, esta es una premisa del bajo desarrollo que se vive entre las familias receptoras, la baja tasa de ahorro e inversión con 46% (16 receptores) de ocurrencia, es generalizada en todo el país, principalmente por el poco nivel de educación financiera que existe. Esta es una razón principal de la propuesta de este proyecto. Es importante puntualizar que si hay una solvencia económica en las familias receptoras y el dinero no se invierte, ese dinero se vuelve susceptible a gastarse en cosas innecesarias y sin medida.
- *¿En qué tipo de inversión?* Del 46% de inversores, la mitad (8 receptores) ha decidido invertir en propiedades, básicamente en terrenos, se toman como inversión porque pueden aumentar su valor y pueden obtener una ganancia o utilidad en un futuro. En el caso de los negocios, las personas principalmente compran ganado bovino para su crianza, también emprenden en tiendas de abarrotes o ferreterías; sin embargo, se puede observar algunos aspectos claves que no permiten que los negocios sobresalgan. Un primer aspecto es que la comunidad es muy pequeña, la población es baja para el número de tiendas. Por otro lado, el crédito o “fiado” es una forma de negocio poco rentable, ya que las personas en ocasiones no pagan las deudas.

Reflexión

Después de analizar los resultados obtenidos, se puede concluir en puntos clave para la factibilidad de la propuesta de inversión a través de la caja de ahorro en la colonia la Polka:

- *Existe la solvencia económica derivada de las remesas.* A través de las encuestas y de las entrevistas realizadas se pudo medir una mejora

económica en las familias receptoras de las remesas. Los ingresos son considerables, alcanzan a cubrir todos los gastos y además les sobra para recreación.

Los salarios que los migrantes obtienen son comparables con personas residentes en México que desempeñan puestos como docentes. La mejora económica es evidente, se pudo observar que las viviendas que han construido con las remesas están muy bien equipadas, así también han adquirido vehículos para uso familiar.

En síntesis, una familia que recibe remesas económicamente está mejor que una familia que no tiene ningún migrante.

- *Hay necesidad de una mejora común en la comunidad.* Al escuchar los testimonios de autoridades de la comunidad, personas receptoras de las remesas, e incluso de los mismo migrantes, hace ver que hay una voluntad de mejoramiento en conjunto, ya que en varias ocasiones los migrantes mandan apoyos para grupos que tienen actividades culturales, deportivas e inclusive religiosas. En algunos casos también se han apoyado cuando alguno de los migrantes sufre algún accidente o pasa alguna necesidad.

Obtener esta información fue esencial para este proyecto por los objetivos que persigue, que es el desarrollo de la comunidad a través de la ayuda mutua y la cooperación. Como se ha mencionado anteriormente, el verdadero desarrollo existe cuando hay voluntad de parte de los actores, nadie externamente cambia y mejora una comunidad; las personas, desde lo interno, deben organizarse y buscar métodos de autodesarrollo aprovechando todos los recursos que se tengan al alcance, las remesas son parte de esos recursos.

*Propuesta de invertir el excedente
de las remesas en una caja de ahorro*

Los receptores de remesas disponen de una cantidad considerable para invertir en la Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo (Socap).

Un buen porcentaje de las personas encuestadas estiman que pueden aportar más de \$9,000.00 al mes para inversión. Por ello es importante canalizar la voluntad que hay para crear una propuesta de plan de negocio para contribuir al desarrollo de la comunidad, ocupando los recursos disponibles. A continuación se detallan el nivel de operaciones básicas y el estado de resultados, así como el estado de flujo de efectivo.

Propuestas de invertir en una caja popular por excedente económico de la migración legal:

	2018	2019	2020	2021	2022
CAJA POPULAR "LA POLKA", S.C. DE A.P. DE R.L. DE C.V.					
NIVEL DE OPERACIONES BÁSICO					
C. 1 DE MAYO #95, COL. LA POLKA, MUNICIPIO DE TONALÁ, CHIAPAS, C.P. 30505					
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS EXPRESADOS EN MONEDA DE PODER ADQUISITIVO DE DICIEMBRE DE 2017 (CIFRAS EN PESOS)					
Ingresos por intereses	\$182,370.54	\$280,414.65	\$302,246.41	\$323,797.87	\$364,403.43
Gastos por intereses	\$82,368.00	\$97,812.00	\$105,534.00	\$113,256.00	\$128,700.00
Resultado por posición monetaria (margen financiero)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MARGEN FINANCIERO	\$100,002.54	\$182,602.65	\$196,712.41	\$210,541.87	\$235,703.43
Estimación preventiva para riesgos crediticios	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00
MARGEN FINANCIERO AJUSTADO POR RIESGOS CREDITICIOS	\$95,002.54	\$177,602.65	\$191,712.41	\$205,541.87	\$230,703.43
Comisiones y tarifas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones y tarifas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultado por intermediación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros ingresos (egresos) de	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de administración y promoción	\$86,450.00	\$98,450.00	\$110,450.00	\$137,050.00	\$132,800.00
RESULTADOS DE LA OPERACIÓN	\$8,552.54	\$79,152.65	\$81,262.41	\$68,491.87	\$97,903.43

→ Continúa (Tabla...)

	2018	2019	2020	2021	2022
Participación de subsidiaria no consolidadas, asociadas y negocios conjuntos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RESULTADO ANTES DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	\$8,552.54	\$79,152.65	\$81,262.41	\$68,491.87	\$97,903.43
Operaciones discontinuadas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RESULTADO NETO	\$8,552.54	\$79,152.65	\$81,262.41	\$68,491.87	\$97,903.43

CAJA POPULAR "LA POLKA" S.C. DE A.P. DE R.L. DE C.V. NIVEL DE OPERACIONES BÁSICO C. 1° DE MAYO #95. COL. LA POLKA MUNICIPIO DE TONALÁ CHIAPAS. C.P. 30505 ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADOS EXPRESADOS EN MONEDA DE PODER ADQUISITIVO DE DICIEMBRE DE 2017 (Cifras en pesos)					
	2018	2019	2020	2021	2022
Resultado Neto	\$ 8,552.54	\$ 79,152.65	\$ 81,292.41	\$ 68,491.87	\$ 97,903.43
Ajustes por partidas que no implican flujo de efectivo:					
Depreciaciones de propiedades, mobiliario y equipo	\$ 11,050.00	\$ 11,050.00	\$ 11,050.00	\$ 10,050.00	\$ 5,800.00
Amortizaciones de activos intangibles	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 4,250.00	\$ -
Estimación preventiva para riesgos crediticios	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00
Provisiones	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo por Resultado Neto	\$ 19,602.54	\$ 90,202.65	\$ 92,312.41	\$ 78,541.87	\$ 103,703.43
Actividades de operación					
Cambio en cartera de crédito (neto)	-\$ 526,329.24	-\$ 19,488.36	-\$ 19,208.41	-\$ 23,671.37	-\$ 55,215.47
Cambio en otros activos operativos (neto)	\$ -	\$ -			
Cambio en captación tradicional	\$ 2,002,368.00	\$ 2,377,812.00	\$ 2,565,534.00	\$ 2,753,256.00	\$ 3,128,700.00
Cambio en otros pasivos operativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	\$ 1,476,038.76	\$ 2,358,323.64	\$ 2,546,325.59	\$ 2,729,584.63	\$ 3,073,484.53
Actividades de inversión					
Pagos por adquisición de propiedades, mobiliario y equipo	-\$ 20,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos por adquisición de activos intangibles	-\$ 8,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	-\$ 28,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de financiamiento					
Cobros por emisión de certificados de aportación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Retiro de aportaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento o disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 1,467,641.30	\$ 2,448,526.29	\$ 2,638,638.00	\$ 2,808,126.50	\$ 3,177,187.96
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del periodo	\$ 320,000.00	\$ 1,787,641.30	\$ 4,236,167.59	\$ 6,874,805.59	\$ 9,682,932.09
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 1,787,641.30	\$ 4,236,167.59	\$ 6,874,805.59	\$ 9,682,932.09	\$ 12,860,120.05

CAJA POPULAR "LA POLKA" S.C. DE A.P. DE R.L. DE C.V.
NIVEL DE OPERACIONES BÁSICO
C. 1° DE MAYO #95. COL. LA POLKA MUNICIPIO DE TONALÁ CHIAPAS. C.P. 30505
ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADOS

EXPRESADOS EN MONEDA DE PODER ADQUISITIVO DE DICIEMBRE DE 2017

(Cifras en pesos)

	2018	2019	2020	2021	2022
Resultado Neto	\$ 8,552.54	\$ 79,152.65	\$ 81,262.41	\$ 68,491.87	\$ 97,903.43
Ajustes por partidas que no implican flujo de efectivo:					
Depreciaciones de propiedades, mobiliario y equipo	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 5,250.00	\$ 4,250.00	\$ -
Amortizaciones de activos intangibles	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00
Estimación preventiva para riesgos crediticios	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Provisiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo por Resultado Neto	\$ 19,602.54	\$ 90,202.65	\$ 92,312.41	\$ 78,541.87	\$ 103,703.43
Actividades de operación					
Cambio en cartera de crédito (neto)	-\$ 526,329.24	-\$ 19,488.36	-\$ 19,208.41	-\$ 23,671.37	-\$ 55,215.47
Cambio en otros activos operativos (neto)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Conclusiones

Los socios cooperativistas tendrán, al final del ejercicio, rendimientos de \$2,574.00 por un ahorro anual de \$60,000.00, teniendo en cuenta que el ahorro mensual será de \$5,000.00 por los 12 meses del año. Además de que los socios podrán disponer del resultado que la sociedad genere por la actividad, como se muestra en los estados de resultados proyectados.

Los dividendos dependerán del resultado que se obtenga en cada año. En el primer año se estiman dividendos de \$267.26 por cada socio, \$2,473.52 en el segundo año, \$2,539.45 en el tercer año, \$2,140.37 en el cuarto año y en el quinto año se estiman dividendos de \$3,059.48 por cada socio, con opción de reinvertirlos para capitalizar a la sociedad, o también cada socio podrá optar por separarse voluntariamente de la sociedad retirando la parte de capital que le corresponda, ya que puede haber la posibilidad de no ser contratado por la empresa Cherryake.

Por otra parte, se cobrará \$5,379.28 a cada socio prestamista por un monto de \$50,000.00 a seis meses, y \$10,277.20 a 12 meses. Por \$60,000.00 a seis meses, cada socio pagará intereses por la cantidad \$6,455.10, como se muestra en las tablas.

Recomendaciones

Siguiendo con los objetivos de investigación, y al encontrar respuestas a los cuestionamientos de investigación, confirmando que sí es factible la reinversión de las remesas derivadas de la migración legal a Estados Unidos, se propone crear una Socap, constituida legalmente, con 32 socios cooperativistas, redactar el acta constitutiva con las motivaciones de la fundación de la sociedad, así como las cláusulas que rijan a los cooperativistas y hacer los registros correspondientes ante Notario público, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), el Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores, el Registro Público de la Propiedad y del Comercio (RPPC) a través del Comité de Supervisión Auxiliar, que es el órgano del fondo de protección encargado de ejercer la supervisión auxiliar de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en términos de la ley para regular las actividades de dichas sociedades. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT), que expedirá un documento que contiene las obligaciones fiscales que tendrá la nueva persona moral.

La razón de ser de esta sociedad será el bienestar común, procurando brindar servicios financieros en forma de préstamos personales a los mismos socios y posteriormente a otras personas que no son socias.

Bibliografía

- Aragón, A. M.; Ávila, S. y Salgado, U. (2016), “Migración rural, remesas y su relación con la diversificación sustentable y los patrones de consumo”, *Migración y Desarrollo*, 14(27), pp. 109-138, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=66049818004>
- Banco Mundial (2015), *Migración internacional y pobreza*.
- Comisión Mundial sobre las Migraciones Internacionales (2005), *Remesas*.
- Consejo Nacional de Población, Fundación BBVA Bancomer y BBVA Research (2016), “Anuario de migración y remesas”, recuperado de: <https://www.fundacionbbvabancomer.org/fdoc/AnuarioMigracionyRemesas2016.pdf>
- FAO (2005), “Organización y funcionamiento de una caja rural”, recuperado de: <http://www.fao.org/3/a-at794s.pdf>
- Gitman, L. y Joehnk, M. (2009), “Fundamentos de inversiones”, recuperado de: <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>
- Guevara Ramos, E. (2008), “Pobreza, migración, remesas y desarrollo económico”, recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/367/index.htm>
- Heredia González, A.; Castillo Leal, M. y Juárez León, S. (2008), “Desarrollo local, competitividad *clusters*”, recuperado de: http://www.uacya.uan.edu.mx/VI_CIAO/ponencias/10_intervencion/10_3.pdf
- Imperial Zúñiga, R. (2004), “Las cajas de ahorro: Instrumento de la sociedad civil”, recuperado de: <https://www.gob.mx/bancomext>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2010), “Censo de población y vivienda. Migración internacional”, México.
- (2015), *Encuesta Intercensal. Anuario estadístico y geográfico de Chiapas 2016*, México.
- (2017), *Migración internacional*, México.
- Ley General de Sociedades Mercantiles, recuperada de: www.diputados.gob.mx/leyes_biblio/index.htm
- Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, recuperada de: www.diputados.gob.mx/leyes_biblio/index.htm
- Padilla, J. M. (2000), “Emigración internacional y remesas en Zacatecas. La emigración de Zacatecas, México TLCAN y comercio intraindustrial Maquiladoras en Yucatán”, 50(5), pp. 363-370, recuperado de: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/48/10/CE_MAYO_2000_VOL50_NUM5_MEX.pdf
- Pécoud, A. (2015), “Remesas desde la perspectiva de los organismos internacionales: Construcción de un desafío y elaboración de una agenda

- política internacional”, *Migración y Desarrollo*, 13(25), pp. 33-59, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=66046497002>
- Robles Román, C. L. (2012), “Fundamentos de administración financiera”, recuperado de: <http://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>.
- Stefoni, Carolina (2011), “Migración, remesas y desarrollo. Estado del arte de la discusión y perspectivas Polis”, 10(30), pp. 495-521, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30521366023>
- Vázquez Barquero, A. (1988), “Desarrollo local: Una estrategia de creación de empleo”, recuperado de: <http://www.redalyc.org>
- (2000), “Desarrollo endógeno y globalización”, recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/196/19607903.pdf>
- Villafuerte Solís, D. y García Aguilar, M. C. (2014), “Tres ciclos migratorios en Chiapas: Interno, regional e internacional”, *Migración y Desarrollo*, 12(22), pp. 3-37, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=66031510001>

PARTE II

FISCAL

CAPÍTULO 6

- Análisis comparativo entre las legislaciones reguladoras del IVA en México y el impuesto sobre las ventas en Colombia

CAPÍTULO 7

- Impacto de las PyMEs por los medios tecnológicos impuestos por las autoridades fiscales en México

CAPÍTULO 8

- Impacto en la determinación de la carga tributaria por los medios de control de la autoridad tributaria y la situación financiera de las PyMEs en Aguascalientes

CAPÍTULO 9

- Sobrecarga tributaria:
¿Causa de la evasión fiscal en San Luis Potosí?

CAPÍTULO 10

- Rendición de cuentas hacendarias, un estudio de caso: Red de apoyo al emprendedor 2016, proyecto ejecutado por el gobierno del estado de Colima

CAPÍTULO 11

- Verificaciones de domicilio fiscal de la autoridad y sus efectos en la operación de las empresas

CAPÍTULO 6

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LAS LEGISLACIONES REGULADORAS DEL IVA EN MÉXICO Y EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS EN COLOMBIA

José Antonio Guerra Caparros¹
Miguel Ángel Oropeza Tagle²
Virginia Guzmán Díaz de León³

Resumen

El derecho tributario se erige como una de las ramas de mayor complejidad en la ciencia jurídica al requerir conocimientos muy especializados que permitan desempeñar un óptimo papel al creador de la norma, a su aplicador y a su intérprete.

Para contar con un mejor entendimiento de la norma tributaria o fiscal, en ocasiones resulta útil acudir a regulaciones impositivas de otros Estados, es decir, al ejercicio del derecho comparado entre la experiencia internacional y la legislación doméstica, con el fin de tomar en cuenta los rasgos distintivos de cada cuerpo normativo y efectuar una confrontación de ideas. Por otro lado, tenemos que el impuesto al valor agregado (IVA) es una de las contribuciones que impactan a mayor escala en la recaudación de cualquier fisco,

¹ Licenciado en derecho. Maestro en derecho fiscal. Prestó sus servicios en la Ponencia del ministro José Ramón Cossío Díaz en la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Fue delegado en Aguascalientes de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente.

² Doctorado en contaduría por la Universidad de Cantabria, España. Maestría en impuestos. Especialista en impuestos. Contador público por la Universidad Autónoma de Aguascalientes (UAA). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel I. Perfil deseable de Prodep. Líder del Cuerpo Académico “Contaduría y Fiscal”. Profesor e investigador de tiempo completo de la UAA. Miembro del Núcleo Académico Básico del Doctorado en Ciencias Administrativas y de la maestría en impuestos de la UAA. Secretario técnico de la maestría en impuestos por la UAA.

³ Candidata a Dr. en materia fiscal por la Universidad de Durango. Profesora investigadora de la UAA. Consejera académica de la maestría en impuestos. Profesora certificada por la ANFECA. Síndico de la UAA ante el SAT.

motivo por el que resultará siempre interesante hacer una comparación entre la legislación mexicana que regula dicho tributo y otra que reglamente un gravamen semejante en distinta latitud.

Un Estado que se ha caracterizado por ser referente en materia tributaria en Latinoamérica es la República de Colombia, razón por la que en el presente trabajo se efectuará un análisis comparativo entre la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) mexicana y la legislación que atiende a ese tipo de contribución en Colombia, con el objeto de corroborar en qué elementos coinciden y en cuáles difieren a fin de concluir si resulta viable la adopción de alguna figura o regulación específica para nuestro impuesto (IVA). Nuestros resultados reflejan diferencias significativas en ambas legislaciones, no sólo en tasas impositivas sino en el proceso de gestión del impuesto.

Palabras clave: impuesto al valor agregado, impuesto sobre las ventas, comparativo.

Abstract

Tax law stands as one of the most complex branches of legal science, requiring very specialized knowledge that allows an optimal role to be played by the creator of the norm, its applicator and its interpreter.

In order to have a better understanding of the tax or tax law, it is sometimes useful to resort to tax regulations of other States, that is, to exercise the comparative right between international experience and domestic legislation, in order to take into account, the distinctive features of each normative body and make a confrontation of ideas. On the other hand, we have that the value added tax is one of the contributions that impact on a larger scale in the collection of any Treasury, which is why it will always be interesting to make a comparison between the Mexican legislation that regulates this tax and another that regulates a similar tax in different latitude.

A State that has been characterized as a reference in tax matters in Latin America, is the Republic of Colombia, which is why in this paper a comparative analysis will be carried out between the Mexican Value Added Tax Law and the legislation that deals with that type of contribution in Colombia, in order to corroborate which elements coincide and which differ in order to conclude if the adoption of any figure or specific regulation for our value added tax is viable. Our results reflect significant differences in both legislations, not only in tax rates, but in the tax management process.

Keywords: value added tax, sales tax, comparative.

Introducción

El presente trabajo tiene por objeto encontrar las coincidencias o discrepancias entre las legislaciones que regulan al IVA en México y el impuesto sobre las ventas en la República de Colombia, con el objeto de efectuar un análisis en donde se tomen en cuenta los rasgos distintivos de cada cuerpo normativo para efectuar la confrontación de ambos ordenamientos jurídicos.

El ejercicio del derecho comparado precisamente se dirige a confrontar regulaciones normativas provenientes de distintos lugares en torno a casos o hipótesis similares, con el objeto de coadyuvar al enriquecimiento del campo doctrinario, de la propia legislación o de las decisiones a las que arriban los diversos tribunales, por lo que ante este estudio y análisis de diversos sistemas jurídicos existentes en el ámbito internacional, pudieran obtenerse respuestas a controversias jurídicas concretas.

Es así como el presente ejercicio de derecho comparado evidenciará la forma en que el legislador tributario mexicano y colombiano han decidido regular el impuesto indirecto por excelencia.

Análisis comparativo

Estructuras

El primer rasgo distintivo entre las legislaciones que contemplan al IVA mexicano y al impuesto sobre las ventas colombiano, es la manera en que se encuentran estructurados los cuerpos normativos que contemplan dichas contribuciones.

En primer lugar tenemos que el IVA en México se encuentra regulado en un solo cuerpo normativo de creación legislativa: la LIVA (1978), existiendo también un conjunto de disposiciones diversas que detallan el contenido de las normas legales, y que se han sido emitidas por el Ejecutivo Federal a través del Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (RLIVA).⁴

En efecto, la LIVA contempla nueve capítulos, y si bien el último numeral de dicha ley es el número 43, lo cierto es que ese no es el número exacto de preceptos que contiene, puesto que hay artículos que han sido derogados y otros que se han sido adicionados, agregándoles una letra del alfabeto (*v.gr.* “1o.-A” o “5o.-C”). Los nueve capítulos aludidos son los siguientes:

⁴ Para efectos prácticos únicamente se hará alusión a estos dos cuerpos normativos mexicanos, ya que también hay otras fuentes reguladoras, como la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF), la Resolución de Facilidades Administrativas (RFA), los criterios normativos del SAT, la jurisprudencia, etcétera.

Capítulo	Título
I	Disposiciones Generales
II	De la Enajenación
III	De la prestación de servicios
IV	Del uso o goce temporal de bienes
V	De la importación de bienes y servicios
VI	De las exportación de bienes y servicios
VII	De las obligaciones de los contribuyentes
VIII	De las facultades de las autoridades
IX	De las participaciones a las entidades federativas

Por su parte, el impuesto sobre las ventas⁵ colombiano básicamente se encuentra inmerso en un solo cuerpo normativo que aglutina distintas contribuciones y procedimientos impositivos: el Estatuto Tributario Nacional (ETN), el cual se divide en seis libros, que a su vez se subdividen en títulos.

Así, el ETN de Colombia no sólo contempla al impuesto sobre las ventas, sino que en los libros en los que se divide se regulan también el impuesto sobre la renta (ISR), el impuesto al timbre nacional, los procedimientos tributarios, el gravamen a los movimientos financieros, entre otros. En esos términos, se observa que el libro III (que va del artículo 420 al 512-21), regula al impuesto sobre las ventas, y se subdivide en nueve títulos de la siguiente forma:

LIBRO III. IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS	
Título	Nombre
I	Hecho generador
II	Causación del impuesto
III	Responsables del impuesto
IV	Base gravable
V	Tarifas
VI	Bienes exentos
VII	Determinación del impuesto a cargo del responsable del régimen común
VIII	Régimen simplificado
IX	Procedimiento y actuaciones especiales en el impuesto sobre las ventas

⁵ Llama la atención que en el propio Estatuto Tributario Nacional colombiano, cuando se alude al impuesto sobre las ventas, también se hace bajo la voz “IVA”.

Además, a través de la Ley 1819 de 2016, del 29 de diciembre de esa anualidad, se realizaron reformas al contenido de diversos artículos del ETN; entre ellas a determinados preceptos del libro III, correspondiente al impuesto sobre las ventas. Asimismo, resulta trascendental la reforma tributaria del año 2012 (Ley 1607 de 2012), en razón de la creación el “impuesto nacional al consumo”, el cual es un tributo diverso al impuesto sobre las ventas, generado por la prestación o la venta al consumidor final o la importación por parte del usuario final de determinados bienes y servicios, como la telefonía móvil, internet y servicio de datos; la enajenación de bienes producidos en Colombia o importados, como automóviles, barcos o aviones, así como el servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas.

Más adelante se detallará la forma en que dicho impuesto, inmerso en el libro III del ETN, cobra aplicación sobre los bienes mencionados.

Objeto de los gravámenes

El segundo rasgo distintivo entre México y Colombia se verifica en el propio objeto de las contribuciones, según las normativas analizadas, pues en el caso mexicano se observa que desde su artículo 1o. se detalla que se encontrarán obligados al pago del tributo quienes enajenen bienes, presten servicios independientes, otorguen el uso o goce temporal de bienes, e importen bienes o servicios; sin embargo, para el caso colombiano se observa que al iniciar el libro III del ETN, el legislador indicó que serán objeto de dicho tributo la venta de bienes muebles e inmuebles; la venta o cesiones de derechos sobre activos intangibles, únicamente asociados con la propiedad industrial; la prestación de servicios en el territorio nacional o desde el exterior; la importación de bienes; y la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar, con excepción de las loterías y de los juegos de suerte y azar operados exclusivamente por internet.

De lo anterior se desprende que ambos legisladores advierten el objeto del impuesto en diversos rubros, aunque el legislador colombiano lo hace de forma más detallada. En efecto, resulta trascendental que la segunda hipótesis de causación señalada por el legislador colombiano, atiende a la “venta o cesión de derechos sobre intangibles asociados con la propiedad industrial”, pues además de tratarse de un acto muy específico (que fue introducido en la reforma relativa a la Ley 1819 de 2016), para el caso mexicano se observa que la enajenación de derechos sobre intangibles relativos a propiedad industrial parecería no encuadrar como tal dentro de algún supuesto específico establecido en la propia LIVA.

La rama del derecho mexicano, conocida como propiedad intelectual, se divide en derechos de autor y propiedad industrial, y si bien en el artículo 15, fracción XVI, de la LIVA podemos observar la exención de

determinados supuestos relativos a derechos de autor, lo cierto es que la venta o cesión de derechos asociados con la propiedad industrial se debe ubicar, para el caso mexicano, dentro del marco general de tributación del IVA, es decir, dentro del supuesto de la fracción I del artículo 1o. de la LIVA, en relación con los numerales 14 del Código Fiscal de la Federación (CFF) y 758 y 759 del Código Civil Federal (CCF), al considerar como bienes muebles a todos aquellos derechos en materia de propiedad industrial.

Lo anterior cobra relevancia en la medida en que antes de la reforma al ETN de Colombia, la enajenación de intangibles del régimen de propiedad industrial como patentes, marcas, etcétera, no se consideraba gravada, y hoy en día cuenta con una regulación específica en el precepto que establece el objeto de la contribución; caso contrario a lo que sucede en México, que de cierta manera, la enajenación de una patente como parte de los derechos emanados de la propiedad industrial no se encuentra regulada de manera específica en la LIVA, sino que debe someterse a interpretación del aplicador del derecho para concluir que dicha venta sí causa el impuesto.

Por otro lado, en el propio numeral 420 del ETN colombiano se establece un inciso *e*), que añade como objeto de aquel tributo a “la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar, con excepción de las loterías y de los juegos de suerte y azar operados exclusivamente por internet”, lo que para el caso mexicano se advierte en una legislación diversa como es la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (LIEPS), específicamente en su numeral 2o., fracción II, inciso *b*).

Como se observa, en el precepto del ETN se menciona la circulación, venta y operación de juegos de suerte y azar, supuesto que para el caso mexicano se incorpora en la LIEPS, mientras que en la LIVA se establece la exención específica sobre la enajenación de billetes que permitan participar en loterías, rifas, sorteos o juegos con apuestas y concursos de toda clase, según lo dispuesto en el artículo 9o., fracción V, de la LIVA.

Otro aspecto que resulta de gran relevancia, es que el ETN colombiano no establece, en la parte relativa al impuesto sobre las ventas, disposición alguna que indique que el otorgamiento del uso o goce de bienes o servicios también forma parte del objeto del referido gravamen; como sí sucede en la fracción III del artículo 1o. de la LIVA.

Momento de causación

En el caso colombiano, el ETN indica, en su artículo 429, que el impuesto se causa de la siguiente manera:

Artículo 429. Momento de causación.

El impuesto se causa:

- a. En las ventas, **en la fecha de emisión de la factura** o documento equivalente **y a falta de éstos, en el momento de la entrega**, aunque se haya pactado reserva de dominio, pacto de retroventa o condición resolutoria.
- b.
- c. En las prestaciones de servicios, **en la fecha de emisión de la factura** o documento equivalente, **o en la fecha de terminación de los servicios o del pago o abono en cuenta, la que fuere anterior.**
- d. En las importaciones, al tiempo de la nacionalización del bien. En este caso, el impuesto se liquidará y pagará conjuntamente con la liquidación y pago de los derechos de aduana.

(El uso de negrillas dentro del texto es nuestro.)

Como se puede observar, el momento de causación del impuesto sobre las ventas en Colombia resulta semejante al momento en que se considera obtenido el ingreso para las personas morales en el caso de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) en México, pues en su artículo 17⁶ se observa que la sola expedición del CFDI puede ser el factor por el que se considere obtenido el ingreso y, por tanto, susceptible de ser gravado (devengo).

En contraste, la LIVA atiende a un esquema de flujo de efectivo, pues en su artículo 1o.-B indica que se causará el IVA en el momento en que efectivamente se cobren las contraprestaciones en efectivo, bienes o servicios, incluyendo anticipos, depósitos o cualquier otro concepto que causante, o bien, cuando el interés del acreedor quede satisfecho mediante

⁶ **Artículo 17.** Para los efectos del artículo 16 de esta Ley, se considera que los ingresos se obtienen, en aquellos casos no previstos en otros artículos de la misma, en las fechas que se señalan conforme a lo siguiente tratándose de:

- I. Enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando se dé cualquiera de los siguientes supuestos, el que ocurra primero:
 - a) Se expida el comprobante fiscal que ampare el precio o la contraprestación pactada.
 - b) Se envíe o entregue materialmente el bien o cuando se preste el servicio.
 - c) Se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aun cuando provenga de anticipos.

cualquier forma de extinción de las obligaciones que den lugar a las contraprestaciones.

Tasas impositivas

Un tercer rasgo distintivo general se refiere a las tasas que se establecen para la enajenación de determinados bienes y servicios, pues mientras que la LIVA establece una tasa general de 16%, así como una tasa de 0% en ciertas hipótesis, e inclusive se añaden diversos casos de exención del impuesto (artículos 9o. y 15), en la legislación colombiana se observan diferencias importantes.

En efecto, el ETN colombiano establece una tarifa general del impuesto sobre las ventas de 19%,⁷ regulando tasas diferenciadas en determinados casos que son mayores y menores a la tasa general. Es decir, si bien se prevé una tasa general de 19%, el legislador colombiano detalla bienes o servicios con tarifas especiales, o bien supuestos donde se observa la enajenación de bienes o servicios exentos o excluidos.

Ahora bien, la LIVA señala, en su artículo 2o.-A, aquellos supuestos en donde la tasa que se aplicará será la de 0%, atendiendo principalmente a los llamados fines extrafiscales, los cuales se dirigen a suprimir manifestaciones de la vida económica o social nocivas para la colectividad, o bien para atender a fines de regulación económica,⁸ y se categorizan diversos productos y servicios que al momento de enajenarse o prestarse causarán la tasa del 0%.

Resulta importante que el lector remita su atención a los artículos 2o.-A y 29 de la LIVA de donde se desprenden las actividades que serán gravadas a la tasa de 0% (enajenación de determinados bienes; prestación de ciertos servicios independientes; arrendamiento, en algunos casos, y exportación).

⁷ Precisamente, a través de la Ley 1819 de 2016, se incrementó la tasa del impuesto de 16 a 19% en Colombia.

⁸ Al respecto, resulta ilustrativa la tesis aislada de la Primera Sala de la Corte, cuyo rubro y texto señalan: “FINES FISCALES Y EXTRAFISCALES”. Dicha tesis es consultable en el *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, tomo XXV, correspondiente al mes de febrero de 2007, página 643.

Ejemplos (bienes)	Excepción(es)
Animales y vegetales no industrializados.	Hule. Perros, gatos y pequeñas especies, utilizadas como mascotas.
Medicinas de patente.	Sobre este aspecto, si el suministro de medicamentos se otorga como parte de los servicios de un hospital, éstas se encontrarán gravadas a la tasa general de 16%.
Productos destinados a la alimentación.	Bebidas distintas de la leche (jugos, néctares y concentrados de frutas o de verduras). Jarabes o concentrados para preparar refrescos. Caviar, salmón ahumado y angulas. Saborizantes, microencapsulados y aditivos alimenticios. Chicles o gomas de mascar. Alimentos procesados para perros, gatos y pequeñas especies, utilizadas como mascotas en el hogar. Se aplicará la tasa de 16% a la enajenación de los alimentos preparados para su consumo en el lugar o establecimiento en que se enajenen, inclusive cuando no cuenten con instalaciones para ser consumidos en los mismos, cuando sean para llevar o para entrega a domicilio.
Hielo y agua no gaseosa ni compuesta.	Enajenación de agua no gaseosa ni compuesta en envases menores de 10lt.
Fertilizantes, plaguicidas herbicidas y fungicidas destinados para ser utilizados en la agricultura o ganadería.	
Oro, joyería, orfebrería, piezas artísticas u ornamentales y lingotes, cuyo contenido mínimo de dicho material sea del 80%.	Siempre y cuando su enajenación no se efectúe en ventas al menudeo con el público en general.



→ Continúa (Tabla...)

Ejemplos (bienes)	Excepción(es)
Libros, periódicos y revistas, que editen los propios contribuyentes.	Cabe mencionar que la enajenación de libros, periódicos y revistas que no sean editados por los propios contribuyentes, se encuentra regulada en la fracción III del artículo 9o. de la LIVA, como supuesto de exención.
Ejemplos (servicios independientes)	Excepción(es)
<p>Los prestados directamente a los agricultores y ganaderos, siempre que sean destinados para actividades agropecuarias, por concepto de perforaciones de pozos, alumbramiento y formación de retenes de agua; suministro de energía eléctrica para usos agrícolas aplicados al bombeo de agua para riego, entre otros.</p> <p>De sacrificio de ganado y aves de corral.</p> <p>De suministro de agua para uso doméstico.</p>	
Concepto (arrendamiento)	
El uso o goce temporal de la maquinaria y equipo a que se refieren los incisos e) y g) de la fracción I del artículo.	
Concepto (exportación)	
La exportación de bienes y servicios.	(En términos del artículo 29 de la LIVA.)

Por otro lado, el artículo 468-1 del ETN colombiano establece determinadas hipótesis en donde se observan tasas menores a las de la general de 19%, y señala que estarán afectas a la tasa de 5%, entre otros, los siguientes bienes:

Tasa 5% bienes (entre otros)

Café tostado y descafeinado, trigo, avena, maíz y arroz para uso industrial.
 Salchichón, butifarras y mortadela.
 Tampones y toallas higiénicas; pañales, papel higiénico.
 Chocolate de mesa.
 Incubadoras y criadoras.
 Vehículos automóbiles eléctricos, para transporte de 10 o más personas, incluido el conductor, únicamente para transporte público y vehículos automóbiles eléctricos, híbridos e híbridos enchufables para el transporte de mercancías.
 Bicicletas con un precio inferior a un millón y medio (\$ colombianos).

Tasa 5% servicios (artículo 468-2)

Almacenamiento de productos agrícolas en almacenes generales de depósito.
 Planes de medicina prepagada y complementarios, las pólizas de seguros de cirugía y hospitalización, pólizas de seguros de servicios de salud y en general los planes adicionales.
 Servicios de vigilancia, supervisión, conserjería, aseo y temporales de empleo.

Cabe señalar que dentro del propio Libro III del ETN, se establece en su artículo 512-15 el denominado “impuesto nacional al consumo (el cual será detallado con posterioridad) de bolsas plásticas”, vigente desde el 1 de julio de 2017, y en el que se establece una tarifa específica por la entrega a cualquier título de bolsas plásticas cuya finalidad sea cargar o llevar productos enajenados por los establecimientos comerciales que las entreguen,⁹ señalando una tarifa en pesos (30 pesos colombianos) por bolsa para el año 2018, incrementándose cada año 10 pesos colombianos).

*Bienes y servicios exentos (México)
 y exentos o “excluidos” (Colombia)*

Para el caso mexicano, la LIVA establece en sus artículos 9o., 15 y 20 los supuestos de exención en los casos de enajenación de bienes, prestación de

⁹ Sin embargo, en el mismo precepto se establece que la tarifa de las bolsas plásticas que ofrezcan soluciones ambientales será de 0, 25, 50 o 75% del valor pleno de la tarifa, según el nivel (de 1 a 4) de impacto al medio ambiente y la salud pública, definido por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible con base en la reglamentación que establezca el Gobierno Nacional.

servicios y uso y goce temporal de bienes, respectivamente. La exención, a diferencia de la tasa de 0%, implica, para el caso mexicano, la no causación del impuesto, pues si bien se considera que sí hay causación a la tasa de 0%, en el caso de la exención no existe causación alguna.

Lo anterior tiene relevancia, principalmente para efectos del acreditamiento del impuesto, es decir, del reconocimiento del IVA que ha sido trasladado para la realización de las actividades sujetas a la tasa de 16 o 0%, pues para los supuestos de exención no se verifica la posibilidad de efectuar el acreditamiento de los impuestos trasladados y, por ende, no se cuenta con la posibilidad de reducir en esa medida el pago del tributo.

A continuación se realiza un breve resumen de algunas exenciones fijadas en los artículos 9o., 15 y 20 de la LIVA:

- En principio, se considera exenta la enajenación del suelo; las construcciones adheridas al suelo, destinadas o utilizadas para casa habitación; los libros, periódicos y revistas, así como el derecho para usar o explotar una obra, que realice su autor; los bienes muebles usados, a excepción de los enajenados por empresas; la de bienes efectuada entre residentes en el extranjero,¹⁰ etcétera.
- Por lo que hace a la prestación de servicios, se contemplan exentas aquellas que versen sobre comisiones y otras contraprestaciones que cubra el acreditado a su acreedor con motivo del otorgamiento de créditos hipotecarios para la adquisición, ampliación, construcción o reparación de bienes inmuebles destinados a casa habitación,¹¹ las comisiones que cobren las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) o las instituciones de crédito, a los trabajadores por la administración de sus recursos; los servicios de enseñanza que prestados por el Estado y los establecimientos de particulares que tengan autorización o RVOE, así como los servicios educativos de nivel preescolar. Asimismo, se considera exenta la prestación del servicio consistente en el transporte público terrestre de personas que se preste en áreas urbanas, suburbanas o en zonas metropolitanas y el

¹⁰ Siempre que los bienes se hayan exportado o introducido al territorio nacional al amparo de un programa autorizado conforme al Decreto IMMEX o de un régimen similar en los términos de la legislación aduanera o se trate de las empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes para su introducción a depósito fiscal, y los bienes se mantengan en el régimen de importación temporal, en un régimen similar de conformidad con la Ley Aduanera o en depósito fiscal. Cabe mencionar que en el artículo 428 del ETN se establece un criterio de exclusión que resulta similar al contenido de la fracción IX del artículo 9o. de la LIVA, ya que dicho precepto indica que no causarán el impuesto sobre las ventas, las importaciones consistentes en la introducción de materias que van a ser transformadas en desarrollo del plan importación - exportación de que trata la Sección Segunda del Capítulo X del Decreto-Ley 444 de 1967.

¹¹ Salvo aquéllas que se originen con posterioridad a la autorización del citado crédito o que se deban pagar a terceros por el acreditado.

transporte marítimo internacional de bienes prestado por personas residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en el país.

De igual manera, se considera exento para el caso mexicano la prestación de servicio por determinados seguros de conformidad con la fracción IX del referido numeral 15 de la LIVA, así como los servicios que deriven en el pago de intereses en casos específicos establecidos en los nueve incisos que corresponden a la fracción X del mismo precepto.

Asimismo, los servicios consistentes en espectáculos públicos por el boleto de entrada, salvo los de teatro, circo y cine, ni aquellos que sean prestados en restaurantes, bares, cabarets, salones de fiesta o de baile y centros nocturnos.

También se contemplan los servicios profesionales de medicina cuando su prestación requiera título de médico y sean prestados por personas físicas, ya sea individualmente o por conducto de sociedades civiles, así como los servicios profesionales de medicina, hospitalarios, de radiología, de laboratorios y estudios clínicos, que presten los organismos descentralizados de la administración pública federal o de la CDMX, o de los gobiernos estatales o municipales.

- En el caso del otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, la exención se configura en los casos de arrendamiento de inmuebles destinados a casa habitación, excepto si éstos se arrendan amueblados; el arrendamiento de libros, periódicos y revistas, entre otros.

En contraste, en Colombia se sugiere el vocablo “exclusión” en relación con los actos o actividades que en la LIVA se considerarían como “exentos” del IVA; sin embargo, resulta trascendental precisar que el hecho de que algunos bienes se consideren “excluidos” del impuesto sobre las ventas no implica necesariamente que no se llegue a enterar alguna contribución por la enajenación o prestación de servicios, pues, como se podrá apreciar más adelante, cobra relevancia en algunos bienes la exclusión que efectúa el ETN, pues reconduce a otra contribución: el impuesto nacional al consumo, mismo que será detallado más adelante.

Así, para el caso colombiano, el ETN enlista los bienes que se hallan excluidos del impuesto y, por consiguiente, su venta o importación no causa el impuesto sobre las ventas, y a diferencia del caso mexicano, el listado de productos que se establece en el artículo 424 del ETN resulta muy específico, y además hace alusión a la nomenclatura arancelaria andina,¹² como se señala a continuación en los siguientes ejemplos:

¹² La nomenclatura común NANDINA es un instrumento de carácter internacional en materia de comercio exterior que facilita la identificación y clasificación de mercancías de la comunidad andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú).

Algunos ejemplos de productos “excluidos” del impuesto
ETN, artículo 424

Animales vivos de la especie porcina.	Sorgo de grano para la siembra.	Abonos minerales o químicos potásicos.
Animales vivos de las especies ovina o caprina.	Maíz trillado para consumo humano.	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio, los demás abonos, productos de este capítulo en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg.
Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos (gallipavos) y pintadas, de las especies domésticas, vivos.	Habas de soya para la siembra.	Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos, como cintas, mechas y velas azufradas y papeles matamoscas.
Los demás animales vivos.	Maníes (cacahuetes, cacahuates) para la siembra.	Reactivos de diagnóstico sobre cualquier soporte y reactivos de diagnóstico preparados, incluso sobre soporte.
Peces vivos, excepto los peces ornamentales.	Copra para la siembra.	Caucho natural.
Albacoras o atunes blancos.	Semillas de lino para la siembra.	Neumáticos de los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales.
Atunes de aleta amarilla (rabiles).	Semillas de nabo (nabina) o de colza para siembra.	Preservativos.
Atunes comunes o de aleta azul, del Atlántico y del Pacífico.	Semillas de girasol para la siembra.	Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas.
Pescado seco, salado o en salmuera, pescado ahumado, incluso cocido antes o durante el ahumado, harina, polvo y “pellets” de pescado, aptos para la alimentación humana.	Semillas de nueces y almendras de palma para la siembra.	Los demás papeles prensa en bobinas (rollos)

Además, en el mismo precepto se establecen otras hipótesis de exclusión del tributo,¹³ por citar algunos ejemplos:

- Materias primas químicas con destino a la producción de plaguicidas e insecticidas y de fertilizantes. También se contemplan materias primas químicas con destino a la producción de medicamentos.
- Dispositivos anticonceptivos para uso femenino.
- *Computadores personales de escritorio o portátiles*, cuyo valor no exceda de cincuenta (50) unidades de valor tributario (UVT).¹⁴
- *Los dispositivos móviles inteligentes* (tabletas y celulares) cuyo valor no exceda de veintidós (22) UVT.
- Los equipos y elementos nacionales o *importados* que se destinen a la construcción, instalación, montaje y operación de sistemas de control y monitoreo, necesarios para el cumplimiento de las disposiciones, regulaciones y estándares ambientales vigentes.
- Los alimentos de consumo humano y animal *que se importen* de los países colindantes a los departamentos de Vichada, Guajira, Guainía y Vaupés, siempre y cuando se destinen exclusivamente al consumo local en esos departamentos.
- Alimentos de consumo humano y animal, vestuario, elementos de aseo y medicamentos para uso humano o veterinario, materiales de construcción; bicicletas y sus partes; motocicletas y sus partes; y motocarros y sus partes *que se introduzcan y comercialicen a los departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés*, siempre y cuando se destinen exclusivamente al consumo dentro del mismo departamento y las motocicletas y motocarros sean registrados en el departamento. El Gobierno nacional reglamentará la materia para garantizar que la exclusión del IVA se aplique en las ventas al consumidor final.
- El combustible para aviación que se suministre para el servicio de transporte aéreo nacional de pasajeros y de carga *con origen y destino a los departamentos de Guainía, Amazonas, Vaupés, San Andrés Islas y Providencia, Arauca y Vichada*.

¹³ Cabe señalar que cada rubro hace referencia a partidas o subpartidas relacionadas con la nomenclatura arancelaria andina, razón por la que se debe acudir a dicho cuerpo normativo internacional para verificar si el producto en cuestión se ubica en la partida o subpartida señalada en el artículo 424 del ETN colombiano para conocer si es susceptible de considerar su venta como excluida de impuesto.

¹⁴ La UVT se encuentra contemplada en el artículo 868 del ETN como la medida de valor que permite ajustar los valores contenidos en las disposiciones relativas a los impuestos y obligaciones tributarias y que es emitido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) de Colombia. Dicha UVT se reajusta anualmente en la variación del INPC. La UVT para 2018, es de 33,156 pesos colombianos (aproximadamente 218 pesos mexicanos).

- Los productos que *se compren o introduzcan al departamento del Amazonas* en el marco del convenio Colombo-Peruano y el convenio con la República Federativa del Brasil.

Como se puede apreciar, hay una evidente distinción entre la manera en que se regulan los actos o actividades exentas (o excluidas, para el caso colombiano) del impuesto respectivo, pues por un lado, se observa que el legislador mexicano estableció en tres artículos de la LIVA los casos de exención del gravamen, señalando nueve supuestos en el artículo 9o. para el caso de enajenación de bienes; 14 hipótesis en el caso de prestación de servicios en el artículo 15, y otros cuatro en el caso de uso o goce temporal de bienes del artículo 20.

Desde luego se reconoce que dentro de cada uno de dichos supuestos hay otros más que se encuentran íntimamente relacionados, pues ello sucede precisamente por la técnica legislativa empleada por el creador de la norma mexicana, y que, en otros casos, inclusive, han sido derogados algunos supuestos de exención; sin embargo, ello difiere demasiado en relación con lo que el legislador tributario colombiano plasmó en el artículo 424 del ETN, pues en ese sólo precepto se pueden observar más de 150 supuestos específicos de exención o exclusión y, además, para que se consideren de tal forma, resulta indispensable analizar si el bien en cuestión puede ser vinculado con la nomenclatura arancelaria andina.

En esa medida, se puede observar que hay un número mucho mayor de bienes cuya enajenación se considera excluida del pago del impuesto en Colombia que en México y que en el ETN se establece con mayor exhaustividad la descripción de los productos excluidos.¹⁵

Otro aspecto destacable se observa en la propia ley colombiana al realizar una exclusión del pago del impuesto en función del bien enajenado y la zona del país, pues se observan, por ejemplo, exclusiones del impuesto tratándose de importaciones de alimentos para consumo humano a determinados departamentos de Colombia, así como exclusiones por la importación o

¹⁵ A manera de ejemplo, se observa la exclusión de productos cuya enajenación en México sí se encuentra gravada a la tasa del 16%, como son lápices de escribir y colorear, gas natural, gas licuado, energía eléctrica, computadores personales de escritorio o portátiles y dispositivos móviles inteligentes (tabletas y celulares), entre otros.

Otro rasgo distintivo se observa en las particularidades de la enajenación de determinados bienes de consumo. Por ejemplo, llama la atención el caso de exclusión del impuesto en el caso de “dispositivos anticonceptivos para uso femenino”, pues mientras que los demás preservativos en Colombia sí cuentan con un gravamen del 19%, en México no existe distinción alguna en cuanto al género que emplea un dispositivo anticonceptivo y éste es gravado a la tasa general del 16%; es decir, en Colombia se observa una distinción en el gravamen de un determinado bien por cuestión de género (exclusión para las mujeres y tasa general del 19% para los hombres), mientras que en México no se verifica dicho fenómeno, al estar gravada la enajenación de preservativos en su generalidad al 16%.

la enajenación de determinados bienes en algunas zonas del país. Al respecto, si bien en México llegó a existir la tasa de 10% y posteriormente de 11% para las regiones fronterizas (la cual fue derogada a partir de la Reforma Fiscal para el año 2014), lo cierto es que hoy en día no se observa en la legislación tributaria relativa al IVA alguna consideración a favor de determinadas zonas. No obstante, se observan los beneficios establecidos por Decreto del Ejecutivo Federal en relación con las Zonas Económicas Especiales,¹⁶ en las cuales se contarán con incentivos fiscales en materia del ISR, cuotas obrero patronales, IVA, estímulos, etcétera, para quienes se configuran como administradores o inversionistas en una de esas zonas del país.¹⁷

En otro aspecto, se observa que el artículo 2o.-A de la LIVA establece una excepción a la aplicación de la tasa del 0% tratándose de alimentos, pues como se advirtió con anterioridad, se aplicará la tasa del 16% a la enajenación de los alimentos preparados para su consumo en el lugar o establecimiento en que se enajenen, inclusive cuando no cuenten con instalaciones para ser consumidos en los mismos, cuando sean para llevar o para entrega a domicilio. Situación similar ocurre en el artículo 426 del ETN, que establece lo siguiente:

Artículo 426. Servicio excluido. Cuando en un establecimiento de comercio se lleven a cabo actividades de expendio de comidas y bebidas preparadas en restaurantes, cafeterías, autoservicios, heladerías, fruterías, pastelerías y panaderías, para consumo en el lugar, para ser llevadas por el comprador o entregadas a domicilio, los servicios de alimentación bajo contrato, incluyendo el servicio de catering, y el expendio de comidas y bebidas alcohólicas para consumo dentro

¹⁶ Si bien existen las llamadas zonas económicas especiales (ZEE), en la LIVA no se detalla alguna regulación especial para el caso de las zonas del país que se benefician de la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales. Estas zonas son: el Puerto Lázaro Cárdenas, que incluye municipios vecinos de Michoacán y Guerrero; la del Corredor del Istmo de Tehuantepec, que incluirá los polos de Coatzacoalcos, Veracruz, y Salina Cruz, Oaxaca; y la de Puerto Chiapas, en Chiapas; sin embargo, hay decretos que contemplan diversos beneficios en materia del ISR y del IVA para dichas zonas.

¹⁷ Así, en el Decreto presidencial se detallan en materia del IVA, entre otros beneficios, los siguientes:

Tasa del 0% al valor de la enajenación de los bienes cuando sean adquiridos por los administradores integrales o inversionistas ubicados en la ZEE, si se expide el CFDI y se tiene copia de la documentación comprobatoria que acredite la introducción de los bienes a esa área, sin que ello se considere como exportación. Es decir, quienes enajenen bienes o presten servicios u otorguen el uso o goce temporal de bienes a la tasa del 16%, realizan su actividad con un administrador o inversionista de la ZEE, deberá reducir la tasa al 0% y expresarlo de tal forma en el CFDI. Si se adquieren bienes de personas físicas o morales residentes en México localizados fuera de dicha zona, y los introduzcan a aquella, podrán obtener la devolución del IVA que se les hubiese trasladado, ya sea de forma mensual en 20 días, o mediante acreditamiento contra el impuesto, dependiendo del caso en particular de los sujetos involucrados.

bares, tabernas y discotecas, **se entenderá que la venta se hace como servicio excluido del impuesto sobre las ventas -IVA y está sujeta al impuesto nacional al consumo al que hace referencia el artículo 512-1 de este Estatuto.**

(El uso de negrillas y negrillas cursivas dentro del texto es nuestro.)

Por otro lado, si bien ya se detallaron cuáles son los bienes considerados “excluidos” para el caso colombiano, también en el ETN se regulan *bienes exentos* (artículo 477), indicándose que éstos tienen derecho a devolución y compensación. Además, también se encuentran *exentos* los libros y revistas de carácter científico y cultural (artículo 478) y las exportaciones (artículo 479). El artículo 477 señala, entre otros, los siguientes bienes exentos: animales vivos de la especie bovina, excepto los de lidia; pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04; huevos frescos de gallina y demás aves; fórmulas lácteas para niños de hasta 12 meses de edad, únicamente la leche maternizada o humanizada; armas de guerra de uso privativo de las fuerzas Militares y la Policía Nacional.¹⁸

Impuesto nacional al consumo (Colombia)

Como se mencionó con anterioridad, el llamado impuesto nacional al consumo tiene su origen en la reforma tributaria del año 2012 (Ley 1607 de 2012) y entró en vigor el 1 de enero de 2013, constituyéndose como un gravamen monofásico¹⁹ generado por la prestación del servicio o la enajenación de un bien al consumidor final, o la importación por parte del usuario final; sin embargo, dicho impuesto únicamente se observa en determinados bienes y servicios:

- La prestación del servicio de telefonía móvil (4%).
- La venta de bienes de producción doméstica o importado (vehículos automóviles, barcos, aviones) (8 o 16%, dependiendo del valor del vehículo).
- El servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas (8%)

¹⁸ Resulta relevante que para el caso colombiano la enajenación de armas, municiones y material de guerra de uso privativo de las fuerzas militares y policía nacional, se encuentra exento del impuesto sobre las ventas; situación que no sucede en el caso mexicano.

¹⁹ Considerando que el *impuesto monofásico* recae exclusivamente en una de las fases del proceso de producción y/o distribución, a diferencia del *impuesto plurifásico* o en cascada que grava todas las fases del proceso: desde la fabricación del producto hasta que llega al consumidor final.

- El consumo de bolsas plásticas.
- La enajenación de Cannabis.²⁰

En relación con dichos bienes y servicios, debe aclararse que el hecho de que tanto el impuesto sobre las ventas como el impuesto nacional al consumo (el cual se encuentra regulado dentro del Libro III del ETN, correspondiente al impuesto sobre las ventas) pueden gravar un mismo bien o servicio de forma paralela. Por ejemplo, el servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas se encuentra excluido del impuesto sobre las ventas, en términos del artículo 426 del ETN, pero se encuentra gravado por el impuesto nacional al consumo, mientras que la enajenación de la cannabis se entiende gravada por el impuesto sobre las ventas y por el impuesto nacional al consumo.

Asimismo, destaca que se consideran responsables del impuesto nacional al consumo al prestador del servicio de telefonía móvil (artículo 512-2), al prestador del servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas (artículos 512-1 y 512-8 al 512-12), al importador como usuario final, al vendedor de los bienes sujetos al impuesto al consumo y, en la venta de vehículos usados, al intermediario profesional.

²⁰ A diferencia del caso mexicano, el ETN en Colombia regula la enajenación de la cannabis en sus artículos 512-17 a 512-21, gravando dicha actividad con un *impuesto nacional al consumo*. Este fue uno de los impuestos aprobados que más fue criticado y rechazado por la mayoría de los colombianos, que vio la luz en las reformas de la Ley 1819 de 2016. De acuerdo con dichos preceptos, estarán sujetas al impuesto nacional al consumo de cannabis, las ventas de productos transformados a partir de cannabis psicoactivo o no psicoactivo. Es decir, todos los productos medicinales o no medicinales derivados de la marihuana (psicoactivos o no) contarán con una tasa del 16% del valor del producto final, en cualquiera de sus presentaciones. Además de la tasa anterior por concepto del impuesto nacional al consumo de cannabis, también se señala en el artículo 512-19 que la base gravable de ese impuesto es el valor total del producto final del transformador o responsable del impuesto, sin incluir el impuesto sobre las ventas; de lo que se concluye que dicha enajenación estará gravada por dos impuestos: el impuesto sobre las ventas, a tasa del 19%, y el impuesto nacional al consumo de cannabis, a tasa del 16%.

Asimismo, el ETN indica que el impuesto nacional al consumo de cannabis estará a cargo del transformador, es decir, el comprador o productor de cannabis, psicoactivo o no psicoactivo, que somete el mismo a un proceso de transformación y se indica que los titulares de la licencia de fabricación de derivados del cannabis se entenderán como responsables del impuesto nacional al consumo de cannabis.

Finalmente, cobra relevancia que, no obstante la doble tributación que pudiese observarse en el presente caso, el artículo 512-21 del ETN señala claramente que “El impuesto nacional al consumo de cannabis constituye para el responsable un costo *deducible del impuesto sobre la renta* como mayor valor del bien”; “*no genera impuestos descontables en el impuesto sobre las ventas (IVA)*”, y deberá estar discriminado en la factura de venta, en el documento equivalente o en el documento que soporte la venta”.

En contraste, la legislación tributaria mexicana no ha efectuado avances sobre el tema, no obstante las recientes sentencias emitidas por la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) y que desde el 19 de junio de 2017 se emitió el Decreto por el que se Reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley General de Salud y del Código Penal Federal, en donde básicamente se autorizó el uso medicinal de la marihuana.

El impuesto nacional al consumo constituye para el comprador un costo deducible del ISR como mayor valor del bien o servicio adquirido y no genera impuestos descontables en el IVA, y los periodos de de dicho impuesto se establecen, para su determinación y pago, de manera bimestral.

La figura del acreditamiento

Cobra relevancia para el caso mexicano lo dispuesto en el último párrafo del artículo 2o.-A de la LIVA, al indicar que “los actos o actividades a los que se les aplica la tasa del 0%, producirán los mismos efectos legales que aquellos por los que se deba pagar el impuesto conforme a esta Ley”, pues justamente en eso radica la diferencia entre la tasa del 0% y la exención para efectos de la tributación del IVA en México, puesto que aquellos supuestos que se regulen a tasa del 0% tendrán la posibilidad de acreditar el IVA que les ha sido trasladado en términos de los artículos 4o. y 5o. (entre otros) de la LIVA, mientras que aquellos que se ubiquen en los supuestos de exención de los artículos 9o. y 15 de la LIVA, no tendrán derecho al acreditamiento del gravamen que les fue trasladado.

En términos del artículo 4o. de la LIVA:

Artículo 4o.

...se entiende por impuesto acreditable el impuesto al valor agregado que haya sido trasladado al contribuyente y el propio impuesto que él hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, en el mes de que se trate.

En contraste, en relación con el acreditamiento del impuesto en el caso colombiano, en su artículo 485 se habla de impuestos descontables, de la siguiente forma:

- El impuesto sobre las ventas facturado al responsable por la adquisición de bienes corporales muebles y servicios.
- El impuesto pagado en la importación de bienes corporales muebles.

La retención

En el caso mexicano se establecen los supuestos de retención a los que se encuentran obligados los contribuyentes del IVA. La retención consiste en quedarse con la totalidad o parte del impuesto trasladado en la enajenación, prestación de servicios, otorgamiento del uso o goce e importación (conocido com IVA “virtual”).

La finalidad de dicha figura consiste en “asegurar el pago del impuesto no a través del sujeto que lo realizó directamente, sino mediante un sujeto que no lo realizó, pero que, por disposición legal se encuentra en el lugar de aquél y, por ende, obligado a realizar la retención del impuesto que se le traslada”,²¹ es decir, facilitar la recaudación a la autoridad fiscal, pues “confía” más en determinados contribuyentes para dicha encomienda.²²

Por lo que hace al caso colombiano, en el artículo 437-1 del ETN se establecen los supuestos de retención, detallando precisamente las finalidades de tal figura jurídica, indicando que ello es “Con el fin de facilitar, acelerar y asegurar el recaudo del impuesto sobre las ventas, se establece la retención en la fuente en este impuesto, la cual deberá practicarse en el momento en que se realice el pago o abono en cuenta, lo que ocurra primero”.

Se señala que la retención será equivalente al 15% del valor del impuesto y que se podrá disminuir la tarifa de retención en la fuente del impuesto sobre las ventas, para aquellos responsables que en los últimos seis periodos consecutivos hayan arrojado saldos a favor en sus declaraciones de ventas.

Asimismo, se menciona que en el caso de las prestaciones de servicios gravados a que se refieren los numerales 3²³ y 8²⁴ del artículo 437-2, 437-4²⁵ y 437-5²⁶ del Estatuto, la retención será equivalente al 100% del valor del impuesto.

Régimen simplificado (Colombia)

El artículo 499 del Estatuto Tributario establece los requisitos para ubicarse en un régimen fiscal denominado Régimen Simplificado y a éste pertenecen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas; los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:

²¹ Tesis aislada 1a. CXVI/2013 (10a.), emitida por la Primera Sala de la SCJN en la décima época, consultable en el *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, libro XIX, tomo 1, abril de 2013, p. 975, cuyo rubro y texto señalan: VALOR AGREGADO. DIFERENCIAS ENTRE HECHO IMPONIBLE DEL TRIBUTO Y SUPUESTO NORMATIVO DE RETENCIÓN, PREVISTOS EN LOS ARTÍCULOS 1o. Y 1o.-A, FRACCIÓN III, DE LA LEY DEL IMPUESTO RELATIVO (LEGISLACIÓN VIGENTE EN 2005).

²² Al respecto, resulta importante que el lector se remita a los artículos 1o.-A de la LIVA y 3 de su reglamento, donde se observan los casos de retención.

²³ Personas del régimen común que contraten con personas o entidades sin residencia o domicilio en el país la prestación de servicios gravados en el territorio nacional, con relación a los mismos

²⁴ Las entidades emisoras de tarjetas crédito y débito, los vendedores de tarjetas prepago, los recaudadores de efectivo a cargo de terceros, y los demás que designe la DIAN en el momento del correspondiente pago o abono en cuenta a los prestadores desde el exterior

²⁵ En la enajenación de chatarra.

²⁶ El IVA causado en la venta de tabaco en rama o sin elaborar y desperdicios de tabaco.

- Que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad, inferiores a tres mil quinientas (3.500) UVT.²⁷
- Que tengan máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.
- Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.
- Que no sean usuarios aduaneros.
- Que no hayan celebrado en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes y/o prestación de servicios gravados por valor individual, igual o superior a tres mil quinientas (3.500) UVT.
- Que el monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no supere la suma de tres mil quinientas (3.500) UVT.

Ante ello, resulta trascendental que el artículo 437 del ETN señala que las personas que pertenezcan al Régimen Simplificado, que vendan bienes o presten servicios, les está prohibido adicionar al precio suma alguna por concepto del impuesto sobre las ventas. Si lo hicieren, deberán cumplir íntegramente con las obligaciones del régimen común.

Cabe señalar que para el caso mexicano, únicamente se observa en la LISR al Régimen de Incorporación Fiscal,²⁸ con distintas características y requisitos de incorporación y permanencia; sin embargo, para el tema relativo al iva destaca que dichos contribuyentes también tienen la obligación de trasladar el impuesto correspondiente en sus actividades gravadas, y que los beneficios impositivos con los que cuentan (es decir, sin considerar los beneficios de carácter administrativo) consisten en que el primer ejercicio fiscal no pagará impuestos. El segundo ejercicio pagará el 10%, y así consecutivamente; es decir, en materia del ISR, el impuesto que se determine se podrá disminuir conforme a los porcentajes y dependiendo de los años que se tenga en el RIF, y tratándose del IVA, se considera que las ventas al público en general pueden sujetarse al porcentaje de reducción que variará en 10 puntos por cada

²⁷ Cabe reiterar que la UVT se encuentra contemplada en el artículo 868 del ETN como la medida de valor que permite ajustar los valores contenidos en las disposiciones relativas a los impuestos y obligaciones tributarias y que es emitido por la DIAN de Colombia. Dicha UVT se reajusta anualmente en la variación del INPC. La UVT para 2018, es de 33,156 pesos colombianos (aproximadamente 218 pesos mexicanos).

²⁸ **Artículo 111.** Los contribuyentes personas físicas que realicen únicamente actividades empresariales, que enajenen bienes o presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional, podrán optar por pagar el impuesto sobre la renta en los términos establecidos en esta Sección, siempre que los ingresos propios de su actividad empresarial obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, no hubieran excedido de la cantidad de dos millones de pesos (...).

ejercicio fiscal (mientras que las enajenaciones por las que sí se solicite el CFDI, deberán enterar íntegramente el impuesto).

Conclusiones

Como se puede observar, hay algunas similitudes, pero en su mayoría, diferencias entre la LIVA en México y el Estatuto Tributario Nacional Colombiano, en su libro III, correspondiente al impuesto sobre las ventas.

Se pudo observar que tanto las figuras del acreditamiento, las retenciones del gravamen se encuentran inmersas (con sus propias características) en ambos cuerpos normativos. Asimismo, se observó la existencia de tasas diferenciadas en ambos gravámenes: por un lado, 16, 0% y exención en el caso mexicano; por otro, 19, 8, 5%, exenciones y exclusiones para el caso colombiano, que en algunos supuestos llevan a la aplicación de un gravamen denominado impuesto nacional al consumo, con tasas del 4, 8 y 16%.

Finalmente, resultó relevante la existencia de diversos supuestos que en Colombia se contemplan como exentos, o bien, con una baja tasa impositiva, que tal vez para el caso mexicano, atendiendo a finalidades extrafiscales, podrían adoptarse.

Bibliografía

- Código Civil Federal (1926)*, Editorial Tax, México.
Estatuto Tributario Nacional (1989), *Decreto 624 de 1989*, Congreso de la República de Colombia.
Impuesto Nacional al Consumo (2012), *Ley 1607 de 2012*, Congreso de la República de Colombia.
Impuesto sobre la renta (2014), Editorial Tax, México.
Ley del Impuesto al Valor Agregado (1978), Editorial Tax, México.
Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (2006), Editorial Tax, México.

CAPÍTULO 7

IMPACTO DE LAS PYMEs POR LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS IMPUESTOS POR LAS AUTORIDADES FISCALES EN MÉXICO

Jesús Salvador Vivanco Florido¹
Martha González Adame²
David Cabral Olmos³

Resumen

El objetivo de esta investigación es identificar el impacto en las PyMEs de las disposiciones fiscales establecidas por las autoridades tributarias mexicanas, relacionadas con la facturación electrónica y la contabilidad electrónica, y a través de un análisis descriptivo de la información del SAT, se observa que se ha generado un cambio en la cultura administrativa de las PyMEs, ya que tuvieron que aprender a manejar los programas oficiales establecidos por las autoridades mexicanas, como podemos ver en los resultados de la investigación, que el nivel de facturación electrónica ha aumentado desde 2011 a 2014 en 799%, lo que significa que los propietarios de este tipo de empresas ha mejorado sus conocimientos sobre el manejo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), cumpliendo con los requisitos de las autoridades, lo que ha mejorado la imagen de las PyMEs con las autoridades.

Palabras clave: medios electrónicos, PyMEs, obligaciones fiscales.

Abstract

The objective of this investigation is to identify the impact on SMEs of the tax provisions established by the Mexican tax authorities, related to electronic invoicing and electronic accounting, and through an analysis descriptive of

¹ Doctor en administración. Miembro del SNI, Nivel I. Cuenta con perfil Promep. svivanco@correo.uaa.mx

² Profesora de tiempo completo por la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

³ Estudiante del doctorado en ciencias administrativas en la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

the SAT's information, it is noted that there has been a change in the administrative culture of SMES, as they had to learn how to manage the official programs established by the Mexican authorities, as we can see in the results of the that the level of electronic invoicing has increased from 2011 to 2014 by 799%, which means that owners of such companies have improved their knowledge of the management of information and communication technologies (ICTs), complying with the requirements of the authorities, which has improved the image of SMES with the authorities.

Keywords: *electronic means, SMES, tax obligations.*

Introducción

Ha sido una preocupación mundial, el desarrollo y la permanencia de las PyMEs en el mercado dada su alta contribución en los indicadores económicos básicos, pues en México hay una contribución en el PIB del 42%, en el número de empleos 61%, y en el número de establecimientos en operación 99% a nivel nacional. Participar o formar parte de la base tributaria ha permitido a las PyMEs tener acceso al crédito, contar con apoyo del gobierno para capacitación, y apoyo para infraestructura, lo que ha permitido a las PyMEs ser más rentables y tener un franco desarrollo, evitando la mortalidad prematura.

En la tabla 1 encontramos la clasificación de las PyMEs, de acuerdo con la publicación del Diario Oficial de la Federación (DOF), en función del número de trabajadores y el nivel de ventas, con el objetivo de identificar el tamaño de las PyMEs en el mercado.

TABLA 1. CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES

ESTRATIFICACIÓN				
Tamaño	Sector	Rango del número de trabajadores	Rango del monto de ventas anuales	Límite máximo combinado
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4 m	\$4.6 m
Pequeña	Comercio	De 11 a 30	Desde \$4.01 hasta \$100 m	93
	Industria y Servicios	De 31 a 50	Desde \$100.01 a \$250 m	95
Mediana	Comercio	De 31 a 100	Desde \$100.01 a \$250 m	235
	Servicio	De 1 a 100		
	Industria	De 51 a 250		250

Fuente: DOF del 28 de diciembre de 2013.

Objetivo

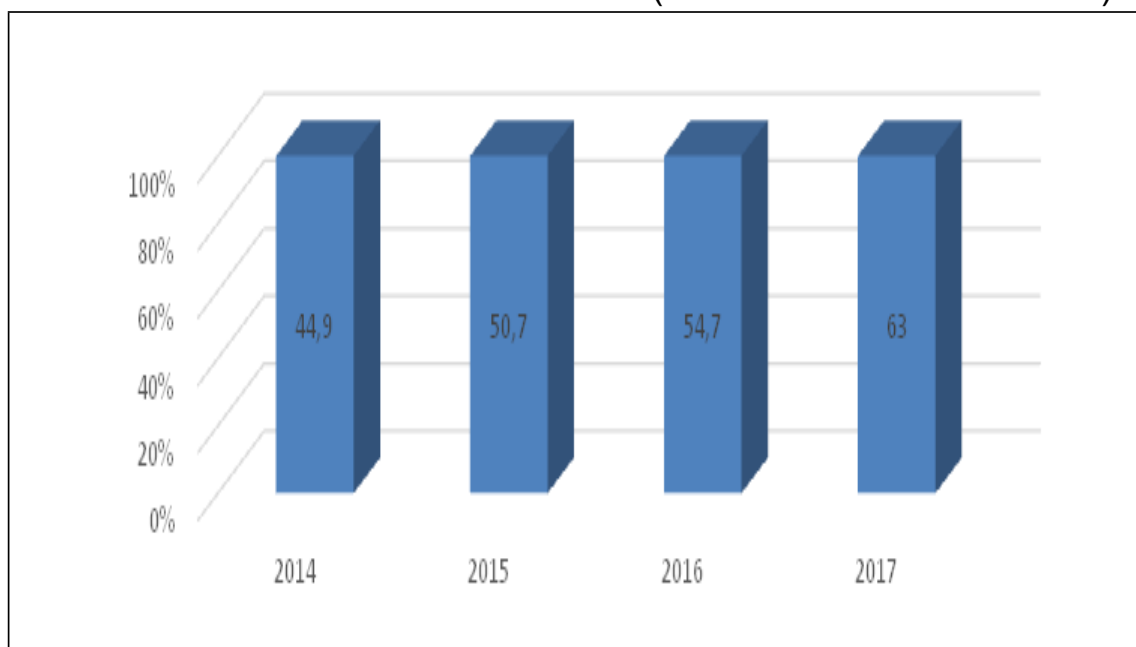
Identificar el impacto en las PyMEs de las disposiciones de las autoridades tributarias en materia de facturación electrónica y contabilidad electrónica por decreto.

Planteamiento del problema

El alto nivel de informalidad en la mayoría de las PyMEs afecta a la economía de los países en desarrollo, ya que estas empresas no pagan impuestos ni Seguro Social para los empleados y eso crea un alto nivel de inseguridad en los trabajadores y obreros, hasta para los propios empresarios, ya que se encuentran expuestos a ser multados por las autoridades.

En la tabla siguiente podemos ver el número de contribuyentes activos, un indicador significativo de una economía saludable en cualquier país, ya que representa el nivel de economía formal que hay en el país evitando la evasión fiscal.

TABLA 2. CONTRIBUYENTES ACTIVOS (EXPRESADOS EN MILLONES)



Fuente: SAT.

Como se aprecia en la tabla anterior, el número de contribuyentes aumentó de 54.7 millones a 63 millones de contribuyentes (de 2016 a 2017), pero no representa un número significativo, ya que el total de empresas y personas activas en México son alrededor de 93 millones, lo que significa que sólo 58.8% son contribuyentes activos y legales, lo que representa una

oportunidad muy importante para aumentar el número de contribuyentes legales y para hacer un mejor nivel de recaudación de impuestos.

Marco teórico

Smatrakalev Georgi (2007) comenta que la tributación de las PyMEs es un tema importante en la economía globalizada. Las PyMEs buscan la expansión y los sindicatos en Estados Unidos. Y la Unión Europea tiene problemas reales para encontrar la manera correcta de gravar las actividades multi estatales, por un lado, y aliviar la carga, por el otro. Las dimensiones y los problemas son diferentes en todo el mundo. Este documento se basa en la experiencia de las PyMEs búlgaras y en algunos de los nuevos cambios en el mercado europeo debido a la expansión de la Unión Europea.

El trabajo enfatiza las posibilidades del tipo presuntivo de impuestos y los impuestos del Estado de origen, que son los desarrollos más recientes en la obtención de estas compañías en la red tributaria. El documento examina los diferentes tipos de impuestos y la influencia en las PyMEs e ilustra algunas de las formas de generar ingresos y agentes económicos en el mercado.

Braun Miguel y Gadano Nicolás (2007), en su artículo, presentan una visión crítica de la utilidad de aplicar leyes de responsabilidad fiscal en entornos institucionales bajos. Analizar el caso argentino, donde el uso pródigo de las reglas fiscales (dos leyes diferentes en sólo cinco años) contrasta con su efectividad limitada para asegurar la sostenibilidad de la política fiscal y mejorar la transparencia, y verifica que en situaciones de debilidad institucional es difícil que una ley de responsabilidad fiscal limite las decisiones de los gobernadores hasta el punto de corregir el comportamiento de las finanzas públicas. El caso argentino aparece, entonces, como una llamada de atención para quienes promueven la implementación de las reglas fiscales. Cuando la reputación fiscal es baja y las instituciones débiles, las reglas no sólo pueden ser ineficaces en materia tributaria, sino que su incumplimiento puede dañar aún más el frágil contexto institucional que dificulta su efectividad.

Angulo (2011) cuestiona: ¿cuáles son las estrategias fiscales que las empresas sinaloenses han implementado para reducir su carga tributaria? Ante esta pregunta, el gerente externo 1 (primer entrevistado), expresó lo siguiente:

“Creo que las empresas de Sinaloa son tradicionalistas, muchas veces el empresario de Sinaloa tiene miedo de implementar estrategias fiscales; sin embargo, hay algunos negocios aquí en nuestro entorno de Sinaloa que ya los están implementando, ¿cuáles son las estrategias? Bueno, creo que las estrategias, más bien, es evitar buscar medios legales para evitar el pago excesivo de impuestos, es decir, no significa que la estrategia fiscal o la reducción de la carga fiscal es básicamente evasión fiscal, sino que

cualquier empleador, cualquier empresa, tiene el derecho a buscar la forma de reducir su carga tributaria legalmente aplicando los beneficios, exenciones e incentivos que están en las leyes tributarias, no debe temer. Aquí en Sinaloa, creo que es más necesario que los empleadores apliquen medidas fiscales estratégicas, es un campo virgen donde el profesional de esta área tiene que hacer un ingreso forzoso para recomendar a las empresas de Sinaloa el crecimiento, que paguen los impuestos normales, según la ley, y sin caer en la evasión.”

De acuerdo con lo anterior, es importante especificar que el empresario de Sinaloa es conservador en materia tributaria, no arriesga nada ante el temor de que la autoridad tributaria inicie sus poderes de verificación, es decir, realizar una auditoría.

El gerente externo 1 señala que cualquier empleador tiene el derecho y la libertad de encontrar una forma de reducir su carga tributaria legalmente mediante la aplicación de los beneficios, exenciones e incentivos que figuran en la ley. En este sentido, Moran (2008) coincide con el gerente externo 1 al señalar que al implementar una estrategia fiscal, hay beneficios fiscales explícitos e implícitos; en cuanto a los explícitos, son aquellos que se establecen en cualquiera de las leyes fiscales, mientras que los implícitos se refieren a la interpretación de las leyes. Es difícil identificar los beneficios implícitos, ya que sólo se puede hacer con la experiencia de la persona que implementa una estrategia fiscal, así como el conocimiento de las disposiciones fiscales vigentes y su aplicación.

Moran (2005) especifica que dentro de las disposiciones fiscales, el contribuyente localizará los beneficios fiscales explícitos que las mismas disposiciones fiscales indican, como la reducción de los pagos provisionales. En este sentido, la LISR aplicable a las personas gravadas por la ley general, basada en el artículo 15, fracción II, de la ley antes mencionada, establece lo siguiente:

“Los contribuyentes que consideran que el coeficiente de ganancia que deben aplicar para determinar los pagos provisionales es superior al coeficiente de utilidad del año al que corresponden dichos pagos, pueden, a partir del segundo semestre del año fiscal, solicitar autorización para reducir el monto del Cuando, con motivo de la autorización para reducir los pagos provisionales, hayan sido cubiertos por un monto inferior al que les habría correspondido en los términos del artículo 14 de esta Ley, habiendo tomado los datos relativos a el coeficiente de utilidad de la declaración de impuestos. Ejercicio en el que se redujo el pago, se cubrirán recargos por la diferencia entre los pagos provisionales autorizados y los que les corresponderían”.

Sobre lo cual comenta: “van a utilizar la base de datos del Servicio de Administración Tributaria (SAT) para que aquellas PyMEs que no tengan un historial crediticio, pero que cumplan con sus obligaciones fiscales, puedan, a partir de su cumplimiento fiscal, estar sujetas a un préstamo con el apoyo de Nacional Financiera (Nafin)”, lo que resultaría de gran impacto para la sobrevivencia de las PyMEs, así como para su desarrollo, todo esto en virtud de que la mayoría de este tipo de empresas carecen de garantías hipotecarias o prendarias para la obtención de créditos, y esta opción vendría a subsanar de raíz su problemática.

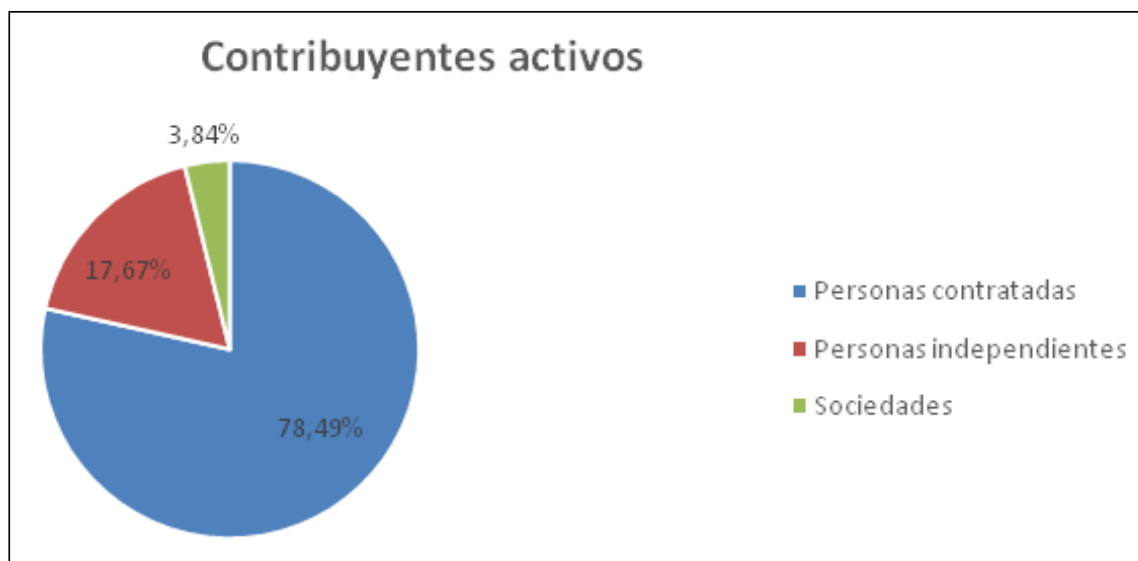
Metodología

La metodología utilizada en el presente trabajo es del orden cualitativo descriptivo, basada en la información oficial recuperada de la base de datos del SAT y analizada e interpretada con base en nuestro propio criterio, plasmando las conclusiones alcanzadas derivado del análisis realizado.

Análisis fiscal de la situación de las PyMEs en México

La distribución de contribuyentes es una información importante para identificar quiénes son los que más aportan con los impuestos. A continuación podemos encontrar la distribución en México en la que el mayor número de contribuyentes son las personas contratadas por una empresa, lo que representa el 78.5% de los contribuyentes totales, como se aprecia en la siguiente gráfica:

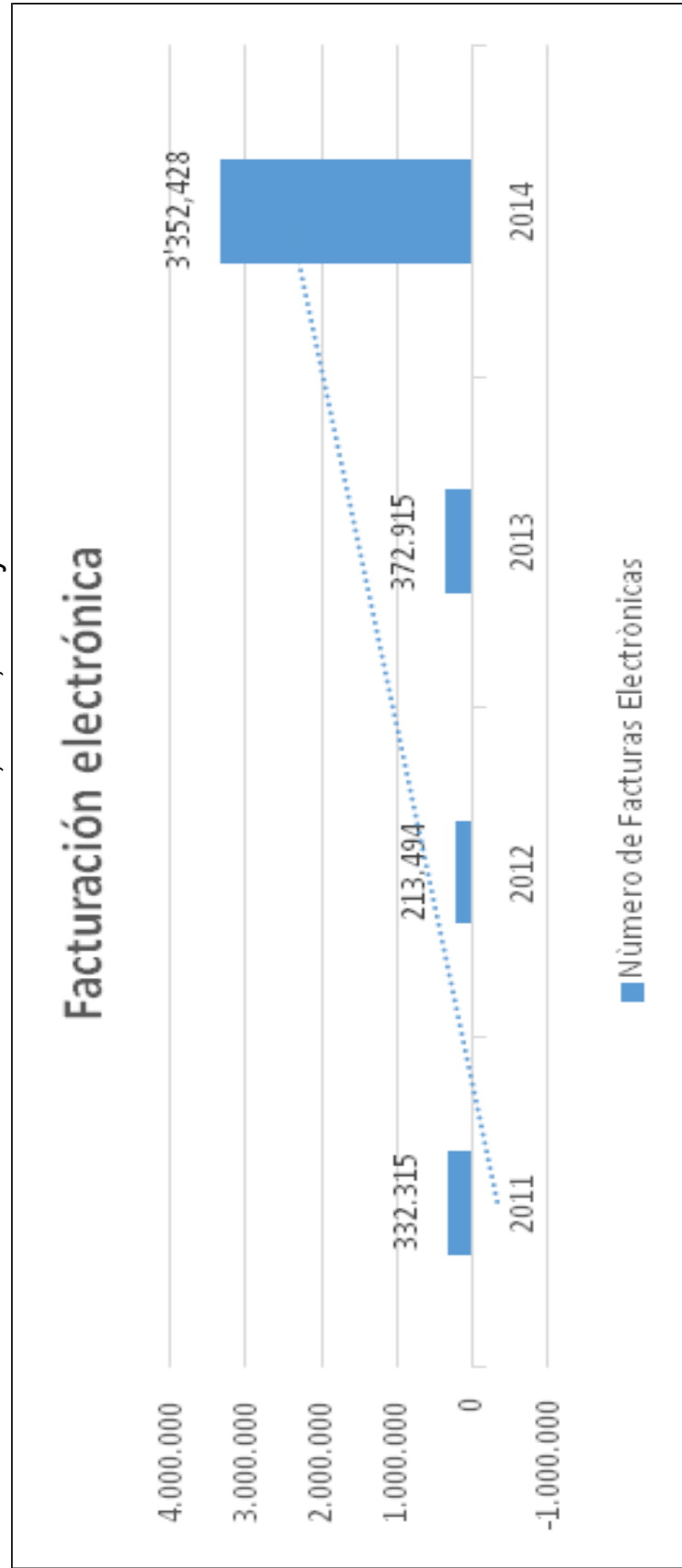
GRÁFICA 1. UNIVERSO DE CONTRIBUYENTES ACTIVOS 2013



Fuente: SAT.

Uno de los requisitos electrónicos más importantes de las autoridades tributarias en México es la factura electrónica, que opera en la base de datos electrónica del SAT, por lo que las autoridades fiscales identifican cada factura generada por los contribuyentes y el proceso es bastante difícil; sin embargo, los contribuyentes han aprendido a manejar eso y el nivel de facturas electrónicas ha aumentado en 799% de 2011 a 2014, generándose 3.352.428 facturas en 2014, formalizando la operación del mercado y aumentando la base de datos de contribuyentes, como podemos ver en la siguiente gráfica:

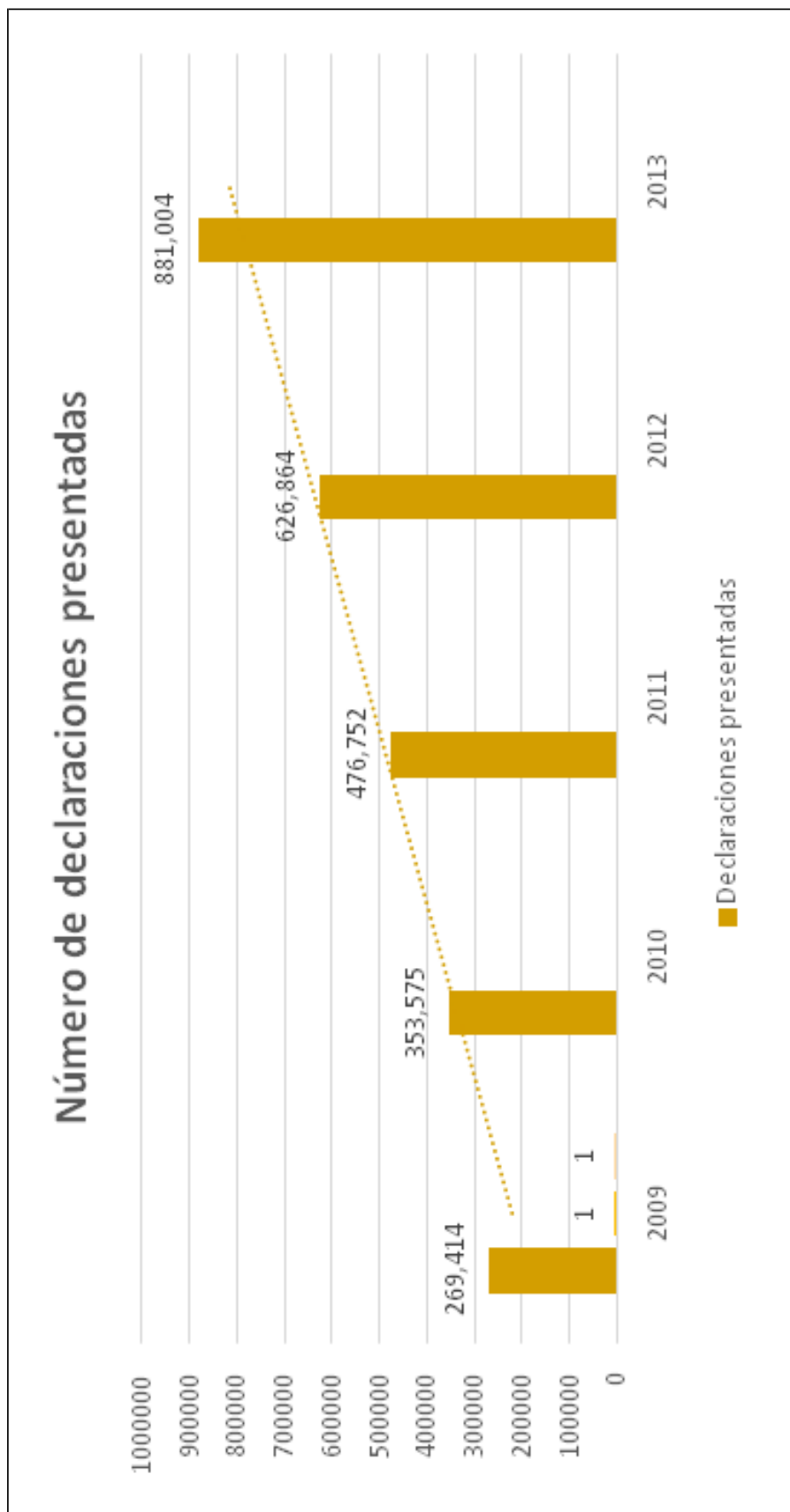
GRÁFICA 2. EMISIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA en 2011, 2012, 2013 y 2014



Fuente: SAT.

El número de declaraciones de ingresos mensuales a las autoridades fiscales por parte de los contribuyentes es un indicador significativo de la formalidad del comercio y operaciones, en la siguiente gráfica podemos ver el proceso de crecimiento que este requisito ha tenido de 2009 a 2013.

GRÁFICA 3. NÚMERO DE DECLARACIONES EMITIDAS



Fuente: SAT.

Como podemos ver en la gráfica anterior, el número de declaraciones fiscales aumentó 327% de 2009 a 2013, lo que indica que la formalidad de las PyMEs ha tenido un incremento muy significativo, dando seguridad de los empleados y de los propietarios de las PyMEs al estar dentro de la formalidad fiscal y cumplir con sus obligaciones fiscales.

Conclusiones

Con base en el análisis de datos, podemos concluir que los requisitos de las autoridades fiscales para las PyMEs sobre factura electrónica y contabilidad electrónica se han cumplido de manera regular, aumentando el número de contribuyentes y la emisión de facturas electrónicas, ya que de 2013 a 2014, el nivel de facturas emitidas tuvo un incremento del 799%, un dato histórico en México, y el nivel de contribuyentes también ha tenido un aumento significativo; sin embargo, se tiene la oportunidad de aumentar en 60% más y es en lo que las autoridades en México están trabajando, ya que representa el mercado irregular en nuestro país, teniendo un impacto positivo en las PyMEs estos requerimientos electrónicos.

Lo anterior ha provocado que los empresarios se introduzcan más en el manejo de la tecnología provocando un avance en esta materia para el manejo de sus operaciones, lo cual se espera repercuta en un mejor rendimiento de las PyMEs.

Bibliografía

- Angulo López, Eleazar (2011), "Política fiscal y estrategia como factor de desarrollo de la mediana empresa comercial sinaloense. Un estudio de caso", recuperado de: http://www.eumed.net/tesisdoctorales/2012/eal/estrategias_empresas_sinaloenses.html
- Astudillo M., Marcela y Mancilla R., María E. (2011), "Precios de transferencia en México (Report)", *Actualidad Contable Faces*, 14(22), 5.
- Braun, Miguel y Gadano, Nicolás (2007), "¿Para qué sirven las reglas fiscales?: Un análisis crítico de la experiencia argentina", *Revista de la CEPAL*, abril de 2007, Issue 91, pp. 53-65, 13p.
- Gómez Robles, Paulina (2016), "Hacienda y banca buscan detonar el financiamiento en PyMEs y vivienda 21:26. Se refinanciará la cartera del Infonavit para reducir los costos a trabajadores, dio a conocer Videgaray", *El Economista*, 13 de marzo de 2016.
- López Noriega, S. (octubre de 2013), "Manual para (no) pagar impuestos. Nexos: Sociedad, Ciencia, Literatura", 35(430), recuperado de: <http://go.galegroup.com.dibpxy.uaa.mx/ps/i.do>

Moran Mendoza, Enrique Martín (2005), *La administración fiscal de un negocio*, Tax Editores Unidos, 5a. ed., México.

Smatrakalev, Georgi (2007), “Tax policy for small and medium enterprises”, *Florida Atlantic University Oxford Journal*, vol. 6, num. 1, Fall 2007.

Sitios en internet

http://consultoriofiscal.unam.mx/contenido.php?id_categoria=2

<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/54238/Incentivosfiscales-para-las-empresas->

<https://www.pwc.com/mx/es/reforma-fiscal-2016/archivo/20151210-tlsrf2016.pdf>

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=603&c=25620>

CAPÍTULO 8

IMPACTO EN LA DETERMINACIÓN DE LA CARGA TRIBUTARIA POR LOS MEDIOS DE CONTROL DE LA AUTORIDAD TRIBUTARIA Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN AGUASCALIENTES

Virginia Guzmán Díaz de León¹
María del Carmen Bautista Sánchez²
Alfonso Martín Rodríguez³

Resumen

Esta investigación tiene como objetivo determinar el impacto que tienen los medios de control aplicados por la autoridad fiscal a través de las medidas de control o gestión contable que las PyMEs en Aguascalientes deben adoptar para dar cumplimiento a sus obligaciones fiscales y el impacto financiero que ello tiene. Se analizaron las relaciones que hay entre el cumplimiento de las obligaciones fiscales con los medios de control que aplica la autoridad fiscal y con la situación financiera, así como las relaciones que hay entre la situación financiera con los medios de control que aplica la autoridad fiscal en las PyMEs.

El estudio a realizar será descriptivo, transversal, teórico y práctico; la metodología será cualitativa y cuantitativa y se usará la recolección de datos para probar las hipótesis por medio de un cuestionario que se aplicará a gerentes o contadores de las PyMEs, utilizando para ello una muestra probabilística para efectuar los análisis estadísticos correspondientes que permitan obtener inferencias respecto a la población. Posteriormente se realizará la recolección de la información y analizarán los datos a través de métodos de la estadística descriptiva.

¹ Maestra en fiscal. Candidata a doctora en fiscal. Profesora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

² Doctora en ciencias administrativas por la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Profesora investigadora en la misma institución.

³ Maestro en evaluación y administración de proyectos. Doctor en gobierno y administración pública. Profesor investigador de tiempo completo en la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Palabras clave: carga tributaria, medios de control, situación financiera.

Abstract

This research aims to determine the impact of the means of control applied by the tax authority through the control or accounting management measures that SMEs in Aguascalientes must take to fulfil their obligations and the financial impact that this has. It will analyse the relationship of compliance with the obligations with the means of control applied by the tax authority in SMEs, as well as the relationship of compliance with tax obligations with the financial situation of SMEs and the relationship between SME esthers through accounting management, the tax authority with the financial situation of SMEs. The hypothesis of the investigation that compliance with tax obligations is terminated by the means of control applied by the tax authority and by the financial situation of SMEs.

The study to be carried out will be descriptive, transversal, theoretical and practical; the methodology will be qualitative and quantitative and data collection will be used to test the hypotheses through a questionnaire to be applied to managers or accountants of SMEs, using a probabilistic sample to carry out the analyses statistics to obtain inferences with respect to the population. Subsequently, the information will be collected and the data analyzed through descriptive statistics methods.

Keywords: *tax burden, control means, financial situation.*

Definición del problema

El problema que nos interesa estudiar a través de esta investigación es medir el impacto (incremento o disminución) que se genera en el pago de los impuestos, derivado de dos situaciones esenciales:

1. *La situación financiera de la empresa.* En ocasiones, aunque se quiera cumplir con la obligación, no se dispone del recurso necesario, o bien aun cuando se tenga simple y sencillamente no se cumple porque no hay un conciencia sobre la responsabilidad social del pago de impuestos.
2. *Medir el impacto que tiene, en el pago de impuestos, los medios de fiscalización (control) que aplica la autoridad.* De esta manera, el empresario podrá conocer cómo su proceder determina el de la autoridad y, a su vez, a la autoridad le marcará la pauta para saber cuál es el nivel de cumplimiento del pago del impuesto, derivado de las acciones y medios de fiscalización (control) que aplica.

En los últimos años, el ingreso que por recuperación de cobranza sobre créditos fiscales ha obtenido la autoridad, ha ido en aumento, mientras que por este concepto, en el año de 2014 la autoridad, por este concepto, había obtenido \$18,023.1 (millones de pesos). A octubre de 2017 se han ingresado a las arcas del erario federal \$27,639.9 (SAT, 2017). Lo anterior indica un incremento en los ingresos tributarios a través de algún medio de fiscalización.

No obstante lo anterior, el SAT informó que durante el ejercicio fiscal de 2017 logró una recaudación de ingresos tributarios por dos billones 854,799 millones de pesos, cantidad 4.2% superior a lo programado en la Ley de Ingresos de la Federación (LIF; IDC, 2018).

En los modelos económicos tradicionales del cumplimiento fiscal, el contribuyente decide qué parte de sus ingresos declarar al resolver un problema de maximización de la utilidad esperada. Por tanto, la decisión de declarar o no, y en qué medida, es similar a la decisión de apostar o no. El contribuyente se enfrenta a una conmutación entre el ahorro fiscal de subdeclarar sus verdaderos ingresos y el riesgo de ser auditado y de la imposición de penalizaciones por incumplimientos detectados. La amenaza de la detección y el castigo son responsables del cumplimiento de los individuos.

Esta teoría se deriva de la economía del crimen, y fueron Allingham y Sandmo (1972) quienes la aplicaron por primera vez al problema del cumplimiento fiscal. El pago de impuestos es, como lo denomina Levi (1988), un acto “cuasivoluntario”, que uno realiza no solamente por temor a sanciones gubernamentales explícitas. Para mantener el contrato fiscal psicológico, la autoridad debe emprender acciones positivas para apoyarlo, así como acciones negativas para evitar su incumplimiento. La confianza básica de las autoridades fiscales respecto a la honestidad de los contribuyentes y el tratamiento respetuoso de los mismos por parte de las autoridades fiscales deben estar acompañados de incentivos para que los contribuyentes se apeguen a las reglas del juego. En este sentido, la imposición de una supervisión más estricta y mayores penalizaciones puede afectar de manera negativa la disposición del contribuyente a cumplir, ya que indica que las autoridades no confían en las personas, Sour (2011).

La respuesta de los contribuyentes, en términos de la cantidad de renta que desean declarar cuando la función impositiva varía, depende en buena medida del supuesto de aversión al riesgo que se considere. Este tipo de consideraciones merecen revisión, dado que el análisis se ha realizado con la restricción de que la cantidad de impuestos pagados por un contribuyente honesto era la misma en ambos regímenes fiscales. Esta condición mantiene la renta neta de impuestos constante siempre que el contribuyente sea honesto. Obviamente, la eliminación de esta restricción restaura el papel fundamental que desempeña la aversión al riesgo en el comportamiento evasor de los contribuyentes.

Yitzhaki (1974) demostró que si la sanción es proporcional a la cantidad de impuestos evadidos, un aumento de la tasa impositiva genera un mayor cumplimiento fiscal (o una menor evasión) en el supuesto de aversión absoluta al riesgo decreciente (DARA). La intuición económica de este resultado se basa en la aparición de dos efectos de distinto signo: el de renta y el de sustitución. Por un lado, el efecto renta nos dice que al aumentar el tipo impositivo el contribuyente se empobrece, ya que su factura fiscal aumenta.

El signo del efecto renta dependerá del grado de aversión al riesgo que exhiban los individuos. En concreto, este efecto es positivo en el supuesto de DARA, ya que al disminuir su riqueza su aversión absoluta al riesgo aumenta y, por tanto, el individuo tiende a reducir su evasión. Por otra parte, el efecto sustitución nos dice que un aumento del tipo impositivo encarece la honestidad frente a la evasión, ya que ahora cada unidad declarada tributará a una tasa marginal mayor.

Panadés (2012) señala que los contribuyentes declaran una mayor renta cuando la tasa marginal al que se enfrentan es mayor. Este resultado no parece estar en consonancia con la creencia de que tasas impositivas menores generan un mayor cumplimiento fiscal. En concreto, se ha puesto de manifiesto que si el paso de un sistema impositivo de TC a otro de TU reduce tanto los costos de inspección como los de gestión, así como la complejidad impositiva, las oportunidades de elusión fiscal o el costo moral entonces, posiblemente, exista un efecto de signo positivo en el cumplimiento fiscal.

Asimismo, Panadés (2012) comenta que debemos tener en cuenta que aunque en los países en los que han realizado este tipo de reformas fiscales sí parece haberse constatado una mejora del cumplimiento fiscal en términos de mayor renta declarada, este efecto no es por defecto exportable a países con una consolidada administración fiscal. En países como Rusia, donde no existía una sólida administración tributaria que gestionara y controlara el pago del ISR, el paso de un sistema impositivo complejo de tipo marginal creciente a uno que solamente considera una única tarifa ha simplificado tanto la gestión y control del impuesto, que el efecto final en el cumplimiento fiscal ha sido claramente positivo. Naturalmente es difícil saber en el caso de países desarrollados y con administraciones fiscales eficientes, qué efectos comportaría este cambio de estructura impositiva y cuál sería la magnitud de los mismos, tanto para el cumplimiento fiscal como para la recaudación.

Hay factores que potencializan el crecimiento de las PyMEs, pero hay ocasiones en que esos factores, si no se identifican y planean adecuadamente, pueden llegar a limitar su desarrollo y crecimiento, entre ellos se encuentra la carga tributaria. Con las reformas fiscales que en los últimos tiempos se han realizado, las PyMEs han tenido una afectación financiera importante, ya que la tendencia ha sido la de incrementar la recaudación; por tanto, han tenido que desembolsar recursos para dar cumplimiento a esta obligación, recursos

que anteriormente eran destinados a actividades de operación o inversión o, en muchas ocasiones, a la supervivencia de las empresas, de ahí que ahora se tiene la responsabilidad de ser más estratégicos en las decisiones que se tomen en materia tributaria, sobre todo porque este tipo de empresas generalmente venían tributando en regímenes fiscales que les permitían cumplir con sus obligaciones con una mínima carga administrativa y un impacto en sus finanzas relativamente pequeño.

El crecimiento potencial está asociado negativamente con el acceso limitado a los recursos productivos, altos impuestos y la falta de acceso a los mercados. La mayoría de las PyMEs se encuentran en la economía informal y tienen una vida de entre uno y cinco años, ya que 30% de ellas no superan el primero año de operaciones (Ishengoma y Kappel 2011), lo anterior en virtud de que la mayoría de ellas no disponen de recursos financieros necesarios que garantice su permanencia en el mercado y les da miedo ingresar a la economía formal por su incapacidad de cumplir con todas las obligaciones que ello implica, principalmente en materia contable e impositiva. Si comparamos a las grandes organizaciones con las pequeñas, estas últimas tienen acceso limitado a fuentes de capital, pues generalmente los propietarios tienden a trabajar con un pequeño grupo de colaboradores, ya que para ellos su principal preocupación es la generación de los ingresos para financiar las operaciones ordinarias y, por lo tanto, asegurar la supervivencia a largo plazo (Ng, Harrisson and Akroyd, 2023).

Justificación

La importancia y trascendencia del estudio del tema actual se da en virtud de que México ya es la undécima mayor economía del mundo (en cuanto al PIB medido según la paridad del poder de compra). En las últimas tres décadas, el país ha experimentado enormes cambios estructurales. De una economía dependiente del petróleo a principios de la década de los 90 a un centro manufacturero después del TLCAN a mediados de esa misma década, México se ha convertido cada vez más en un centro de comercio internacional (OCDE, 2017, p. 7).

Las empresas que tienen una alta predominancia en el mercado de comercios y servicios alrededor del mundo, pero en especial en nuestro país son las PyMEs, además que su permanencia es importante para los países ya que cumplen un papel importante en su economía. La economía mexicana es sostenida por las pequeñas y medianas empresas, según datos de la Secretaría de Economía, basándose en informes del INEGI: el 99.8% de las empresas son PyMEs, generando 52% del PIB y 72% del empleo en el país, por lo tanto, se debe tener especial empeño en que funcionen, además se tiene la ambición de que no mueran en los primeros años de vida (Secretaría de Economía, 2013).

Por la trascendencia e impacto económico que las PyMEs tienen en nuestro país y en nuestra entidad, se ha elegido trabajar en este proyecto con este tipo de empresas para que éstas puedan planear el pago de impuestos a través del análisis de sus finanzas y de los medios de fiscalización aplicables, en caso de incumplimiento.

No obstante lo anterior, las PyMEs tienden a fracasar, esto se debe principalmente a errores administrativos, financieros y fiscales. Las personas que emprenden sus negocios generalmente no toman en cuenta las obligaciones fiscales que conlleva su proyecto ni el impacto que tendrá este aspecto a corto, mediano y largo plazo; por ello muchas de ellas prefieren permanecer en la informalidad.

Nuestro país es miembro del Doing Business 2013 (Regulaciones inteligentes para las pequeñas y medianas empresas, elaborado por el BM, evaluando a 185 economías), en donde se informa anualmente las posiciones y cambios relacionados con las PyMEs conforme a otras economías mundiales. Dicho informe estableció a México en la posición 107 para contribuir a abatir la informalidad y promover la incorporación de los negocios informales a la formalidad, ya que requiere simplificar el proceso de pago de impuestos. Además, Doing Business, en sus conclusiones principales, hace referencia a que las economías de bajos ingresos presentaban sistemas regulatorios muy gravosos como los trámites para constituir una empresa, registro de la propiedad, etcétera. Las economías mejor clasificadas para fomentar el desarrollo del sector privado no son las que carecen de regulaciones sino aquellas en las que sus gobiernos no obstaculizan el mercado (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional, 2013).

Dentro de los ingresos presupuestarios del Estado mexicano, los ingresos petroleros fueron una parte fundamental: en el 2012, cuando empezó la actual administración, los ingresos petroleros representaban 40.70% de los presupuestarios; en el 2013 eran de 34.73%; mientras que para el 2014, 30.73%; para el 2015 y el 2016 representaron 16.55% y para 2017 sólo 14.9% de los ingresos presupuestarios del sector público, considerando sólo los primeros cuatro meses de cada año (Albarrán, 2017).

Ante la caída de los ingresos petroleros, el Estado le apuesta a obtener el mayor ingreso de los impuestos, pues en los últimos años este rubro ha ido a la alza. En la actualidad, más del 50% del ingreso presupuestado proviene de este concepto; sin embargo, Gabriel Casillas, presidente del Comité Nacional de Estudios Económicos del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) externa que: “El gobierno federal todavía no cuenta con los suficientes ingresos tributarios para poder solventar 100% del gasto público. Los recursos recurrentes, como los ingresos por impuestos, deben ser sostenibles en el largo plazo. Entonces, el gobierno federal debe enfocarse en incrementar más la base tributaria y generar mayores ingresos por esta vía y dejar de depender por completo de los ingresos petroleros” (Albarrán, 2017).

Con la finalidad anterior, el Estado se ha dado a la tarea de incrementar la recaudación, pues dentro de los hallazgos que se tuvieron en el estudio económico que realizó la OCDE a nuestro país en 2017, es que la evasión y la elusión fiscal reducen los ingresos del gobierno y, ante ello, hacen la recomendación de ampliar aún más las bases impositivas y eliminar los beneficios fiscales ineficientes (OCDE, 2017). No obstante lo anterior, el contribuyente tiene una resistencia natural al pago del impuesto.

Hay dos elementos importantes que determinan el impacto que tiene la carga tributaria en los contribuyentes:

1. El impacto que tiene el pago de los impuestos en la situación financiera de la empresa.
2. Los medios de fiscalización a través de los cuales la autoridad controla el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Ambos elementos se desarrollan bajo la relación jurídico tributaria Estado-contribuyente.

La relación jurídico tributaria entre contribuyentes y Estado no es tan sencilla, se ve afectada por situaciones como la moralidad, ya que los empresarios visualizan el pago de los impuestos dentro de su información financiera como una erogación que no reditúa ningún beneficio directo para su empresa, el enfoque que le dan es que cualquier costo o gasto que realicen debe tener un efecto directo en la generación de sus ingresos, ello con la finalidad de mantener un equilibrio en la rentabilidad que se genere en su operación; su fin último es la generación de utilidades para los socios de las empresas mercantiles, aquí vale la pena recordar la diferencia entre costo y gasto y la naturaleza del pago de impuestos.

Por otro lado, en la Ley Orgánica de la Tesorería de la Federación (LOTF), publicada en el DOF el 24 de diciembre de 1959, se establece en el artículo 6o., fracciones I, II y III, que a la SHCP le corresponde cobrar los impuestos. El artículo 31 contiene varias fracciones, entre otras, aquella que le atribuye a esta secretaría cobrar las contribuciones en términos de las leyes aplicables para vigilar y asegurar el cumplimiento de disposiciones fiscales y operar la unidad de apoyo para la inspección fiscal.

De las dos funciones anteriores que le corresponden a la SHCP, se desprenden los medios de control que ésta ejerce para obtener los recursos financieros que permitan la funcionalidad del país. Los medios que aplica en la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones tributarias son: Buzón Tributario, cartas, correo electrónico, telemensajes, mensajes SMS, requerimientos y requerimientos de entidades federativas; de igual manera, vigila las caídas recaudatorias y las da a conocer a través de: cartas, correo electrónico, llamadas, mensajes, SMS, Buzón Tributario, y vigilancia profunda; cabe hacer

mención que en 2017, el de mayor aplicación para la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones fiscales es el correo electrónico,⁴ para el caso de vigilar las caídas recaudatorias, corresponde a las cartas invitación⁵ como el principal medio de control por parte de la autoridad (SAT, 2017).

Obviamente no debemos olvidar mencionar los medios de control contenidos en nuestro CFF, pero todos constituyen los medios que el gobierno desarrolla para que, de manera positiva o negativa, el contribuyente cumpla con su obligación tributaria.

Las empresas generan información financiera para el cumplimiento de sus objetivos; el Estado, como entidad, requiere de una planeación previa, pues al igual que las empresas realizan su planeación para lograr sus objetivos, el Estado también lo requiere para realizar su actividad económica, entendiendo como ésta la función que éste desarrolla para procurarse los recursos necesarios y estar en condiciones de sufragar los gastos públicos, destinados a satisfacer las necesidades colectivas a su cargo, mediante la prestación de los servicios públicos correspondientes.

Ponce (2007) menciona que el Estado realiza su función en tres etapas:

1. *Obtención de ingresos.* La que desarrolla en sus funciones de derecho privado a través de la realización de actividades industriales y comerciales por medio de sus empresas y de *derecho público* los que percibe a través de los impuestos.
2. *Administración y fomento de los recursos obtenidos.*
3. *Realizar las erogaciones* necesarias para el desarrollo de sus atribuciones, actividades y finalidades, tanto propias como de la colectividad que el Estado tiene a su cargo.

Una de las actividades primordiales del Estado está constituida por la satisfacción de las necesidades colectivas de interés general, esto justifica y explica su existencia. En la actualidad, la prestación de los servicios públicos se ha convertido en una tarea de enorme magnitud debido al explosivo crecimiento demográfico y al avance vertiginoso de la ciencia y la técnica, ello ha hecho que aumente considerablemente tanto el número de las necesidades colectivas a satisfacer; la atención de este elevado volumen de servicios demanda del Estado considerables erogaciones, que suelen elevar el gasto público (Arrijoja, 2006).

⁴ Durante el transcurso de 2017 la autoridad ha enviado 25'089,425 correos electrónicos, mediante los cuales se motiva a los contribuyentes al cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

⁵ Al mes de octubre de 2017 se enviaron 146,838 cartas invitación por parte de la autoridad, a través de las cuales solicita a los contribuyentes una explicación sobre la disminución en el pago de impuestos.

Si el gasto público va a invertirse en beneficio de la comunidad, entonces deben ser los ciudadanos los que, a través del pago de prestaciones tributarias, se encarguen de financiarlo, ello daría origen a economías nacionales perfectamente autosuficientes y saneadas, sin embargo, la realidad, es otra, los recursos resultan escasos e insuficientes.

Los principios básicos de la ética empresarial, acatando a su sentido de orientación, resultan ser valores guía y se refieren a la beneficencia, autonomía y justicia que representan, a su vez, a las tres instancias del ejercicio empresarial, al referirse al propio integrante de la empresa, a los clientes de la misma y a la sociedad en que se desenvuelven. El *principio de justicia* obedece a la máxima que rige a toda empresa, en tanto al hecho de que los recursos de las misma son limitados frente a una amplia gama de demandas por parte de sus trabajadores, socios, consumidores, directivos, proveedores, fisco, etcétera, por lo cual resulta imprescindible un arbitraje en la distribución de dichos recursos a fin de que ésta se lleve a cabo de manera racional, justa y equitativa y, por supuesto, de manera tal que le permita cumplir con sus obligaciones fiscales en tiempo y forma, como se establece en un sinnúmero de directrices éticas en el plano de los negocios (Álvarez, 2005).

Objetivos

Objetivo general

Esta investigación tiene como objetivo determinar el impacto que tienen los medios de control aplicados por la autoridad fiscal a través de las medidas de control o gestión contable que las PyMEs en Aguascalientes deben adoptar para dar cumplimiento a sus obligaciones fiscales y el impacto financiero que ello tiene.

Objetivos específicos

1. Analizar la relación que tienen el cumplimiento de las obligaciones con los medios de control que aplica la autoridad fiscal en las PyMEs.
2. Analizar la relación del cumplimiento de las obligaciones fiscales con la situación financiera de las PyMEs.
3. Analizar la relación de los medios de control que adoptan las PyMEs a través de la gestión contable para dar cumplimiento con sus obligaciones fiscales.

Metodología

La metodología será cualitativa y cuantitativa. Se utilizará la recolección de datos para probar las hipótesis por medio de un cuestionario que se aplicará

a gerentes o contadores de las PyMEs, usando para ello una muestra probabilística para efectuar los análisis estadísticos correspondientes que permitan obtener inferencias respecto a la población. Posteriormente se realizará la recolección de la información y analizarán los datos a través de métodos de la estadística descriptiva.

Hipótesis

H1: El cumplimiento de las obligaciones fiscales está determinada por los medios de control que aplica la autoridad fiscal y por la situación financiera de las PyMEs.

H2: El cumplimiento de las obligaciones fiscales está determinada por la situación financiera y por la gestión contable de las PyMEs.

Materiales y métodos

En cuanto al tipo de estudio, es descriptivo porque se analiza y evalúa el cumplimiento de las obligaciones fiscales y su correlación con los medios de control que aplica la autoridad y la situación financiera de las PyMEs de Aguascalientes. Es un estudio transversal que se plantea desde la visión de la empresa utilizando la metodología cualitativa y cuantitativa; teórico y práctico porque los temas que se exponen son documentados en libros, artículos y estadísticas y se usará la recolección de datos para probar las hipótesis. Para realizar este estudio, se recolectaron datos por medio de un cuestionario que se aplicó a gerentes o contadores de las PyMEs, utilizando para ello una muestra probabilística para efectuar los análisis estadísticos correspondientes que permitan obtener inferencias respecto a la población. Posteriormente se realiza la recolección de la información y se analizaron los datos a través de métodos de la estadística descriptiva para conocer frecuencias y medias.

Diseño de la muestra

Para obtener la información que permitiera dar respuesta a la hipótesis planteada en este estudio empírico, se consideró como marco de referencia la Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce) 2015, desarrollada por el INEGI para Aguascalientes; de dicha encuesta se consideraron los sectores estratégicos del estado, entre los que se encuentran los siguientes sectores: alimentos, bebidas, tabaco y confitería; electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios; equipo de transporte terrestre excepto ferroviario; equipo y maquinaria para la industria; industria textil; productos para la construcción; servicios de investigación y desarrollo tecnológico y otros. Contando en dicha

base con 2,337 empresas, se consideraron solamente aquellas empresas que tienen de uno a 250 empleados quedando la población de este segmento en 255 empresas. El diseño de la muestra para este estudio contempla un margen de error de $\pm 5\%$ a un nivel de confianza de 95%. El trabajo de campo se realizó a través de una encuesta personal dirigida al gerente de la PyME.

Variables

Variable dependiente

La gestión contable fue medida a través de cuatro factores con 27 variables. Escala utilizada por Howard M. Armitage, Alan Webb y John Glynn; en su estudio se evalúa el uso de técnicas de contabilidad de gestión por parte de las PyMEs: es un estudio de campo de la práctica canadiense y australiana. Las PyMEs representan una parte amplia y significativa de las economías desarrolladas; sin embargo, se sabe poco acerca de la medida en la PyME que utiliza la contabilidad de gestión contemporánea (MA) como sistemas de costo, información presupuestaria por centro de responsabilidad, y análisis para la toma de decisiones. Asimismo, el control financiero fue medido a través de cuatro factores con 32 variables.

Variable independiente

Para medir los impuestos se consideraron cuatro factores con 57 variables; escala aplicada por Chris Evans, Ann Hansford, John Hasseldine, Philip Lignier, Sharon Smulders y Francois Vaillancourt. Esta escala fue aplicada en el estudio “Small business and tax compliance costs: A cross-country study of managerial benefits and tax concessions”.

A partir de las respuestas de cada una de las variables dependientes e independientes se construyeron las variables “Gestión contable” y “Financiero, impuestos y control financiero” a través de la media aritmética de cada una de ellas.

Niveles de recaudación

Para iniciar el estudio, es importante considerar las expectativas que el estado tiene en los ingresos que por concepto de recaudación espera obtener, es en la ley de ingresos donde podemos obtener esta información. Podemos observar en la tabla 1 que del total de los ingresos que la autoridad espera obtener en 2018, el 57% proviene de ingresos tributarios, importe que se incrementa en relación con 2017 en 6%, lo cual marca una tendencia en los niveles de recaudación. Como puede observarse en la tabla 2, en los últimos cinco años se han incrementado los ingresos esperados por estos conceptos.

También es muy importante señalar que de los ingresos tributarios, el rubro de “Impuestos” es el más importante, pues éstos representan el 56% del total de los ingresos esperados (véase tabla 1); y, a su vez, el impuesto que más ingresos le genera al Estado es el ISR, pues tan sólo él representa 53% de los ingresos tributarios, ocupando el IVA el segundo lugar, con una representación del 30%.

TABLA 1

INGRESOS DEL GOBIERNO FEDERAL	2017	2018
Impuestos:	2'407,716.70	2'957,469.90
Impuesto sobre la renta	1'249,299.50	1'566,186.80
Impuesto al valor agregado	741,988.70	876,936.10
Impuesto especial sobre producción y servicios	348,945.20	421,776.70
Impuesto sobre automóviles nuevos	7,299.10	10,623.40
Impuestos al comercio exterior	36,289.10	47,319.70
Accesorios	24,911.10	31,718.10
Contribuciones no comprendidas en las fracciones precedentes causadas en ejercicios fiscales anteriores pendientes de liquidación o de pago	-5,083.10	-1,817.80
Otros impuestos: Impuesto por la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos	4,067.10	4,726.90

Fuente: Elaboración propia con base en la LIF.

TABLA 2

LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACION					
	2014	2015	2016	2017	2018
A. Ingresos del Gobierno Federal	2'709,961.10	2'904,011.80	3'102,440.20	3'102,440.30	3'584,918.40
I. Impuestos	1'770,163.00	1'978,980.60	2'407,716.70	2'407,716.70	2'957,469.90
1. Impuesto sobre la renta	1'006,376.90	1'059,206.20	1'249,299.50	1'249,299.50	1'566,186.80
II. Contribuciones de mejoras	27.8	29.8	31.7	31.7	36.1
III. Derechos	822,023.40	39,211.90	41,761.60	41,761.60	46,399.50
V. Productos:	5,665.00	6,063.40	5,651.30	5,651.30	6,427.10
VI. Aprovechamientos	112,081.20	134,626.80	161,743.00	161,743.00	117,792.30
VII. Transferencias, asignaciones, subsidios y otras ayudas (Transferencias del Fondo Mexicano del Petróleo para la Estabilización y el Desarrollo)				485,536.00	456,793.50

Fuente: Elaboración propia con base en la LIF.

TABLA 3

INGRESOS DEL GOBIERNO FEDERAL	2017	2018
Impuestos:	2'407,716.70	2'957,469.90
Impuesto sobre la renta	1'249,299.50	1'566,186.80
Impuesto al valor agregado	741,988.70	876,936.10
Impuesto especial sobre producción y servicios	348,945.20	421,776.70
Impuesto sobre automóviles nuevos	7,299.10	10,623.40
Impuestos al comercio exterior	36,289.10	47,319.70
Accesorios	24,911.10	31,718.10
Contribuciones no comprendidas en las fracciones precedentes causadas en ejercicios fiscales anteriores pendientes de liquidación o de pago	-5,083.10	-1,817.80
Otros impuestos: Impuesto por la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos	4,067.10	4,726.90
	0%	0%
	52%	53%
	31%	30%
	14%	14%
	0%	0%
	2%	2%
	1%	1%
	0%	0%
	0%	0%

Fuente: Elaboración propia con base en la LIF.

No obstante la estimación que la autoridad realiza año con año, la realidad es que los niveles de recaudación que se han logrado han sido superiores a las estimaciones, ello se constata en la tabla 4; consideramos que ello se ha dado por las medidas de control que la autoridad ha ejercido, pues los contribuyentes, al sentirse observados, o en el peor de los casos fiscalizados, tratan de dar cumplimiento a sus obligaciones fiscales y, al generarse un ambiente de supervisión fiscal, las empresas generan medidas internas que prevengan la falta de cumplimiento que implique un riesgo.

TABLA 4

Ingresos tributarios
Enero-junio 2017-2018
Millones de pesos

CONCEPTO	2017		2018		VARIACIÓN REAL (%)
	PROGRAMA (1)	OBSERVADO	VARIACIÓN		
			ABSOLUTA	REL. (%)	
INGRESOS TRIBUTARIOS	\$1'468,909.30	\$1'558,076.60	\$92,231.60	6.3	1.1
ISR (2)	832,839.40	877,421.30	60,413.40	7.4	0.4
IVA	399,955.20	460,854.30	49,314.50	12	9.8
IEPS	189,891.40	165,359.00	-27,234.00	-14.1	-17
Gasolina y diesel	110,026.00	83,789.20	-28,830.60	-25.6	-27.4
Otros	79,865.40	81,578.80	1,596.60	2	-2.7
Importación	24,885.80	27,612.90	5,253.80	23.5	5.7
IAEEH (3)	2,095.70	2,451.60	98.10	4.2	11.5
Otros (4)	19,241.80	24,377.40	4,385.80	21.9	20.7
ingresos tributarios sin IEPS de gasolinas	\$1'358,883.30	\$1'474,296.40	\$121,062.20	8.9	3.4
Ingresos administrados por el SAT (IASAT) (5)	\$1'463,652.80	\$1'552,478.20	\$92,133.30	6.3	1.1

(1) Corresponde a lo estimado en la LIF para 2018.

(2) No incluye el ISR de contratistas y asignatarios, el cual se clasifica como ingreso petrolero.

(3) Impuesto por la Actividad de Exploración y Extracción de Hidrocarburos.

(4) Incluye el ISAN, Exportación, accesorios, IETU, IDE y no comprendidos en leyes vigentes.

(5) Equivale a los ingresos tributarios menos ISAN, trención y el impuesto a los Rendimientos Petroleros, definición que se utiliza a partir del IV trimestre de 2015. Para efectos del cálculo de los IASAT, el ISR incluye el ISR de contratistas y asignatarios.

Cifras preliminares sujetas a revisión. Los totales y variaciones pueden no coincidir debido al redondeo. El detalle se puede consultar en la siguiente liga: http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadísticas_Oportunas_Finanzas_Publicas/Paginas/unica2.aspx

Fuente: SAT, 2018.

Medios de control

Ante la necesidad de lograr los ingresos presupuestados por el Estado, y para evitar la falta de cumplimiento de las obligaciones tributarias, el SAT⁶ ha desarrollado diversos medios con los que controla el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes, entre los cuales se encuentran los recursos tecnológicos, a través de la facturación y la contabilidad electrónica que permiten a la autoridad tener una fiscalización inmediata y con conocimiento de causa de las operaciones de los contribuyentes; reforma fiscal integral, que tiene la consigna de incrementar la base sobre la cual se pagan los impuestos, mediante la disminución de las deducciones autorizadas y endureciendo los requisitos y disminuyendo las exenciones en ingresos; la fiscalización, mediante actos de control ejercidos a través de diversos medios como: correo electrónico, cartas invitación, requerimientos, etcétera.

Otra forma de fiscalizar es a través de los actos propios de la fiscalización que se realiza por medio de las revisiones de escritorio o visitas domiciliarias, actos que la autoridad trata de hacer más eficientes en tiempo y financieramente hablando, pues ha logrado disminuir el costo de estos actos, convirtiéndolos en actividades rentables; es decir, les genera mayor ingreso que el costo de su inversión. Otro medio de control aplicado por la autoridad fiscal es el endurecimiento de los requisitos y procesos administrativos para la devolución de impuestos.

A continuación se presentan evidencias de los comentarios anteriores:

1. *Recursos tecnológicos.* El SAT ha apostado por la tecnología como una forma de aumentar, de manera importante, su eficiencia y su eficacia, esto lo afirma Mauricio Martínez D'Meza, socio líder de Tax Controversy de Deloitte (Martínez, 2018).

Martínez D'Meza continúa mencionando que los recursos que ha utilizado son: los comprobantes fiscales digitales por internet (CFDI), la contabilidad electrónica, los reportes de precios de transferencia, entre otras iniciativas, con ellos, la autoridad ha logrado ser mucho más científica en lo que se refiere a la preparación de sus revisiones.

⁶ Es un órgano descentralizado que depende de la SHCP, a partir del cual se llevan a cabo tareas específicas para poder dar aplicación a la legislación fiscal y aduanera a las personas físicas y morales del país. Por otra parte, tiene la función específica de fiscalizar a los *contribuyentes*, quienes deben cumplir con todas las disposiciones tributarias y *aduaneras*.

Esta situación, se pensaría, genera una mayor seguridad jurídica al contribuyente, pues el SAT ya tiene los conocimientos sobre qué debe y qué no debe revisar. Lo cierto es que, desgraciadamente, este acceso automático, inusitado y sin antecedentes previos de información valiosa del contribuyente, lo que en realidad ha generado es un aumento en la cantidad y en el nivel de agresividad de las auditorías (Martínez, 2018).

El SAT le ha transferido al contribuyente la carga de la administración y generación de información fiscal a ser explotada, vía ejercicio de facultades de comprobación, algo que tendría que hacer la propia dependencia, y a cambio de esto el contribuyente en realidad no ha visto demasiados beneficios, más allá de una mayor facilidad para que la autoridad fiscal lo audite y emita liquidaciones.

Las siguientes tablas permiten ver con facilidad cómo los contribuyentes han cedido a estos medios de control mediante el incremento de la emisión de facturas electrónicas y del cumplimiento de la presentación de declaraciones:

TABLA 5

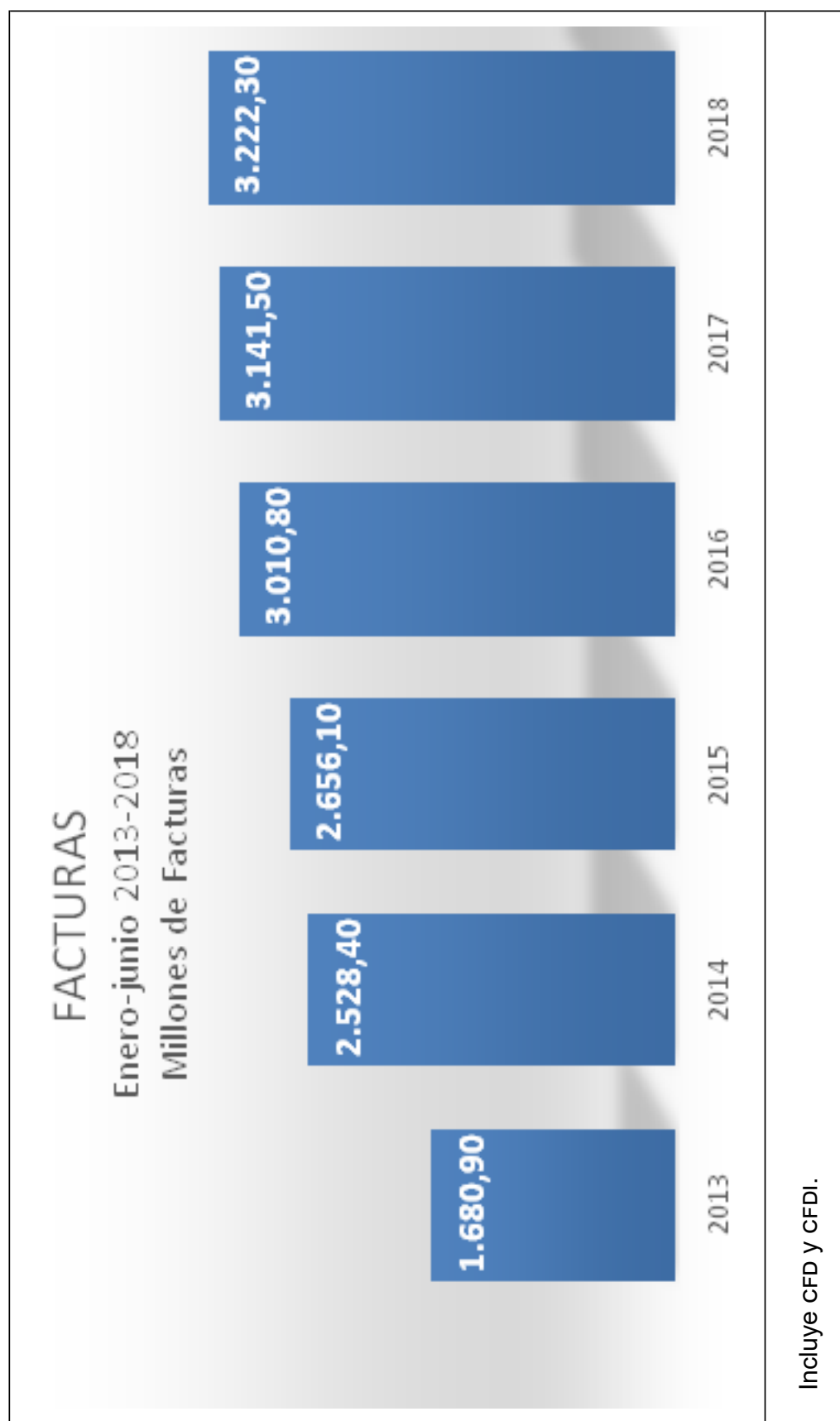
CONTRIBUYENTES Y FACTURAS Acumulado histórico al mes de diciembre		
AÑO	EMISORES ÚNICOS	FACTURAS (en millones)
2013	918,724.00	9,662.40
2014	4'271,152.00	14,800.00
2015	5'423,082.00	20,582.10
2016	6'410,237.00	26,724.60
2017	7'297,302.00	33,242.10
2018*	7'719,875.00	36,464.40

***Nota:** 2018 corresponde al cierre de junio. Incluye Comprobante Fiscal Digital (CFD) y Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI).

Fuente: SAT, 2018.

La tabla 5 muestra el incremento de contribuyentes que emitieron la facturación electrónica y el incremento de ingresos facturas emitidas por este medio. A partir de 2014 se volvió obligatoria la emisión de facturas electrónicas (CFDI), lo que explica el número de emisores y de comprobantes emitidos en incremento cada año.

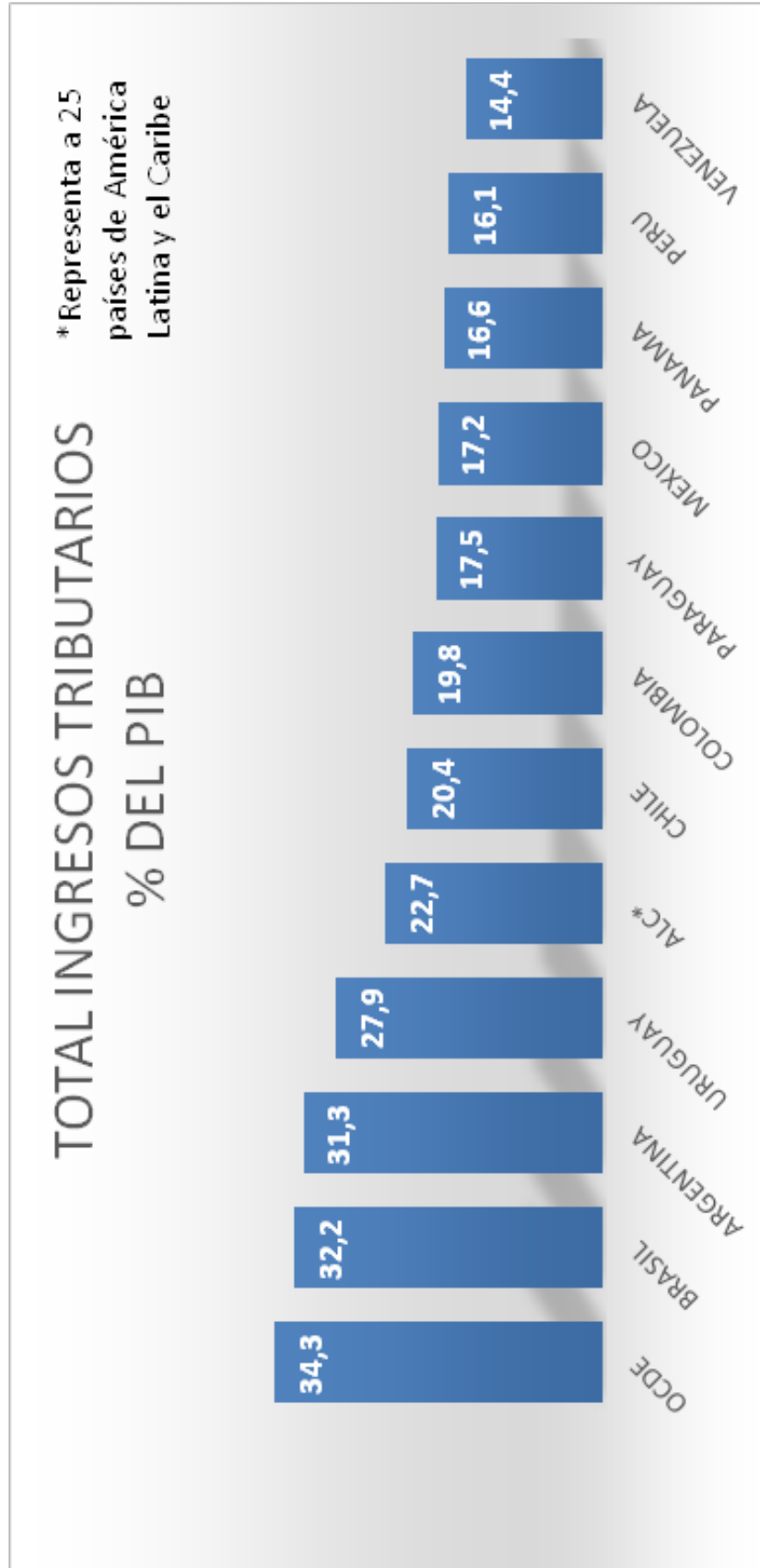
TABLA 6



Fuente: SAT, 2018.

2. *Reforma fiscal integral.* De acuerdo con estadísticas de la OCDE, la Comisión para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Centro Interamericano de Administración Tributaria (CIAT) (Morales, 2018), podemos analizar la tendencia de los ingresos tributarios en los diferentes países de América:

TABLA 7



Fuente: OCDE, estadísticas tributarias en América Latina y El Caribe (Morales, 2018).

Continuando con la información publicada en *El Economista* (Morales, 2018), se señala que México se mantiene entre los seis países con menos ingresos tributarios de América Latina y El Caribe, al representar 17.4% del PIB, como ejemplo de lo anterior es la baja recaudación del IVA que registra México, “resulta de las exenciones, la aplicación de una tasa cero a un gran número de bienes y servicios, una tasa reducida de 16% en zonas fronterizas y también un bajo nivel de cumplimiento”.

Otro aspecto que se menciona es el hecho de que en México, también se eliminó la tasa cero sobre hoteles y sobre los servicios provistos a extranjeros, que ahora se encuentran gravados a la tasa estándar (16%), y se ajustó el régimen de las maquiladoras.

Estas singularidades del cobro del IVA en México, acota la CEPAL, generan pérdidas en la recaudación total de entre 1.1 y 2.5% del PIB (Morales, 2018).

3. *Fiscalización*. Si analizamos el concepto, debemos entender como fiscalización a la: “Acción y efecto de fiscalizar” (DLE, 2018). Por su parte, el proceso de fiscalización comprende un conjunto de tareas que tienen por finalidad instar a los contribuyentes a cumplir con su obligación tributaria; cautelando el correcto, íntegro y oportuno pago de los impuestos (*Definición de*, 2018).

Como actividades de fiscalización, la autoridad realiza el control de obligaciones y actos de fiscalización a través de auditorías:

- a) *Control de obligaciones*. Durante el primer semestre de 2018, se recaudaron \$45,628 millones derivado de actos de control de obligaciones, lo que implica un aumento de 87.2% en términos reales en comprobación con el mismo periodo de 2017 (\$23,221.5 millones). Las actividades del control de obligaciones se realizan a través de: entrevistas, correos electrónicos, requerimientos, cartas, Buzón Tributario y mensajes.

TABLA 8

RECAUDACIÓN POR TIPO DE ACTOS				
Enero-junio 2017-2018				
Millones de pesos				
CONCEPTO	2017	2018	DIFERENCIA	VARIACIÓN REAL (%)
TOTAL	\$23,221.50	\$45,628.20	\$22,406.80	\$87.20
Entrevistas	7,706.40	19,683.70	11,977.30	143.40
Correo electrónico	10,566.10	19,985.90	9,419.80	80.30
Requerimientos	3,531.90	4,371.60	839.70	18.00
Cartas	321.90	169.0	-152.90	-50.00
Buzón Tributario	930.20	1,317.20	387.00	34.90
Mensajes	165.10	101.0	-64.10	-41.70

Fuente: SAT, 2018.

En el primer semestre de 2018 se llevó a cabo 53.2% más actos de control que los realizados en el mismo 2017.

TABLA 9

AÑO	TOTAL DE ACTOS	TIPO DE ACTOS A CONTRIBUYENTES QUE:	
		NO PRESENTARON DECLARACIÓN (1)	REDUJERON SUS PAGOS (2)
2013	22,669.50	22,507.50	161.9
2014	19,027.70	10,026.90	0.8
2015	34,888.10	34,736.90	151.2
2016	25,341.90	25,216.40	125.6
2017	5,486.90	15,330.50	156.4
2018	23,731.90	23,606.30	125.5

(1) Se refiere a la vigilancia de cumplimiento que considera un conjunto de acciones dirigidas a contribuyentes que no presentaron declaración.

(2) Es la disminución de pagos o caídas recaudatorias, cuyas acciones se dirigen a contribuyentes que han presentado disminuciones atípicas en sus pagos durante los últimos 24 meses consecutivos.

Fuente: SAT, 2018.

b) *Actos de fiscalización.* En enero-junio de 2018 se recaudaron \$86,269.8 millones por actos de fiscalización, monto mayor en \$9,564.3 obtenido en el mismo periodo en 2017 (7.2% mayor en términos reales). A partir de 2015, los actos de fiscalización se han enfocado a combatir conductas como simulación de operaciones y emisión de facturas apócrifas con la finalidad de propiciar un mayor cumplimiento voluntario (SAT, 2018).

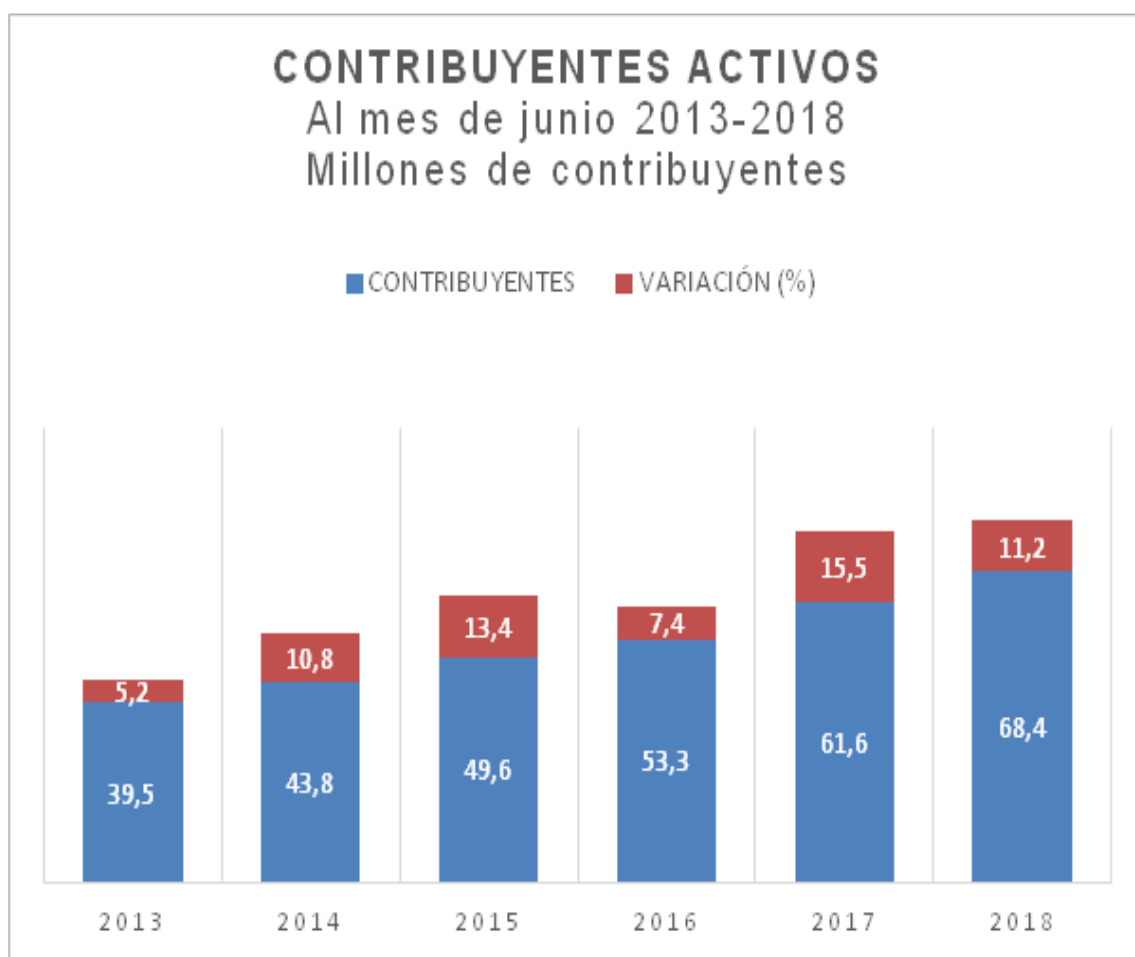
TABLA 10

ACTOS, PRESUPUESTO Y RECAUDACIÓN POR ACTOS DE FISCALIZACIÓN			
Enero-junio 2013-2018			
Millones de pesos			
AÑO	ACTO (número)	PRESUPUESTO	RECAUDACIÓN
2013	52,301.00	1,133.00	58,694.10
2014	45,403.00	1,289.70	78,686.70
2015	39,453.00	1,367.60	43,448.20
2016	38,039.00	1,482.80	67,873.90
2017	80,535.00	1,510.90	76,705.50
2018	32,428.00	1,610.40	86,269.80

Nota: Incluye cifras efectivas y virtuales.

Fuente: SAT, 2018.

TABLA 11



Fuente: SAT, 2018.

El padrón de contribuyentes personas físicas se incrementó en 2'857,175 incrementándose 11.4% para llegar a 27'947,795 en su totalidad. En el caso de las personas morales, el incremento fue de 4.9%, pasando de ser 1'988,526. Cabe hacer mención que las PyMEs, en su mayoría, son personas físicas.

A partir de 2015, la autoridad enfocó sus actos de fiscalización a evitar simulación de operaciones, emisión de facturas apócrifas, buscando motivar al cumplimiento voluntario; para 2018, la rentabilidad para la autoridad en actos de fiscalización es de 53.6, como lo muestra la tabla 8, y va en aumento en los últimos años. Por otro lado, en la tabla 9 se ve, a su vez, cómo en los últimos años ha disminuido el costo que representa para la autoridad la recaudación.

TABLA 12



Fuente: SAT, 2018.

TABLA 13



Fuente: SAT, 2018.

4. *Devoluciones*. Otro método que la autoridad ha estado aplicando es ser mucho más estricto en la autorización de los montos a devolver, en la tabla 10 se puede observar cómo varía de un año a otro, persistiendo la tendencia a disminuir en relación con el año anterior; en 2018 se tiene una disminución importante, si se compara en términos reales, disminuyó en 2018 en comparación al mismo periodo de 2017 en 15.3%.

TABLA 14

DEVOLUCIONES PRINCIPALES DE IMPUESTOS: ISR E IVA				
Enero-junio 2013-2018				
Millones de pesos				
AÑO	ISR		IVA	
	MONTO	VARIACIÓN REAL (%)	MONTO	VARIACIÓN REAL (%)
2013	16,797.30	-21.7	132,016.30	-10.8
2014	24,187.10	38.6	109,121.40	-20.4
2015	22,301.10	-10.5	149,829.20	33.3
2016	22,313.90	-2.5	164,555.30	7
2017	28,529.40	21.1	205,100.20	18.1
2018	20,382.00	-31.9	178,857.50	-16.9

Fuente: SAT, 2018.

Medios de control interno en las PyMEs

Por su parte, las PyMEs se han visto en la necesidad de desarrollar estrategias internas que permitan afrontar los medios de control que aplica la autoridad para lograr los niveles de recaudación deseados y obligarlos al cumplimiento voluntario.

Uno de los recursos más importantes para las empresas es su contabilidad. La contabilidad es un instrumento de apoyo para la toma de decisiones al servicio de las finanzas corporativas, las cuales tienen como principal objetivo la maximización del valor para los accionistas y propietarios de una organización mediante el análisis y la toma de decisiones (Brealey, Stewart y

Macus A., 2005), por tanto, los indicadores financieros son muy importantes en la adopción de cursos de acción y la distribución de recursos necesarios para lograr las metas y objetivos (Montes, 2009), corresponden a acciones de la contabilidad de gestión en interacción con las finanzas de la empresa, por ello es necesario un cambio cultural en las PyMEs, pues su visión está centrada en fines de supervivencia, careciendo de un enfoque de crecimiento, desarrollo y competitividad; la gestión contable tiene un vínculo muy fuerte con la toma de decisiones de carácter operativo a corto plazo (Blanco, 2003). Asimismo, las PyMEs requieren la protección del capital (Mejía, C. y Mora, 2003) operativo o físico e incluso del capital financiero empresarial, por ello es importante “reducir la incertidumbre, mejorar el proceso de toma de decisiones y modificar las consecuencias de una decisión tomada anteriormente” (Aparisi y Ripoll, 2001).

Resultados

Para comprobar las hipótesis planteadas en este trabajo de investigación y verificar, de esta manera, el nivel de influencia de la gestión contable en los impuestos y en las finanzas y, a su vez, las finanzas en los impuestos de las PyMEs de Aguascalientes, se realizó un análisis de regresión lineal por medio de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO), utilizando el siguiente planteamiento del modelo:

$$Impuestos_i = b_0 + b_1 \cdot Gestión_contable_i + \varepsilon_i$$

$$Finanzas_i = b_0 + b_1 \cdot Gestión_contable_i + \varepsilon_i$$

$$Impuestos_i = b_0 + b_1 \cdot Finanzas_i + \varepsilon_i$$

Donde:

Impuestos_i = impuestos totales pagados por las empresas que participaron en la investigación

Gestión contable_i = corresponde a las diversas actividades de gestión contable que realizan las PyMEs

Finanzas_i = representa las actividades de control financiero que realizan las PyMEs del estado de Aguascalientes

Estimamos el modelo para conocer los resultados (véase tabla 15), y es posible observar que las variables independientes tienen un factor de la inflación de la varianza (VIF) cercano a 1, por lo que descartamos la presencia de multicolinealidad.

TABLA 15

RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN CONTABLE, EL NIVEL DE IMPUESTOS Y EL CONTROL FINANCIERO (n = 255)	
VARIABLES	IMPUESTOS
Gestión contable	0.581*** (11.366)
VIF más alto	1.000
Valor F	129.183***
R ² Ajustado	0.335
VARIABLES	CONTROL FINANCIERO
Gestión contable y financiera	0.548*** (10.418)
VIF más alto	1.000
Valor F	108.525***
R ² Ajustado	0.297
VARIABLES	IMPUESTOS
Control financiero	0.614*** (12.387)
VIF más alto	1.000
Valor F	153.433***
R ² Ajustado	0.375
Nota:	
Debajo de cada coeficiente estandarizado, entre paréntesis, valor del estadístico t-student.	
* = p ≤ 0.1	
** = p ≤ 0.05	
*** = p ≤ 0.01	

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la tabla 15 muestran que una mayor utilización de gestión contable en las PyMEs influye positivamente y de forma muy significativa en su nivel de pago de impuestos ($\beta = 0.581$ y $p < 0.01$), es decir, se

reducen significativamente los impuestos, por lo que se confirma la hipótesis de trabajo planteada. Además, la gestión contable también tiene una influencia positiva significativa en el control financiero de las PyMEs de Aguascalientes ($\beta = 0.548$ y $p < 0.01$).

Finalmente, el control financiero influye positiva y significativamente en el nivel de los impuestos de las PyMEs ($\beta = 0.614$ y $p < 0.01$). La validez del modelo se contrasta a través del R^2 ajustado que resultó de 0.335, 0.297 y 375, respectivamente, y un valor de la F de 129.183, 108.525 y 153.433 ($p < 0.01$), respectivamente. Las variables independientes tienen un factor de la inflación de la varianza (VIF) de 1, por lo que se descarta la presencia de multicolinealidad.

También se realizó un análisis Anova de un factor, en este caso se contempló el giro de las empresas encuestadas, obteniendo la siguiente información:

TABLA 16

GESTIÓN CONTABLE Y FINANZAS				
Variable	Industrial	Comercial	Servicios	Sig.
Trabaja con presupuestos	3.42	3.86	3.75	0.964
Comparan el rendimiento real con el presupuesto	3.57	3.84	3.70	0.254
Calculan la rentabilidad del producto/servicio	3.79	4.56	4.59	0.037
Evalúan la rentabilidad del cliente	4.17	4.39	4.33	0.604
Utilizan el presupuesto para lograr objetivos de rendimiento	4.21	4.58	4.06	0.021
Evalúan el rendimiento en relación con su objetivo	4.39	4.61	4.48	0.549
Calculan punto de equilibrio	4.43	4.61	4.45	0.787
Calculan diferencias entre los montos reales y los presupuestados	4.52	4.73	4.53	0.719
Toman medidas correctivas si el desempeño real es desfavorable en relación con el desempeño presupuestado	4.58	4.69	4.56	0.948

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 16, donde se identifican las estrategias de gestión contable, que tienen un impacto en las finanzas, muestra que la variable “Calculan diferencias entre los montos reales y los presupuestados”, con una media de 4.73, es el indicador de mayor importancia de la relación entre la gestión contable y las finanzas para las empresas comerciales; asimismo, podemos observar que las medias más altas son las contempladas en este giro, siendo en segundo término para las empresas de servicios y, por último, para las empresas industriales, ello indica que las empresas que mayormente aplican estrategias de gestión contable y que tienen un impacto en sus finanzas son las comerciales.

En el caso de las empresas industriales, la variable más importante es: “Toman medidas correctivas si el desempeño real es desfavorable en relación con el desempeño presupuestado”. Para las empresas de servicios, la variable de mayor trascendencia es “Calculan la rentabilidad del producto/servicio”. Por lo tanto, es posible inferir que, de acuerdo con los resultados obtenidos, estas tres variables son los principales indicadores de las actividades de gestión contable con impacto en las finanzas que utilizan las PyMEs ubicadas en Aguascalientes.

TABLA 17

IMPUESTOS - GESTIÓN CONTABLE				
Variable	Industrial	Comercial	Servicios	Sig.
La empresa realiza registros contables como razón principal para: sólo efectos contables	4.80	4.80	5.03	0.481
La empresa realiza registros contables como razón principal para: sólo efectos fiscales	4.74	4.66	4.70	0.923
La empresa realiza registros contables como razón principal para: efectos contables y fiscales	4.93	4.40	4.55	0.025
La empresa realiza registros contables como razón principal para: las tomas de decisiones	4.91	4.74	4.67	0.548

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 17 que contiene estrategias contables con impacto en los impuestos muestra que la variable “La empresa realiza registros contables como

razón principal para: sólo efectos contables”, con una media de 5.03, es el indicador de mayor importancia de la relación entre la gestión contable y los impuestos para la empresa de servicios; de igual manera, para las empresas comerciales la media de 4.8 es la más alta. En el caso del sector industrial, la media más significativa es la de 4.93, correspondiente a la variable de “La empresa realiza registros contables como razón principal para: efectos contables y fiscales”. Por lo tanto, es posible inferir que para las PyMEs de Aguascalientes no realizan registros contables para la toma de decisiones sino sólo para efectos contables y, en el mejor de los casos, también para efectos fiscales, como es el caso de las empresas industriales.

TABLA 18

IMPUESTOS-GESTIÓN CONTABLE				
VARIABLES	GIRO			Sig.
	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	
Su empresa realiza las siguientes tareas de cumplimiento interno para todos los impuestos				
Registro de información necesaria para los impuestos	5.49	5.5	5.64	0.597
Cálculo de impuestos, cumplimiento pago de impuestos	5.47	5.52	5.69	0.388
Tratar con la oficina de impuestos	4.96	5.36	5.28	0.071
Planificación y asesoramiento tributario	4.91	5.37	5.19	0.05
Trato con asesores externos	4.9	5.24	5.14	0.204
Aprender sobre impuestos	4.9	5.13	5.22	0.25
Otras actividades	4.97	5.22	5.34	0.149

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 18 también identifica el impacto que tienen las estrategias de la gestión contable en los impuestos. El mayor impacto se tiene en las empresas industriales con la variable “Realizan tareas de cumplimiento interno para todos los impuestos; Registro de información necesaria para los impuestos”, con una media de 5.49, es el indicador de mayor importancia de la relación entre la gestión contable y los impuestos. Tratándose de las empresas comerciales y de servicios, la variable de mayor importancia la tiene el “Cálculo de impuestos, cumplimiento pago de impuestos”, con medias de 5.52 y de 5.69, respectivamente.

Por lo tanto, es posible inferir que, de acuerdo con los resultados obtenidos, estas dos variables son los principales indicadores de las actividades de gestión contable con impacto en los impuestos que utilizan las PyMEs ubicadas en Aguascalientes.

TABLA 19

FINANZAS (Efectivo)				
VARIABLES	GIRO			Sig.
	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	
Valore el grado de regularidad de aplicación de políticas de Gestión del efectivo en su empresa				
Tiene un control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios	5.23	5.15	5.14	0.471
Limita el acceso al efectivo en los empleados	5.16	5.1	4.94	0.319
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	4.96	4.74	4.7	0.121
Tiene establecido un saldo mínimo y máximo de caja	5.09	4.79	4.83	0.177
Cuenta con un proceso estandarizado en el pago a proveedores	5.09	5.03	4.98	0.76
Establecer estrategias de inversión cuando existen saldos excedentes en caja/ bancos	5.04	5.19	5.08	0.668

Fuente: Elaboración propia.

Entrando al ramo de las finanzas, la tabla 19 muestra las variables que se midieron para el control del efecto, siendo la más importante para los tres giros: “Control estricto de las contraseñas y claves dinámicas de los servicios bancarios”, siendo el segundo en importancia para los giros comercial y de servicios: “Establecer estrategias de inversión cuando existen saldos excedentes en caja/bancos”.

TABLA 20

FINANZAS (CUENTAS POR COBRAR)				
VARIABLES	GIRO			Sig.
	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	
Valore el grado de regularidad de aplicación de políticas de Gestión de cuentas por cobrar				
Cuenta con políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan	5.19	5.14	5.08	0.854
Comprueba la capacidad de los clientes antes de extender crédito	5.12	4.91	4.86	0.357
Comprueba el saldo de dinero en los registros contra el dinero en la caja final	5.09	4.95	4.78	0.589
Revisa las condiciones de la cartera de clientes regularmente	5.19	5.09	4.92	0.702
Cuentas por pagar	4.23	4.31	4.73	0.701
Otorga documentos por pronto pago	4.39	4.37	4.72	0.423
Acepta pagos con tarjeta de crédito	4.41	4.51	4.86	0.93

Continuando con las estrategias financieras, en la tabla 20 se analizan las que están enfocadas a las cuentas por cobrar, siendo la variable más

importante: “Cuenta por políticas de crédito y cobranza establecidas de forma clara y se respetan” y “Revisa las condiciones de la cartera por clientes regularmente”, con una media de 5.19, 5.14 y 5.08 para las empresas industriales. Es de igual importancia la variable comercial y de servicios, respectivamente, “Revisa las condiciones de la cartera por clientes regularmente” con una media de 5.19.

TABLA 21

FINANZAS (INVENTARIOS)				
VARIABLES	GIRO			Sig.
	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	
Valore el grado de regularidd de aplicación de políticas de:				
Gestión de inventario: cuenta con instalaciones adecuadas en su almacén	4.49	5.09	4.47	0
Gstión de cuentas por cobrar: Controla el acceso a las instalaciones del almacén	4.28	4.41	4.13	0.379
Gestión de cuentas por cobrar: Verifica las condiciones de inventario regularmente	4.37	4.82	4.38	0.002
Gestión de cuentas por cobrar: Identifica las mercancías o materias primas que más utiliza	4.43	5.14	4.44	0
Gestión de cuentas por cobrar: Identifica el inventario obsoleto con el que cuenta	4.41	4.78	4.05	0.001
Gestión de cuentas por cobrar: Cuantifica el valor de su inventario	4.17	4.76	3.86	0

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 21 contiene las estrategias que en materia de finanzas se establecen para el control de los inventarios en las PyMEs de Aguascalientes, siendo la variable más importante: “Gestión del inventario: Cuentas con instalaciones adecuadas en su almacén”, con medias de 4.49 y 4.47 para los giros industrial y de servicios, respectivamente. Para el sector comercial, la variable más importante es “Gestión de cuentas por cobrar: Identifica las mercancías o materias prima que más utiliza”, con una media de 5.13.

Conclusiones

Se confirma el logro del objetivo, una evidencia de ello es la incorporación de los medios electrónicos, como es el caso de los CFDI, la contabilidad electrónica, los reportes de precios de transferencia, etcétera, pues a raíz de su implementación, los niveles de recaudación se vieron favorecidos. Se muestra el incremento significativo, tanto en emisores como en ingresos facturados, a través de medios electrónicos. Esta información permite a la autoridad, con certeza, conocer los ingresos de cada PyME, y con las empresas que realizan operaciones, pudiendo determinar uno de los elementos que conforman la base tributaria.

Se concluye que hay una relación directa entre los medios de fiscalización ejercidos por la autoridad y el cumplimiento de la obligación tributaria, ello ha llevado a que la autoridad tenga que realizar menor número de actos de fiscalización directa con una mayor recaudación, no obstante que el número de contribuyentes también ha tenido un incremento importante. El empresario prefiere registrarse y cumplir con sus obligaciones, evitando con ello sanciones que a la larga pueden impactar mucho más que el pago del impuesto correspondiente. Lo anterior implica minimización en costos de fiscalización.

Bibliografía

- Álvarez, D. (2005), *100 preguntas básicas sobre ética de la empresa*, España: Dykinson.
- Albarrán, E. (2017), “Ingresos petroleros sólo aportaron el 15% del total en primer cuatrimestre”, recuperado de *El Economista*: <https://www.economista.com.mx/economia/Ingresos-petroleros-solo-aportaron-el-15-del-total-en-primer-cuatrimstre-20170618-0066.html>
- Allingham, M. G. (1972), “Income tax evasion: A theoretical analysis”, *Journal of Public Economics*, 323-338.
- Arriola, V. (2006), *Derecho fiscal*, México: Themis.
- Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional (2013), “Doing Business”, recuperado el 28 de octubre de 2013, de: <http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB13-Spanish.pdf>

- DLE (22 de agosto de 2018), *Diccionario de la lengua española*, obtenido de: <http://dle.rae.es/?id=HzXV3DV>
- Definición de* (22 de agosto de 2018), obtenido de: <https://definicion.de/fiscalizacion/>
- IDC (2018), “SAT superó meta de recaudación 2017”, obtenido de: <https://idconline.mx/fiscal-contable/2018/01/31/sat-supero-meta-de-recaudacion-2017>
- Ishengoma, E. K. y Kappel, R. (2013), “Business environment and growth potencial of micro and small manufacturing enterprises in Uganda”, obtenido de: <http://www.economia.gob.mx>
- Latapí, M. (1998), *La realidad de los impuestos en México*, Sicco, México.
- Levi, M. (1988), *Of rule and revenue*, Berkeley: University of California Press.
- Martínez, D. M. (2018), “SAT: A mayor recaudación, ¿mayor frustración del contribuyente?”, obtenido de: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articulos/recaudacion-sat.html>
- Morales, Y. (2018), “México, entre los países que menos recauda de AL: CEPAL”, *El Economista*, obtenido de: <https://www.economista.com.mx/economia/Mexico-entre-los-paises-que-menos-recauda-de-AL-Cepal-20180327-0134.html>
- Ng, F.; Harrison, J. y Akroyd, C. (2013), “A revenue management perspective of management accounting practice in small businesses”, *Meditari Accountancy Reserch*, 92-116.
- OCDE (2017), “Estudios Económicos de la OCDE-México”, obtenido de: <https://www.oecd.org/eco/surveys/mexico-2017-OECD-Estudios-economicos-de-la-ocde-vision-general.pdf>
- Panadés, J. (2012), “Tasa impositiva única y cumplimiento fiscal”, *Trimestre Económico*, 311-332.
- Ponce, C. R. (2007), *Derecho fiscal*, Limusa: México.
- Sánchez, C. A. (2011), *La prueba pericial contable y su relevancia en la defraudación fiscal y otros procedimientos*, Tax: México.
- SAT (25 de agosto de 2018), “Informe tributario y de gestión, segundo semestre 2018”, obtenido de: http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/ITG%20do%20trimestre%202018.pdf
- Secretaría de Economía (2013), “ProMéxico”, recuperado el 13 de octubre de 2013, de: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- Sour, L. y Gutiérrez, M. A. (2011), “Los incentivos extrínsecos y el cumplimiento fiscal”, *Trimestre Económico*, 841-868.
- Tipke, K. (2002), *Moral tributaria del Estado y de los contribuyentes*, Marcial Ponds, España.
- Yitzhaki, S. (1987), “On the excess burden of tax evasion”, *Public Finance Quaterly*, 123-137.

CAPÍTULO 9

SOBRECARGA TRIBUTARIA: ¿CAUSA DE LA EVASIÓN FISCAL EN SAN LUIS POTOSÍ?

Yara Teresa Lugo Hernández¹
Silvia Gamboa Cerda²
María del Carmen Herrera Chaires³

Resumen

Como parte de las obligaciones de los mexicanos se encuentra la de contribuir al gasto público, y una de las formas de cumplir con esto es a través del pago de impuestos; sin embargo, existen contribuyentes en México que caen en una mala práctica llamada evasión fiscal, la cual trae consecuencias directas en el actuar del Estado, ya que ve mermados sus ingresos por esta falta de pago y, además, debe destinar recursos en procesos de auditoría para buscar erradicar este problema.

Pero más allá de investigar las consecuencias de este problema, la presente investigación busca identificar sus causas, y para lograrlo se delimitó el problema nacional a lo que ocurre actualmente respecto a la evasión fiscal en el estado de San Luis Potosí como consecuencia de la sobrecarga tributaria en los últimos años, considerada como una de las posibles causas, ya que tanto la autoridad como el contribuyente están participando en la disminución de la recaudación fiscal; por un lado, el contribuyente considera que la carga fiscal es excesiva y que lo que aporta a través de sus contribuciones no genera suficiente beneficio para la sociedad, por lo que busca la forma de contribuir fiscalmente en la menor cantidad posible y, por otro, la autoridad ha considerado que la creación de nuevos impuestos o bien el incremento en

¹ Profesor. Contador público. Maestra en administración con énfasis en impuestos. Técnico en dirección de proyectos Ipma Nivel D.

² Profesor investigador de tiempo completo. Perfil Prodep. Contador público. Auditora. Maestra en administración de impuestos. Coordinadora de Certificación ANFECA.

³ Profesor investigador de tiempo completo. Perfil Prodep. Contador público. Maestra en derecho fiscal.

la tasa de los ya existentes puede permitir aumentar los ingresos y sostener así el gasto público.

Palabras clave: sobrecarga tributaria, evasión fiscal.

Abstract

As part of the obligations of Mexicans is to contribute to public spending, and one of the ways to comply with this is through the payment of taxes; however, there are taxpayers in Mexico who fall into a bad practice called tax evasion, which has direct consequences for the state's action, as they see their income reduced by this non-payment and, in addition, must allocate resources in audit processes to seek to eradicate this problem.

But beyond investigating the consequences of this problem, the present investigation seeks to identify its causes, and to achieve this the national problem was limited to what is currently happening regarding tax evasion in the state of San Luis Potosi as a result of the tax burden in recent years, considered as one of the possible causes, since both the authority and the taxpayer are participating in the reduction in tax collection; on the one hand, the taxpayer considers that the tax burden is excessive and that what he contributes through his contributions does not generate enough benefit for society, so he is looking for ways to contribute fiscally in the least amount possible and, on the other hand, the authority has considered that the creation of new taxes or the increase in the rate of existing ones may increase revenue and thus sustain public spending.

Keywords: *tax burden, tax evasion.*

Introducción

Como parte de las obligaciones que tienen los mexicanos se encuentra la de contribuir al gasto público, esto con fundamento en el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y la legislación que de ella emana. Para lograr lo anterior, los contribuyentes en México son sujetos al pago de contribuciones que pueden ser federales, estatales y municipales y son supervisados por el SAT, órgano descentralizado de la SHCP, que es el órgano de gobierno encargado de vigilar el cumplimiento de lo que establecen las leyes fiscales.

Dentro de las tareas del SAT se encuentra el evitar que haya evasión fiscal por parte de los contribuyentes, por lo que para él es fundamental contar con estudios de calidad que permitan dimensionar el fenómeno en toda su complejidad y servir así para el diseño de mecanismos e instrumentos que erradiquen este mal de la sociedad.

De acuerdo con Carlos María Folco (2004), la evasión fiscal es “todo acto u omisión que, en contradicción con la ley fiscal aplicable al mismo, provoca indebidamente la disminución o eliminación de la denominada carga tributaria”, y en su obra argumenta que hay distintas modalidades de evasión: falta de inscripción en los registros fiscales, falta de presentación de las correspondientes declaraciones juradas, declaraciones tributarias inexactas, y falta de pago del impuesto declarado.

Derivado de lo anterior, se podría decir que la evasión se encuentra vinculada con tres obligaciones trascendentales: inscribirse ante el SAT en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), llevar contabilidad según lo establecido por la legislación en materia fiscal, y pagar las contribuciones a la que se es sujeto, según el régimen o regímenes bajo los cuales se tributa.

La gravedad de la situación en México es que si hay un alto nivel de evasión fiscal, la recaudación será menor, incidiendo directamente en el ingreso de las estructuras políticas del país y, al no ser suficientes, se disminuye la inversión en bienes públicos, como la infraestructura y en programas sociales que en el corto plazo afectan al desarrollo y crecimiento del país, desincentivando la inversión de particulares e impactando, a final de cuentas, en el bienestar de la población.

Derivado de esto, se denota la necesidad de conocer por qué, si las consecuencias de la evasión son tan peligrosas para la economía nacional, los contribuyentes continúan con esta mala práctica, identificando como posibles motivos el dolo, el alto nivel de las tasas efectivas, la sobrecarga tributaria, los tratos preferenciales y las “lagunas” tributarias, entre otros.

Por lo anterior, este estudio delimitó territorialmente el problema y se enfocó en determinar la evasión fiscal que hay recientemente en el estado de San Luis Potosí, como consecuencia de una de las posibles causas, que es la sobrecarga tributaria.

Justificación

Esta investigación permite conocer el panorama actual respecto de la evasión fiscal en el estado de San Luis Potosí como consecuencia de una de las posibles causas, que es la sobrecarga tributaria en los últimos años, ya que tanto la autoridad como el contribuyente están participando en la disminución de la recaudación fiscal; por un lado, la autoridad ha considerado que la creación de nuevos impuestos, o bien el incremento en la tasa de los ya existentes, puede permitir aumentar los ingresos y sostener así el gasto público. Por otra parte, el contribuyente considera que la carga fiscal es excesiva y que lo que aporta a través de sus contribuciones no genera suficiente beneficio para la sociedad, por lo que busca la forma de contribuir fiscalmente en la menor cantidad posible.

La forma de gravar ha evolucionado a lo largo del tiempo y los sistemas fiscales se han hecho cada vez más complejos; en parte, esto se explica porque los impuestos cambian la asignación de recursos, lo cual genera efectos sociales y económicos importantes; por ejemplo, los impuestos reducen el nivel de ingresos de las personas y aumentan los precios de los bienes y servicios. Su existencia se justifica porque, en principio, el Estado le devuelve a la sociedad esa extracción impositiva a través de bienes públicos, como la educación pública, los servicios como la luz, la impartición de justicia y la seguridad; sin embargo, obligados por la necesidad de tener recursos, el reto para los gobiernos ha sido afinar sus políticas de impuestos con objeto de no castigar demasiado el ingreso y la marcha de la economía (Trillo, Zamudio y Guerrero, 2000).

En los últimos años, las autoridades fiscales han tratado de evolucionar el sistema tributario mediante reformas que han propiciado un desconcierto en los contribuyentes, debido a que todavía no se termina de asimilar un esquema cuando éste es modificado. Esta constante modificación ha provocado un incumplimiento generalizado de los contribuyentes, causado principalmente por la falta de adaptabilidad y asimilación al sistema tributario vigente (Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

A pesar de las reformas propuestas, actualmente el tema sigue constituyendo uno de los problemas centrales que se presenta en el proceso de transformación y modernización fiscal, debido a su incapacidad de proveer los recursos necesarios para cubrir el gasto público.

Según estudios realizados por la OCDE, México ha aplicado una política fiscal responsable; sin embargo, la situación que prevalece en las finanzas públicas es débil debido a la considerable dependencia que muestra el presupuesto a los ingresos petroleros, de esta manera los ingresos no petroleros, como los impuestos en relación con el PIB en México, es una de las más bajas. El problema, en este sentido, es que la base tributaria es baja, lo que refleja el gran número de exenciones y regímenes especiales, además del alto nivel de informalidad que se registra. Asimismo, las prioridades de desarrollo, incluyendo a la infraestructura básica y a los servicios básicos de salud, la educación y el alivio de la pobreza, no cuentan con un financiamiento estable a largo plazo y de la misma magnitud (Departamento de Economía y Centro para Política y Administración Tributaria, 2007).

En la política fiscal, aumentar los ingresos públicos (como se ha venido planteando) no puede ser el objetivo de la reforma fiscal que requiere México (Gutiérrez Chávez, 2007). Tratar el problema fiscal como insuficiencia de recursos gubernamentales llevaría a la reforma tributaria al fracaso, tanto para aumentar los ingresos como para superar el verdadero problema: el crecimiento. Esto es así por una olvidada razón: el gobierno sólo puede obtener recursos de la sociedad, la cual difícilmente estará dispuesta a apoyar una reforma que implique transferirle una mayor parte de su renta al gobierno

a cambio de los efímeros beneficios de un mayor gasto público, en el mejor de los casos. Incrementar los ingresos públicos es un mal planteamiento de la reforma fiscal porque es ver sólo la conveniencia de los gobernantes (Gutiérrez-Chávez, 2007).

La forma de estructurar el gasto público es de gran importancia para la economía en general, pues siendo un instrumento poderoso que la afecta, su manejo causa u origina diversos fenómenos que algunas veces son positivos y otras veces son negativas para un país e incluso otros países que estén fuertemente correlacionados económicamente. Del análisis de la estructuración y aplicación del gasto público se pueden predecir ciertos comportamientos de la economía, así como los fines que persigue el sector público (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2010).

Planteamiento del problema

El alto nivel de evasión fiscal en México, en sus tres niveles de gobierno, ha afectado a la correcta recaudación por parte de las autoridades, quienes además de no recibir el ingreso esperado, tienen que realizar gastos para llevar a cabo acciones de fiscalización y detener este fenómeno que ha afectado la estructura económica y política del país y disminuido la inversión en bienes públicos, como la infraestructura y programas sociales, trayendo como consecuencia una severa afectación del bienestar social.

Puesto que la evasión fiscal implica el no pago, o la omisión del pago, y para perpetrarla algunas veces sólo se deja de cumplir lisamente, pero en otras se ejecutan actividades o se aprovechan errores del fisco, dicho ilícito tiene a veces agravantes, a veces atenuantes y aun excluyentes de responsabilidad para el culpable de la misma; así, no será igual la pena para quien por ignorancia deja de cumplir la ley y para quien con plena intención y conociendo su obligación la incumple (Flores Zavala, 2004).

Entre las causas más comunes que dan origen a la evasión fiscal se pueden mencionar algunas como: la no existencia de conciencia tributaria; es decir, que los individuos no tienen conciencia de que deben contribuir al gasto público para que el gobierno pueda prestar servicios de infraestructura y fortalecimiento a toda una nación, la cual se puede presentar por falta de educación, de solidaridad, de cultura, de transparencia por parte del gobierno en el destino del gasto público, etcétera, también se puede mencionar que los contribuyentes obligados consideran que las tasas impositivas autorizadas y publicadas por el Ejecutivo son exageradamente altas e inequitativas, aunado a lo anterior, piensan que el sistema tributario es poco transparente, lo cual fomenta el alto grado de evasión fiscal (legal o ilegal) que pudiera existir en el país y, por último, cabe hacer mención que para muchos obligados es de gran relevancia la que se refiere a la compleja estructura del sistema tributario,

para algunos causantes, sobre todo los que por motivos de ubicación geográfica, de pocos medios económicos, de estudios insuficientes en la materia, etcétera, no es posible entender la redacción de las leyes, trasladarse de un lugar a otro y no contar con liquidez suficiente para adquirir los medios tecnológicos; de esta manera, en ocasiones están imposibilitados para cumplir con sus obligaciones, y como el riesgo de ser detectados es prácticamente bajo, se les facilita practicar la evasión fiscal (Castañeda Vázquez; Cuevas Bedoy; Méndez Sierra y Vilchis Rangel, 2008).

Hipótesis

La evasión fiscal en México se debe a:

- No hay entre los contribuyentes conciencia tributaria.
- Las contribuciones impuestas por las autoridades competentes son exageradamente altas.
- Hay una compleja estructura del sistema tributario que para muchos contribuyentes es difícil entender.
- Hay poco riesgo de ser detectado.
- La resistencia al pago de impuestos.

Aunado a lo anterior, las razones mencionadas son difíciles de combatir debido al limitado alcance que tienen los contribuyentes en cuanto a tecnología, conocimientos, honorarios a gente especializada, economía, etcétera.

Objetivos

Objetivo general

Estimar la Evasión Fiscal que existe recientemente en el Estado de San Luis Potosí como consecuencia de sobrecarga tributaria.

Objetivos específicos

- Evaluar metodologías para calcular de forma estimada la evasión fiscal de los principales impuestos federales administrados por el SAT en el Estado de San Luis Potosí.
- Valorar si existe sobrecarga tributaria en el Estado de San Luis Potosí, para determinar si es ésta la razón por la cual los contribuyentes evaden en todo o en parte el pago de los impuestos a que están obligados.
- Valorar la solidez de las estimaciones de la evasión por impuesto, régimen de contribuyentes, y de ser el caso, realizar los ajustes correspondientes.

Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son los hechos que motivan al contribuyente a no cumplir con sus responsabilidades y compromisos fiscales?
- ¿Qué relación hay entre la sobrecarga tributaria y la evasión fiscal?
- ¿El Estado es responsable de la evasión fiscal o sólo sufre las consecuencias?
- ¿De qué manera afecta a la población del país dicha evasión?
- ¿Cuál es la magnitud de este problema en el estado de San Luis Potosí?
- ¿Una mejora en la eficiencia de recaudación fiscal se vería reflejada directamente en el bienestar de la población?

Marco teórico

El Estado y sus facultades

En el caso de México, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos menciona, de manera clara y definitiva, que es voluntad del pueblo mexicano constituirse en una República representativa, democrática, federal, compuesta de estados libres y soberanos, entre ellos San Luis Potosí, que será sujeto de este estudio, en todo lo concerniente a su régimen interior, pero unidos en una Federación establecida según los principios de esta ley fundamental; asimismo, establece que el Supremo Poder de la Federación se divide, para su ejercicio, en tres poderes: Legislativo, Ejecutivo y Judicial. Para este estudio en particular se hace referencia al Poder Ejecutivo, que recae en el Presidente de la República Mexicana y entre sus facultades está la de promulgar y ejecutar las leyes federales (entre ellas las relacionadas con recaudación de impuestos como la LISR, la LIVA, etcétera) que expida el Congreso de la Unión (Congreso de la Unión, 2018).

El Estado, a través de sus dependencias autorizadas, es quien se encarga de la recaudación, administración y gasto de los recursos públicos.

Los impuestos en México

Un impuesto o tributo es un pago, de carácter obligatorio, al Estado, que consiste en el retiro monetario que realiza el gobierno sobre los recursos de las personas y empresas (Trillo; Zamudio y Guerrero, 2000). Fue en el siglo XVI cuando comenzó la construcción del sistema impositivo del México colonial, a partir de la fusión de dos sistemas fiscales preexistentes: el azteca y el español. De los aztecas, por ejemplo, se tomaron los tributos y se incorporaron a la Real Hacienda Colonial desde el principio. De los españoles

tomaron diversos elementos, incluyendo impuestos, como las alcabalas, el papel sellado, la avería, pero también una serie de impuestos que pertenecían a la jurisdicción de la Iglesia, como los diezmos y las medias remuneraciones. A su vez, en la Nueva España se incorporaron nuevos gravámenes, como los impuestos sobre la minería de plata y oro, incluyendo el famoso quinto real y sus múltiples derivaciones posteriores (Marichal y Ludlow, 2003; Ortega Carmona y Muñoz Domínguez, 2010).

El requerimiento colonial más antiguo es el tributo que era recogido de todos los jefes de familia en los pueblos de indios, y que era la segunda fuente más importante de ingresos para la administración colonial, ya que provenía de la recaudación de impuestos minero cuyo gravamen era del 10% levantado sobre toda la producción de plata registrada en el virreinato. Desde el siglo XVI, estos impuestos recaían directamente sobre la producción minera (Ortega Carmona y Muñoz Domínguez, 2010).

En la segunda mitad del siglo XVIII, entre los años de 1770 a 1830, se llevó a cabo un tránsito fiscal del Virreinato a la República, en este proceso se reformó una gran parte de la administración del imperio español en los planos administrativo, fiscal y militar. En el caso de la Nueva España, es conocida la importancia del establecimiento de las intendencias, pero igualmente fundamentales fueron las reformas fiscales en este periodo (Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

La más llamativa innovación tributaria borbónica fue el establecimiento del monopolio del tabaco en Nueva España en 1767, convirtiéndose, hacia finales del periodo colonial, en la fuente más importante de ingresos de la real hacienda virreinal, la cual proporcionaba casi 30% de sus ingresos brutos. Muestra de su importancia es el hecho de que la enorme fábrica estatal de tabaco en la Ciudad de México empleaba, hacia 1800, la cantidad de más de 10,000 trabajadores (Náter, 2004; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

Después de la Independencia, la nueva estructura fiscal federalista probó ser fuente de conflicto y controversia durante medio siglo. Un primer aspecto contradictorio del marco institucional mexicano en la década de 1820 fue la superposición de un modelo federalista estadounidense sobre el viejo sistema de gobierno español colonial, que se había caracterizado por un alto grado de centralismo, pero con un amplio y diverso número de gravámenes directos e indirectos (Bettinger, 1995; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

El nuevo sistema hacendario se basó en un régimen tributario esencialmente indirecto: el gobierno federal dependía, sobre todo, de las aduanas (impuestos a las importaciones), mientras que los gobiernos de los estados dependían de las alcabalas, aunque también se establecieron otros impuestos como los peajes (Bettinger, 1995).

A lo largo del primer medio siglo de vida independiente de México, el relativo debilitamiento de la administración tributaria y la creciente subordinación de los empleados fiscales a jefes políticos y militares locales hizo que la recaudación de ingresos fuera cada vez más difícil, como lo revela la accidentada historia fiscal y financiera de la República Mexicana hasta los años de 1870. Una muestra singular de la desesperación fiscal la ilustra el establecimiento de los impuestos sobre puertas y ventanas en 1853, impuesta por la administración del general Antonio López de Santa Anna (Marichal y Ludlow, 2003; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

A partir del Porfiriato (1876-1910) se produjo un proceso de fortalecimiento y centralización del poder en manos del gobierno federal. Este proceso fue acompañado por una serie de reformas fiscales y financieras iniciadas en el decenio de 1870, que se consolidaron en el decenio de 1890, cuando se logró alcanzar superávit en las cuentas públicas (Ortega Carmona y Muñoz Domínguez, 2010).

El plan de reformas fiscales fue ideado desde 1867 por el ministro Matías Romero, pero tardó en ponerse en marcha; según Bettinger (1995), sería, sobre todo, con la administración hacendaria, encabezada por José Yves Limantour (1893-1910), cuando se implementarían reformas que se basaron en una reducción de tarifas aduaneras sobre determinados productos, la gradual abolición de las alcabalas, el incremento del timbre, el impuesto sobre cerveza, tabaco y otros bienes, y transacciones adicionales.

El estallido de la revolución en 1910 inicialmente no afectó de manera muy marcada la recaudación, pero a partir de 1914 la intensificación de los conflictos y las guerras internas llevó al sistema tributario a la crisis, con el simultáneo desplome del régimen monetario, bancario y bursátil; sin embargo, la expansión de las exportaciones que se produjo en esta época, incluyendo el petróleo, permitió obtener importantes ingresos para la administración de Venustiano Carranza, aun cuando tuvo que dedicar la mayor parte de los mismos al gasto militar (Marichal y Ludlow, 2003; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

En 1979, la LISR pretendió llevar a cabo lo que se denominó el Sistema de Integración Fiscal, con la intención de gravar como contribuyente al sujeto al que se le pagaba un dividendo y no a la actividad. El sistema de globalización impositiva se inició en 1964, cuando se pretendió en la LISR unificar los procedimientos para determinar la base tributaria de aquellos contribuyentes que se dedicaran al comercio, a la industria, agricultura, ganadería y pesca; sin embargo, no fue posible unificar las cédulas bajo un mismo rubro debido a su complejidad y a las presiones políticas de los grupos que no aceptaban el cambio (Bettinger, 1995; Rodríguez Pacheco; González Moreno y Jaimes Garduño, 2003).

Al actual sistema impositivo se le ha pretendido reformar en innumerables ocasiones; por ejemplo, alrededor de la década de los 80, Retchkiman, economista mexicano, señaló que una reforma real debía ser profunda y completa, que transformara totalmente el sistema impositivo, de tal manera que implicara un incremento importante en los ingresos del Estado y, además, infundiera coherencia al sistema impositivo para que gravara a las personas físicas y morales en su capacidad de obtener ingresos, en sus posibilidades de acumular riqueza y en sus condiciones de efectuar gastos (Retchkiman, 1987).

Para sufragar el gasto público es necesario conocer que el gobierno cuenta con dos tipos de impuestos, principalmente: los directos y los indirectos. Los impuestos directos se aplican de forma directa a la riqueza de las personas, principalmente a sus ingresos o signos de riqueza como la propiedad de autos o casas. El impuesto directo más importante es el ISR. Debe observarse que este impuesto es una extracción a los ingresos de las empresas y de los particulares (Trillo; Zamudio y Guerrero, 2000). Por el contrario, los impuestos indirectos afectan patrimonialmente a personas distintas del contribuyente (aquél que le paga al fisco). En otros términos, el contribuyente que enajena bienes o presta servicios, traslada la carga del impuesto a quienes los adquieren o reciben. Dentro de éstos se encuentran el IVA y el impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS [Trillo; Zamudio y Guerrero, 2000]).

El fenómeno de la evasión fiscal

Según Arturo Millán González (2005), menciona que existen evasores fiscales accidentales y evasores que se pueden llamar habituales. El evasor accidental es quien sólo por excepción no paga sus contribuciones. El evasor habitual es el sujeto que en forma constante realiza conductas gravadas y que lo normal es que eluda el pago de sus obligaciones fiscales.

Al detectar la autoridad la violación a la ley por parte del contribuyente obligado, es imprescindible imponer una sanción, la cual se debe hacer efectiva en la persona o en el patrimonio del responsable de la infracción, por lo que es indispensable determinar quién es este sujeto.

El artículo 71 del CFF menciona que son responsables en la comisión de las infracciones previstas en este Código las personas que realicen los supuestos que en este capítulo se consideran como tales, así como las que omitan el cumplimiento de obligaciones previstas por las disposiciones fiscales, incluyendo aquellas que lo hagan fuera de los plazos establecidos (Congreso de la Unión, 2018).

La evasión fiscal es una infracción y un delito, es una infracción porque se está quebrantando una ley, y también es un delito porque se está perjudicando de manera deliberada a toda la sociedad de un país, por lo que el

artículo 70 del CFF expresa que al autor de la evasión se le aplicará una pena diversa de la económica y ésta puede llegar hasta la privación de la libertad (Congreso de la Unión, 2018).

Como ya es sabido, la evasión es considerada como toda violación a una ley, por lo que un evasor que pague sus contribuciones en forma tardía, pero de manera espontánea, deber pagar ciertas multas, como actualización y recargos. Asimismo, el artículo 21 del CFF indica que cuando no se cubran las contribuciones o los aprovechamientos en la fecha o dentro del plazo fijado por las disposiciones fiscales, su monto se actualizará desde el mes en que debió hacerse el pago y hasta que el mismo se efectúe, además deberán pagarse recargos en concepto de indemnización al fisco federal por la falta de pago oportuno (Congreso de la Unión, 2010).

En relación con lo anterior, no hay criterio unánime entre los autores fiscalistas acerca de la naturaleza de los recargos; según Giorgio Tesoro (Rodríguez, 2001), los recargos constituyen una sanción de carácter complementario o accesorio, en tanto que para Bielsa (Rodríguez, 2001) son intereses punitivos y tienen en realidad una función de resarcimiento y no de pena.

Metodología de investigación

La metodología aplicada en esta investigación fue un diseño mixto utilizando herramientas tanto cuantitativas como cualitativas, en dos ámbitos, el documental y de campo ya que por un lado se procedió a realizar una revisión en fuentes secundarias en miras de detectar los diferentes puntos de vista y descubrimientos que otros teóricos han realizado sobre la evasión; asimismo, se revisó la legislación vinculada con el objeto de estudio. El método elegido de análisis es el mixto, entendiéndose como un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio, en una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema, o para responder a preguntas de investigación de un planteamiento del problema (Tashakkori y Teddlie, 2003); asimismo, se optó por el subtipo correlacional, el cual cubre los siguientes aspectos:

- Tiene como propósito medir el grado de relación que hay entre dos o más variables.
- El objeto de estos estudios es conocer el comportamiento de una variable respecto a modificaciones de otras variables, por lo que con frecuencia busca predecir y, en ocasiones, extrapolar el comportamiento de alguna variable objetivo (Hernández Sampieri; Fernández y Baptista Lucio, 2003; Muñoz Razo, 1998; Mancuso, 1999).

Asimismo, se eligió el subtipo retrospectivo ya que este:

- Se determinan relaciones entre variables que se presentan en hechos ya ocurridos, sin deducir relaciones causales.
- En estos estudios se define una variable objetivo y se intenta relacionar con variables que pudieron afectarla (Hernández Sampieri; Fernández y Baptista Lucio, 2003; Muñoz Razo, 1998; Mancuso, 1999).

Por otra parte, en el ámbito del trabajo de campo se procedió a utilizar dos herramientas de recopilación de datos primarios; por un lado, se optó por realizar una entrevista formal a un funcionario autorizado de Administración Local de Asistencia y Atención al Contribuyente en la administración local del SAT ubicada en Independencia núm. 1202, col. Centro, en San Luis Potosí, el objetivo fue conocer de forma cualitativa la percepción que la instancia gubernamental encargada de la recaudación tiene sobre la evasión y sus causas en el Estado.

Cabe indicar que la entrevista fue de tipo formal, entendiéndose por ello que es un diálogo que se sostiene con un propósito definido y no por la mera satisfacción de conversar. Entre el entrevistador y el entrevistado hay una correspondencia mutua y gran parte de la acción recíproca entre ambos consiste en posturas, gestos y otros modos de comunicación. Las palabras, los ademanes, las expresiones y las inflexiones concurren al intercambio de conceptos que constituyen la entrevista. Durante la misma, cada participante tiene su papel y debe actuar dentro de él, estableciendo una norma de comunicación dentro de un marco acotado por el tiempo y el tema a tratar (Alles, 2003). En este mismo sentido, Kerlinger da su opinión y la define como una confrontación interpersonal, en la cual una persona (el entrevistador) formula a otra (el respondiente) preguntas cuyo fin es conseguir respuestas relacionadas con el problema de investigación (Ávila Baray, 2006). Una vez realizado lo anterior se describió, identificó, yuxtapuso y midió los problemas objeto de estudio (evasión y sobrecarga fiscal) para compararlos.

Aunado a lo anterior, se optó por realizar una encuesta en las cámaras de Comercio de las ciudades de San Luis Potosí, Matehuala, Ciudad Valles y Rioverde, con el objetivo de percibir de forma cuantitativa el sentir de los empresarios con relación a las cargas fiscales y de qué forma éstas les afectan en su liquidez. Es importante señalar que la encuesta, de acuerdo con Kerlinger, es una rama de la investigación social científica orientada a la valoración de poblaciones enteras mediante el análisis de muestras representativas de la misma y, de acuerdo con Garza, la investigación por encuesta se caracteriza por la recopilación de testimonios, orales o escritos, provocados y dirigidos con el propósito de averiguar hechos, opiniones, actitudes; conceptos similares al que maneja Baker al considerarla como un método de colección de

datos en los cuales se definen específicamente grupos de individuos que dan respuesta a un número de preguntas específicas (Ávila Baray, 2006).

Análisis y discusión de los resultados

Una vez realizada la encuesta mencionada anteriormente se determina la relación que hay entre lo expuesto por diferentes teóricos y la realidad que perciben los contribuyentes obligados en relación a las tasas tributarias impuestas por el Estado en la actualidad y las posibles fuentes que originan que los obligados realicen esta práctica tan nociva y perjudicial para la población mexicana, así como para demostrar la hipótesis expuesta en la presente investigación y que se refiere a la sobrecarga tributaria como una de las posibles causas que más promueven la evasión fiscal.

Por lo que se procedió a aplicar la encuesta de manera personal y directa a los contribuyentes, las respuestas aquí mencionadas son las que ellos manifestaron como ciertas o que más se acercan a su forma de pensar o de sentir en relación con los impuestos, tasas tributarias y evasión fiscal existente en la actualidad.

Es importante mencionar que la encuesta estaba dirigida exclusivamente al sector comercial, razón por la cual se aplicó en las cámaras de Comercio; sin embargo, se detectó que el 3% de los encuestados pertenecían al sector industrial y de servicios, hecho que puede aumentar el error de los resultados.

TABLA 1. GIRO DEL NEGOCIO DE LOS ENCUESTADOS

		Giro del negocio			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No contestó	3	1.0	1.0	1.0
	Comercial	250	80.9	80.9	81.9
	Industrial	19	6.1	6.1	88.0
	Servicio	37	12.0	12.0	100.0
	Total	309	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia a través de los resultados obtenidos en la encuesta.

Como se recordará, en el marco teórico se expuso que una de las causas de evasión estriba en el desconocimiento del fundamento legal del pago de las contribuciones e incluso falta de cultura o civilidad fiscal; este punto fue considerado dentro de la encuesta aplicada, identificándose que el 59% de los contribuyentes encuestados afirma conocerlo, pero el 40% lo desconoce, este último dato es elevado, ya que debe suponerse que todo contribuyente

dedicado a alguna actividad económica deberá conocer, aun de manera mínima, su obligación de contribuir de manera proporcional y equitativa al gasto público en relación con su ingreso obtenido.

Por lo mencionado anteriormente, es importante conocer si el 40% de los encuestados que manifestó desconocer el fundamento legal del pago de contribuciones está relacionado con el giro del negocio o éste no influye en el interés que muestran los contribuyentes en conocer sus obligaciones y responsabilidades que tienen ante el Estado, por lo que se determinó que de este porcentaje, el 84% corresponde al sector comercial, el 10% al de servicios y el 5% al industrial.

También es importante distinguir la relación que hay entre los que no saben cuál es el fundamento legal de las contribuciones; es decir, el 40% de los contribuyentes encuestados y el concepto de la palabra impuestos y los que saben cuál es el significado de la misma, por lo que el 79% de los que desconocen el fundamento legal sí conoce de manera general el concepto de la palabra impuestos. Por lo anterior, se puede apreciar que en su mayoría los contribuyentes manifiestan mayor desconocimiento en las legislaciones fiscales que en los conceptos que más comúnmente se usan en su actividad diaria, aunque no conozcan la ley y sus artículos específicos a grandes rasgos, saben lo que es un tributo.

En este mismo sentido, y una vez que se puede comprobar el conocimiento legal y concepto de impuestos, se procedió a preguntarles a los contribuyentes encuestados (los cuales sólo representan una muestra del total de la población con una certeza de 1.96 y con un margen de error muestra de 5%) su conocimiento sobre las personas que están obligadas al pago de los impuestos, por lo que el 85% manifestó que sí saben quiénes están obligados a pagar impuestos, y sólo el 15% declaró no saberlo. Esta respuesta es muy importante, ya que va encaminada a la cultura de la contribución y al interés mostrado por parte de los contribuyentes de conocer en qué proporción pueden contribuir con el Estado.

Pero también es importante relacionar a los contribuyentes que sí conocen el fundamento legal del pago de contribuciones con la aceptación de considerarse contribuyentes obligados; por lo que del 59% que manifestó conocimiento legal, sólo el 90% de éstos acepta que es un contribuyente obligado, por lo que se puede apreciar que 10% de éstos, de cierta manera, ya están evadiendo en parte el pago de las contribuciones, porque ellos mismos se consideran no obligados, pero toda vez que se ejerce la actividad del comercio pasa a formar parte de los elementos del impuesto establecidos en la ley y es el referido al sujeto.

A su vez, es indispensable saber si todos los comerciantes encuestados cumplen con la obligación de registrarse ante la SHCP para que de esta manera cumplan cabalmente con sus obligaciones y así poder, la autoridad,

de forma más rápida estar en condiciones de poder revisar la información proporcionada; en este sentido, la mayoría de los contribuyentes encuestados contestó que sí están registrados, lo que equivale a 85%; pero aún este dato muestra que, aunque en parte mínima (15% no están registrados), este grupo de personas encuestadas está evadiendo desde este momento en su totalidad el pago de impuestos, ya que al no estar registrados ante el RFC, ninguna autoridad en forma inmediata los puede localizar, a menos que tomen medidas necesarias para la detección de este tipo de establecimientos que están fuera del padrón de comerciantes al que la ley les obliga a inscribirse y tome las correcciones pertinentes para obligarlos a regularizarse.

Pero es indispensable conocer la razón por la cual estos contribuyentes no tienen interés en registrarse ante la autoridad competente y cumplir cabalmente con sus obligaciones; dicho lo anterior, se puede apreciar que ellos lo atribuyen, en su mayoría, a la muy alta tasa impositiva que hay en el país, así lo manifestó el 60%, más el 10% que la considera alta, opinión que se encuentra contraria a la emitida por la funcionaria del SAT, la cual, en una entrevista que se le formuló, manifestó que en la actualidad en el país no hay sobrecarga tributaria y ésta no es una razón por la cual los contribuyentes evaden impuestos, más bien esta persona lo atribuye a otras cuestiones como a la falta de cultura, actuación con dolo por parte de los contribuyentes para obtener beneficios propios y así afectar directamente y con toda la intención del mundo al fisco.

Aunado a lo anterior, es importante mencionar que los contribuyentes que conforman la muestra obtenida del total de la población (la cual sólo representa un porcentaje de la población con una certeza del 1.96 y un margen de error del 5%); se obtuvo que el 76% de los causantes manifestó que tributa como persona física y sólo el 22% como persona moral. Cabe hacer la aclaración que las personas que contestaron que no están registradas ante la SHCP, sí manifestaron un régimen fiscal y sólo cinco de ellas se abstuvieron de contestar.

TABLA 2. RÉGIMEN DE TRIBUTACIÓN

Régimen en que tributa

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No contestó	5	1.6	1.6	1.6
	Persona física	235	76.1	76.1	77.7
	Persona Moral	69	22.3	22.3	100.0
	Total	309	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia a través de los resultados obtenidos en la encuesta.

Independientemente del régimen fiscal en que tributen los contribuyentes encuestados, todos ellos tienen la obligación de pagar, entre otros, los siguientes impuestos: ISR, IVA, IEPS y mencionados sólo los federales, sin dejar de lado los estatales; en las siguientes gráficas se pueden apreciar los diferentes tipos de impuestos que los contribuyentes contestaron que son los que pagan a la SHCP, haciéndose notoria la falta de conocimiento o la presencia de la evasión fiscal, ya que algunos de ellos, de acuerdo con el régimen en el que se encuentran registrados, están prácticamente obligados al pago de la mayoría de éstos, y sólo mencionaron que contribuyen con algunos de ellos.

En relación con lo anterior, es indispensable vincular al 85% de los contribuyentes encuestados que manifestó estar registrado ante la SHCP con el tributo del ISR, de lo que se desprende que de éstos causantes, el 72% contestó que sí paga este impuesto; pero el 28% (porcentaje bastante alto) respondió que no lo paga, aquí nuevamente se hace evidente la presencia de la evasión fiscal sabiendo de antemano que la ley de la materia establece que este impuesto es uno de los que obliga a las personas físicas y morales residentes en México, respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan; por lo que este porcentaje de no contribuir con el ISR y que está manifestado directamente por el contribuyente, es realmente alarmante dada la importancia de que los impuestos es una de las principales fuentes de obtener ingresos por parte de la Federación y de esta manera poder solventar el gasto público y garantizar el bienestar de la sociedad.

Una vez estudiada la evasión existente en relación con el ISR, se continúa con el estudio relativo al IVA y se descubre que, al igual que con el ISR, también hay una desviación negativa en el IVA, por lo que de los contribuyentes que manifestaron estar registrados ante el RFC, un alto porcentaje (93%) menciona que sí paga este impuesto y sólo el 7% señaló que no. En este sentido, se puede apreciar una desviación menor en relación con el ISR, lo cual puede ser porque el IVA es un impuesto indirecto y los comerciantes sólo son intermediarios entre la autoridad y el consumidor final.

Conclusiones y recomendaciones

Una vez aplicados los instrumentos diseñados para comprobar la hipótesis planteada en este trabajo de investigación, se pudo observar que las contribuciones impuestas por las autoridades competentes son exageradamente altas, ya que se identificó que de los contribuyentes encuestados, 73% considera que hay una sobrecarga tributaria en el país y es una de las causas por las cuales se ven obligados a no realizar parcialmente, o en su totalidad, el pago de sus contribuciones, por lo tanto hay ocasiones en las que dejan de pagar un tributo por cumplir con otro.

Aunado a lo anterior, también se presenta como otra causal para que los contribuyentes opten por no registrarse ante la SHCP, y al mismo tiempo no formar parte del padrón de contribuyentes al que por ley están obligados a darse de alta, esto lo manifestó literalmente el 15% de los causantes a los que se les aplicó la encuesta, y el 60% de los contribuyentes que no se registran ante el RFC lo atribuyen, precisamente, a esta causa de sobrecarga fiscal, aunque también expresaron que al no cumplir con esta obligación corren menos riesgo de ser identificados y, por consiguiente, fiscalizados.

Asimismo, los instrumentos aplicados permitieron identificar que en la actualidad el 81% de los encuestados manifestó su total y absoluto desacuerdo en relación con la imposición de las tasas impositivas del país en los diferentes impuestos que hay, y consideran que ésta es una de las principales causas de la presencia de la evasión fiscal en el estado de San Luis Potosí, al considerar la presencia de este fenómeno como una sobrecarga fiscal por el 54% de los causantes encuestados.

También es importante señalar que, de acuerdo con el planteamiento inicial de la existencia de una compleja estructura del sistema tributario, que para muchos contribuyentes es difícil entender, este hecho, según lo manifestado por los contribuyentes encuestados, no es una de las causas primordiales para que los contribuyentes lleven a cabo la evasión fiscal, ya que muchos de éstos contratan a una persona especializada para que les dé cumplimiento con sus obligaciones, por lo que la estructura del sistema tributario no representa una causa para que justifiquen que evaden el pago de su tributo, esto fue expresado por el 9% de la muestra encuestada, y la mayoría lo atribuye a otras causas, como las altas tasas impositivas, la poca transparencia del gobierno en la ejecución del ingreso, la falta de cultura para contribuir y la presencia de la economía precaria.

De acuerdo con la teoría, en la actualidad hay un bajo riesgo para los contribuyentes de ser detectados por la autoridad fiscal, y de acuerdo con lo expresado por los contribuyentes encuestados que formaron parte de la muestra, en su mayoría manifestó que sí cumple con su obligación de registrarse ante la SHCP; pero una proporción mínima, a pesar de que conoce qué son los impuestos, y sabiendo la obligación al pago de ellos, contestó que no está registrado ante dicha autoridad, por lo que se presenta una evasión total del pago de contribuciones por parte de este porcentaje de contribuyentes, por lo que es más difícil y tardado que la autoridad pueda localizarlos de manera más rápida y directa por lo tanto tienen un bajo riesgo de ser detectados inmediatamente.

Otro de los resultados observados en la presente investigación es el hecho observable de que los contribuyentes se resisten al pago de impuestos, lo cual fue posible comprobar mediante la aplicación de la encuesta que fue dirigida a una muestra representativa de contribuyentes obligados, a los cuales se les preguntó si conocían quiénes están obligados a pagar impuestos, a lo

que contestaron que son las personas a las que obliga el gobierno a contribuir cuando tienen un ingreso y que, por lo común, lo obtienen a través de un negocio; asimismo, en su mayoría aceptaron literalmente que ellos son causantes obligados, pero a pesar de ello se resisten a pagar impuestos ya que se presentó un pequeño porcentaje que manifestó que ellos no son personas que deban contribuir con el pago de sus tributos, por lo anterior se puede apreciar la presencia de la evasión fiscal, ya que ellos mismos se consideran contribuyentes no obligados, pero toda vez que se ejerce la actividad del comercio pasa a formar parte de los elementos del impuesto establecidos en la ley y es el referido al sujeto.

Asimismo, y a través del análisis de la información proporcionada por los encuestados, se logró apreciar que, a pesar de que los contribuyentes están registrados ante el RFC, manifestaron que sólo contribuyen con algunos de ellos, por lo que esta respuesta es realmente alarmante dada la importancia de que los impuestos son una de las principales fuentes de obtener ingresos por parte de la Federación y de esta manera poder solventar el gasto público y garantizar el bienestar de la sociedad.

La presencia de los hallazgos de esta investigación denota evidencia de una práctica nociva para la economía del país, ya que muestra la existencia de una evasión sistematizada y consciente por parte de los contribuyentes que repercute en el volumen de ingresos que el Estado adquiere a través de las contribuciones y, por ende, en el uso y aplicación de estos recursos en la satisfacción de las necesidades de la sociedad.

Al analizar toda la información proporcionada por los contribuyentes encuestados y que sólo son una muestra representativa de la población, se llegó a otras conclusiones que no se mencionan en la hipótesis de la presente investigación, pero que es importante señalar, las cuales se refieren a la forma en que la autoridad recauda sus impuestos, impone multas, recargos y actualización e incluso la aplicación de sanciones, la mayoría contestó que ésta lo hace de manera eficiente, así lo expresó el 24% de los causantes encuestados, ya que mencionan que el gobierno, cuando quiere recaudar más ingresos, busca las formas y mecanismos que sean necesarios para poder obligar a los contribuyentes a que cumplan y así aumentar su tributo.

En la actualidad, la SHCP, a través del SAT, ha puesto en práctica algunos medios con los cuales busca que los contribuyentes se regularicen y lo está haciendo por medio de invitaciones a pagar y así evitar una visita domiciliaria, una auditoría fiscal e incluso la imposición de un crédito fiscal, algunos contribuyentes se están acercando para evitar pagar más de lo que les corresponde.

Por todo lo anterior, se puede establecer que la hipótesis de esta investigación es parcialmente válida, ya que 31% de los contribuyentes encuestados manifestó que, efectivamente, la evasión fiscal en el estado de San

Luis Potosí es a consecuencia de la sobrecarga tributaria; pero una proporción igual lo atribuye a la presencia del comercio informal en la economía, no sólo del estado sino del país, y que la consideran una forma desleal de competencia, ya que éstos no contribuyen de la misma manera ni en la misma magnitud que como lo hace comerciante establecido, por lo que esta causa se deja pendiente de estudio para futuras investigaciones.

Bibliografía

- Alles, M. (2003), *Cómo entrevistar por competencias*, México: Granica.
- Ávila Baray, H. L. (2006), *Introducción a la metodología de la investigación*, Chihuahua: Eumed.
- Bettinger Barrios, H. (2005), *Paraísos fiscales 2005*, México: ISEF.
- Bettinger, H. (1995), “El sistema fiscal mexicano”, en L. Rubio y F. (eds.), *México a la hora del cambio*, México (p. Capítulo 9), Editorial Cal y Arena, CIDAC.
- Castañeda Vázquez, Y.; Cuevas Bedoy, L. F.; Méndez Sierra, M. A. y Vilchis Rangel, G. (junio de 2008), *La evasión fiscal: Un delito contra la sociedad*, México.
- Congreso de la Unión (2018), Código Fiscal de la Federación, Diario Oficial de la Federación, México.
- (2018), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (última reforma), Congreso de la Unión, México.
- (2018), Ley del Impuesto sobre la Renta (última reforma), Congreso de la Unión, México.
- (2018), Ley del Impuesto al Valor Agregado (última reforma), Congreso de la Unión, México.
- Departamento de Economía y Centro para Política y Administración Tributaria (enero de 2007), *Una nueva política fiscal y tributaria para México*, OCDE, México.
- Flores Zavala, E. (2004), *Finanzas públicas mexicanas*, Porrúa, México.
- Folco, C. M. (2004), “El fenómeno de la evasión fiscal”, en S. F. Carlos María Folco, *Ilícitos fiscales*, Culzoni Editores, Argentina.
- Gutiérrez Chávez, A. (5 de marzo de 2007), *Impuesto Único: Introducción a una reforma tributaria en México*, Cato Institute, Estados Unidos.
- Hernández Sampieri, R.; Fernández, C. C. y Baptista Lucio, P. (2003), *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill, México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (15 de diciembre de 2010), “Sistema de Cuentas Nacionales de México”, recuperado el 20 de julio de 2011, de: <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/SER184170>

- (2010), “El ingreso y el gasto público en México 2010”, México: INEGI.
- (2010), Instituto Nacional de Estadística y Geografía, recuperado el 12 de agosto de 2010, de: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/immex.asp?s=est&c=16713>
- Lugo Hernández, Y. T. (2014), *Evasión Fiscal en el Estado de San Luis Potosí como consecuencia de sobrecarga tributaria*, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México.
- Marichal, C. y Ludlow, L. (2003), “Crónica gráfica de los impuestos en México, siglos XVI-XX”, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.
- Millán González, A. (2005), *El delito de defraudación fiscal*, ISEF, México.
- Náter, L. (2004), “El monopolio del tabaco como instrumento de fomento en la Luisiana”, *Historia Mexicana*, 59-91.
- Ortega Carmona, M. E. y Muñoz Domínguez, J. (noviembre de 2010), *De alcabalas, gabelas y tributos. Antecedentes históricos de los impuestos en México*, Servicio de Administración Tributaria, México.
- (diciembre de 2010), *De alcabalas, gabelas y tributos. Antecedentes históricos de los impuestos, de la segunda República Federal al Porfiriismo*, Servicio de Administración Tributaria, México.
- Retchkiman, B. (1987), *Teoría de las finanzas públicas*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, México.
- Rodríguez Pacheco, A.; González Moreno, C. y Jaimes Garduño, D. (julio de 2003), *Antecedentes. Modelos de recaudación fiscal*, Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, México.
- Rodríguez, M. G. (2001), “Evasión fiscal”, *Boletín mexicano de derecho comparado*.
- Tashakkori, A. y Teddlie, C. (2003), “Mixed methodology, combining qualitative and quantitative approaches”, Sage Publications, England.
- Trillo, F. H.; Zamudio, A. y Guerrero, J. P. (2000), *Los impuestos en México, ¿quién los paga y cómo?*, México.
- Weber, M. (2000), *Política y ciencia*, Elaleph.

CAPÍTULO 10

RENDICIÓN DE CUENTAS HACENDARIAS, UN ESTUDIO DE CASO: RED DE APOYO AL EMPRENDEDOR 2016, PROYECTO EJECUTADO POR EL GOBIERNO DEL ESTADO DE COLIMA

Miriam Cortez Padilla¹
Juan Flores Preciado²
Martha Rocío Chávez Guzmán³

Resumen

El análisis realizado al proyecto “Red de Apoyo al Emprendedor 2016” operado por el gobierno del estado de Colima a través de la Secretaría de Fomento Económico y financiado en dicho ejercicio con recursos públicos provenientes del Fondo Nacional del Emprendedor, permite identificar cómo el ejercicio del gasto se articula con un importante proceso de rendición de cuentas, proceso que implica a su vez un adecuado cumplimiento de las funciones de los individuos, organismos e instituciones involucrados. Funciones establecidas para este caso y claramente definidas en las reglas de operación del Fondo y en otras disposiciones legales aplicables, mas no así en su manual de operación. Es importante señalar que la utilización de reportes, informes y comparecencias fueron importantes para transparentar el ejercicio del gasto. Con respecto a las sanciones o consecuencias resalta el hecho de la posible reintegración parcial de los recursos, resultado de un inadecuado ejercicio.

¹ Profesora titular de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo de la Universidad de Colima, México. cortezpadilla1968@hotmail.com; miriam_cortez@uacol.mx

² Profesor investigador de tiempo completo de la Escuela Superior de Mercadotecnia de la Universidad de Colima, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Conacyt Nivel I. jflores@uacol.mx

³ Profesora titular de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima, México. chavezgmarthar@gmail.com.mx; mchavez9@uacol.mx

Palabras clave: rendición de cuentas, información pública, control del gasto público, consecuencias.

Abstract

The analysis carried out on the “Entrepreneur Support Network 2016” project operated by the government of the State of Colima through the Ministry of Economic Development and financed in that year with public resources from the National Entrepreneur Fund, allows to identify how the exercise of the spending is articulated with an important process of accountability, a process that in turn implies adequate compliance with the functions of the individuals, agencies and institutions involved. Functions established for this case, clearly defined in the operating rules of the Fund and in other applicable legal provisions, but not in its operating manual. It is important to point out that the use of reports, reports and appearances were important to make the spending exercise transparent. With regard to sanctions or consequences, the fact of the possible partial reintegration of the resources resulting from an inadequate exercise stands out.

Keywords: *accountability, public information, public spending control, consequences.*

Introducción

En 2014 se crea el Fondo Nacional del Emprendedor (FNE), Fondo creado como resultado de la fusión entre el Fondo PyME y el Fondo Emprendedor, con el objetivo de “fomentar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva” (Economía, 2016). Lo anterior como parte de la responsabilidad del Estado en el cumplimiento de la cuarta meta establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (PND), en donde se menciona la necesidad de un México Próspero que detone el crecimiento sostenido de la productividad en un clima de estabilidad económica y mediante la generación de igualdad de oportunidades, y la indiscutible política orientada a apoyar a las MIPyMEs productivas y formales, así como a los emprendedores (población objetivo), considerándolos pieza angular de la agenda de gobierno, con el fin de consolidarla como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos (República, 2013).

El FNE es administrado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), quien como un medio de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal y de la mano con el Gobierno del estado de Colima apertura en 2014 12 instalaciones denominadas “Puntos de la Red de Apoyo al Emprendedor”, habilitados como espacios que persiguieron poner al alcance de emprendedores y empresarios diversas convocatorias que proporcionan recursos económicos y en especie (a manera de subsidios), con el fin de alcanzar las metas de impulso a la productividad del PND.

Derivado de la naturaleza de los recursos provenientes del FNE, las entidades ejecutoras con dicho fondo son susceptibles de fiscalización, correspondiéndole dicha facultad a la Auditoría Superior de la Federación (ASF), ya que como órgano técnico especializado de la Cámara de Diputados y dotado de autonomía técnica y de gestión es el encargado de fiscalizar el uso de los recursos públicos federales en los tres Poderes de la Unión; los órganos constitucionales autónomos; los estados y municipios; y en general cualquier entidad, persona física o moral, pública o privada que haya captado, recaudado, administrado, manejado o ejercido recursos públicos federales, y como resultado de su labor, emite informes individuales de auditoría y el Informe General Ejecutivo del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública (ASF, 2018).

Es importante señalar que en 2016 se actualiza el diagnóstico del FNE, incorporándose resultados de la Enaproce, identificando información relevante sobre las habilidades gerenciales y de emprendimiento de las empresas, así como sus características de operación y desarrollo (INEGI I. N., 2015). Derivado de dicha actualización, el gobierno del estado de Colima a través de la Secretaría de Fomento Económico solicitó recursos públicos provenientes del FNE para ejecutar el proyecto denominado “Red de Apoyo al Emprendedor 2016”. Por tal motivo, se realiza un análisis al proyecto para identificar cómo el ejercicio del gasto se articula con un importante proceso de rendición de cuentas, proceso que implica a su vez un adecuado cumplimiento de las funciones de los individuos, organismos e instituciones involucrados. Identificando la importancia de utilizar reportes, informes y comparecencias para transparentar el ejercicio del gasto. En lo que respecta a las sanciones o consecuencias, resaltando el hecho de la posible reintegración parcial de los recursos, resultado de un inadecuado ejercicio.

Planteamiento del problema

En cumplimiento de sus facultades, para la Cuenta Pública 2016 la ASF remitió a la Cámara de Diputados 1,865 informes individuales, incrementándose

el número de auditorías con respecto al año anterior en un 13.5%; producto de la reforma que originó al Sistema Nacional de Anticorrupción (SNA), el universo auditable se vio incrementado cuantitativa y cualitativamente, siendo importante la selección idónea de entidades, programas, fondos y procesos que garanticen la inclusión de aspectos relevantes en términos financieros, de impacto social, de interés cameral y de trascendencia para la opinión pública (ASF, 2018).

En este contexto, en la tercera entrega del Informe del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2016, en el Tomo correspondiente al Informe Individual del INADEM, de la Auditoría Financiera y de Cumplimiento: 16-5-10E00-02-0371 371-DE realizada al FNE, en donde el objetivo de la revisión fue fiscalizar la gestión financiera del presupuesto asignado al Programa S020 “Fondo Nacional Emprendedor”, con el fin de comprobar que los recursos se ejercieron y registraron conforme a los montos aprobados y de acuerdo con las disposiciones legales y normativas; con un alcance de 1’149,707.8 miles de pesos que representan el 24.9% de los 4’613,272.7 miles de pesos del programa S020 Fondo Nacional Emprendedor en 2016 que se transfirieron a Nacional Financiera, S.N.C (Federación, 2018). La AF emitió como conclusión de los trabajos de auditoría que el INADEM en términos generales cumplió con las disposiciones legales y normativas que son aplicables en la materia, excepto por algunos aspectos observados.

No obstante, a pesar de presentar irregularidades que merecen la aplicación de acciones sancionatorias a servidores de la Secretaría de Economía. Dentro de las observaciones señaladas en el resultado de la auditoría realizada se lee:

“Se presume un probable daño o perjuicio, o ambos, a la Hacienda Pública Federal por un monto de 34’700,000.00 pesos (treinta y cuatro millones setecientos mil pesos 00/100 M.N.), debido a que las entidades federativas de Baja California Sur y Durango no acreditaron la entrega de recursos a los beneficiarios de MIPYMEs siniestradas por desastres naturales por 4’700,000.00 pesos (cuatro millones setecientos mil pesos 00/100 M.N.), y de los estados de Campeche y Tabasco que recibieron recursos por 30’000,000.00 pesos (treinta millones de pesos 00/100 M.N.) tampoco acreditaron la entrega de recursos a MIPYMEs afectadas por la situación petrolera que impactó de manera negativa en la actividad económica en esas dos entidades federativas” (Federación, 2018).

Por lo anterior, los entes que ejercen recurso público, deben ser conscientes que la rendición de cuentas implica ser responsables ante un “tercero”, y a su vez “el tercero” rinde cuentas a otro agente; es decir, los agentes son responsables ante sus principales.

Ahora bien, el gobierno del estado de Colima cabildeó ante el gobierno federal \$2'394,120.00 (dos millones trescientos noventa y cuatro mil ciento veinte pesos 00/100 m.n) ingresando un proyecto en una de las 24 convocatorias emitidas por el INADEM, específicamente la 2.1 "Fortalecimiento de la Red de Apoyo al Emprendedor" con la que buscó robustecer la capacidad instalada de los 12 Puntos de la Red de Apoyo al Emprendedor, para brindar además de la socialización de las convocatorias, atención gratuita y personalizada a los ciudadanos solicitantes de orientación e información en temas de emprendimiento, consolidación y crecimiento de su iniciativa productiva. Para esto se dotó de mobiliario y equipo a los puntos, y aplicando evaluaciones diagnósticas a los solicitantes de recursos se canalizaron a la convocatoria más idónea para su perfil, así como a otras alternativas de financiamiento; además, previa rigurosa selección, se contrata a cuatro asesores externos para la Red de Apoyo al Emprendedor y de esta forma, de la mano con los Puntos de la Red, gestionaran a la población objetivo más de 200 productos y servicios ofrecidos a nivel nacional por proveedores del sector público (instituciones gubernamentales y banca de desarrollo) y privado, algunos de ellos completamente gratuitos y otros con costos preferenciales; además de brindar seguimiento a los emprendedores y empresarios sobre los productos y servicios solicitados.

Resulta importante distinguir los controles establecidos como medios de fiscalización, tanto internos como externos, concurrentes, concomitantes y *ex post*, además de identificar los mecanismos e instrumentos aplicables en las diferentes fases del proyecto, así como la identificación de las sanciones o consecuencias de un inadecuado ejercicio. Para que sean efectivas las reglas formales deben estar acompañadas de mecanismos de monitoreo, para que no pase por desapercibido cuando alguien viola una norma (Schedler, 2004) p. 19.

Objetivos

Objetivo general

- Examinar el proceso de rendición de cuentas de los recursos públicos aplicados al proyecto ejecutado por el gobierno del estado de Colima denominado "Red de apoyo al emprendedor 2016", financiado por el FNE.

Objetivos específicos

- Identificar la aplicación de la normatividad vigente en el diseño de rendición de cuentas.
- Identificar a los sujetos involucrados en el proceso de rendición de cuentas.
- Identificar los medios de control para efectos de fiscalización, y las consecuencias de incumplir con un adecuado proceso de rendición de cuentas.

Hipótesis

Hipótesis general

- La eficiente ejecución de los recursos asignados al proyecto derivó de los controles, mecanismos e instrumentos de monitoreo establecidos en la normatividad aplicable para la rendición de cuentas de la hacienda pública.

Hipótesis específicas

- El diseño para la rendición de cuentas del proyecto ejecutado es congruente con la normatividad aplicable.
- Los sujetos involucrados en el proceso de rendición de cuentas son identificables.
- Los medios de control para efectos de fiscalización en el proceso de rendición de cuentas son adecuados, con un mínimo factor de incumplimiento.

Preguntas de Investigación

Pregunta general

- ¿En qué medida el cumplimiento de las funciones de los sujetos involucrados derivó de los controles, mecanismos e instrumentos de monitoreo establecidos en la normatividad aplicable, permitiendo la eficiente ejecución del proyecto?

Preguntas específicas

- ¿Qué normatividad es aplicada en el diseño de rendición de cuentas?
- ¿Quiénes son los sujetos involucrados en el proceso de rendición de cuentas?
- ¿Cuáles serían los medios de control más adecuados para efectos de fiscalización y las consecuencias de incumplir con un adecuado proceso de rendición de cuentas?

Justificación

La rendición de cuentas implica el adecuado cumplimiento de las funciones de las personas, organismos y organizaciones (de carácter público, privado y de la sociedad civil) (Pública S. d., 2013). Ahora bien,

independientemente del tipo de rendición de cuentas que se lleve a cabo (diagonal, horizontal y vertical); ya sea que se produzca directamente ante los ciudadanos, se someta a un sistema de pesos y contrapesos o se derive del proceso electoral, la rendición de cuentas es fundamental para impulsar la inversión e incrementar la competitividad de las economías (Pública S. d., 2012). En efecto, la corrupción es el obstáculo más grande para el desarrollo, es costosa y regresiva, representa la causa más común de molestia social, es compleja y multifactorial. En este sentido, México tomó el compromiso a nivel internacional de adoptar medidas al respecto.

Por ello, el análisis realizado al proyecto “Red de Apoyo al Emprendedor 2016” operado por el gobierno del estado de Colima a través de la Secretaría de Fomento Económico y financiado en dicho ejercicio con recursos públicos provenientes del FNE, permite identificar cómo el ejercicio del gasto se articula con un importante proceso de rendición de cuentas, proceso que implica a su vez un adecuado cumplimiento de las funciones de los individuos, organismos e instituciones involucrados. Funciones establecidas para este caso, en las reglas de operación del Fondo, en su manual de operación y en otras disposiciones legales aplicables.

Marco teórico

El archivo y transparencia están relacionados con el proceso del combate a la corrupción. Para nuestro país, la promulgación de Ley Federal de Archivos favoreció la compilación documental del gobierno, consolidando normas de aplicación general resultando en una mejora del Archivo General de la Nación (Unión, Ley Federal de Archivos, 2012). Por otro lado, la transparencia se fortaleció con la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública y la Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública, como garantía al derecho de acceso a la información en posesión de cualquier autoridad, entidad, órgano y organismo de los poderes (Unión, Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública, 2015). De la mano con el SNA, que busca coordinar a actores sociales y a autoridades de los distintos órdenes de gobierno, con el fin de prevenir, investigar y sancionar la corrupción.

Es necesario precisar que uno de los temas más importantes es entender la corrupción, tipos de corrupción, sectores en donde se presenta y las diferentes actividades a desarrollar. Además de reconocer los impactos en los distintos contextos y circunstancias (actos, dolo, culpa, omisión, voluntarios, involuntarios, con efectos externos o internos, bajo causa estructurales o normativas, por falta de control, por el momento o circunstancias de

ejecución del presupuesto, capacitación y capacidades de las personas, así como su nivel jerárquico).

De ahí, la necesidad que el SNA combine factores como: instituciones sólidas, autónomas y permanentes, aunado con sistemas integrados y leyes claras congruentes y complementarias, políticas de Estado para la prevención, capacidades completas e integrales de investigación, cuyo objetivo sea contener la corrupción a través de la justicia administrativa, estableciendo canales de comunicación claros y sencillos para que las auditorías lleven a resultados concretos que contengan la corrupción y actos ilegales. Es necesario un sistema que conecte a las diferentes autoridades encargadas del control y la vigilancia.

Luego entonces, derivado de la coordinación entre cada uno de los órganos de fiscalización, se integra el Sistema Nacional de Fiscalización (SNF) como frente común que conformado por todos los órdenes de gobierno y desde todos los ámbitos de análisis, con la finalidad de examinar a fondo la gestión gubernamental y el uso de recursos públicos, buscando mejorar sustancialmente la transparencia y la rendición de cuentas en el país (Fiscalización, 2016). Evitando la duplicidad de funciones, estableciendo un marco de referencia único, e integrando a sus homólogos en los estados. El SNF, presenta como desventaja la disminución de facultades a las entidades federativas y municipios, debido a la tendencia a la homologación de los sistemas de fiscalización en los tres órdenes de gobierno, prevaleciendo la transparencia y la rendición de cuentas.

En nombre de la rendición de cuentas, se exponen metas y programas, estadísticas y declaraciones, trámites y regulaciones, gastos y organigramas, direcciones postales y correos electrónicos, y un no muy largo etcétera (Schedler, 2004) p. 19. Los controles, pesos y contrapesos que configuran el contexto de la rendición de cuentas. Así, los gobernantes deben abrirse a la inspección pública, deben explicar y justificar sus actos y deben estar supeditados a las sanciones en caso de incurrir en falta o ilegalidad. Aunque no hay un tipo de rendición de cuentas que solucione de una vez por todas la corrupción o la ilegalidad, sí es posible implementar una multitud de palancas que deben ponerse en marcha simultáneamente para acotar, moldear y domesticar la discrecionalidad del poder. Establecer un diálogo, abrir un puente de comunicación permanente, institucional, sin pretextos, entre funcionarios y ciudadanos.

Hoy en día, el concepto de la rendición de cuentas (*accountability*), que ya forma parte del lenguaje político cotidiano en la comunidad internacional, expresa de manera nítida esta preocupación continua por controles y contrapesos. La rendición de cuentas involucra, por tanto, el derecho a recibir información y la obligación correspondiente de divulgar todos los datos necesarios. Establece una relación de

diálogo entre los actores que exigen y los que rinden cuentas (Schedler, 2004) p. 14.

Esta ambigüedad etimológica sostiene ambas dimensiones de la rendición de cuentas, la informativa y la argumentativa, la transparencia de hechos y la transparencia de razones. Rendimos cuentas (dando información) y rendimos cuentas (dando razones) (Schedler, 2004) p. 15.

Cuando exigimos cuentas, con frecuencia la información que recibimos no es tan precisa y confiable como quisiéramos. La rendición de cuentas no es un derecho de petición, es un derecho a la crítica y al diálogo. La rendición de cuentas también contiene elementos de coacción y castigo (Schedler, 2004) p. 16.

Metodología

Se llevó a cabo investigación documental, analizando la normatividad aplicable e informes electrónicos principalmente; así también se recolectó información a través de entrevistas individuales a los ejecutores del programa, así como a un funcionario encargado de la comprobación del recurso. Las entrevistas se realizaron alternando preguntas estructuradas y preguntas espontáneas, estas últimas permitieron profundizar en algunas características específicas del proceso de rendición de cuentas, particularmente en lo que ve a los instrumentos. Además, se trabajó con un grupo focal conformado por ejecutivos de la Red de Apoyo al Emprendedor, solicitando identificaran desde su experiencia personal la parte del proceso de rendición de cuentas en la que se veían involucrados y los mecanismos e instrumentos que les permitían cumplir con dicha obligación.

Análisis y discusión de resultados

El análisis de la información se realizó de forma deductiva, mediante una revisión al Plan Nacional de Desarrollo, a las Reglas de Operación del FNE para el ejercicio fiscal 2016 y a las modificaciones publicadas a mediados del ejercicio, así como de los propios lineamientos de la convocatoria 2.1 Fortalecimiento de la Red de Apoyo al emprendedor (emitida por el INADEM), a partir de dicha información se establecieron los puntos en materia de rendición de cuentas y se buscó la relación entre la información recabada en las entrevistas y lo establecido en la normatividad.

A continuación, se desglosan los resultados obtenidos:

- *Procedencia de los recursos financieros:*

- Los recursos financieros involucrados provienen del FNE, dicho fondo se distribuye en tres regiones dentro de la República Mexicana, sectorizadas de esa forma con el fin de permitir un acceso más justo a los recursos, ya que las regiones se conforman con entidades federativas que guardan características económicas similares (Economía, 2016).
 - Los recursos se obtienen a través de una solicitud de apoyo ingresada en la plataforma del Sistema Emprendedor, en donde previamente el gobierno del estado de Colima y la Secretaría de Fomento Económico se registraron como usuarios en la liga: <https://www.sistemaemprendedor.gob.mx/register/>, adjuntando para tal fin la FIEL e-firma –emitida por el SAT–, seleccionando su personalidad y completando datos de identificación.
 - Una vez registrados y habilitada la convocatoria 2.1 “Fortalecimiento de la Red de Apoyo al Emprendedor” se ingresa el proyecto con el que “participarán” por el recurso con otros estados que integran la Región 2 (pertenecen: Colima, Durango, Hidalgo, Morelos, Puebla, Quintana Roo, Sinaloa, Tamaulipas, Veracruz de Ignacio de la Llave y Yucatán). Cabe mencionar que un requisito indispensable es que la entidad federativa solicitante cuente con puntos de la red de apoyo al emprendedor en al menos tres municipios; Colima, cuenta en los municipios de Colima, Comala, Manzanillo, Tecomán y Villa de Álvarez, totalizando cinco municipios.
 - El proyecto registrado por el gobierno del estado de Colima se denominó “Red de Apoyo al Emprendedor 2016”.⁴
- *Política pública a la que abona el proyecto:*
 - El proyecto registrado como parte de los objetivos del FNE, abona a la política pública enfocada a reducir la informalidad e incrementar la contribución de las MIPyMEs al crecimiento económico, mediante la mejora de la productividad. Dicha política se localiza dentro del PND, como parte de la Meta IV “México Próspero” y bajo el eje transversal para “Democratizar la Productividad”⁵ (República, 2013).
 - *Función o sector al que pertenece, Programa gubernamental:*

⁴ Publicada en http://www.colima-estado.gob.mx/transparencia/archivos/porta/2017013113430242_Fondo-Nacional-Emprendedor-feb-oct-2016.pdf

⁵ Específicamente: Objetivo 4.8 “Desarrollo de los sectores estratégicos del país”, estrategia 4.8.4 “Impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas”, Objetivo Sectorial 3 del Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018 (PRODEINN) “Impulsar a emprendedores y fortalecer el desarrollo empresarial de las MIPyMEs y los organismos del sector social de la economía”.

IMAGEN 1. DESCRIPCIÓN Y CLASIFICACIÓN FUNCIONAL

Ramo:	10 – Economía
Unidad Responsable:	E00 - Instituto Nacional del Emprendedor
Clave y Modalidad del Pp:	S - Sujetos a Reglas de Operación
Denominación del Pp:	S-020 - Fondo Nacional Emprendedor
Clasificación Funcional:	
Finalidad:	3 - Desarrollo Económico
Función:	1 - Asuntos Económicos, Comerciales y Laborales en General
Subfunción:	1 - Asuntos Económicos y Comerciales en General
Actividad Institucional:	3 - Micro, pequeñas y medianas empresas productivas y competitivas

Fuente: Diagnóstico FNE 2016.

- *Objeto del caso:*
 - Proyecto para Fortalecer la Red de Apoyo al emprendedor a través de puntos en el estado de Colima.
- *Ejercicio fiscal estudiado: 2016.*
- *Presupuesto total aprobado y ejercido y por tipo de recursos.*

De acuerdo con la publicación de resultados de la convocatoria 2.1 de 2016⁶ y a información obtenida del portal de transparencia del gobierno del estado de Colima⁷, los recursos aprobados se muestran a continuación:

⁶ Publicada en: https://inadem-ntfg9dkg301jobi1zkue.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2016/08/conv_2_1.pdf

⁷ Publicada en http://www.colima-estado.gob.mx/transparencia/archivos/portal/2017013113430242_Fondo-Nacional-Emprendedor-feb-oct-2016.pdf

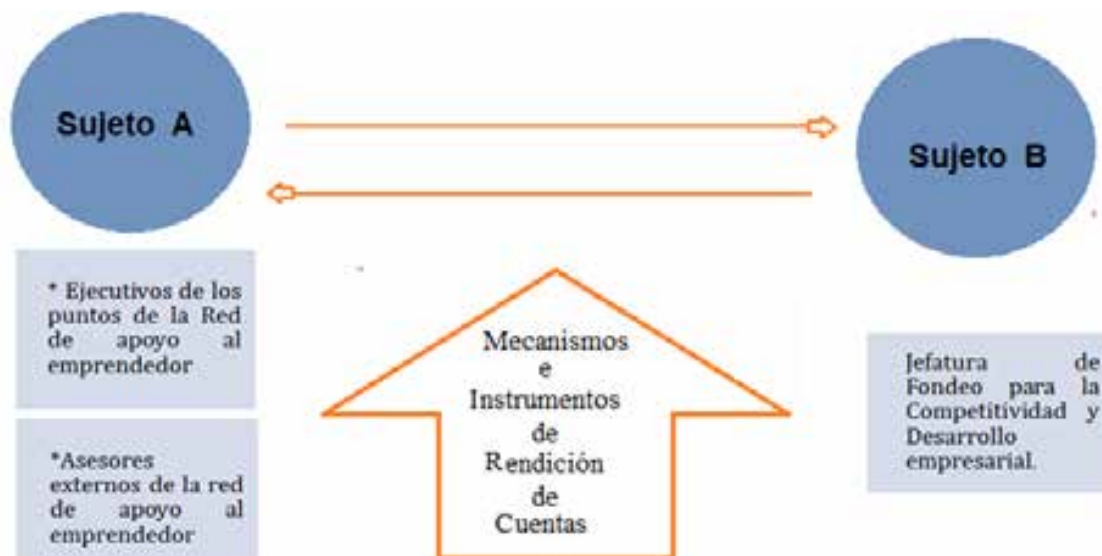
TABLA 1. DESCRIPCIÓN DE MONTO APORTADO POR NIVEL DE GOBIERNO

Nivel de gobierno	Monto
Federal	\$2'394,120.00
Estatad	\$759,480.00
Monto total aprobado	\$3'153,600.00

Fuente: Elaboración propia.

- *Sujetos responsables del gasto (unidades administrativas y responsables individuales).* De 2016 a enero de 2018 la responsabilidad de la ejecución del proyecto recaía en el Lic. José Luis Sepúlveda, titular de la Jefatura de Fondeo para la Competitividad y Desarrollo empresarial del estado de Colima; a partir de la separación del cargo por motivos personales ocupó el cargo la C.P. Ana Lucía Arias Martínez, misma que de continuar con el nombramiento hasta 2021 afrontará la responsabilidad de rendir cuentas, fecha en que se extinguen los efectos de comprobación.⁸
- *Controles, mecanismos e instrumentos de RC utilizados.* Se identifican diversos sujetos responsables para rendir cuentas y exigirlas, a continuación se ejemplifican con un modelo simple:

IMAGEN 2. MODELO DE RENDICIÓN DE CUENTAS INTERNA



Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida de entrevistas y apoyada en el modelo de (Neri & Prieto, 2015).

⁸ De conformidad con lo establecido en las reglas de operación publicadas en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5442887&fecha=29/06/2016, señalando un periodo de cinco años.

Bajo este primer modelo se considera un control interno en su nivel más inferior, en virtud que los denominados sujetos A cuentan con la responsabilidad de entregar cédulas de atención a los beneficiarios, CURP e identificación oficial de éstos, recibos de control, cartas de satisfacción, constancias del producto o servicio otorgado; además de reportes quincenales. Todo lo anterior se entregaba de forma digital para su constante monitoreo y supervisión por parte del sujeto B, a quien de forma mensual se entregó físicamente para proceder al pago de los servicios prestados.

En la imagen 3 se aprecia un segundo modelo en el que se consideran controles externos e internos:

IMAGEN 3. MODELO DE RENDICIÓN DE CUENTAS A SUJETOS “B” EXTERNOS E INTERNOS



Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida de entrevistas y en la normatividad aplicable, así como con el apoyo en el modelo de Neri & Prieto, 2015.

En este sentido, el sujeto A es responsable de ingresar a la plataforma en línea del sistema emprendedor, informes trimestrales de seguimiento sobre los recursos conforme se van ejerciendo, facturas como documentos probatorios y las evidencias proporcionadas por los ejecutivos de la Red de Apoyo al Emprendedor y los asesores externos contratados. Así también, cuando la Delegación de la Secretaría de Economía y la Contraloría Interna Estatal requieren información a través de notificaciones de auditoría es deber del Sujeto A responder con la información solicitada, pudiendo ser evidencias probatorias de la ejecución del proyecto como convenios de colaboración, contratos y reportes de avances. Cabe señalar que el Comité de Adquisiciones solicita al sujeto A, la formalización de contratos de prestación de servicios profesionales independientes, la opinión del cumplimiento tanto federal como estatal, el registro en el padrón estatal de proveedores del gobierno del

Estado, la acreditación jurídica del prestador de servicios y la factura con los requisitos establecidos por el SAT.

Conclusiones

Como principales resultados destaca lo referente a los manuales de procedimientos, comprobándose que en el ejercicio señalado el INADEM contó con un manual autorizado que no se encuentra actualizado conforme a la estructura del reglamento interior de la SE vigente, mismo que contiene información referente a los procesos y actividades para la administración, operación y control del Fondo Nacional Emprendedor, por medio de las áreas adscritas establecidas; asimismo, las Reglas de Operación del FNE y sus modificaciones publicadas presentaron opacidad en los procedimientos sustantivos para la operación y control del fondo; como punto positivo, la comprobación de los movimientos de adecuación presupuestaria internos y externos correspondientes, se tramitaron, registraron y se encuentran sustentados en los oficios respectivos; por otra parte, no establece claramente la verificación cuantitativa de la utilidad o beneficio de los apoyos que se dan por conducto de proveedores; sin embargo, sí se entregaron los recibos por concepto de los productos y servicios recibidos, verificando que las cuentas bancarias fueron exclusivas para la administración de los recursos federales aprobados.

Las reglas de operación publicadas en el DOF indican como sanciones la reintegración total o parcial del recurso cuando éste no se ejecutó conforme a lo establecido en el proyecto ingresado, así como cuando las metas propuestas no se alcanzaron. Para el caso de la ejecución del proyecto analizado y derivado de la información proporcionada por el ejecutor directo y con base en las observaciones realizadas de las auditorías de seguimiento por el INADEM de manera informal, se redujo el número de puntos de la Red de Apoyo al Emprendedor de 12 a 8, además del señalamiento de lo exorbitante de las metas planteadas en el proyecto (más de 15,000 asesorías). Así también se decidió para 2018 no contratar asesores externos a la RED con la finalidad de que dichos servicios se otorgaran por los ejecutivos que laboran en los puntos.

Recomendaciones

En virtud que la corrupción es el obstáculo más grande para el desarrollo, es costosa, regresiva y representa la causa más común de molestia social, además de ser compleja y multifactorial, representa pues un reto para una rendición de cuentas eficiente. En este sentido, México tomó el compromiso a nivel internacional de adoptar medidas al respecto como el adecuado cumplimiento en la transparencia de la información para lo cual el uso de las

tecnologías de la información y la comunicación se ha vuelto un factor relevante en la tarea de la rendición de cuentas. Para el caso del INADEM, se evidenció como buena práctica el uso de la plataforma digital para el registro, ingreso de solicitudes, consulta del estatus de la solicitud, entrega de reportes trimestrales y finales, así como la entrega de evidencias probatorias (facturas, cédulas, constancias, convenios y contratos). Lo anterior implica coercitivamente los mismos niveles de exigencia de evidencia en los controles internos de los sujetos beneficiarios. Aun así, a raíz de la información obtenida por medio de las entrevistas y grupos focales, se hace presente un punto débil del proyecto ejecutado. Ya que la Red de Apoyo al Emprendedor del estado de Colima, conformada con 12 Puntos, buscaba su fortalecimiento y beneficiar a la población objetivo con productos, servicios y soluciones, dichos beneficios se localizaban en una plataforma habilitada para los ejecutores; visualizándose más de 200 productos y servicios, de los cuales sólo el 2% permitía evidencia necesaria y suficiente para justificar la entrega de los mismos; evidenciando una clara descoordinación entre los proveedores públicos y privados ofertantes y el INADEM en el seguimiento de las vinculaciones realizadas.

Bibliografía

- ASF, A. S. (02 de 2018), www.asf.gob.mx, recuperado el 16 de 09 de 2018 de Informe General Ejecutivo, Cuenta Pública 2016: <https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2016ii/index.html#0>
- (14 de 09 de 2018), www.asf.gob.mx, recuperado el 16 de 09 de 2018, de Acerca de la ASF: https://www.asf.gob.mx/Section/45_Acerca_de_la_ASF
- Economía, S. d. (2016), Instituto Nacional del Emprendedor, recuperado el 16 de 05 de 2018, de Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional: https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf
- Federación, A. S. (12 de 01 de 2018), www.asf.gob.mx, recuperado el 16 de 09 de 2018, de Auditoría Financiera y de Cumplimiento: 16-5-10E00-02-0371 371-DE: https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2016ii/Documentos/Auditorias/2016_0371_a.pdf
- (20 de 02 de 2018), www.asf.gob.mx, recuperado el 16 de 09 de 2018, de Auditoría Financiera y de Cumplimiento: 16-5-10E00-02-0371 371-DE: https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2016ii/Documentos/Auditorias/2016_0371_a.pdf
- Fiscalización, S. N. (29 de 11 de 2016), recuperado el 17 de 03 de 2018, de <http://www.snf.org.mx/>

- <http://www.shcp.gob.mx> (17 de febrero de 2015), obtenido de: http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/acuerdo_gabinete_mexico_prospero_27022014.pdf
- INEGI, I. N. (2015), Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, recuperado el 16 de 05 de 2018, de: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/encestablecimientos/especiales/enaproce/2015/>
- LCF (2016), Congreso de la Unión, Ley de Coordinación Fiscal, Capítulo II, Art. 13.
- Neri, A. F. y Prieto, A. P. (2015), Auditorías Superiores Locales en México, Análisis de su normatividad, prácticas y transparencia, Porrúa.
- PND (2013), Plan nacional de desarrollo, recuperado el 18 de 04 de 2017, de: <http://pnd.gob.mx/>
- Pública, S. d. (2012), Programa anticorrupción, recuperado el 17 de 03 de 2018, de Convenciones: <http://www.programaanticorruptcion.gob.mx/index.php/internacionales/convenciones.html>
- (09 de 12 de 2013), Programa anticorrupción, recuperado el 17 de 03 de 2018, de: <http://www.programaanticorruptcion.gob.mx/index.php/internacionales/practicas-exitosas/mejores-practicas-internacionales/rendicion-de-cuentas.html>
- República, G. d. (2013), Plan Nacional de Desarrollo, recuperado el 18 de 04 de 2017, de: <http://pnd.gob.mx/>
- Schedler, A. (2004), ¿Qué es la rendición de cuentas?, *Cuadernos de transparencia*.
- Unión, C. d. (2011), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. DF.
- (2012), Ley Federal de Archivos.
- (2015), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- (2015), Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública.
- (2016), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. CDMX.
- Unión, H. C. (12 de 06 de 2015), www.diputados.gob.mx, recuperado el 06 de 04 de 2017, de: [www.diputados.gob.mx: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf)

CAPÍTULO 11

VERIFICACIONES DE DOMICILIO FISCAL DE LA AUTORIDAD Y SUS EFECTOS EN LA OPERACIÓN DE LAS EMPRESAS

Lucio Guillén Mercado¹
Sergio Iván Ramírez Cacho²
Luis Octavio Ríos Silva³

Resumen

En la presente investigación se abordan aspectos relevantes de los nuevos esquemas de fiscalización.

A partir de 2015, las auditorías se han focalizado en combatir conductas como simulación de operaciones o emisión de facturas apócrifas, con el objetivo de propiciar un mayor cumplimiento voluntario.

La autoridad se ha dado a la tarea de realizar verificaciones para constatar los datos proporcionados al Registro Federal de Contribuyentes (RFC) relacionados con su domicilio fiscal, para poder determinar si éste cumple o no con lo dispuesto en el artículo 10 del Código Fiscal de la Federación (CFF), o si el contribuyente se encuentra localizable en el mismo, dando como consecuencia en caso de no cumplir los requisitos del citado artículo, la cancelación del Certificado del Sello Digital y si no es “Localizable”, la autoridad lo publica en los listados de contribuyentes “No Localizados”, según el artículo 69, y como contribuyente que emite comprobantes fiscales digitales (CFD) por operaciones simuladas de conformidad con el artículo 69-B del citado código.

¹ Contador público y maestro en ciencias área fiscal por la Universidad de Colima. Funcionario fiscal de carrera certificado por el SAT. Catedrático nivel licenciatura y posgrado Universidad de Colima y universidades privadas. Asesor y consultor fiscal empresarial certificado en competencia laboral. Conferencista y capacitador certificado.

² Profesor titular de tiempo completo por la Universidad de Colima. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores SNI-I. PTC adscrito a la FCAM. Líder del UCOLCA088. sergio_cacho@uacol.mx.

³ Maestro en finanzas por la Universidad de Colima. PTC adscrito a la FCAM de la Universidad de Colima. miembro del UCOL-CA088. Sus líneas de investigación y docencia abarcan las finanzas, costos empresariales y el emprendimiento. lrios0@uacol.mx.

De acuerdo con los datos que fueron dados a conocer a través del Informe Tributario y de Gestión correspondiente al Segundo Trimestre de 2018, emitido por el Servicio de Administración Tributaria (SAT), al 1 de agosto de 2018 se han publicado como “NO Localizados” un total de 415,429 contribuyentes, de los cuales 148,512, son personas morales y 266,917 son personas físicas, lo que significa que del total del padrón de personas morales un 7.65% se encuentra ya publicado en los listados del SAT como: “No Localizado” (SAT, 2018).

Palabras clave: verificación de domicilio, domicilio fiscal, autoridad fiscal, efectos en operación de las empresas, nuevos esquemas de fiscalización.

Abstract

The results of this research it is about an important aspect in the new schemes of tax.

Since 2015, the audits have been focused on taking control about the behavior such as the simulations of operations or issuance of apocryphal invoices, with the objective of promoting a major voluntary compliance.

The authority have been had the chore of doing verification for proving that the data provides to Federal Register taxpayer related to their tax domicile, in order to determine if it complies or not with the rules exposed in the article 10 of Federal Tax Code, or if the taxpayer is reachable in the mentioned domicile, having like consequences in case to not complies with the requirements on that article, the cancellation of the Digital Seal Certificate and if not “Reachable”, the authority would publish them in the taxpayer list “No reachable”, according to the article 69, the taxpayer who issue the Digital Tax Receipts for simulated transactions in accordance with the article 69-B of mentioned code.

According to the data that were given trough the tax and management report related to the second trimester of 2018, issued by Tax Administration Service, to august 01st, 2018, have been published like “No reachable” a total 415,429 taxpayer, which ones 148,512 are moral persons and 266,917 are physic person, that means that of the total of pattern of moral persons a 7.65% is already published in the Tax Administration Service lists, like “No reachable” (SAT, 2018).

Keywords: *address verification, tax domicile, fiscal authority, effects on business operation, new schemes of tax.*

Introducción

La delimitación legal parte de la obligación como mexicanos para contribuir al gasto público consagrada en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 31, fracción IV.

Sabido es que las contribuciones, de conformidad con el artículo 2o. del CFF, se clasifican en cuatro rubros, a saber: impuestos, aportaciones de seguridad social, contribuciones de mejoras y derechos. El enfoque principal de esta investigación son los impuestos, establecidos en ley, que deben ser pagados por personas físicas y morales que se encuentren en una situación jurídica o de hecho (Congreso de la Unión, 2018).

Ahora bien, las personas físicas y morales que se encuentran en alguno de los supuestos previstos en el párrafo anterior para el pago de los impuestos son aquellos que “deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales digitales por Internet por los actos o actividades que realicen o por los ingresos que perciban... y deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes y por ende su certificado de firma electrónica avanzada” (Congreso de la Unión, 2018).

Como puede apreciarse en el párrafo anterior, los contribuyentes deberán solicitar su inscripción al RFC y proporcionar su domicilio fiscal.

Una vez que se realiza una notificación al contribuyente solicitando datos “Compete a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal... Llevar a cabo revisiones electrónicas a los contribuyentes, responsables solidarios o terceros con ellos relacionados, así como las verificaciones de domicilio”

Adicional a lo anterior, el artículo 10 del CFF establece lo que debe considerarse como domicilio fiscal para las personas físicas y las personas morales. Mismo que el contribuyente deberá manifestar a las autoridades fiscales a través de los avisos al RFC, que tiene obligación de llevar a cabo, de conformidad con el artículo 27 del CFF.

Con base en las obligaciones citadas en el párrafo anterior, la autoridad con el fin de verificar los datos manifestados en el citado CFF podrán efectuar verificaciones a los domicilios fiscales de los contribuyentes, esto con base en lo establecido en el artículo 41-B del multicitado código.

Carlos Enrique Orozco Loya, comenta en su libro *Nueva fiscalización a las empresas: La tendencia actual de las autoridades fiscales* sobre la organización y facultades específicas de comprobación con las que cuentan las autoridades competentes para fiscalizar, y los riesgos latentes de ser un contribuyente y/o un patrón omiso en el cumplimiento de las obligaciones que impone la ley; las probabilidades de ser expuesto a un requerimiento o una revisión, y se visualiza qué tan delgada es la línea entre una infracción y un

delito (Loya, C. E. [2018]. *Nueva Fiscalización a las empresas. La tendencia actual de las autoridades fiscales*. Ciudad de México: Tax Editores Unidos.)

Asimismo, las herramientas y los medios que se utilizan en la fiscalización, como los comprobantes fiscales digitales por Internet, la contabilidad electrónica, el buzón tributario, las declaraciones informativas, la presunción de operaciones inexistentes y las operaciones existentes, el intercambio de información con fines tributarios, el secreto fiscal y la reserva de información, los fines de la inscripción al RFC por parte de la autoridad, así como también las razones por las cuales las autoridades están siendo efectivas y certeras con acciones de fiscalización inmediata.

El SAT, en su objetivo de combatir la evasión y la elusión fiscal, ha publicado en la llamada lista negra a más de 8,000 contribuyentes, tanto empresas como personas físicas.

Datos del órgano recaudador, a cargo de Osvaldo Santín, muestran que desde la entrada en vigor del artículo 69-B del CFF, el SAT ha publicado los datos de más de 50,000 contribuyentes al corte del 10 de agosto de 2018.

La lista negra del SAT, que entró en vigor en el 2014, se sustenta en el artículo 69 del CFF, el cual precisa que cuando el fisco detecte que un contribuyente emite comprobantes sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan dichos comprobantes, o bien, que los causantes no se encuentren localizados, se presumirá la inexistencia de las operaciones amparadas en tales comprobantes.

Al ser identificado, el SAT deberá notificar al contribuyente que se encuentra en dicha situación a través del Buzón Tributario y mediante el DOF, con el objetivo de que el pagador de impuestos pueda aportar documentación e información para desvirtuar los hechos en un plazo de 15 días a partir de la última notificación.

Si transcurrido el plazo concedido los contribuyentes no aportan las pruebas, la documentación e información respectiva, o bien, una vez admitidas y valoradas no se desvirtúan los hechos, se les considerará como personas fiscales que definitivamente emitieron facturas apócrifas y serán publicados en el DOF, indicó el listado, el cual es firmado por Ady Elizabeth García Pimentel, administradora central de Fiscalización Estratégica del SAT.

De acuerdo con la última información actualizada del SAT, las llamadas empresas fantasma generaron, a través de facturas falsas, un total de 2.04 billones de pesos desde el 2010 y hasta julio del 2018 (Loya, 2018).

Si bien, la acción del SAT es para detener este tipo de prácticas ilegales, la publicación de los datos de los contribuyentes en la lista negra ocasiona daños colaterales, sobre todo para aquellos que lograron desvirtuar las operaciones demostrando que las causas que originaron su “No localización”, son ajenas a ellos.

“Se ha vuelto un verdadero dolor de cabeza para los contribuyentes. Hemos conocido casos en que la autoridad utiliza el 69-B en contribuyentes que sí están localizados, pero omitieron alguna declaración. O bien, lo están utilizando con empresas que tienen modelos de negocio con pocos activos”, indicó Diana Bernal, titular de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (Saldívar, 2018).

A inicios del año 2018, la procuradora mencionó en entrevista con *El Economista* que aunque una empresa o persona física logre desvirtuar los hechos, al ser publicada en el listado se puede manchar su reputación y, por ende, su actividad comercial.

“Vamos a suponer que hay una empresa que presta ciertos servicios, pero alguien sin escrúpulos vende una factura y por esta única factura que se vendió van a subir al 69-B a esta empresa por simular operaciones. Y al subirla todos los que recibieron factura de ésta quedan con la presunción de que esa operación fue inexistente”, alertó (Saldívar, 2018).

Este tipo de verificaciones de domicilio afectan a los contribuyentes que tributan en la república mexicana como lo son el régimen general de ley, régimen de arrendamiento, régimen de personas físicas con actividad empresarial y profesional, sociedades cooperativas de producción que optan por diferir sus ingresos, régimen de incorporación fiscal, régimen de actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y pesqueras, régimen opcional para grupos de sociedades y régimen de coordinados.

Planteamiento del problema

De acuerdo con los datos dados a conocer a través del Informe Tributario y de Gestión correspondiente al segundo trimestre de 2018, emitido por el SAT, al 1 de agosto de 2018, se han publicado en los listados completos del artículo 69 del CFF un total de 415,429 contribuyentes, de los cuales 148,512, son personas morales y 266,917 son personas físicas, lo que significa que del total del padrón de personas morales un 7.65% se encuentra publicado dentro de este listado; ahora bien, dentro de dicho reporte contenido en la sección de “Datos abiertos” en el apartado de “Contribuyentes publicados y acciones contra la delincuencia” se encuentra el listado de contribuyentes “No Localizados” con un total de contribuyentes publicados como “No Localizados” de 58,992, de los cuales corresponden 44,878 a personas físicas y 14,114 a personas morales.

Entonces, de acuerdo con los datos citados anteriormente, se puede decir que estos contribuyentes ya tienen un problema de índole fiscal y legal; sin embargo, este problema no es sólo inherente a ellos, pues al ser contribuyentes publicados en la página de internet del SAT

de conformidad con el artículo 69 del CFF, y en el DOF, por el hecho de que la autoridad no los localizó en el domicilio fiscal manifestado por ellos ante el RFC, también son publicados dentro del listado del artículo 69-B del multicitado CFF, el cual señala entre otras que: “cuando la autoridad fiscal detecte que un contribuyente ha estado emitiendo comprobantes sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan tales comprobantes, o bien, que dichos contribuyentes se encuentren no localizados, se presumirá la inexistencia de las operaciones amparadas en tales comprobantes”.

De lo anterior se desprende que un contribuyente que ya ha sido publicado en los listados del SAT como “No Localizado”, la autoridad considerará que las operaciones que amparan sus comprobantes son inexistentes y por ende dichos comprobantes no producen ni produjeron efecto fiscal alguno por concepto de deducciones para efectos del ISR o acreditamiento para efectos del IVA.

Si consideramos que en promedio cada uno de estos 58,992 contribuyentes que han sido publicados como “No Localizados” hubiesen realizado en un año calendario operaciones con 10 clientes diferentes, en promedio se puede concluir que se tiene un total de 589,920 contribuyentes afectados; es decir, más de medio millón de contribuyentes afectados por montos millonarios de operaciones.

Es importante señalar que el acto que origina todo lo vertido en los párrafos anteriores es una verificación de domicilio fiscal del contribuyente, sea persona física o moral y de los datos proporcionados en la misma, o de los datos proporcionados a la autoridad fiscal en el trámite de inscripción al RFC, los cuales son incorrectos.

Objetivos

Objetivo general

Analizar los nuevos esquemas de fiscalización respecto de las verificaciones de domicilio fiscal de la autoridad, con la finalidad de difundir los efectos en la operación de las empresas.

Objetivos particulares

Explicar los efectos de las prácticas de verificaciones de domicilio para constatar los datos proporcionados al RFC relacionados con su domicilio fiscal.

Describir los procedimientos a seguir por los contribuyentes con la finalidad de atender las verificaciones de domicilio fiscal y desvirtuar los supuestos.

Postulados

El problema de los contribuyentes que han sido publicados como “No Localizados” existe y como se visualiza en apartados anteriores es un número importante del padrón de contribuyentes, una vez que sus nombres y RFC han sido publicados les asistía el derecho de aportar pruebas para desvirtuar el supuesto.

Los efectos en la operación de los citados contribuyentes son los siguientes, de acuerdo con el CFF:

- En primera instancia le corresponde una sanción económica por haber manifestado datos falsos ante el RFC.
- Una vez sancionado la autoridad procede a cancelar el Certificado del Sello Digital, lo que evita que los citados contribuyentes puedan emitir comprobantes fiscales por las operaciones que realizan.
- Posteriormente se procede a la publicación de los citados contribuyentes en los listados del artículo 69 del CFF, como “No Localizado”.
- Por consecuencia de lo anterior, también procede la autoridad a publicarlo en los listados del artículo 69-B del multicitado código.
- Asimismo, la autoridad considerará como inexistentes las operaciones que amparan los comprobantes fiscales emitidos por dichos contribuyentes, considerando que los citados comprobantes no producen ni produjeron efecto fiscal alguno en las determinaciones de impuestos de los contribuyentes que realizaron operaciones con los citados contribuyentes publicados.
- Por último, por haber manifestado datos falsos al citado registro, se considera que los citados contribuyentes han cometido un delito fiscal.

Preguntas de investigación

1. ¿Cuáles son los actuales procedimientos de verificación de domicilio fiscal y cuál es su fundamento legal?
2. ¿Cuál es el procedimiento que tienen que seguir los contribuyentes que se ven afectados en su operación por la práctica de verificaciones de domicilio de la autoridad fiscal?
3. ¿Cuáles son los efectos en las operaciones de las empresas que les han sido practicadas las verificaciones de domicilio y de los contribuyentes que realizaron operaciones con los que han sido publicados como “No Localizados”?

Justificación

Con el desarrollo de los nuevos esquemas de fiscalización que ha implementado la autoridad fiscal, resulta imperante la necesidad de analizar y desarrollar esta investigación, con el fin de conocer los efectos en la operación de los contribuyentes que han sido sujetos de este tipo de actos de fiscalización y que no han sido localizados en su domicilio fiscal o que siendo localizados no cumplen con los requisitos que establece la legislación fiscal vigente.

En primera instancia, la autoridad cancela el certificado de sello digital lo cual le imposibilita para que pueda seguir emitiendo comprobantes fiscales, le sanciona por rendir datos falsos al RFC y lo publica en los listados del SAT, como “No Localizados” y a efectos de dar a conocer que los comprobantes fiscales emitidos no producen efecto fiscal alguno.

Pero aun de mayor relevancia resulta poner a disposición del lector la información que le permita conocer al tercero afectado; es decir, a los contribuyentes que realizaron operaciones con estos contribuyentes que han sido publicados como “No Localizados”, los procedimientos a seguir, con el fin de que puedan comprobar a la autoridad con documentación soporte de las operaciones que realizaron con dichos contribuyentes, pues ésta considera que dichas operaciones no surtieron efecto fiscal alguno, por lo que dichos contribuyente no podrán deducir ni acreditar el monto de esas operaciones.

Aunado a lo anterior, como resultado de las reformas fiscales, desde el año 2014 surge la necesidad de analizar y comprender todo lo referente a los nuevos esquemas de fiscalización que efectuará la autoridad fiscal a los contribuyentes, de manera que se pueda brindar información a estos usuarios que son susceptibles de este tipo de revisiones que les permita conocer los tiempos, procedimientos y medios para su desahogo y atención, así como las consecuencias por la no atención a las mismas.

Metodología

Investigación documental consistente en análisis minucioso del CFF vigente en el ejercicio 2018, con el fin de conocer el marco legal de los nuevos esquemas de fiscalización, en específico de las verificaciones de domicilio fiscal de los contribuyentes.

Revisión bibliográfica y temática de sitios de internet, relacionados con el SAT, relativos a las listas de contribuyentes no localizados y el portal mediante el cual los contribuyentes presentaran promociones, quejas y aclaraciones.

Interpretación armónica del marco fiscal regulatorio, inherente a las verificaciones de domicilio fiscal, con el fin de poder identificar los efectos negativos de las mismas cuando el contribuyente no es localizable, cancelando

los certificados de sello digital que le impiden continuar con su operación normal al verse imposibilitado para emitir comprobantes fiscales, afectándole además en cuestión económica por la no recuperación de ingresos y el pago de multas.

Para poder obtener la información plasmada en los resultados, se efectuó un análisis minucioso del CFF vigente en 2018, específicamente de los artículos diez, veintisiete, cuarenta y uno B, sesenta y nueve, setenta y nueve, ochenta y ciento diez; siendo esta la normativa más importante aplicable al domicilio fiscal de los contribuyentes.

Una vez hecho esto, se procedió a efectuar una búsqueda exhaustiva en todos los informes emitidos por el SAT vigentes al segundo trimestre del año 2018, respecto de los resultados obtenidos de los nuevos esquemas de fiscalización, específicamente de las verificaciones de domicilio de los contribuyentes, a los que hace referencia la normativa antes mencionada, mismo que se localiza dentro del menú principal de la página oficial del SAT, submenú Datos abiertos, dentro del cual se encuentran todos los distintos padrones de los contribuyentes y los informes tributarios y de gestión, efectuando así un análisis e interpretación de los listados del artículo sesenta y nueve, del listado de No Localizados y del listado de contribuyentes que aclararon su situación y cambiaron su estatus como contribuyentes desvirtuados.

Análisis y discusión de resultados

Primeramente debemos citar que los contribuyentes sean personas físicas o personas morales que deban presentar declaraciones o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales deberán solicitar su inscripción en el RFC y proporcionar a este padrón la información relacionada con su identidad y domicilio.

Lo anterior, como lo dispone el artículo 27 del CFF vigente, que señala entre otras, lo siguiente (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 27. Las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales digitales por Internet por los actos o actividades que realicen o por los ingresos que perciban, ... deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes, proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y, en general, sobre su situación fiscal, mediante los avisos que se establecen en el Reglamento de este Código. ... La autoridad fiscal podrá considerar como domicilio fiscal del contribuyente aquél en el que se verifique alguno de los supuestos establecidos en el artículo 10 de este Código, cuando el manifestado en las solicitudes y avisos a que se refiere este artículo no corresponda a alguno de los supuestos de dicho precepto.

Ahora bien como se comentó anteriormente, los contribuyentes deberán proporcionar su domicilio, al momento de su inscripción y también en caso de cambiarse de domicilio deberán presentar el aviso respectivo a la autoridad, pero la pregunta es: ¿cuál domicilio?; para ello, el artículo 10 del CFF señala que se considera como domicilio fiscal (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 10. Se considera domicilio fiscal:

I. Tratándose de personas físicas:

a) Cuando realizan actividades empresariales, el local en que se encuentre el principal asiento de sus negocios.

II. En el caso de personas morales:

a) Cuando sean residentes en el país, el local en donde se encuentre la administración principal del negocio.

Como puede apreciarse en el párrafo anterior, las autoridades fiscales podrán practicar diligencias, y también podrán efectuar verificaciones con el fin de poder constatar los datos que los contribuyentes manifestaron al citado RFC, referente a su domicilio fiscal, y a fin de poder evaluar si el contribuyente se encuentra localizable en dicho domicilio fiscal o si el domicilio fiscal cumple con los requisitos para poder establecer o calificar que en ese lugar se encuentra el principal asiento de sus negocios en el caso de las personas físicas, o el lugar donde se encuentra la administración principal del negocio en caso de personas morales, como lo dispone el artículo 41-B del CFF (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 41-B. Las autoridades fiscales podrán llevar a cabo verificaciones para constatar los datos proporcionados al registro federal de contribuyentes, relacionados con la identidad, domicilio y demás datos que se hayan manifestado para los efectos de dicho registro, sin que por ello se considere que las autoridades fiscales inician sus facultades de comprobación.

Cabe destacar del anterior párrafo de ley, que sin que se considere que la autoridad inicia sus facultades de comprobación, podrá efectuar verificaciones de domicilio fiscal con el fin de poder detectar si los datos proporcionados por los contribuyentes al RFC son correctos y corresponden a su domicilio fiscal; es decir, la autoridad fiscal en esa verificación realiza una calificación a dicho domicilio fiscal.

Luego de que se llevó a cabo la verificación del domicilio pueden considerarse tres situaciones:

1. Se localizó al contribuyente y este acredita que en el citado domicilio sí se encuentra la administración del negocio para la persona moral o el asiento principal del negocio para la persona física.
2. Se encontró personal del contribuyente pero no acredita que en el citado domicilio se encuentra la administración del negocio para la persona moral o el asiento principal del negocio para la persona física.
3. No se localiza al contribuyente.

Derivado de las situaciones anteriores, para el caso 1, no hay ningún efecto negativo en la operación del contribuyente; por el contrario, se considera que el domicilio califica y cumple con lo establecido en la legislación fiscal vigente.

Para el caso número 2, el contribuyente se considera que se encuentra localizado; sin embargo, no cumple con los requisitos, es decir, en el citado domicilio no se encuentra la administración del negocio para la persona moral o el asiento principal del negocio para la persona física, por lo que al manifestar al RFC un lugar distinto conforme al artículo 10, el contribuyente comete un infracción, según lo dispone el artículo 79, fracción VI, del CFF, y se hace acreedor a la sanción económica establecida en el artículo 80, fracción I (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 79. Son infracciones relacionadas con el registro federal de contribuyentes las siguientes:

.....

VI. Señalar como domicilio fiscal para efectos del registro federal de contribuyentes, un lugar distinto del que corresponda conforme al Artículo 10.

Artículo 80. A quien cometa las infracciones relacionadas con el Registro Federal de Contribuyentes a que se refiere el artículo 79, se impondrán las siguientes multas:

.....

I. De \$3,080.00 a \$9,250.00, a las comprendidas en las fracciones I, II y VI.

Pero si el contribuyente, persona física o moral, se ubicara en la situación 3; es decir, no se localiza en el citado domicilio fiscal manifestado al RFC, aunado a lo anterior (imposición de la multa), también la autoridad podrá proceder a cancelar el certificado del sello digital, de acuerdo con el CFF (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 17-H. Los certificados que emita el Servicio de Administración Tributaria quedarán sin efectos cuando:

.....

X. Las autoridades fiscales:

.....

d) Aun sin ejercer sus facultades de comprobación, detecten la existencia de una o más infracciones previstas en los artículos 79, 81 y 83 de este ordenamiento, y la conducta sea realizada por el contribuyente titular del certificado.

Y como se ha venido plasmando, también la autoridad podrá publicar al citado contribuyente que no se localizó en el domicilio fiscal manifestado al RFC, en los listados del artículo 69, fracción III, así como el artículo 69-B del citado código, los cuales disponen lo siguiente (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 69.

La reserva a que se refiere el primer párrafo de este artículo no resulta aplicable respecto del nombre, denominación o razón social y clave del registro federal de contribuyentes de aquéllos que se encuentren en los siguientes supuestos:

.....

III. Que estando inscritos ante el registro federal de contribuyentes, se encuentren como no localizados.

El Servicio de Administración Tributaria publicará en su página de Internet el nombre, denominación o razón social y clave del RFC de aquéllos que se ubiquen en alguno de los supuestos a los que se refiere el párrafo anterior. **Los contribuyentes que estuvieran inconformes con la publicación de sus datos, podrán llevar a cabo el procedimiento de aclaración que el Servicio de Administración Tributaria determine mediante reglas de carácter general, en el cual podrán aportar las pruebas que a su derecho convenga.** La autoridad fiscal deberá resolver el procedimiento en un plazo de tres días, contados a partir del día siguiente al que se reciba la solicitud correspondiente y, en caso de aclararse dicha situación, el SAT procederá a eliminar la información publicada que corresponda.

(El uso de negrillas dentro del texto es nuestro.)

Artículo 69-B. Cuando la autoridad fiscal detecte que un contribuyente ha estado emitiendo comprobantes sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan tales comprobantes, o bien, que dichos contribuyentes se encuentren no localizados, se presumirá la inexistencia de las operaciones amparadas en tales comprobantes.

En este supuesto, procederá a notificar a los contribuyentes que se encuentren en dicha situación a través de su buzón tributario, de la página de internet del SAT, así como mediante publicación en el DOF, con el objeto de que aquellos contribuyentes puedan manifestar ante la autoridad fiscal lo que a su derecho convenga y aportar la documentación e información que consideren pertinentes para desvirtuar los hechos que llevaron a la autoridad a notificarlos. Para ello, los contribuyentes interesados contarán con un plazo de 15 días contados a partir de la última de las notificaciones que se haya efectuado.

.....

Transcurrido dicho plazo, la autoridad, en un plazo que no excederá de cinco días, valorará las pruebas y defensas que se hayan hecho valer; notificará su resolución a los contribuyentes respectivos a través del buzón tributario y publicará un listado en el DOF y en la página de internet del SAT, únicamente de los contribuyentes que no hayan desvirtuado los hechos que se les imputan y, por tanto, se encuentran definitivamente en la situación a que se refiere el primer párrafo de este artículo. En ningún caso se publicará este listado antes de los 30 días posteriores a la notificación de la resolución.

Los efectos de la publicación de este listado serán considerar, con efectos generales, que las operaciones contenidas en los comprobantes fiscales expedidos por el contribuyente en cuestión no producen ni produjeron efecto fiscal alguno.

(El uso de negrillas dentro del texto es nuestro.)

Por último, adicional a todo lo antes citado, se considera que el contribuyente comete un delito fiscal según lo disponen los artículos 109 y 110 del CFF, cuando (Congreso de la Unión, 2018):

Artículo 109. Será sancionado con las mismas penas del delito de defraudación fiscal, quien:

.....

IV. Simule uno o más actos o contratos obteniendo un beneficio indebido con perjuicio del fisco federal.

Artículo 110. Se impondrá sanción de tres meses a tres años de prisión, a quien:

.....

II. Rinda con falsedad al citado registro, los datos, informes o avisos a que se encuentra obligado.

Conclusiones

Como puede apreciarse, los efectos en la operación de los contribuyentes a quienes el SAT les ha practicado visitas de verificación para constatar los datos proporcionados al RFC y que no fueron localizados, no sólo paralizan la operación del contribuyente, sino que va más allá, una vez que le fue cancelado su certificado de sello digital, lo cual le imposibilita emitir comprobantes fiscales, podrá ser sancionado económicamente.

Adicional a lo anterior, el RFC y el nombre del contribuyente “No Localizado” será publicado en la página del SAT y en el DOF, de conformidad con el numeral 69 del CFF y también por no ser localizado, será publicado en los listados del 69-B, considerando para tal efecto que las operaciones que amparan los comprobantes fiscales emitidos por dicho contribuyente corresponden a operaciones simuladas y que, por lo tanto, las operaciones de dichos comprobantes fiscales no surten ni surtieron efecto fiscal alguno para los contribuyentes a quienes les expidió los comprobantes fiscales.

Por lo tanto, los efectos negativos, legales y fiscales no sólo impactan en el contribuyente publicado, sino para todos aquellos clientes a los cuales les emitieron comprobantes fiscales, pues la autoridad presume que esas operaciones son simuladas y no tienen efecto fiscal alguno como deducción para ISR o como acreditamiento para efectos del IVA.

Por lo tanto, la autoridad considerará la comisión de un delito fiscal, tanto por el contribuyente publicado como por el cliente que emitió los comprobantes fiscales.

Es importante pues, recalcar que derivado de una simple verificación que realiza la autoridad al domicilio fiscal de los contribuyentes para verificar que éste cumpla con lo establecido en CFF, y en la cual no se localiza al contribuyente o localizándolo el contribuyente no logra comprobar que ahí se encuentra el principal asientos de sus negocios o se lleva la administración de la sociedad, podrá desencadenar en las medidas de cancelación del certificado de sello digital, lo que impedirá que éste pueda emitir comprobantes fiscales frenando su operación, los flujos de efectivo por la nula cobranza y, adicional a ello, éste será publicado, afectando la imagen y reputación, anulando los

efectos de todas las operaciones amparadas en los comprobantes que haya emitido con anterioridad.

Recomendaciones

Para el contribuyente publicado, desvirtuar los hechos, aportar las pruebas dentro de los plazos señalados con el fin de poder comprobar que se encuentra localizable en el domicilio fiscal señalado ante el RFC, como documentos que acrediten la propiedad o el uso del bien inmueble donde se ubica el domicilio, propiedad del mobiliario y equipos que se encuentran en el mismo, que se atiende ahí a los clientes, proveedores, que se cuenta con personal, en el caso de personas morales que ahí se encuentra la administración del negocio, que se cuenta con los documentos que integran la contabilidad.

Para los clientes que realizaron operaciones con los contribuyentes publicados, presentar en caso de aclaración ante la autoridad, dentro de los plazos establecidos, 30 días, aportando toda la información y documentación que soporte el total de las operaciones realizadas con dichos contribuyentes para evitar que la autoridad considere como operaciones simuladas las amparadas en los comprobantes fiscales emitidos.

Para cualquier contribuyente, estar preparados en sus domicilios fiscales con la información y documentación que acrediten la propiedad o el uso del bien inmueble donde se ubica el domicilio, propiedad del mobiliario y equipos que se encuentran en el mismo, que se atiende ahí a los clientes, proveedores, que se cuenta con personal, en el caso de personas morales que ahí se encuentra la administración del negocio, que se cuenta con los documentos que integran la contabilidad. Pues por el hecho de ser contribuyentes inscrito en el RFC, son susceptibles de que les sea practicada una visita de verificación del domicilio fiscal.

Bibliografía

- Burgoa Orihuela, Ignacio (2010), *El jurista y el simulador del derecho*, México: Porrúa.
- Loya, C. E. (2018), *Nueva fiscalización a las empresas. La tendencia actual de las autoridades fiscales*, Ciudad de México: Tax Editores Unidos.
- Congreso de la Unión (25 de junio de 2018), CFF, recuperado del Código Fiscal de la Federación: www.diputados.gob.mx/leyesbiblio/pdf/08_250618.pdf
- Saldívar, B. (14 de 06 de 2018), *El Economista*, recuperado de la “Lista negra del SAT, con daños colaterales”: www.economista.com.mx/economias/lista-negra-del-SAT-con-danos-colaterales-2018-06-14-0133.html

SAT (agosto de 2018), *Informe tributario y de gestión*, recuperado del Servicio de Administración Tributaria: http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/ITG%20do%20trimestre%202018.pdf

SHCP (2016), Secretaría de Hacienda y Crédito Público, recuperado de “Padrón de contribuyentes”: www.shcp.gob.mx/comunicados