Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Unidad de Posgrado

Tesis:

De Régimen de Pequeños Contribuyentes a Régimen de Incorporación Fiscal. Análisis para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Que presenta:

Rosa Linda Guerrero Jiménez

Para obtener el grado de:

Maestro en Administración con Énfasis en Impuestos

Director:

M. A. I. Silvia Gamboa Cerda

San Luis Potosí, S.L.P. a 01 de diciembre de 2015

Tesis:

De Régimen de Pequeños Contribuyentes a Régimen de Incorporación Fiscal. Análisis para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Que presenta:

Rosa Linda Guerrero Jiménez

Para obtener el grado de:

Maestro en Administración con Énfasis en Impuestos

M. A. I. Silvia Gamboa Cerda
Directora.

M.A. Ana María Vázquez Villalpando
Asesora

M.A.I. Claudia Charqueño Cerda
Asesora

San Luis Potosí, S.L.P. a 04 de diciembre de 2015

Dedicatoria

A mis padres y hermanos, así como a mi abuelo Cuco (Q. E. P. D.) pues ellos fomentaron mi interés en los negocios y me hicieron darme cuenta de la importancia del ámbito fiscal.

A Jesús Santiago, José Ramón y José Julián ya que espero ser un buen ejemplo para ellos y que lleguen un poco más lejos que yo.

Pero en especial, esta tesis es para todos los dueños y/o encargados de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en México.

Agradecimientos

Gracias a Dios, por nunca abandonarme; y a mis abuelos que desde el cielo me impulsan a dar lo mejor de mí en cada momento. A mis padres, que me han apoyado desde que tomé la desición de iniciar la maestría hasta el final; por su comprensión, aliento y motivación cuando quise dejar todo.

A todo el personal de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración en la Universidad Aútonoma De San Luis Potosí. En especial a la M. H. E. Mónica Ramírez López quien me enseñó a investigar y escribir una tesis. A mi directora de énfasis, la M. A. María del Carmen Silva Segura por estar al pendiente de mi proceso. A mi directora de tesis, la M. A. I. Silvia Gamboa Cerda y a mis asesoras la M. A. Ana María Vázquez Villalpando y la M. A. I. Claudia Charqueño Cerda por su amabilidad y todo el tiempo dedicado a enriquecer mi trabajo.

A mis compañeros que facilitaron e hicieron más ameno mi estudio, en especial a la C. P. Juana María Torres Rodríguez pues sin su ayuda no hubiese sido posible obtener toda la información que aquí se analiza.

A los contadores José Francisco Jiménez Jáuregui y Claudia Galindo del Despacho Contable Jiménez por su constante paciencia y apoyo.

A mi novio, familiares y amigos por comprender mis ausencias y aún así seguir a mi lado.

Resumen

Esta tesis se escribió con el objetivo de analizar la influencia positiva, negativa o nula que ha tenido el cambio del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) que entró en vigor con la Reforma Hacendaria 2014 en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) mexicanas. Se seleccionó este sujeto por la importancia que tienen económica y socialmente en el desarrollo del país; situación que se ve evidenciada con el apoyo que están recibiendo por el Estado para mantenerse y crecer. Sin embargo, son entidades frágiles que se a lo largo de la historia se han visto afectadas por cambios en su situación fiscal dado el creciente interés de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) por recabar los impuestos necesarios para que la nación siga funcionando de la mejor manera.

Para probar el supuesto de esta tesis se recabó información documental referente al periodo 2013–2015, permitiendo hacer una comparación entre los dos regímenes que constata su parecido general pero también significantes diferencias. Adicionalmente se realizó investigación de campo pues se estudiaron cuatro casos de los sectores comercial y de servicios de la ciudad de San Luis Potosí, por ser representativos y accesibles a la tesista con los recursos que se contaban. Los mismos revelaron el desconocimiento y poco interés de los contribuyentes en el nuevo régimen fiscal, aunque, dos de los cuatro no son candidatos para seguir tributando en ese sistema pues uno de ellos sobrepasa el límite de ingresos permitido y otro simplemente no es costeable para mantenerse en operación. Con esa información y datos sobre la informalidad presente en el país se concluye que ante el cambio de reglas se deberá aprender el nuevo juego y dependiendo de las habilidades de cada empresa podrán sobrevivir .

De Régimen de Pequeños Contribuyentes a Régimen de Incorporación Fiscal. Análisis para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Índice general

Índice general iv

Índice de tablas vii

Índice de ilustraciones viii

Capítulo I. Introducción 1

I.1. Planteamiento del problema 1

I.2. Preguntas de investigación 4

I.3. Objetivos 5

I.3.1. Objetivo general 5

I.3.2. Objetivos específicos 5

I.4. Delimitación 5

I.4.1. Delimitación espacial 5

I.4.2. Delimitación temporal 6

I.5. Estado del Arte 6

I.6. Justificación 14

I.7. Supuesto 15

Capítulo II. Marco Referencial 16

II.1. Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)....16

II.1.1. Empresas como organización....16

II.1.2. Clasificación de las empresas....17

II.1.3. Importancia de las MIPYMES en México....20

II.1.4. Problemas que enfrentan las MIPYMES....23

II.2. Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO)....28

II.2.1. Concepto y Características del Régimen de Pequeños Contribuyentes....28

II.2.2. Historia fiscal de este Régimen....40

II.3. Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)....44

II.3.1. Causas de la eliminación del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) y creación del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en la Reforma Hacendaria 2014....44

II.3.2. Concepto y Características del Régimen de Incorporación Fiscal....46

II.3.3. A un año del cambio. Avances en la transición....52

Capítulo III. Metodología....55

III.1. Alcance de la investigación....55

III.2. Método de investigación....56

III.3. Paradigma de investigación....57

III.4. Diseño de investigación....57

III.5. Cómo se obtiene la información....58

III.5.1. Investigación documental y de campo....58

III.5.2. Variables....63

III.6. Aportaciones extra....63

III.7. Limitantes de investigación....64

Capítulo IV. Análisis de resultados.....67

IV.1. Descripción de los casos.....67

IV.1.1. Caso 1. "La Esquinita".....70

IV.1.2. Caso 2. "La Tiendita".....81

IV.1.3. Caso 3. "El Súper".....89

IV.1.4. Caso 4. "La Pasadita".....98

IV.2. ¿Beneficios?.....103

IV.2.1. Beneficios con relación al Instituto Mexicano del Seguro Social.....104

IV.2.2. Beneficios con relación a créditos hipotecarios.....111

II.2.3. Beneficios con relación a créditos y financiamientos.....114

IV.3. La informalidad tras la Reforma Hacendaria.....117

Capítulo V. Conclusiones y/o resultados.....121

Trabajos citados.....127

Anexo 1. Entrevistas Informales.....147

Anexo 2. Autodeterminaciones de Cuotas Bimestrales en el Régimen de Pequeños Contribuyentes (Periodos 2006 a 2009).....196

Índice de tablas

Tabla 1. Estatificación de empresas en México 20

Tabla 2. Participación porcentual de los estratos de la Secretaría de Economía en variables seleccionadas. Sector privado y paraestatal 2008.....23

Tabla 3. Probabilidad de muerte y esperanza de vida en el primer año para negocios de 0-100 personas ocupadas 24

Tabla 4. Ejemplo del cálculo para pago de impuestos sobre mercancía de importación en REPECO.....31

Tabla 5. Periodo de pago por bimestre.....38

Tabla 6. Ampliación en el periodo de pago de REPECOS 39

Tabla 7. Tarifa Bimestral para el cálculo del impuesto pagado por los RIF 49

Tabla 8. Cálculo del Impuesto.....50

Tabla 9. Reducción del Impuesto Sobre la Renta a pagar en el Régimen de Incorporación....51

Tabla 10. Datos principales de los casos estudiados 60

Tabla 11. Aumento en tablas de cuotas de REPECOS.....65

Tabla 12. Comercios en San Luis Potosí por su tamaño.....69

Tabla 13. Ingresos y gastos del Caso 1 "La esquinita".....75

Tabla 14. Comparativo de REPECO y RIF en el caso 1 79

Tabla 15. Ingresos y gastos del caso 2 "La tiendita" 86

Tabla 16. Comparativo de REPECO y RIF en el caso 2 88

Tabla 17. Ingresos y gastos del caso 3 "El súper" 95

Tabla 18. Comparativo de REPECO y RIF Caso 3 “El Súper” 99

Tabla 19. Subsidio a cuotas como estímulo de la incorporación a la seguridad social 108

Tabla 20. Beneficios de la seguridad social 108

Tabla 21. Cuotas familiares para Seguro Popular 111

Tabla 22. Condiciones Laborales 2013-2014 en el sector informal 118

Tabla 23. Tasa de Ocupación en el Sector Informal 1(TOSI1) como Porcentaje de la población ocupada 119

Tabla 24. Tasa de Ocupación en el Sector Informal 1 (TOSI1) como porcentaje de la población ocupada en San Luis Potosí 120

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Sitio web de atención al contribuyente en el Estado de México 36

De Régimen de Pequeños Contribuyentes a Régimen de Incorporación Fiscal. Análisis para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Capítulo I. Introducción

I.1. Planteamiento del problema

Diversos estudios han identificado la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en la economía. En México existen más de cuatro millones de unidades empresariales, de las cuales 99.8 por ciento son MIPYMES que generan aproximadamente el 74 por ciento del empleo en el país y se estima que contribuyen con el 52 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) nacional (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2013); sin embargo, también se ha demostrado que son negocios frágiles y muy sensibles a los factores endógenos y exógenos de la economía provocando su quiebra y por ende, el cierre de las mismas en un periodo de vida muy breve. En el caso mexicano, se estima que solo dos de cada diez MIPYMES llegan hasta su quinto año de operación, y no necesariamente lo logran en perfectas condiciones; un gran porcentaje llega desgastado, con problemas financieros, con poca infraestructura y, posiblemente, con un equipo humano que no presenta gran eficiencia ni eficacia además de la falta de motivación (Barker Kuri, 2009).

Uno de los factores estrechamente ligado a ese resultado es el hecho de que los empresarios que conducen este tipo de empresas no toman en consideración todas las variables y estrategias que son de utilidad para enfrentarse con éxito al juego de los negocios, donde solo el más fuerte sobrevive; dentro de esas variables se encuentra el ámbito fiscal. Si bien es cierto que, en el caso mexicano, para todos los ciudadanos, independientemente del tipo y

tamaño de empresa o del régimen fiscal en que se han incorporado, resulta complejo comprender y usar eficientemente el sistema fiscal, para las MIPYMES es aún más difícil toda vez que cuentan con menos personal y recursos económicos que puedan atender, de forma exclusiva sus obligaciones y compromisos con el Sistema de Administración Tributaria (SAT).

Ante dicha dificultad, el Estado buscó subsanarlo a través de modificaciones y adecuaciones que se plasmaron en la Reforma Hacendaria que sufrió el sistema tributario nacional durante el año 2014. En estos cambios se pretendió, al menos desde el discurso, simplificar la recaudación hacia las empresas más pequeñas y estimular, de paso, la incorporación de aquellas que operan en la informalidad (cabe indicar que la falta de recursos económicos pero también de conocimientos administrativos y fiscales son causas que motivan a las MIPYMES a cometer dicho acto ilícito), asunto que no es mínimo pues como comenta Cárdenas, presidente del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, “el 60% de los participantes en la economía son informales, lo que representa una tercera parte del Producto Interno Bruto (PIB). Aun poniendo una estructura fiscal perfecta, si nada más se va a aplicar a el 40% no llegaremos a tener una recaudación de entre 16% y 18% (como proporción del PIB) que requiere el país" (Jiménez, 2013, p. s/n).

El problema trasciende pues aquellas empresas que si están registradas ante el SAT también cometen evasión. En un análisis elaborado por el Centro de Estudios Estratégicos del Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México, como parte de los estudios que anualmente tiene que entregar el Servicio de Administración Tributaria (SAT) a petición de la Cámara de Diputados, evidencia que el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) (vigente hasta 2014) presentó en el año 2010 un 96.23 por ciento de evasión fiscal (Jiménez,

2013). Este dato motivó que el gobierno mexicano impulsara la eliminación de los REPECOS y, en su lugar, surgió el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) como parte de la Reforma Hacendaria 2014.

Con este nuevo esquema, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) pretendió que la incorporación a la formalidad atrajera esencialmente a quienes hoy ya realizan una actividad empresarial, para lo cual ofreció un nuevo régimen que fue denominado como Incorporación Fiscal y cuya naturaleza ofrece un proceso de transición a la formalidad fiscal y al mismo tiempo busca otorgar certeza; es decir, brinda un tratamiento especial a los contribuyentes que opten por dicho régimen durante 10 años, que incluye descuentos en el pago del ISR, el acceso a la seguridad social y acceso al financiamiento, pero condiciona estos beneficios graduales al cumplimiento permanente; de tal manera que una vez que el contribuyente en el desarrollo de su actividad económica haya alcanzado la madurez y estabilidad fiscal, transite al régimen general aplicable a todos los contribuyentes (García F. A., 2014).

Bajo estas premisas se buscó el aumento de la formalidad en los negocios e incluso el impulso para la creación de nuevas MIPYMES, pero al parecer esto no ha tenido los resultados esperados como señaló Niño Cota, Coordinador del Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco (CCIJ):

> Tenemos que tomar medidas de prevención, para poder nosotros capacitar a los micros y pequeños, que son los que no tienen la capacidad o los sistemas, el software sobre todo en las facturas electrónicas, para que el día de mañana no se convierta en un problema o tengan costos altos por la tributación que van a tener que ejercer. Lo que se tiene que hacer es evitar que se tenga una

> complicación después del primer semestre, porque seguramente veremos costos altos y tal vez empresarios que tengan que cerrar si no hacen bien su planeación (García G. , 2014, p. s/p).

Si bien el autor arriba citado manifiesta la necesidad de las empresas realicen una buena planeación para enfrentarse al proceso de transición de REPECO a RIF, cabe preguntarse ¿realmente es eso posible? ¿Las MIPYMES tienen las habilidades y/o conocimiento suficiente para validad o sopesar las ventajas y desventajas de dicho cambio? La intensión de esta tesis es ofrecer al empresario MIPYME un análisis comparativo entre los dos regímenes fiscales y apoyarlo en la construcción de una planeación administrativa vinculada al cambio fiscal del régimen y mostrar las alternativas que tendrá para reducir los costos que la carga fiscal representa para su negocio.

I.2. Preguntas de investigación

- ¿Cuál es la importancia de la planeación fiscal en las MIPYMES?
- ¿Por qué se dio el cambio de régimen de REPECO a RIF?
- ¿Qué percepción tienen los empresarios de MIPYMES con el cambio de régimen?
- ¿La transición de REPECO a RIF constituye un beneficio o un perjuicio para las MIPYMES?
- ¿Se ha logrado un avance en la formalización de los comercios?

I.3. Objetivos

I.3.1. Objetivo general

Analizar si la transición de REPECO a RIF es un beneficio o perjuicio para las MIPYMES mexicanas.

I.3.2. Objetivos específicos

- Reconocer la importancia de la planeación administrativa-fiscal en las MIPYMES mexicanas.
- Explicar el Régimen de Incorporación Fiscal así como su predecesor (Régimen de Pequeños Contribuyentes), efectuar un análisis comparativo y evidenciar los pros y contras del cambio de régimen.
- Explicar la transición de un REPECO a RIF.
- Identificar la formalización del comercio en México después de la Reforma Hacendaria 2014.

I.4. Delimitación

I.4.1. Delimitación espacial

El presente estudio se enfocará en las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de los Estados Unidos Mexicanos. Se han seleccionado este tipo de empresas por ser un pilar de la economía mexicana y por la creciente inversión (sobre todo por parte del Estado) en estas unidades económicas con el fin de incrementar la supervivencia de las mismas así como el fenómeno

que llama la atención de esta tesis que es el cambio de REPECO a RIF. Al tratarse de planeación fiscal se debe tener el mismo sistema tributario, es por esta razón que se limita a la esfera federal, considerando que cada estado es importante pues al final todos contribuyen a la economía nacional y los impuestos que atañen a este régimen son de competencia federal. Cabe aclarar que se utilizaron cuatro casos de la zona de San Luis Potosí, de los sectores comercial y de servicios para lograr una mejor explicación de la situación.

I.4.2. Delimitación temporal

Este estudio se limita a los años 2013 y 2015 por ser en enero de 2014 que se comenzó a implementar el Régimen de Incorporación Fiscal. Se hará un comparativo de REPECO y RIF teniendo como margen este periodo de dos años. La finalidad de este comparativo será encontrar y puntualizar los pros y contras de cada régimen en su momento.

I.5. Estado del Arte

Dentro del universo de contribuyentes mexicanos, este trabajo se enfoca en las MIPYMES que son quienes recienten más los cambios en el entorno, por lo que deben prevenir acciones para recibir un impacto menor. Esto ha dado origen a implementar estrategias fiscales que aunque se consideran una actividad legítima han desafiado al Estado de forma que éste ha reaccionado modificando la ley en repetidas ocasiones para evitar caer en evasión fiscal (Álvarez Ramos, Ballesteros Grijalva, & Fimbres Amparano, 2011). Lo anterior tiene sustento legal en el artículo primero de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) donde se establecen algunas obligaciones del Estado:

> Todas las autoridades, en el ámbito de sus competencias, tienen la obligación de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos humanos de conformidad con los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad. En consecuencia, el Estado deberá prevenir, investigar, sancionar y reparar las violaciones a los derechos humanos, en los términos que establezca la ley (Cámara de Diputados, 2014, p. 1).

Para cumplir con esas obligaciones es menester contar con recursos suficientes no solo para desarrollar las actividades en sí, sino para mantener la infraestructura burocrática. De tal manera, la autoridad competente procura captar la mayor cantidad posible de ingresos provenientes de impuestos por medio de diferentes regímenes fiscales. Para recolectar dichas aportaciones y velar por su correcto cumplimiento, una de las instituciones creadas por el Estado mexicano es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT) como lo indica la Ley Orgánica de Administración Pública Federal en su artículo 31 (Congreso de la Unión, 2013).

Se considera de tal importancia el papel de las autoridades fiscales en el desarrollo del país; que Tello y Hernández (2010) en su aportación a la revista *Economíaunam* mencionan que el estancamiento de la carga tributaria ha provocado que el equilibrio en las finanzas públicas de los últimos años haya sido posible principalmente gracias a la contención del gasto público, particularmente el de inversión. Lo cual provoca que no se generen las condiciones para un mejor funcionamiento de la economía ni mayores ritmos de crecimiento en el país, creando así una especie de círculo vicioso que no se ha logrado romper. En contraste, los países con más alto desarrollo económico y bienestar social; presentan en común la

característica de altos niveles de recaudación tributaria. Esto señala nuevamente la importancia del adecuado financiamiento por ingresos tributarios, que además sean crecientes, para combatir el déficit que se ha acumulado en el desarrollo económico; ya que el vacío creado por la falta de inversión pública no ha sido satisfactoriamente llenado por la inversión privada. La baja productividad de los impuestos en México se explica en buena medida por la inadecuada administración de los tributos, los grandes niveles de evasión y elusión, así como la creciente economía informal alentada por las bajas tasas de crecimiento económico de los últimos años (Tello & Hernández, 2010).

Dado lo anterior, durante la historia fiscal del país se han desarrollado diferentes esquemas para combatir esos problemas. El último que se vio cambiar fue el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO); que en sus orígenes tuvo el objetivo de incorporar a la mayoría de los vendedores que operaban en menor escala, y de los cuales muchos estaban en el sector informal de la economía. Como se sabe, este régimen brindaba beneficios en el aspecto administrativo y fiscal, dado que realmente no llevaban un registro de sus operaciones de acuerdo a lo establecido en el Código Fiscal de la Federación (CFF), ni tenían que realizar cálculos sofisticados para determinar el pago de sus impuestos, entre otras facilidades. Sin embargo, aun así han observado por parte del contribuyente estrategias para evadir el pago de los impuestos correspondientes a su actividad. Por lo tanto, Fuentes en su *Estudio de Evasión Fiscal en el Régimen de Pequeños Contribuyentes* durante 2011 propuso algunas medidas con el fin de abatir los niveles de evasión en el REPECO. Él sugirió que podría recurrirse a la bancarización de las operaciones en todos los niveles así como la imposición de dispositivos para contabilizar las transacciones de estos contribuyentes, tales como máquinas registradoras

certificadas por la autoridad; ya que ese tipo de mecanismos ya había probado ser exitoso a nivel internacional (Fuentes Castro, 2011).

Por otro lado, Sánchez Miranda (1998), en su artículo sobre la *Planeación Fiscal: Importancia y fundamento fiscal* para la revista *Contaduría y Administración,* hace ver la trascendencia y fundamento constitucional de la planeación fiscal. El autor también menciona que el sistema tributario debe evitar que los impuestos se conviertan en obstáculo para la actividad económica. Incluye que: "a nivel internacional es de vital importancia aplicarla para poder competir con otros países ya que a muchos de éstos si se les permite aplicarla" (Sánchez Miranda, 1998, p. 32).

Si bien en México este tema ha estado creciendo hasta cierto punto lo ha hecho satanizado por el gobierno, lo que no le ha permitido llegar al nivel de países más desarrollados. Un claro ejemplo de avance para este tema en Estados Unidos de Norteamérica fue el caso judicial *Helvering V. Gregory* del que se dictó sentencia en 1934 y deja claro que el contribuyente no está obligado a elegir las transacciones que conduzcan a impuestos más altos que otras. Cita textualmente en el juicio: "Cualquiera puede ordenar sus negocios de manera que sus impuestos sean lo más bajos posible; no está obligado a elegir el esquema que más convenga al Tesoro; no existe siquiera un deber patriótico de incrementar los propios impuestos" (Palao Taboada, 2009, p. 211).

Este mismo tema se ha encontrado en otros países como son Alemania y Austria con el concepto de la libertad de gestión que es fundamental en su legislación fiscal. O, el principio de libre elección de la ruta con menos impuestos como argumento que rechaza la doctrina de fraude de ley en Bélgica; sin dejar atrás una de las más escandalosas, la *doctrina de elección*,

elaborada por el Tribunal Suprema de Australia durante los setentas: “Si las normas fiscales dan al contribuyente la posibilidad de elegir entre dos o más opciones debe respetarse la elección de la forma legal realizada por el contribuyente, incluso en los casos de arreglos artificiales que no tienen otra justificación que ahorrar impuestos” (Villegas González, 2004, p. 3).

Es de suma importancia recordar que como lo menciona Moreno Aranda en su *Breve relato sobre la planeación fiscal* (1994); la planeación fiscal se clasifica de acuerdo al sujeto que la hace. Se deja como la del sector público a las normas preliminares que aplica la autoridad a sus gobernados; y a la del sector privado se le define como la que realiza el contribuyente para lograr una optimización de la carga fiscal. Dentro de esta división se le agrega una subdivisión en auténtica e inauténtica. Siendo la primera la que considera el más absoluto respeto a los preceptos legales y la inauténtica podría incluso dudarse de que sea una verdadera planeación fiscal ya que no cumple con los requisitos legales. Referente a esta última clasificación, se aclara que todo análisis realizado en el presente documento se clasifica como auténtico.

Aunado a lo anterior y tratándose la responsabilidad del sector público para con los contribuyentes; Alcántara García en su trabajo de investigación *La Planeación fiscal como estrategia competitiva de las PYMES* (2011) concluye que se puede articular un esquema legal que permita al contribuyente realizar sus obligaciones ante la Hacienda Pública. Pero sugiere que este debe ser diferente al actual en cuanto a ser una plataforma especial para PYMES de forma tal que no perjudique el aspecto económico de las organizaciones; ya considerando el REPECO, que como se mencionó anteriormente, fue diseñado para incorporar a la legalidad gran parte de los vendedores informales. Dentro de las características con que este régimen

contaba se encuentran un convenio con las Entidades Federativas para que estas cobraran una cuota integradora al contribuyente bajo ciertas condiciones. Quienes tributaban bajo este régimen se regían por la misma legislación federal aunque realizaran el pago en su estado, así que en teoría el mismo contribuyente debiese pagar la misma cuota en un estado que otro. Sobre esto se hablará más adelante, pues se compararán las tablas utilizadas por cada entidad federativa para construir la conclusión final de esta tesis.

Esto se encuentra directamente relacionado con el planteamiento de Palomo en su artículo *Los procesos de gestión y la problemática de las PYMES* donde plantea que: "los estudios económicos identifican ciertos polos con más crecimiento económico, por ejemplo: Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, por lo que en principio una solución general para las PYMES no debería aplicarse en todas las regiones por igual, ni sin tomar en cuenta el sector al que pertenecen, comercial, manufactura, o de servicios, ya que esto plantea problemas de gestión" (2005, p. 26). De tal manera se daría una razón válida para la diferencia entre las cuotas fijas de diferentes entidades federativas pero aún se debiera considerar la actividad del contribuyente.

El Régimen de Pequeños Contribuyentes estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2013, pues del Ejecutivo Federal surgió la inquietud de incorporar a las personas que se encontraban en el mencionado régimen a uno en que se pueda tener mayor control. Esto con la finalidad de combatir la naturaleza evasiva de México, ya que el REPECO favorecía la evasión fiscal pues estaban exentos de conservar comprobantes de sus proveedores y emitir facturas de sus ventas; lo que originaba que se rompiera la cadena de comprobación fiscal. Como lo indica Morales Martínez (2014) en su tesis *Simplificación Tributaria del Régimen de Pequeños Contribuyentes como medida para eficientar la recaudación* es menester crear un

sistema simplificado de recaudación para los pequeños contribuyentes; pues aunque varias MIPYMES estén dispuestas al pago de impuestos, no lo hacen por desconfianza o por no tener una cultura fiscal. Con lo anterior coincide Juárez Gallardo (2007) en su tesis *La Simplificación Administrativa en la Autoridad Fiscal como medida para eficientar la recaudación impositiva en Pequeños Contribuyentes*; quien además defiende que una cuota fija, siempre que esté basada en datos reales, y la recaudación por espacio geográfico son buenas ideas por su facilidad para la autoridad y el contribuyente.

Dado lo anterior, es de suma importancia analizar las características del Régimen de Incorporación Fiscal para comprobar si en realidad representa beneficios para el Estado y la comunidad en comparación al antiguo Régimen de Pequeños Contribuyentes. Se debe aclarar que el contribuyente siempre será esta variable dependiente de las reformas y legislación impuesta por el gobierno a través del sistema tributario y en general no se debe pensar que el gobierno lo hace pensando solo en el bien propio, pues como ya se vio, una de las finalidades del mismo es el desarrollo económico del país. Pero, se plantea que tal vez el sujeto pasivo que es el contribuyente ya no deba ser tan pasivo ante el sujeto activo que es el Estado. Resaltando que para lograr lo anterior se tiene un área de oportunidad en la preparación profesional sobre este tema. Algunos autores en su estudio *Impacto del flujo de efectivo y del pago de impuestos en las PYMES: una visión metafórica* donde se analizó una muestra de la industria restaurantera de San Luis Potosí capital, indican que esta investigación arrojó resultados que permiten crear una nueva hipótesis sobre que ese segmento se orienta más al rango de micro empresa en lugar de la mediana por decisión gerencial de no crecer para no contraer mayores compromisos y gastos subsecuentes. Lo cual sería una clara llamada de atención para la intervención de las personas calificadas como planeadores fiscales, tanto

creando la legislación como siguiéndola (Zárate Loyola, Zárate Loyola, López Gama, & Valentin Mballa, 2012). Aunado a lo anterior, Sánchez y Valero (2013) en su estudio económico sobre la *Incidencia Económica de las Políticas Fiscal y Laboral Mexicanas* coinciden con el estudio a la industria restaurantera de San Luis Potosí. Pues, ellos finalmente plantean entre los efectos encontrados; que al aplicarse diferentes leyes de acuerdo al tamaño de la empresa, eso genera distorsiones que terminan por hacer más pequeñas a las empresas e incrementan el autoempleo. Y si se le adiciona la variable de evasión, las pequeñas organizaciones si crecen pero las medianas y grandes tienen incentivos para reducir su tamaño y formar muchas pequeñas empresas.

Hace tiempo que se ve una preocupación por desarrollar habilidades profesionales en el análisis y planeación fiscal; como menciona Lima Fosado en su revista *Información financiera en las PYMES*, donde aclara que la planeación administrativa y contable es básica para la toma de decisiones. Pero que lamentablemente las normas para llevarla correctamente no están diseñadas para PYMES, sino para grandes empresas. Concluye que hace falta formación educativa especializada en este sector pues se ha tratado de ir tan rápido que se han olvidado cosas básicas que deben adecuarse a estas unidades económicas (2006). El autor coincide en el tema con Angulo López y Zazueta en su ponencia sobre *Las estrategias fiscales como una herramienta para minimizar la carga tributaria en las organizaciones sinaloenses. Un estudio de caso;* expuesta en el *VI Congreso Internacional de Análisis Organizacional, por la Red Mexicana de Investigadores en Estudios Organizacionales*; donde también se hace énfasis en que el sistema tributario mexicano requiere de estudiarse por profesionistas en constante actualización para asesorar a las organizaciones y analizar diversas opciones legales permitidas por las disposiciones fiscales vigentes, con el fin de lograr ahorros por la

minimización de la carga tributaria. Estos autores especifican entre las causas por las que los empresarios no utilizan las estrategias fiscales las siguientes: desconocimiento, falta de cultura fiscal y falta de especialistas capacitados en esta área en las organizaciones (Angulo & Zazueta, 2008).

A lo anterior, se suma lo dicho por Moreno Aranda (1994), quien aclara que la planeación fiscal no puede estar aislada pues el éxito de la misma depende de su coordinación con todas las áreas de la empresa. Se dice que la misma debe integrar a todas las personas que participen en una empresa. Acorde a lo aquí descrito y tomando en cuenta los recientes cambios dados por la Reforma Hacendaria 2014, esta tesis pretende dar al encargado de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México las herramientas necesarias para tomar las mejores decisiones fiscales como contribuyente. Se pretende ser un apoyo y dar un panorama general de este nuevo juego al que se incorporan con jugadores de todos tamaños.

I.6. Justificación

Este trabajo se justifica toda vez que durante ya varios años el poder ejecutivo de la nación ha intentado formalizar la economía mexicana sin tener el éxito deseado, con un nuevo intento en la Reforma Hacendaria 2014. Y por su lado, los propietarios de MIPYMES se quejan cada vez más de la complicada situación en especial el elevado cobro del fisco y la complejidad del sistema. Es conveniente que este documento sea leído por todo aquel que califique para el Régimen de Incorporación Fiscal o se encuentre en la informalidad. Es importante que las MIPYMES mexicanas cuenten con las herramientas para sacar el mayor provecho de sus actividades y en esta tesis pueden encontrar una que les será de utilidad.

I.7. Supuesto

El supuesto de esta investigación sostiene que el cambio de Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) a Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) es una carga más para personas que no tienen la capacidad administrativa necesaria para afrontarla y que en su mayoría son MIPYMES, por lo que esta estrategia del Ejecutivo Federal resultará contraproducente.

Capítulo II. Marco Referencial

II.1. Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)

II.1.1. Empresas como organización

Los seres humanos por naturaleza forman asociaciones para funcionar de mejor manera y lograr actuar de forma más eficiente. En el ámbito de los negocios esto no es una excepción, de tal suerte que las personas interesadas en obtener ingresos, ganancias y/o dividendos tienden a agruparse en distintas organizaciones civiles constituidas para alcanzar distintas metas; de acuerdo con Daft (2007) éstas son diseñadas como sistemas de actividad deliberadamente coordinada y estructurada y que se encuentran vinculadas con el entorno.

Un tipo de organización son las empresas, definidas como una institución dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos (Real Academia Española, 2015). Para los emprendedores mexicanos se les amplia un poco agregando que es una unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común (Secretaría de Economía, 2010). Esa parte de lucro en que ambas definiciones coinciden; se puede entender como el objetivo en toda empresa de incrementar al máximo sus utilidades, para lo cual el administrador solo llevaría a cabo las acciones de las cuales esperara una contribución importante a las utilidades generales de la empresa (Gitman, 2007). De lo anterior se entiende la definición que se utilizará en el presente documento: unidad de organización económico-social que coordina capital, trabajo y recursos materiales; para dedicarse a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios que en algunos casos satisfacen exigencias del bien común y en otros un fin de lucro.

II.1.2. Clasificación de las empresas

Dentro de las empresas existen varias clasificaciones según sus características. La primera a la que se refiere este texto es según la personalidad del propietario, donde puede ser: privada, cuando la empresa es propiedad de particulares; pública, cuando el propietario es el Estado o entidades de carácter público y su actividad no se rige exclusivamente por el principio del beneficio; y será mixta cuando la propiedad esté compartida entre el Estado y los particulares (Pinilla, 2010). Otra clasificación importante es de acuerdo a la actividad principal que realiza cada una, así se tiene:

- Empresas del sector primario, que están directamente relacionadas con los recursos naturales. Comprende la agricultura, la actividad forestal, la ganadería, la caza, la pesca, y la actividad extractiva.
- Empresas del sector secundario, se dedican a actividades industriales (transformación de bienes). Se incluye la industria, la construcción y la producción de energía.
- Empresas del sector terciario, se dedican a actividades de prestación de servicios. Algunos son: el comercio, los transportes, la administración, la banca, los seguros y la enseñanza. Dentro de este sector se encuentran las empresas comerciales que a su vez se subdividen en comercio al por mayor y comercio al por menor (Pinilla, Unidad 1 El concepto económico de empresa. Estudio del patrimonio, 2010).

La empresa también está determinada según el número de propietarios. Será denominada individual cuando tiene un solo propietario, también se le llama persona física; y es societaria

cuando se tienen varios dueños, denominándose también como persona moral. Esta última clasificación está aún subdividida y regida por la Ley de Sociedades Mercantiles (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2014) que reconoce las siguientes especies:

- Sociedad en Nombre Colectivo.- existe bajo una razón social y todos los socios responden de manera subsidiaria, limitada y solidaria de las obligaciones sociales.
- Sociedad en Comandita Simple.- existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada.- se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, las partes sociales solo serán negociables en ciertos casos y con requisitos.
- Sociedad Anónima.- existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.
- Sociedad en Comandita por Acciones.- se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.
- Sociedad Cooperativa.- organización social integrada por personas físicas con intereses comunes y principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y

consumo de bienes y servicios (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2009).

Finalmente, se tiene una última clasificación de acuerdo al tamaño que es la que en realidad importa para este texto; recordando que una misma organización puede entrar en varias especies por lo que se especificaron las anteriores. En un panorama general y de acuerdo al parlamento europeo; las microempresas y las pequeñas y medianas empresas se definen en función de sus efectivos y de su volumen de negocios o de su balance general anual (Blacutt Mendoza, 2013). En México, se entiende por MIPYMES: micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, en las que se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales (Congreso de la Unión, 2015). La Secretaría de Economía de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha publicado en el Diario Oficial de la Federación la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas conforme se ha establecido de acuerdo a algunos criterios como los que se muestran en la Tabla 1. Adicional a esto, se estipula que el tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula:

$$Puntaje\ de\ la\ empresa =$$

$$[(número\ de\ trabajadores)\ x\ (10\%)] + [(monto\ de\ ventas\ anuales)x\ (90\%)]$$

El cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su respectiva categoría (Secretaría de Economía, 2009; Secretaría de Economía, 2013).

Tabla 1. Estatificación de empresas en México

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

Fuente: Congreso de la Unión (2015, p. 2).

II.1.3. Importancia de las MIPYMES en México

De lo anterior solo se tomará para esta tesis lo referente a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), por lo que se procede a justificar la selección de esta tipología de empresa a partir de la importancia que estas tienen en el mundo, de forma general, y en México, de forma particular. En la actualidad, indiscutiblemente la MIPYME tiene una gran importancia tanto en países industrializados como en países en vías de desarrollo. En varios estudios empíricos en distintos países se ha hecho alusión a que estas empresas son las verdaderas creadoras de empleo, comparadas con la columna vertebral de la economía, el

motor de crecimiento económico o base para el desarrollo sostenible. Estadísticamente, en países industrializados y en vías de desarrollo más de 90 por ciento pertenece al grupo de las MIPYMES (Howald, 2001). En México este porcentaje es aún más elevado ya que de acuerdo al Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas Interactivo, que para 2015 registró 4'926,061 negocios, la mayor parte son pequeños; ya que solo el 1.23 por ciento del total representaron las empresas grandes de la nación; aunado a esto, el 88.63 por ciento tienen solamente de cero a cinco empleados; mientras que solo el 0.25 por ciento de estas entidades tienen 251 colaboradores o más. Aunque, es importante recordar que de acuerdo a la estratificación de la Secretaría de Economía no se clasifica a las empresas por tamaño solo por este motivo; desde 2009 se ha cambiado la prioridad al monto de ventas anuales (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015).

Uno de los aspectos más importantes de las MIPYMES y que las hace tan populares es que cuando la economía de un país se encuentra en crisis y se desata el despido de multitudes, aumentando así el nivel de pobreza de la zona, entra como salvación la creación de estos pequeños negocios que funcionan al menos como fuente de autoempleo. Estas entidades han desarrollado, hasta cierto punto, la accesibilidad y confianza que el ciudadano común no tenía para sentirse un empresario con o sin traje. Esta no es una situación exclusiva de México pues en Estados Unidos ya han alcanzado el 99 por ciento de las empresas totales y proveen aproximadamente el 75 por ciento de los empleos nuevos netos, lo que se traduce al 50.1 por ciento de la fuerza laboral privada aportando el 40.9 por ciento de las ventas privadas. Desde 1953, el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica reconoció la importancia de estas organizaciones creando la agencia *The U. S. Small Business Administration* (SBA) cuyo objetivo era apoyar a estas pequeñas entidades económicas. Situación similar se presentó en

Japón donde desde 1955 se reconoció su importancia en la economía nacional con la elaboración del plan de desarrollo económico. Por su parte, la Unión Europea también ha desarrollado un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas (Valdés de Villegas & Sánchez, 2012).

En México, el gobierno federal ha estado dispuesto a apoyar al sector de MIPYMES. En el presupuesto de Egresos de la Federación de 2012, los legisladores de la Comisión de Economía lograron aumentar el Fondo para las Pequeñas y Medianas Empresas en 400 millones de pesos más a lo propuesto por el Ejecutivo Federal; alcanzando así un total de 7 mil 048 millones. Un aumento de 3 por ciento respecto a lo que tuvo en 2011 que se ha mantenido (Millán Bojalil, 2011). Por otro lado, desde 1995 se cuenta con un Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CNCMIPYME) que claro ha ido evolucionando con el tiempo y se ha empatado con el Plan Nacional de Desarrollo (PND) que deja ver a las MIPYMES como parte fundamental de la estrategia para aumentar los niveles de productividad del país y aumentar los empleos (Secretaría de Economía, 2012).

De acuerdo con los criterios de estratificación de la Secretaría de Economía, en donde se otorga un peso preponderante a los ingresos de las empresas para definir el estrato al que pertenecen, los resultados obtenidos son los siguientes: a nivel nacional las empresas micro representan el 95.3 por ciento, en las cuales labora 45.6 por ciento de los trabajadores, esto las coloca como el estrato más sobresaliente en estas variables. Las empresas pequeñas ocupan el segundo lugar por el porcentaje de unidades económicas con 4.3 y de personal ocupado con 23.8 por ciento; en tanto, las empresas grandes con el 0.2 por ciento de las unidades económicas, ocupan un porcentaje similar de trabajadores al de la pequeña empresa, con 21.5 por ciento. En cuanto a las remuneraciones las empresas grandes se ubican en primer lugar, ya

que lo que pagaron a sus trabajadores representó 49.6 por ciento del total nacional; las empresas pequeñas se ubican en segundo lugar con 24.9 por ciento; las medianas en tercero con 14 por ciento, y las micro empresas aportaron 11.5 por ciento (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2009).

Tabla 2. Participación porcentual de los estratos de la Secretaría de Economía en variables seleccionadas. Sector privado y paraestatal 2008

Total nacional estrato	Unidades económicas	Personal ocupado total	Remuneraciones	Producción bruta total	Activos fijos
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Micro	95.3	45.6	11.5	5.9	9.8
Pequeños	4.3	23.8	24.9	13.0	12.2
Medianos	0.3	9.1	14.0	7.7	8.4
Grandes	0.2	21.5	49.6	73.4	69.5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía con datos de los Censos Económicos 2009, utilizando los criterios marcados por la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación 2009 (2009, p. 156).

II.1.4. Problemas que enfrentan las MIPYMES

Las MIPYMES encuentran su razón de ser al volverse sistemas creadores de valor económico. Esto se logra cuando desarrollan dinámicas competitivas y productivas que les permiten enriquecer su contexto conectando a las personas con los mercados, en los cuales se encuentran los recursos requeridos para satisfacer sus necesidades, a la vez que se enriquecen en el proceso. Se esfuerzan por crear valor al devolver al sistema económico más valor del que se toma, de tal manera se alejan de ser simples parásitos (Cleri, 2007). Lo anterior sería la situación deseada universalmente pero este es un ideal que no ha sido logrado totalmente en México, ya que en opinión de algunos analistas, 85 por ciento opera en niveles de subsistencia y no reportan ganancias. Además de que en este estrato se paga hasta 60 por ciento más que en

las empresas grandes por los servicios e insumos que se utilizan. Aunado a lo anterior, se tienen datos de que las empresas pequeñas y medianas en México destinan entre el 18.98 y el 21 por ciento del tiempo en una empresa típica a requerimientos de regulación gubernamental (González & Rodríguez, 2011).

Aunado a las características anteriores de las MIPYMES mexicanas, se le agrega otra que se explica a continuación y contribuye a la muerte prematura de dichas empresas. En estudios recientes se ha establecido que la esperanza de vida está relacionada con el número de empleados que posee; así, cuando tienen de cero a dos personas ocupadas, cuatro de cada diez empresas mueren durante el primer año de vida. En el mismo caso, su esperanza de vida al nacer es de casi siete años. Así, se entiende que entre mayor sea el número de empleados mayor será la esperanza de vida de la empresa y menor la probabilidad de muerte en el primer año de existencia (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015).

Tabla 3. Probabilidad de muerte y esperanza de vida en el primer año para negocios de 0-100 personas ocupadas

Tamaño de los negocios (personas ocupadas)	Probabilidad de muerte al primer año de vida	Esperanza de vida al nacer
0-2	0.38	6.9
3-5	0.32	8.4
6-10	0.17	15.0
11-15	0.18	20.7
16-20	0.15	23.3
21-30	0.12	22.0
31-50	0.09	22.0
51-100	0.07	22.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015, p. s/p).

Por otro lado, un factor importante que aqueja a las MIPYMES y no les permite consolidarse ni tener un crecimiento sostenido es la falta de una oferta integral de productos financieros que les permita adquirir capital de trabajo en el momento necesario. México tiene un acceso al financiamiento como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) de 25 por ciento; considerablemente menor en comparación con otras zonas como son: el promedio de países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) que cuenta con un 162 por ciento, los países de la Zona Euro con 134 por ciento e incluso el promedio latinoamericano de 44 por ciento. Aunado a lo anterior, México es un país donde se dificulta obtener créditos pues de acuerdo a un listado de 143 países sobre la facilidad para obtener préstamos; la nación ocupa el lugar 92, y se estipula que algunas de las fuentes de financiamiento más usadas son los proveedores con 81 por ciento, así como de la banca comercial con 31 por ciento; quedando la banca de desarrollo con solo el 3 por ciento; sin embargo no se puede pretender que el financiamiento sea de pronto tan accesible al mercado pues se debe hacer un análisis sobre la cobrabilidad de estos créditos. En este aspecto, las MIPYMES son consideradas un segmento de alto riesgo para las instituciones financieras. Una de las principales razones es precisamente otro de los puntos débiles de estas organizaciones; las deficiencias en rubros administrativos (Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, 2015).

Una vez obtenido el financiamiento, no se cuenta con la capacitación necesaria para explotarlo a su máximo. El 98 por ciento de la gente que inicia una empresa, empieza sin saber cómo hacerlo y va aprendiendo una vez iniciado su proyecto, por ello el 80 por ciento de los negocios cierran en los primeros tres años (Secretaría de Economía, 2010). Dentro de las cualidades que las MIPYMES requieren en sus recursos humanos son: tanto la especialización

en un área de conocimiento específica, como habilidades y conocimientos cambiantes a la par que lo hace el mercado desarrollando las habilidades de innovación, adaptación y aprendizaje. Lamentablemente, con los escasos recursos económicos que cuentan estas empresas les es difícil competir por ofertas de educación atractivas; aunque ya se ha considerado como una estrategia para promover la creación, desarrollo y consolidación de las MIPYMES en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 (Flores, Hernández, & Flores, 2015) y se ha consolidado en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (Peña Nieto, Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, 2013). Para tener esta situación más clara se muestran las siguientes estadísticas: casi las 3⁄4 partes de los microempresarios cuentan únicamente con educación básica y sólo el 14.10 por ciento cuentan con educación superior. Es importante considerar la presencia de las empresas de carácter familiar en México ya que representan el 65 por ciento de las MIPYMES, éstas son administradas en más del 85 por ciento por personas que no alcanzaron un título de licenciatura. En cuanto a los empleados, 74.93 por ciento tiene un nivel de escolaridad entre primaria y secundaria; mientras que únicamente el 10.94 por ciento ha logrado un bachillerato o equivalente técnico. Este problema lleva a que alrededor del 85 por ciento de ellas no instrumente controles de calidad; además, el 50 por ciento no aplica técnicas de mejora en calidad o productividad; sólo el 24 por ciento dispone de una patente o licencia (en el sector de manufactura es de 39 por ciento) dejando su *know how* desprotegido. Por último, únicamente el 35 por ciento de ellas aplica algún tipo de mecanismo para conocer las preferencias o satisfacción del cliente. Todos estos problemas se deben a la falta de preparación académica y/o capacitación adecuada de los microempresarios, factores que han influido considerablemente en el crecimiento de las MIPYMES del país (Durazo Bringas & Ojeda García, 2013).

Otro aspecto que afecta a las MIPYMES mexicanas es el referente a Seguridad Social. A continuación se listan algunos de los factores que de acuerdo a Medina Conde (2012) no permiten el crecimiento de estas empresas: en primer lugar se encuentra el exceso de gravámenes; mismo que afecta al contribuyente pues al sentirse rebasado por estas decide evitarlas todas incluyendo las aportaciones de seguridad social, a esto le sigue el trato acorde a las posibilidades a las entidades económicas; dando un trato igual a las MIPYMES que a las grandes empresas, también se deben considerar la lista de acontecimientos que se desencadenan cuando el patrón no paga las cuotas obrero-patronales pues se enfrenta a procedimientos fiscales que de no atenderse adecuadamente pueden poner la empresa en riesgo. Aunado a lo anterior, se debe ser consciente sobre las afectaciones a los trabajadores al no ser dados de alta correctamente pues en esto se involucra una responsabilidad social.

A lo anterior se le pueden sumar varias causas que han frenado el desarrollo de las MIPYMES mexicanas. Entre ellas, una de las más significativas ha sido la entrada de nuevos competidores internacionales al mercado nacional con la apertura comercial del país. Estos empresarios llegan a México con nuevas tecnologías, productos con mayor valor agregado, ciclos de vida más cortos para los productos, economías de escala, agresividad en el mercado, nuevas formas de comercialización, y alianzas estratégicas entre empresas internacionales, entre otras. Todos estos han sido factores que han logrado afectar a las pequeñas empresas nacionales que no se habían preocupado por mejorar su competitividad pues no se veían en la necesidad. Pero, cuando México se abrió internacionalmente, al parecer las empresas nacionales aún no estaban listas para competir bajo nuevas condiciones por lo que esto ha amenazado la sobrevivencia de la empresas por un largo tiempo; aunque la situación ya ha mejorado se siguen enfrentando a la paradoja de la competitividad donde a las MIPYMES solo

les queda desaparecer o seguir luchando y trascender (Rocha Álvarez, Espinoza Mosqueda, Martínez Campos, Albarrán Martínez, & Arroyo Ramírez, 2008; Fuentes Rojas, García Flores, & Silva Ambriz, 2014).

Lo anterior son solamente algunos retos que enfrentan las MIPYMES mexicanas, aunque cada empresa es diferente y puede o no presentarlos. La empresa es tan individual como la persona a su cargo ya sea el administrador y/o dueño quien seguramente la llevará de acuerdo a su personalidad, pues su visión será la visión de la empresa (Escalera Chavez, 2007). En este trabajo se profundizará sobre la problemática que puede causar la situación fiscal de una MIPYME en los Regímenes de Pequeños Contribuyentes y ahora de Incorporación Fiscal. Los mismos se explican a continuación.

II.2. Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO)

II.2.1. Concepto y Características del Régimen de Pequeños Contribuyentes

Es importante mostrar el contexto general en que se encuentra el régimen a que se refiere este apartado; mismo que se limitará a la legislación vigente durante el año 2013 en concordancia con la delimitación temporal de la presente tesis. Así, se parte de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que establece en su artículo 31, fracción IV, que es obligación de los mexicanos: "Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes" (Cámara de Diputados, 2014, p. s/p). Para cumplir con lo anterior el legislador preceptuó que, en el caso de la persona física, cuando cause el Impuesto sobre la Renta (ISR), puede acogerse a varios de los regímenes fiscales que determina la ley, siempre y

cuando sus ingresos sean por realizar actividades empresariales y los ingresos por la prestación de un servicio profesional, así como las remuneraciones que deriven de un servicio personal independiente y a cuyos ingresos no se les de tratamiento de salarios (Cabrera González, 2015).

Durante 2013, en México, existieron varias maneras para que los pequeños contribuyentes cumplieran con sus obligaciones tributarias; estas se encontraban ubicadas en el Capítulo II – De los Ingresos por Actividades Empresariales y Profesionales del Título IV – De las Personas Físicas; en la Ley de Impuestos Sobre la Renta (LISR) y eran las siguientes: Sección I, De las Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales; Sección II, Del Régimen Intermedio de las Personas Físicas con Actividades Empresariales; y Sección III – Del Régimen de Pequeños Contribuyentes-; era este último el más común pues era el primer régimen que se recomendaba para dar de alta un contribuyente que empezaba un negocio con venta al público en general y no tenía la necesidad de expedir factura para sus clientes, pudiendo así utilizar notas de venta para registrar sus ingresos; entre otras características que se mencionarán más adelante (Contador MX, 2013). Este régimen se entendía como presuntivo y sustitutivo del Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y cedulares de cada estado, así como el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) en su momento (González D. , 2006).

Los sujetos de este impuesto que tenían la opción de tributar como REPECO eran, de acuerdo al artículo 137 de la LISR vigente durante 2013, las personas físicas que realizaran actividades empresariales pero que solamente enajenaran bienes o prestaran servicios al público en general. Siempre que los ingresos obtenidos por su actividad empresarial así como los intereses del año calendario anterior, en su conjunto, no rebasaran la cantidad de

$2’000,000.00. Para cumplir con el límite antes señalado, los contribuyentes que comenzaran operaciones en un ejercicio irregular, es decir que su primer periodo fuese menor a doce meses, y estimaran que podrían entrar en este régimen debían comprobarlo. El procedimiento para lograrlo era dividir los ingresos que se manifestaran en ese periodo de tiempo entre los días que habían trabajado, así se obtenía una cantidad diaria que se debía multiplicar por 365 días. Finalmente, esto se comparaba con el límite impuesto para determinar si el próximo ejercicio fiscal podía pertenecer o no a los Pequeños Contribuyentes (Congreso de la Unión, 2012).

Por otro lado, otros contribuyentes que tenían la posibilidad de tributar bajo este régimen, pero con ciertas condiciones, eran los copropietarios. Para poder aplicar aquí debían cumplir con no tener otras actividades empresariales y que la suma de la actividad que todos los copropietarios realizaran en copropiedad, sin ninguna deducción, no sobrepasaran el límite antes mencionado de $2’000,000.00. También se consideraba que los ingresos (sin deducciones) individuales que recibía de esta actividad el copropietario y sus intereses no rebasaran la misma cantidad límite. Adicional a este caso se encontraban las personas que se convirtieran en el representante legal o heredero en una sucesión, quienes inmediatamente se convertían en contribuyentes del mencionado régimen; claro, siempre que se cumplieran las condiciones y límites antes ya establecidos (Balbuena Placier, 2011; Congreso de la Unión, 2012).

Adicional a estos, se encontraban quienes obtenían más del 30 por ciento de sus ingresos por la venta de mercancía de procedencia extranjera. Estas personas solo podían quedarse en este régimen si cumplían con los requisitos generales antes mencionados y si aceptaban pagar una tasa de 20 por ciento sobre la diferencia entre los ingresos obtenidos por

esta mercancía y su valor de adquisición debidamente indicado en la documentación comprobatoria; el resto de sus ingresos se gravaban de manera normal (Congreso de la Unión, 2012). Para dejarlo más claro, se puede expresar con un ejemplo: Si un pequeño contribuyente reportaba ingresos mensuales por $250,000.00 y aparte $150,000.00 por venta de mercancía de procedencia extranjera, tenía un total de ingresos por $400,000.00. En ese caso, sus ventas por productos de origen extranjero representaban 37.5 por ciento del total. Así, que debía hacer el pago de impuestos como se muestra a continuación:

Tabla 4. Ejemplo del cálculo para pago de impuestos sobre mercancía de importación en REPECO.

	Concepto	Cantidad
	Ingresos por venta de mercancía de procedencia extranjera	$150,000.00
Menos:		
	Valor de compra de las mercancías de procedencia extranjera	$80,000.00
Igual:		
	Ganancia o utilidad por venta de mercancía de procedencia extranjera	$70,000.00
Por:		
	Tasa	20%
Igual:		
	ISR a pagar por la venta de mercancía de procedencia extranjera	$14,000.00

Fuente: Folleto sobre Pequeños Contribuyentes 2008 (Servicio de Administración Tributaria, p. 8).

La cantidad restante por ventas de productos mexicanos se pagaba de acuerdo a los cálculos para el pago de impuestos que se mencionarán más adelante; pero, para que en el último caso de contribuyentes se hiciera válido el valor de compra de la mercancía de procedencia

extranjera era un requisito conservar la documentación comprobatoria de la adquisición de la misma. Esos comprobantes debían cumplir con las características del artículo 29-A del Código Fiscal de la Federación (CFF) vigente durante 2013:

I. La clave del Registro Federal de Contribuyentes (RFC) de quien los expedía. El régimen fiscal en que tributaban (conforme a la LISR). Y, si el contribuyente contaba con más de un local o establecimiento, se debía señalar el domicilio de donde se expidieran los comprobantes fiscales. Entendiéndose por establecimiento (en ese momento), de acuerdo al último párrafo del artículo 16 del CFF y el artículo dos de la LISR, cualquier lugar de negocios en que se desarrollen, total o parcialmente, las actividades empresariales señaladas anteriormente;

II. El número de folio y sello digital del Servicio de Administración Tributaria (SAT), así como el sello digital del contribuyente que expedía el comprobante. En entendido de que el sello digital se refería, de acuerdo al artículo 17-E del CFF, a una acreditación de que el documento digital había sido recibido por la autoridad correspondiente;

III. El lugar y fecha de expedición. Que de acuerdo al artículo 49 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación (RCFF), si el contribuyente solo contaba con un local o establecimiento y cumplía con la fracción anterior, se entendía que el comprobante se había expedido en el mismo domicilio fiscal;

IV. El RFC de la persona a favor de quien se expedía;

V. La cantidad, unidad de medida y clase de los bienes o mercancías que amparaban. Que de acuerdo al artículo 50 del entonces RCFF, en la

descripción de la mercancía se debían considerar características esenciales como marca, modelo, número de serie, especificaciones técnicas o comerciales con el fin de que se pudieran distinguir de otras. O, en su defecto, esta obligación y la de la fracción siguiente se cumplían cuando se anexaba al comprobante la tira de auditoría de los sistemas electrónicos que se utilizarán para registrar sus ventas y que debían contener la distinción de mercancías en diferentes clases, el número de operación y la fecha de la misma;

VI. El valor unitario expresado en número. Con el correspondiente desglose de tasas de impuestos trasladados que se indicaba en el artículo 44 del RCFF;

VII. El importe total que se consignaba en número o letra y las siguientes condiciones:

a) Si el pago era en una sola exhibición, esto se debía indicar. Así como el importe total de la operación y el desglose de los impuestos tanto trasladados como retenidos.

b) Cuando se pagaba en parcialidades, se debía emitir un comprobante fiscal por la operación total en el que se indicaba expresamente la forma de pago y un comprobante fiscal por cada parcialidad.

c) También se debía señalar la forma en que se realizó el pago. Siendo algunas opciones: en efectivo, transferencia electrónica, cheque nominativo, tarjeta de crédito o débito, de servicio, o monederos electrónicos autorizados por el SAT. Siempre se debían indicar al menos los últimos cuatro dígitos del número de cuenta o tarjeta con que se hacía la operación.

VIII. Y, para el caso que aquí se expresa sobre ventas de primera mano de mercancía de importación, se debía incluir el número y fecha del documento aduanero.

En el entendido de que de no cumplirse las características anteriores, no podían deducirse o acreditarse fiscalmente (Congreso de la Unión, 2012; Calderón Hinojosa, 2012).

También, en referencia al contribuyente ya mencionado y de acuerdo al mismo artículo 137 de la LISR; era una facultad de comprobación de la autoridad fiscal estimar si más del 70 por ciento de su mercancía, valuada al precio de venta, era de origen mexicano o no. De este modo se podía verificar que se estuviera cumpliendo con los supuestos de un REPECO y la forma de pago ya explicada; pero quienes ni con una tasa mayor o condiciones diferentes se les permitía tributar en este régimen eran quienes obtenían ingresos por: comisión, mediación, agencia, representación, correduría, consignación, distribución o espectáculos públicos (Congreso de la Unión, 2012).

Una característica principal de este sistema fue que su administración fue cedida por el gobierno federal a las entidades federativas con las que se celebró un convenio de coordinación; así, a partir de 2006 esta recaudación obtenida le pertenecía en un 100 por ciento a la entidad que lo administraba como un incentivo. Para lograr la presunción de esos impuestos se instrumentaba una cuota fija integrada, con el fin de disminuir el costo indirecto de cumplimiento a los pequeños contribuyentes. Además, esas últimas podían incorporar a la cuota fija el valor equivalente para la sustitución de los impuestos locales; este cálculo dependía de cada entidad federativa así que podían existir variaciones para el mismo

contribuyente entre diferentes estados y esto era como un adicional a lo ya establecido por la Ley Federal. Cuando los contribuyentes tenían establecimientos, sucursales o agencias en dos o más estados, se establecía una cuota en cada una de ellos considerando los impuestos correspondientes a las actividades realizadas y los ingresos obtenidos en la entidad de que se trate (González D. , 2006; Congreso de la Unión, 2012).

Un claro ejemplo de la discrepancia entre estados antes mencionada se veía reflejado en las tablas de cuota estimada integrada donde un contribuyente con la misma cantidad de ingresos pagaba una cuota diferente en diferentes entidades federativas. Mientras que en San Luis Potosí, considerando el rango de ingreso mínimo $300,000.00 y máximo de $333,333.00, la cuota mínima era de $7,255.00 y máxima de $8,596 (Secretaría de Finanzas del estado de San Luis Potosí, 2013), en Veracruz, la misma cantidad se dividía en seis rangos que iban desde $295,801.00 hasta $333,333.00 con una cuota integrada mínima de $6,977.00 y máxima de $13,700.00. El impuesto a pagar en este estado se veía influenciado por el tipo de bienes que se vendían o servicios que se prestaban, la diferencia se hacía conforme a la tasa de Impuesto al Valor Agregado (IVA) que tenían o si no estaban gravados (Amaro García, 2012). Una última tabla, solo para tener una comparativa más amplia, es de la Ciudad de México; donde el último rango de ingresos se marcaba con un mínimo de $300,000.01 en adelante. Para ese rango se consideraba una cuota única integrada de $35,000.00 (Secretaría de Finanzas del Distrito Federal, 2013). Con solo los tres casos que se han mencionado, se puede observar la diferencia en cuanto al efectivo que debían pagar los contribuyentes con las mismas características solo por ubicarse en diferentes zonas geográficas.

Sin embargo, lo anterior no era la única opción con la que contaban los REPECOS para realizar su pago de contribuciones; aunque era la más socorrida por la facilidad administrativa

que representaba para el contribuyente. Como lo indicaba el artículo 138 de la LISR, el pequeño contribuyente de este régimen podía calcular el impuesto que le correspondía aplicando la tasa del 2 por ciento a la diferencia que le resultara de disminuir a los ingresos que obtenía en el mes en efectivo, bienes o servicios, un monto equivalente a cuatro veces el salario mínimo del área geográfica del contribuyente elevado al mes. Los ingresos que se tomaban en cuenta en ese cálculo eran los efectivamente cobrados, de acuerdo al mismo artículo (Congreso de la Unión, 2012). Prueba de las opciones que se tenían dentro de este mismo régimen era el apartado de la Secretaría de Finanzas con el que contaba el estado de México. En ese portal de servicios al contribuyente (ver Ilustración 1), se podía elegir por tipo de cálculo entre cuota única integrada o cuota estimada y posteriormente se le iba guiando para calcular y completar el pago de impuestos acorde a su actividad e ingresos (Gobierno del Estado de México, 2015).

Ilustración 1. Sitio web de atención al contribuyente en el Estado de México

Fuente: Página de Servicios al Contribuyente del Estado de México (Gobierno del Estado de México, p. s/p).

Aunque los REPECOS contaban con una gran variedad de facilidades, también debían cumplir con obligaciones como todo contribuyente. Éstas eran indicadas en el artículo 139 de la LISR:

I. Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes;

II. Debía presentar a las autoridades fiscales un aviso de incorporación al régimen a más tardar el 31 de marzo o el mes siguiente de iniciar actividades. Igualmente cuando dejara de tributar como REPECO tenía el mes siguiente para avisarlo;

III. Conservaba los comprobantes fiscales cuando realizaba compras de activos nuevos que utilizaría en su actividad con un precio mayor a $2,000.00. Era elemental que los comprobantes cumplieran con los requisitos mencionados en el art. 29-A del CFF.

IV. Era necesario que llevaran un registro de sus ingresos diarios. Cuando el REPECO tuviese ingresos en dos o más entidades federativas al mismo tiempo, debía hacer el registro ya dicho pero por separado. También debía identificar las ventas que tuviera por mercancía de procedencia extranjera.

V. Debía entregar a sus clientes copia de las notas de venta y guardar las originales de las mismas. Las cuales debían contener el importe total de la operación en número y letra; así como, el RFC y domicilio fiscal de quien lo expedía y su régimen fiscal. En caso de que el contribuyente tuviera dos o más locales debía indicar el domicilio en el que expedía el comprobante. También se debía incluir el folio y sello digital del SAT y el sello digital del contribuyente. Por último, el lugar y fecha de expedición. Pero, si utilizaban máquinas registradoras de comprobación fiscal podían entregar la copia de la parte de los registros de auditoría de las

mismas como comprobantes simplificados; siempre que incluyeran el importe de la operación que se tratara. También existía la opción de que el SAT mediante reglas de carácter general liberara al contribuyente de expedir estas notas en ventas menores a $100.00.

VI. Tenían la obligación de presentar una declaración informativa anual sobre los ingresos del ejercicio inmediato anterior. Esto, ante el SAT y antes del 15 de febrero de cada año. Pero, si utilizaban máquinas registradoras de comprobación fiscal; quedaban libres de esta obligación. También debían presentar una declaración mensual que tenía el carácter de definitiva. En ésta, se debía determinar y pagar el impuesto a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior (Congreso de la Unión, 2013).

A continuación se muestra una tabla con los bimestres y sus correspondientes fechas de pago:

Tabla 5. Periodo de pago por bimestre

Nº	Bimestre	Pagar
1	Enero - Febrero	Antes del 17 de Marzo
2	Marzo - Abril	Antes del 17 de Mayo
3	Mayo - Junio	Antes del 17 de Julio
3	Julio - Agosto	Antes del 17 de Septiembre
5	Septiembre - Octubre	Antes del 17 de Noviembre
6	Noviembre - Diciembre	Antes del 17 de Enero

Fuente: Folleto informativo sobre REPECO (Gobierno del estado de Zacatecas 2010-2016, 2013, p. s/p).

Ese pago se debía realizar en las oficinas autorizadas por las entidades federativas, en caso de que se tuviera firmado el convenio antes mencionado. Así, adicional a la fecha de pago ya citada en la tabla anterior, el SAT o las autoridades de cada entidad federativa tenían la opción de ampliar el periodo de pago para los REPECOS tomando en consideración la rama de actividad o la circunscripción territorial del contribuyente. A continuación se muestra un ejemplo en el estado de Zacatecas:

Tabla 6. Ampliación en el periodo de pago de REPECOS

Sexto digito numérico de la clave del RFC	Fecha limite de pago
1 y 2	Día 17 más 1 día hábil
3 y 4	Día 17 más 2 días hábiles
5 y 6	Día 17 más 3 días hábiles
7 y 8	Día 17 más 4 días hábiles
9 y 0	Día 17 más 5 días hábiles

Fuente: Folleto informativo sobre REPECO (Gobierno del estado de Zacatecas 2010-2016, 2013, p. s/p).

VII. No se les permitía realizar actividades por medio de fideicomisos.

VIII. Y, en caso de tener empleados tenían algunas obligaciones que cumplir; como son:

a) Hacer la retención y entero del ISR de sus trabajadores. De lo cual podía liberarse si tenía tres o menos trabajadores cuyo salario no fuera mayor al salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año;

b) Pagar subsidio para el empleo a los trabajadores;

c) Entregar constancias de pagos y retenciones a los trabajadores;

d) Calcular el impuesto anual de sus trabajadores (Congreso de la Unión, 2012; Grupo Verdigel S. A. de C. V., 2013).

Las anteriores eran obligaciones de los contribuyentes que tributaran bajo el Régimen que se expone; así que el no acatarse a ellas era razón suficiente para ser expulsados. Al ya no cumplir con las características antes señaladas, las opciones más comunes eran cambiarse al Régimen General o Intermedio que eran respectivamente las Secciones I y II del mismo Capítulo II y Título II – De las Personas Físicas. Para tal cambio, se consideraba como fecha de inicio del ejercicio el momento en que se diera el supuesto; a partir de entonces se podía pagar el impuesto con condiciones diferentes propias de cada régimen (Congreso de la Unión, 2012).

II.2.2. Historia fiscal de este Régimen

Es importante mencionar que mientras en el apartado anterior se contempló solamente la legislación vigente durante 2013; para este tema se considerará información de años anteriores a 2014. Esto con el fin de tener un panorama general de la evolución del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO). Se parte desde el antecedente más remoto de la Ley de Impuestos Sobre la Renta (LISR); el 20 de junio de 1921 con el Impuesto del Centenario que aunque fue transitorio, pues solo duró un mes, ya desde entonces se gravaba el ingreso. En breve, le siguió la Ley para la Recaudación de los Impuestos establecidos en la Ley de Ingresos publicada el 21 de febrero de 1924; y que gravaba sueldos, honorarios, cualquier tipo

de remuneración por un trabajo, y utilidades de sociedades y empresas. El siguiente cambio fue al dividir los impuestos en nueve cédulas, que aunque eran muy similares a las de la Ley de 1924, para la Ley del 30 de diciembre de 1953 se consideraban: la industria; agricultura, ganadería y pesca; remuneración al trabajo personal; honorarios de profesionales, artesanos y artistas; imposición de capitales; ganancias distribuibles; arrendamiento, subarrendamiento; regalías entre particulares; enajenación de concesiones y regalías de las mismas (Ayala Espino, 2001).

Pero el régimen cedular no duró mucho pues éste se eliminó con la Ley del Impuesto Sobre la Renta que se expidió el 30 de diciembre de 1964. Esta ley permaneció vigente hasta 1980 cuando se abrogó. Aunque, en su periodo tuvo varias reformas como fueron la introducción del concepto de un ingreso global para gravar que se consideraba por lo obtenido en efectivo, especie y/o crédito; siempre que modificaran el patrimonio del contribuyente, y podían provenir de productos o rendimientos de capital, de su trabajo o la combinación de ambos. En la misma Ley se estableció el Impuesto al Ingreso Global de las Empresas, mismo que aplicaba a personas físicas y morales y que desde entonces las dividía en causantes mayores y menores (Servicio de Administración Tributaria (SAT), 2011).

Por otro lado, el 30 de diciembre de 1980 se publicó la Ley del Impuesto Sobre la Renta y entró en vigor el 1 de enero de 1981. Para 1982 se incluyó el Régimen de Consolidación para los Contribuyentes Menores, en éste se establecía que pagarían sus impuestos con base en una estimación de ingresos que le harían las autoridades fiscales (Servicio de Administración Tributaria (SAT), 2011). Pero antes, el 11 de febrero de 1981 se publicó en el DOF el *Oficio Circular 102-074 en el que se establecen reglas a las que podrán sujetarse los contribuyentes menores del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto al Valor*

Agregado (Subsecretaría de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1981) donde se dieron a conocer algunas reglas a las que debían sujetarse los contribuyentes menores (quienes no podían tener ingresos mayores a $1'500,000.00). Para empezar, quienes ya tributaran con cuotas fijas podían seguir igual; pero quienes no lo hacían aún, debían calcularlas. También se mencionaba que quienes se quisieran incorporar a esa sección en 1981, debían hacer una estimativa de sus ingresos para que a eso se le hiciera el cálculo con la tasa correspondiente. Ya durante 1990, la Sección II – Del Régimen Opcional a las Actividades Empresariales, establecía un régimen simplificado para quienes hubiesen dejado de ser contribuyentes menores y sus ingresos no rebasaran $500,000.00 en el año calendario. En este régimen se gravaba el ingreso gravable, mismo que se determinaba por la diferencia entre las entradas y las salidas en efectivo (Servicio de Administración Tributaria (SAT), 2011).

Después, para 1997, la Ley establecía en la Sección III del Capítulo VI del Título IV el Régimen de las Personas que realicen operaciones exclusivamente con el público en general. En este año ya se tenían las características básicas y una tasa del 2.5 por ciento sobre el total de los ingresos sin derecho a deducción alguna. En 1998, gracias a un decreto se le cambia el nombre a Régimen de Pequeños Contribuyentes y se da un límite de $2'233,824.00. Por otro lado, el cálculo de los impuestos ahora se determinaba con una tabla que tenía rangos de ingreso mínimo a máximo y dependiendo de esto, al resultado de sus ingresos menos tres veces el salario mínimo de su zona geográfica, se le aplicaba una tasa que iba del 0 al 2.5 por ciento. Para 2001, se redujo el límite para pertenecer a este régimen a $1'500,000 y la tasa para el cálculo del impuesto iba de 0 a 2 por ciento (Contreras Godos, 2008). Y, en 2002 solo se presentó un cambio considerable que fue el establecimiento de una tasa fija del 1 por ciento.

Pero, en 2003, la tasa volvió a ser variable de acuerdo al nivel e ingresos del contribuyente. Se podía apreciar una tabla que llevaba la tasa desde el 0.5 al 2 por ciento y se incrementaba la deducción a 4 salarios mínimos de su zona geográfica. Adicionándose a esto que los pagos mensuales ya se consideraban definitivos a partir de este año; en el que también se incrementó el límite para pertenecer a esta sección a $1'750,000.00. Para 2005 siguió aumentando, esta vez hasta $2'000,000.00 y se conservaba una tasa fija del 2 por ciento con la única diferencia del monto deducible de los ingresos para el cálculo de los impuestos. En contribuyentes que enajenaran bienes se tenía un monto fijo de $42,222.22 y para quienes prestaban servicios, se consideraba $12,666.66. Ya en ese año se podía considerar una cuota fija que se pagaba en las entidades federativas que tuvieran celebrado el convenio de coordinación para administrar el impuesto. En 2006 se entregaron algunos beneficios en forma de facilidades administrativas para las personas que tributaban en este régimen, los otros puntos como límite, tasa y monto deducible se mantuvieron iguales. Ya durante 2008 se mantuvieron la mayoría de las características antes mencionadas; pero, se incluyó el Impuesto Empresarial a Tasa Única en la determinación de la cuota fija por cada entidad federativa (Zavala Aguilar, 2009). A partir de ese año no se tuvieron muchos cambios hasta llegar a la Reforma Hacendaria de 2013, que entró en vigencia en 2014.

La siguiente ley importante para el tema de esta tesis es la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA); con fecha de publicación el 29 de diciembre de 1978 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), pero que entró en vigor hasta el 1 de enero de 1980. Este impuesto gravaba los actos o actividades por: enajenación de bienes, prestación de servicios independientes y la importación de bienes y servicios, entre otros. Contaba con una tasa inicial del 6 por ciento para la franja fronteriza del norte del país y del 10 por ciento para el resto;

pero, entre los múltiples cambios que se presentaban, esas tasas fueron las que más los sufrieron. Subieron y bajaron en los años de 1983, 1991, 1995, y 2010, hasta homologarse en un 16 por ciento durante 2014. La misma Ley tuvo otros cambios, como fue en 2003 cuando los pagos mensuales provisionales se convirtieron en definitivos y en el mismo año se estableció que la base para calcular los impuestos se consideraría en el momento que se cobraran las contraprestaciones (Servicio de Administración Tributaria (SAT), 2011).

II.3. Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)

II.3.1. Causas de la eliminación del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) y creación del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en la Reforma Hacendaria 2014

Se debe recordar que durante el Régimen de Pequeños Contribuyentes estos no tenían la obligación de presentar información al Sistema de Administración Tributaria (SAT) ni ninguna otra autoridad, sobre el crecimiento de sus operaciones o el aumento en sus ventas o personas. Algunos se aprovechaban de esta situación para disfrutar de las facilidades de este régimen pudiendo ya formar parte de otro y contribuir en mayor medida al Estado. El periódico *El Reforma* comprobó esto durante 2011 cuando observó un restaurante donde la cuenta de una persona ascendía a $71.00. Considerando 800 comensales durante fin de semana y 350 diario aproximadamente, da un total de $724,200.00 mensuales por sucursal y multiplicando esto por las ocho sucursales que tenían, daba un total de $5’793,600.00; cantidad por mucho superior a los $2’000,000.00 anuales que se tenían por límite para pertenecer a ese régimen (Reforma, 2011). También se mencionó que como los pequeños

contribuyentes no tenían la obligación de conservar comprobantes de proveedores ni facturar sus ventas a clientes, esto permitía que se rompiera la cadena de comprobación fiscal y daba lugar a evasión fiscal (Luna, 2008). A continuación se mencionan algunas formas de evasión comúnmente utilizadas por REPECOS:

I. Subdeclaración de Ingresos: ya sea para permanecer en este Régimen o simplemente para tener un pago de impuestos menor;
II. Atomización de ingresos: cuando el contribuyente divide sus ingresos en varias personas y así diluye el pago correspondiente al ingreso global;
III. No declaración: personas que aun estando inscritas en el RFC no hacen su pago correspondiente;
IV. No registro: en esta forma entran todos los que se conocen como informales y por consiguiente no están registrados ante el Registro Federal de Contribuyentes (Los impuestos, 2013).

Ante esta situación el ejecutivo federal propuso una nueva Ley del ISR para 2014. Esto lo realizó el 8 de septiembre de 2013, y entre sus temas resaltó la importancia para el desarrollo del país, pues con el Régimen de Incorporación Fiscal se mejoraría la situación de las personas físicas con actividades empresariales y profesionales. Como ya se sabe, el Régimen de Pequeños Contribuyentes de 2000 a 2010 presentó un alto nivel de evasión del 96 por ciento aproximadamente y se dice que seis de cada diez empleos fueron informales. Por lo tanto, esta nueva ley pretendía cambiar el paradigma de la formalidad y captar a todos los que operaban en la informalidad con sus beneficios. Se pretendía que fuese más atractivo para la persona ser

formal que informal. Entre los puntos que se tocaron estaban: que sus trabajadores contarían con el beneficio del IMSS y un subsidio del pago de sus cuotas, así como acceso al seguro de desempleo y a un crédito INFONAVIT. Por otra parte, al empresario se le facilitaría acceder a Créditos de la Banca de Desarrollo así como a apoyos y financiamientos del nuevo Instituto Nacional del Emprendedor. De esta forma, se pretendía sustituir al Régimen intermedio y REPECO por un RIF que prepararía a las personas físicas al Régimen General (Subprocuraduría de Análisis Sistémicos y Estudios Normativos. Dirección General de Estudios Jurídicos e Interpretación Normativa., 2013).

La iniciativa de Decreto sufrió modificaciones en el Dictamen de la Comisión de Hacienda y Crédito Público de la Cámara de Diputados, hasta finalmente ser aprobada por el pleno de las Cámaras de Diputados y Senadores. Finalmente, se publicó en la Gaceta Parlamentaria el 31 de octubre de 2013. Este cambio lograría completar la cadena de comprobación fiscal. Y, adicional a eso, su finalidad fue combatir la informalidad como ya claramente se dijo y promover un crecimiento más acelerado de la productividad (Subprocuraduría de Análisis Sistémico y Estudios Normativos; Dirección General de Estudios Jurídicos e Interpretación Normativa, 2013).

II.3.2. Concepto y Características del Régimen de Incorporación Fiscal

Este régimen es regido en su mayoría por los artículos 111 al 113 de la Sección II – Régimen de Incorporación Fiscal, del Capítulo II – De los Ingresos por Actividades Empresariales y Profesionales en el Título IV- De las Personas Físicas de la Ley de Impuestos Sobre la Renta vigente durante 2014 y 2015. El mismo, ha venido a sustituir al Régimen de Pequeños

Contribuyentes (REPECO); y aunque se considera un gran cambio ya que pretende incorporar poco a poco a las personas físicas a un Régimen General, sigue teniendo limitaciones y características parecidas a su predecesor. Considera sujetos de este impuesto a las personas físicas que únicamente realicen actividades empresariales, enajenando bienes o prestando servicios para lo que no sea necesario tener un título profesional y que tengan ingresos máximos de $2'000,000.00. Dado que el límite y las características eran prácticamente las mismas para los nuevos RIF que para los antiguos REPECOS, estos tuvieron una incorporación al nuevo régimen de forma inmediata (ANPECMx, 2014). Esto, de acuerdo a la regla I.2.5.7 de la Resolución Miscelánea Fiscal de 2014:

> Para efectos de los artículos 27 del CFF, 25, fracción VII y 26, fracción V, incisos c) y d), del Reglamento del CFF, los contribuyentes que de acuerdo a la Ley del ISR vigente al 31 de diciembre de 2013, tributaban sólo en el régimen de pequeños contribuyentes, están relevados de cumplir con la obligación de presentar el aviso de actualización de actividades económicas y obligaciones fiscales para ubicarse en el RIF a que se refiere el artículo 111 de la Ley del ISR, siendo la autoridad la encargada de realizarlo con base en la información existente en el padrón de contribuyentes al 31 de diciembre de 2013 (Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Servicio de Administración Tributaria., 2013, p. s/p).

De igual forma, quienes se encontraban en el Régimen de REPECO pero ya no cumplían con las características necesarias para formar parte del RIF, eran cambiados inmediatamente al Régimen General de acuerdo a la regla I.2.5.8 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014. Pero, quienes estaban en el Régimen intermedio y cumplían con lo necesario para ser RIF, "podían incorporarse a éste por medio de un aviso de actualización de actividades a través de

la página de internet del SAT en la aplicación “Mi portal” (Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Servicio de Administración Tributaria., 2013, p. s/p). Aunque, de conformidad con el artículo sexto transitorio de la Primera Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014 (Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Servicio de Administración Tributaria., 2014), el plazo se amplió al 31 de marzo de 2014. Por otro lado, el mismo artículo señala quienes no podrán pagar el impuesto en los términos de esta sección y se mencionan a continuación:

a) Socios, accionistas o integrantes de personas morales, al igual que partes relacionadas y quienes tengan relación con alguien que ya tribute en este régimen;

b) Quienes tengan relación con bienes raíces, capitales inmobiliarios o actividades financieras, siendo la excepción quienes solo se encarguen de la promoción o demostración de habitación o vivienda;

c) Al igual que en los REPECOS, quienes reciban ingresos por comisión, mediación, agencia, representación, correduría, consignación y distribución. Con excepción de quienes por mediación o comisión reciban menos del 30 por ciento de sus ingresos totales;

d) Quienes obtengan ingresos por espectáculos públicos y/o franquicitarios;

e) Quienes utilicen fideicomisos o asociación en participación (Gaytan Angeles & Vera Vargas, 2014).

Finalmente, el cálculo y entero de este impuesto es indicado de la siguiente manera. Deberá ser de forma bimestral y definitiva en las mismas fechas que los antiguos REPECOS, el día 17

del mes siguiente al bimestre que se esté pagando. La utilidad sobre la que se calculará este impuesto es obtenida de restar las deducciones autorizadas, estrictamente indispensables para obtener ingresos, y realizadas en el mismo periodo por adquisición de activos, gastos, cargos diferidos y la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa; a la totalidad de los ingresos obtenidos en dicho bimestre en efectivo, bienes y/o servicios. Dicha utilidad fiscal se debe ubicar en la tarifa bimestral que se muestra a continuación y al resultado que ese cálculo de, se da el beneficio de deducir el saldo a favor del bimestre anterior en caso de tenerlo (Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, 2013). A continuación se muestra la tarifa mencionada y en seguida, en la Tabla 8, se puede observar gráficamente el procedimiento de cálculo del que se hablaba anteriormente:

Tabla 7. Tarifa Bimestral para el cálculo del impuesto pagado por los RIF

Límite inferior	Límite superior	Cuota fija	Por ciento para aplicarse sobre el excedente del límite inferior
$	$	$	%
0.01	992.14	0.00	1.92%
992.15	8,420.82	19.04	6.40%
8,420.83	14,798.84	494.48	10.88%
14,798.85	17,203.00	1,188.42	16.00%
17,203.01	20,596.70	1,573.08	17.92%
20,596.71	41,540.58	2,181.22	21.36%
41,540.59	65,473.66	6,654.84	23.52%
65,473.67	125,000.00	12,283.90	30.00%
125,000.01	166,666.67	30,141.80	32.00%
166,666.68	500,000.00	43,475.14	34.00%
500,000.01	En adelante	156,808.46	35.00%

Fuente: Artículo 111 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, 2013, p. 124).

Como uno de los beneficios de que los RIF son objeto, se tiene una disminución porcentual de su impuesto a pagar, acorde al número de años que tengan tributando en dicho régimen. Cabe mencionar que una vez aplicado el beneficio, ya no se podrán deducir créditos o rebajas. Es de suma importancia mencionar que quienes se encuentren en el Régimen de Incorporación Fiscal solo podrán permanecer diez años, pues como lo dice su nombre, luego pasarán al Régimen General (Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, 2013) (ver Tabla 9).

Tabla 8. Cálculo del Impuesto

Ingresos obtenidos en dicho bimestre en efectivo, bienes y/o servicios
(-) Deducciones autorizadas estrictamente indispensables
(-) Adquisición de activos, gastos, cargos diferidos
(-) Participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas
(=) Utilidad Fiscal
(-) Límite inferior
(=) Excedente
(*) Tasa correspondiente
(+) Cuota Fija
(=) Impuesto a pagar (acreditar)

Fuente: Elaboración propia con base en el artículo 111 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta para 2014 (Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, 2013, p. s/p).

Tabla 9. Reducción del Impuesto Sobre la Renta a pagar en el Régimen de Incorporación

Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Por la presentación de información de ingresos, erogaciones y proveedores:	100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%

Fuente: Artículo 111 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, 2013, p. 124).

Por otro lado, los contribuyentes del Régimen de Incorporación Fiscal también tienen obligaciones, como los tenían quienes estaban en REPECO; y a continuación se enlistan:

I. Solicitar su RFC;

II. Conservar sus comprobantes fiscales. Para lo que, pueden utilizar la aplicación electrónica del SAT llamada Sistema de Registro Fiscal que debe ser alimentada con sus ingresos y gastos; de modo que también les servirá para presentar su declaración;

III. Registrar ingresos, egresos, inversiones y deducciones del ejercicio en curso en la aplicación que se menciona en el numeral anterior;

IV. Proporcionar un comprobante fiscal a sus clientes, respectivo a la operación efectuada;

V. Pagar con cheques, tarjeta de crédito, débito, o servicios sus gastos mayores a $2,000.00

VI. Calcular, enterar y pagar el impuesto, con carácter definitivo, a más tardar el día 17 del mes siguiente al bimestre de que se trate;

VII. Si se tienen trabajadores, se les debe efectuar la retención sobre la renta correspondiente y enterarla junto con la declaración del contribuyente en la fecha ya mencionada en el numeral anterior;

VIII. Además de pagar sus impuestos; se debe informar sobre los ingresos y egresos obtenidos, incluyendo en esto información sobre sus proveedores (Congreso de la Unión, 2013).

Faltar a cualquiera de las obligaciones ya citadas, así como ya no cumplir con las características necesarias para formar parte del Régimen de Incorporación Fiscal serán razón suficiente para dejar de tributar en esta sección del Impuesto Sobre la Renta. Pero, ya que varias de estas obligaciones están relacionadas con el uso de internet; se tiene una consideración para los contribuyentes con domicilio fiscal en zonas sin internet. Estas personas podrán no presentar sus declaraciones ni registrar sus operaciones en internet, pero si cumplen con las otras características podrán seguir tributando en este régimen. No así quienes adquieran un negocio que hubiese sido RIF, viéndose obligado a tributar en el régimen que le corresponda (Congreso de la Unión, 2013).

II.3.3. A un año del cambio. Avances en la transición

En el estudio sobre la Reforma Hacendaria elaborado para el Centro de Investigación y Estudios de Posgrado se concluye que el incremento que se ha obtenido en los recursos

tributarios ha sido menor que el que se esperaba, pues avanza con lentitud. Por otro lado, si se ha logrado reducir el nivel de desigualdad pero con muy baja intensidad. Esto se observa con el comparativo del índice de Gini, que es una medida normalmente utilizada para medir la desigualdad de los ingresos, y que con la Reforma Hacendaria baja a 0.5184, mientras antes de dicho cambio el coeficiente de Gini era de 0.5240. Así se ve una disminución de esta medida de 0.0056; que si bien acerca a México a ser un país más igualitario, aún no es suficiente (Cantú Calderón, 2015).

Por su parte, el Servicio de Administración Tributaria en su I*nforme Tributario y de Gestión* para enero a diciembre 2014, pone números a la información del párrafo anterior. Así, se sabe que el padrón de contribuyentes aumentó 4.6 millones que es 11.1 por ciento respecto al mismo periodo de 2013. Este incremento se divide en 92,423 personas morales nuevas en el sistema, la incorporación de 3.2 millones de asalariados y por último, se sumaron 1.4 millones de personas físicas. Este incremento de contribuyentes se ve reflejado en un incremento real de 11.3 por ciento en los ingresos tributarios no petroleros del mismo periodo (Servicio de Administración Tributaria (SAT), 2015).

Por otro lado, existe una contraparte a lo dicho por el gobierno; ésta es la percepción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) mexicanas. Relativo a esto, en una página de internet especializada en impuestos se habla sobre un momento algo incómodo para el jefe de Administración Tributaria, Aristóteles Núñez, quien en la semana del emprendedor hablaba sobre los beneficios del Régimen de Incorporación Fiscal cuando un grupo de empresarios inconformes reclamaban la desaparición del RIF y el regreso del Régimen de Pequeños Contribuyentes. Ante esto, representantes de varias organizaciones han propuesto que se tome una tasa gradual hasta el 2 por ciento para el pago de impuestos, así como un pago

bimestral definitivo y facilidades administrativas; características por demás parecidas al antiguo régimen (Los impuestos, 2015). Aunado a lo anterior, durante los primeros meses de 2015 se pueden observar varias notas periodísticas sobre protestas y rechazos al RIF; incluso se menciona que representantes de la Coordinadora Nacional en Defensa de la Economía Social (CONDES) se atreven a advertir que de ser obligados a incorporarse al Régimen en cuestión, aproximadamente el 80 por ciento de los microempresarios del país se quedarían sin empleo; entre las causas se menciona la falta de recursos para cumplir con las obligaciones que se adquieren en el Régimen de Incorporación Fiscal (Miranda, 2015). Situación que de acuerdo a la CONDES ha terminado en el cierre de 20,000 pequeños y medianos empresarios solo durante el primer bimestre de 2015, todo esto debido a su temor fiscal (Organización Editorial Mexicana, 2015).

Capítulo III. Metodología

En esta tesis como en todo trabajo de investigación se ha seguido un proceso estructurado para analizar si la transición de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) les ha resultado una carga contraproducente como se plantea en la hipótesis de este documento o no. La naturaleza de este análisis es comparar el mismo sujeto en dos situaciones diferentes; lo que ha permitido que se seleccionen ciertos métodos de investigación. A continuación se explicarán los pasos seguidos y por qué fueron elegidos.

III.1. Alcance de la investigación

Es el primer paso por ser el fundamental para elegir los siguientes ya que en gran parte dependen de éste. Si bien existen cuatro tipos de investigación, que son: exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa, el primero normalmente precedente del segundo y así sucesivamente, este trabajo de investigación se basa en la segunda clasificación. Se descarta la primera puesto que la revisión de literatura que se elaboró en el estado del arte lo permite; sin embargo, el enfoque dado para analizar las variables orilla a ser una investigación descriptiva; pero no llega a ser correlacional ya que no se busca ninguna relación entre ellas y por consecuencia tampoco puede ser explicativa. En este trabajo se trata de describir situaciones y eventos, pues se busca el análisis fiscal de las MIPYMES con relación al cambio de REPECO a RIF, por lo que se trata de especificar las propiedades importantes de dichos sujetos antes, después y mientras son sometidos a dicha transición de régimen. Es importante mencionar que en esta tesis no se pretende relacionar las situaciones, simplemente se trata de medir factores

que ayuden a describir el fenómeno que se ha suscitado y que se describe a lo largo del documento (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 1997).

III.2. Método de investigación

La forma en que se ha decidido llevar a cabo esta investigación es por medio del método propuesto por el filósofo inglés llamado Francis Bacon que aunque tiene ciertas limitantes como lo es el solo ofrecer conocimientos probables; es el que más se acomodó a esta tesis dadas las condiciones en que se desarrolló. Este procedimiento es llamado inductivo pues intenta que se declare una conclusión de carácter universal a través de la observación y acumulación de datos particulares; de tal manera aquí se aplicó el estudio de casos con la finalidad de dar una recomendación final basada en la experiencia con ellos. Como en todo proceso, se siguieron algunos pasos:

- Observación y registro de los hechos: Con estudio de caso, observación no participante y entrevistas;
- Análisis y clasificación de los hechos: Está directamente relacionado con los pasos que se siguieron en el proceso de análisis de códigos que se explica en el apartado de investigación documental y de campo;
- Derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos: conclusiones (Centro Aragonés de Tecnologías para la Educación (CATEDU) , 2015).

III.3. Paradigma de investigación

El paradigma elegido para realizar esta investigación es el mixto pues si bien se cumple principalmente con las características de un enfoque cualitativo, también se necesitan las herramientas del cuantitativo para probar o refutar el supuesto. Al inicio se analiza cada caso de manera cualitativa pues se ven los acontecimientos desde el punto de vista de los entrevistados. Para lograrlo, se definió el sistema social a estudiar que son los cuatro casos de MIPYMES en la ciudad de San Luis Potosí y se observó la realidad de esos actores. Pero, para complementar la información y con la finalidad de establecer patrones de comportamiento se consiguieron y analizaron datos contables de las empresas; he aquí donde se utilizó el método cuantitativo (Mortis Lozoya, 2015).

III.4. Diseño de investigación

Ya que los sujetos seleccionados para su análisis son observados en su ambiente natural, y se toma como tal su realidad y vivencia sin ninguna alteración a su entorno; el diseño de investigación que se utiliza es el no experimental. Para fines de esta investigación es importante obtener los datos lo más reales posibles por lo que no se interviene en el desarrollo del negocio, ni se manipula ninguna de sus variables. Sin embargo, si se realizaron proyecciones de la información contable de cada caso para lograr analizarla durante el periodo que ha sido concedido con descuentos para los contribuyentes que formen parte del Régimen de Incorporación Fiscal, el cual es de 11 años; aunque se debe mencionar que se llevó a cabo con información real de 2013 y 2014 por lo que aparte de ser investigación no experimental, también es transversal ya que se recolectaron datos de esos dos años como tiempo único para

así describir las variables que se identifican posteriormente (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 1997).

III.5. Cómo se obtiene la información

III.5.1. Investigación documental y de campo

Se ha decidido utilizar las dos formas, documental y de campo. La primera es una técnica que tras el análisis de fuentes de información permite crear otros documentos (Ávila Baray, 2006). En general se usó a lo largo de esta tesis, en parte se recurrió a fuentes primarias al solicitar la información contable de las empresas. Pero, en su mayoría se consultaron fuentes secundarias pues se hizo una revisión bibliográfica que incluye una amplia investigación sobre cada uno de los dos regímenes en cuestión para conocer sus características y poder hacer una comparación entre ambos, entre los documentos más usados se encuentran leyes, reglamentos, resolución miscelánea, decretos, e información de los portales de internet autorizados. También se usaron indicadores proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) que permitieron tener un análisis más amplio de los casos así como una perspectiva general del contexto de informalidad que afecto a los RIF.

Por otro lado, la investigación de campo se refiere a la realizada en el lugar real donde suceden los hechos investigados, se podría decir que el investigador vive la realidad y eso le permite recoger datos no distorsionados (Definición abc, 2015). En esta tesis, la investigadora acudió a la ubicación física de las empresas mencionadas en los casos para obtener prácticamente toda la información cualitativa de los mismos; se emplearon algunas herramientas de las que se habla a continuación.

III.5.1.1. Estudio de caso

El estudio de caso, es cuando se investiga a profundidad una situación en particular; se decidió utilizarlo ya que permitió reducir un campo muy amplio de investigación hasta lograr que fuera fácilmente investigable (Diseño de investigación de un estudio de caso, 2008). Si bien se considera que este tipo de investigación se ve limitada por no ser capaz de generalizar; a través del mismo se puede estudiar la conducta y reacciones de las personas involucradas (Martínez Carazo, 2006). Para la elaboración de esta tesis se seleccionaron cuatro casos de MIPYMES en la ciudad de San Luis Potosí, el primero del sector servicios y los tres restantes del sector comercio, todos son descritos dentro del capítulo IV que comprende el análisis de resultados pero también se pueden encontrar sus datos principales en la tabla 10. Estas empresas fueron seleccionadas por representar al sujeto que se describió desde el inicio de este trabajo ya que forman parte de los sectores que acorde al último Censo de Población y Vivienda en San Luis Potosí representan el 56.4 por ciento de la población ocupada de 12 años y más (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2010). Y al ser negocios similares por ser en su mayoría del mismo giro pueden ser comparados entre sí; sin embargo los dueños de los mismos tienen personalidades muy diferentes unos con otros y como se sabe esto es algo que influye en la dirección de la empresa. Se podría decir que cada caso representa una experiencia diferente pues están ubicados en lugares distintos, el origen del negocio cambió entre uno y otro como cambian las personas que están a cargo del mismo; pero sin duda logran representar la situación que se expresa entre la ciudadanía cotidianamente. Si bien la primer información se obtuvo de la contadora que trabaja con esas empresas, después se utilizaron otras fuentes como son: la observación no participante, entrevistas y análisis de su información contable.

Tabla 10. Datos principales de los casos estudiados

Nombre	Giro	Descripción	Sexo	Edad
Caso 1. "La Esquinita"	Servicios	Estética	Femenino	25-35 años
Caso 2. "La Tiendita"	Comercio	Tienda de abarrotes	Femenino	55-65 años
Caso 3. "El Súper"	Comercio	Tienda de abarrotes	Femenino	25-35 años
Caso 4. "La Pasadita"	Comercio	Tienda de abarrotes	Masculino	45-55 años

Fuente: Elaboración propia con base en la observación de casos (Guerrero Jiménez, 2015).

III.5.1.2. Observación no participante

También conocida como externa, es cuando el investigador se mantiene como un espectador pasivo, no existe relación alguna con los sujetos del escenario ni intervención dentro de los hechos; el observador se limita a registrar la información que aparece ante él. Dentro de este tipo de observación existen dos variantes que son directa e indirecta. En este trabajo se utiliza la primera pues se va al lugar físico pero sin ser percibido para no modificar el comportamiento habitual (Campos y Covarrubias & Lule Martínez, 2012; Francés García, 2013).

Para comenzar la observación se fue a la dirección física de cada negocio pues era necesario tener una perspectiva más amplia del giro del negocio, sus instalaciones, el trato que tienen con sus clientes así como el entorno para poder transmitirlo a los lectores de esta tesis. Si bien, el mismo día que se realizaban las observaciones también se aplicaban las entrevistas y los dueños estaban enterados que se les visitaría ese día primero se llegó al local como un cliente más; en los casos que no fue posible pues se asistió acompañada de la contadora y fue identificada rápidamente, se regresó una segunda ocasión cuando fue posible pasar

desapercibida. El elegir una observación no participante directa permitió corroborar o refutar lo que los entrevistados afirmaban y ampliar la información obtenida pues dio pie a preguntas adicionales.

III.5.1.3. Entrevista

La entrevista es un proceso de comunicación oral que en este caso se estableció entre dos personas (entrevistado y entrevistador) para obtener información sobre los casos de estudio y la opinión de sus representantes a cerca del cambio de régimen fiscal que recientemente sufrieron. Las entrevistas también contaron con sus tres partes: presentación, preguntas y conclusión, así como preguntas abiertas donde los entrevistados se pudieron explayar, hipotéticas para observar su reacción ante diferentes situaciones y de sondeo para obtener el máximo de información posible (Romeo & Domenech, 2012). También es importante mencionar que todas las entrevistas aplicadas son informales pues si bien se tenía un guión de preguntas para abordar el tema, mientras se preguntaba el entrevistado aportaba más información que permitía indagar de otra manera (Francés García, 2013).

Como ya se mencionó anteriormente, después de la observación se realizaron entrevistas a los dueños y encargados de los negocios; estas personas fueron elegidas por tener la información necesaria para complementar la ya obtenida por medio de su contadora sobre sus empresas. Fue la misma contadora quien presentó a la entrevistadora con los entrevistados y de esta manera accedieron a platicar durante una cita ya pactada en su negocio; esto facilitó mucho todo el proceso e incluso ayudó a que todos los sujetos accedieran a ser gravados. Después de presentarse y explicar el objetivo de la plática a los entrevistados, ellos se portaron

muy amables accediendo a contestar todo; con excepción del dueño del caso cuatro quien se mostró un poco renuente a responder los cuestionamientos. En general, todo fluyó muy bien; aunque, en algunas preguntas se quedaban pensativos un tiempo y se notaba que no sabían qué contestar. Por otro lado, se debe mencionar que en los tres primeros casos se tuvo que hacer la entrevista en dos partes pues la primera dio pie a indagar más sobre otros temas que no estaban contemplados originalmente; y así surgieron las entrevistas complementarias que igual que las primeras se encuentran en el anexo 1 de este trabajo.

Ahora bien, tanto los datos obtenidos en la observación no participante como en las entrevistas han sido analizados desde el punto de vista de la tradición sociológica, donde se toma al texto como una forma de ver la experiencia humana. Los datos escritos que se obtuvieron en este proceso se pueden analizar por medio de códigos al ser respuestas a entrevistas semi-estructuradas y notas de observación en campo. Para lograrlo, se siguieron las siguientes fases (Fernández Núñez, 2006):

1. Obtener la información: Se observó y se aplicaron encuestas;
2. Capturar, transcribir y ordenar la información: Se grabaron las entrevistas en notas de voz, posteriormente se transcribieron en el formato indicado por la asesora de esta tesis y se pueden leer en el anexo 1;
3. Codificar la información: Los cuatro casos cuentan con los mismos apartados pues de todos se obtuvo al realizarse entrevistas iguales, las respuestas se pudieron clasificar en temas que competen a todos los casos. En esta parte también se desarrolló observación y se interpretaron gestos, muecas y expresiones.
4. Integrar la información: Este paso se realiza en el Capítulo V. Conclusiones pues es donde se integran todas las categorías de información, se analizan los casos en

conjunto y se complementa con lo descrito en toda la tesis para llegar a dar sugerencias útiles al lector de esta tesis (Fernández Núñez, 2006).

III.5.2. Variables

La clasificación que se utiliza en este apartado es en variables dependiente, independiente y extrañas o interviniente. La primera se refiere a la conducta y pueden ser modificadas o incluso desaparecidas por otras. La segunda se refiere a las causas o condiciones que influyen en las primeras. Y, la tercera se refiere a las que se desconocen pues simplemente se presume su existencia y relación con las anteriores. Para esta tesis la variable dependiente son las MIPYMES de los casos estudiados pues su supervivencia o cierre depende del comportamiento del régimen fiscal al que sean sujetas, mismo que se convierte en la variable independiente. Sin embargo, es importante aclarar que como se menciona en las conclusiones, existen más factores desconocidos que se presume pueden afectar la vida de las empresas que son estudiadas pero no son objeto de estudio de esta investigación y son llamadas intervinientes (Gómez-Peresmitre & Reidl, 2015).

III.6. Aportaciones extra

Durante el proceso de investigación se analizó la información contable de cada caso con la finalidad de ver el efecto que se obtiene con el RIF y el REPECO y compararlos; esto se logró proyectando las cifras verdaderas que se tienen de 2014 a cada periodo hasta 2025 y calculando los impuestos correspondientes. El proceso detallado para la elaboración de esos números se encuentra en cada caso. Por otro lado, para lograr un pronóstico lo más realista

posible de los impuestos a pagar en el supuesto de que el Régimen de Pequeños Contribuyentes siguiera existiendo se realizó un estudio histórico de las cuotas bimestrales que comprendió 2011, 2012 y 2013 cuando finalmente desapareció para dar paso al RIF. Es importante mencionar que si bien la forma en que se calculaba el tributo fue la misma desde 2006 hasta 2012, cada año se tenía un pequeño incremento, hasta 2013 cuando se sufrió un cambio en la forma de cálculo y también se presentó un incremento de cuotas (Nullum Tributum Sine Lege, 2013). En la tabla que se presenta a continuación se puede observar las diferencias porcentuales de un año a otro y el promedio de la diferencia porcentual que se utilizó para calcular las tablas de cuotas de REPECO de los años siguientes hasta 2025.

III.7. Limitantes de investigación

Es de suma importancia reconocer que la investigación, al ser realizada por personas no puede ser perfecta; aunque se hicieron los esfuerzos necesarios para acercarse lo más posible. Dentro de los principales obstáculos que se presentaron estuvo la obtención de información confiable ya que se utilizaron, como base para las proyecciones, cifras de los acuses de recibido que fueron generados por la contadora de los contribuyentes durante los bimestres de 2014. Lo correcto es que esos datos sean verdaderos pero siempre cabe la duda sobre la honestidad del mismo contribuyente al declarar sus ingresos y gastos ya que la situación en la que operan se presta a ocultar o modificar números. Por otro lado, la tendencia de las proyecciones se complementó con la información cualitativa que se obtuvo en las entrevistas respecto a ingresos y gastos de los negocios; de haberse tenido cifras de más años se habría conseguido una proyección más acertada, pero se trabajó con lo que se tenía.

Tabla 11. Aumento en tablas de cuotas de REPECOS

CUOTA FIJA BIMESTRAL 2011						CUOTA FIJA BIMESTRAL 2012							CUOTA FIJA BIMESTRAL 2013						
RANGO	MÍNIMO	MÁXIMO	CUOTA BIMESTRAL	DIFERENCIA EN CUOTA 2012-2011	DIFERENCIA PORCENTUAL	RANGO	MÍNIMO	MÁXIMO	CUOTA BIMESTRAL	PROMEDIO	DIFERENCIA EN CUOTA 2013-2012	DIFERENCIA PORCENTUAL	RANGO	MÍNIMO	MÁXIMO	CUOTA MÍNIMA 2013	CUOTA MÁXIMA 2013	PROMEDIO	PROMEDIO DIFERENCIA PORCENTUAL
1	$0.00	$20,000.00	$215.25	$4.75	2.21%	1	$0.00	$5,000.00	$215.00	$220.00	$11.50	5.35%	1	$0.01	$5,000.00	$224.00	$229.00	$226.50	**3.78%**
2	$20,000.01	$30,000.00	$273.00	$11.74	4.30%	2	$5,000.01	$10,000.00	$220.01		$11.99	5.45%	2	$5,000.01	$10,000.00	$229.00	$235.00	$232.00	**3.83%**
3	$30,000.01	$40,000.00	$330.75	$14.39	4.35%	3	$10,000.01	$20,000.00	$225.00		$41.00	18.22%	3	$10,000.01	$20,000.00	$235.00	$297.00	$266.00	**10.22%**
4	$40,000.01	$50,000.00	$514.50	$22.64	4.40%	4	$20,000.01	$30,000.00	$284.74		$43.76	15.37%	4	$20,000.01	$30,000.00	$297.00	$360.00	$328.50	**9.83%**
5	$50,000.01	$60,000.00	$693.00	$30.84	4.45%	5	$30,000.01	$40,000.00	$345.14		$114.86	33.28%	5	$30,000.01	$40,000.00	$360.00	$560.00	$460.00	**18.81%**
6	$60,000.01	$70,000.00	$850.50	$38.27	4.50%	6	$40,000.01	$50,000.00	$537.14		$120.36	22.41%	6	$40,000.01	$50,000.00	$560.00	$755.00	$657.50	**13.40%**
7	$70,000.01	$80,000.00	$1,018.50	$46.34	4.55%	7	$50,000.01	$60,000.00	$723.84		$117.16	16.19%	7	$50,000.01	$60,000.00	$755.00	$927.00	$841.00	**10.32%**
8	$80,000.01	$90,000.00	$1,176.00	$54.10	4.60%	8	$60,000.01	$70,000.00	$888.77		$130.23	14.65%	8	$60,000.01	$70,000.00	$927.00	$1,111.00	$1,019.00	**9.58%**
9	$90,000.01	$100,000.00	$1,344.00	$62.50	4.65%	9	$70,000.01	$80,000.00	$1,064.84		$132.16	12.41%	9	$70,000.01	$80,000.00	$1,111.00	$1,283.00	$1,197.00	**8.48%**
10	$100,000.01	$120,000.00	$1,669.50	$79.30	4.75%	10	$80,000.01	$90,000.00	$1,230.10		$144.90	11.78%	10	$80,000.01	$90,000.00	$1,283.00	$1,467.00	$1,375.00	**8.19%**
11	$120,000.01	$140,000.00	$1,995.00	$96.76	4.85%	11	$90,000.01	$100,000.00	$1,406.50		$239.00	16.99%	11	$90,000.01	$100,000.00	$1,467.00	$1,824.00	$1,645.50	**10.82%**
12	$140,000.01	$160,000.00	$2,362.50	$116.94	4.95%	12	$100,000.01	$120,000.00	$1,748.80		$254.20	14.54%	12	$100,000.01	$120,000.00	$1,824.00	$2,182.00	$2,003.00	**9.64%**
13	$160,000.01	$180,000.00	$2,782.50	$139.13	5.00%	13	$120,000.01	$140,000.00	$2,091.76		$292.24	13.97%	13	$120,000.01	$140,000.00	$2,182.00	$2,586.00	$2,384.00	**9.41%**
14	$180,000.01	$200,000.00	$3,255.00	$166.01	5.10%	14	$140,000.01	$160,000.00	$2,479.44		$337.06	13.59%	14	$140,000.01	$160,000.00	$2,586.00	$3,047.00	$2,816.50	**9.27%**
15	$200,000.01	$220,000.00	$3,759.00	$195.47	5.20%	15	$160,000.01	$180,000.00	$2,921.63		$385.87	13.21%	15	$160,000.01	$180,000.00	$3,047.00	$3,568.00	$3,307.50	**9.10%**
16	$220,000.01	$240,000.00	$4,252.50	$225.38	5.30%	16	$180,000.01	$200,000.00	$3,421.01		$425.49	12.44%	16	$180,000.01	$200,000.00	$3,568.00	$4,125.00	$3,846.50	**8.77%**
17	$240,000.01	$260,000.00	$4,725.00	$255.15	5.40%	17	$200,000.01	$220,000.00	$3,954.47		$443.03	11.20%	17	$200,000.01	$220,000.00	$4,125.00	$4,670.00	$4,397.50	**8.20%**
18	$260,000.01	$280,000.00	$5,229.00	$286.60	5.48%	18	$220,000.01	$240,000.00	$4,477.88		$454.12	10.14%	18	$220,000.01	$240,000.00	$4,670.00	$5,194.00	$4,932.00	**7.72%**
19	$280,000.01	$300,000.00	$5,827.50	$326.34	5.60%	19	$240,000.01	$260,000.00	$4,980.15		$493.85	9.92%	19	$240,000.01	$260,000.00	$5,194.00	$5,754.00	$5,474.00	**7.66%**
20	$300,000.01	$333,333.00	$6,562.50	$393.75	6.00%	20	$260,000.01	$280,000.00	$5,515.60		$570.40	10.34%	20	$260,000.01	$280,000.00	$5,754.00	$6,418.00	$6,086.00	**7.91%**
						21	$280,000.01	$300,000.00	$6,153.84		$682.66	11.09%	21	$280,000.01	$300,000.00	$6,418.00	$7,255.00	$6,836.50	**8.35%**
						22	$300,000.01	$333,333.00	$6,956.25		$969.25	13.93%	22	$300,000.01	$333,333.00	$7,255.00	$8,596.00	$7,925.50	**9.97%**

Fuente: Elaboración propia con base en Tablas de cuotas fijas bimestrales 2011, 2012 y 2013 de REPECOS (Poder Ejecutivo del Estado; Secretaría de Finanzas, 2010; Secretaría de Finanzas de San Luis Potosí, 2011; Secretaría de Finanzas de San Luis Potosí, 2014).

Por último es muy importante recordar que se trabajó sobre supuestos, pues no podemos saber si se presentará algún cambio en la forma que contribuyen fiscalmente las MIPYMES. Por otro lado, los recursos en tiempo y dinero fueron factores determinantes para la elección del método de investigación de esta tesis; de haberse contado con más de estos se habría hecho una investigación más exhaustiva con una muestra representativa de la población que se seleccionó (MIPYMES mexicanas que eran REPECO y ahora son RIF). También hubiese sido muy enriquecedor observar el proceso de transición, pero en ese momento aún no se investigaba el tema.

Capítulo IV. Análisis de resultados

Como se mencionó en capítulos anteriores los contribuyentes en México recientemente experimentaron una Reforma Hacendaria que trastocó sus hábitos fiscales. Los pequeños contribuyentes que antes eran incluidos en el régimen denominado Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) fueron forzados a trasladarse a una nueva figura fiscal denominada Régimen de Incorporación Fiscal (RIF). El propósito de este capítulo es mostrar al lector la revisión casuística de ese cambio; la vivencia y experiencia de cuatro contribuyentes en esa transición. Se busca no solo exponer la narrativa de la forma en que hicieron su traslado de régimen sino evaluar las ventajas y desventajas que obtuvieron en dicho cambio. Aunado a lo anterior y considerando que, al menos hasta el momento, el RIF llegó para quedarse, al término de este capítulo se mostrarán algunas estrategias fiscales que son de utilidad para los contribuyentes que dieron ese paso.

IV.1. Descripción de los casos

Para entrar en materia es importante indicar que los contribuyentes elegidos pertenecen al sector comercial y de servicios. En México hay un millón seiscientas mil unidades dedicadas al comercio, negocios que contribuyen con aproximadamente el dos por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y el sector servicios con el 33 por ciento (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2015). Específicamente hablando del comercio al por menor que es el sector que ocupa a esta casuística, en México hay 682, 671 establecimientos, de éstos el 72.78 por ciento son tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2015).

Por el tamaño de los negocios dedicados a esta actividad, 97.1 por ciento son micro empresas que concentran el 62.1 por ciento de los empleos del país; 2.1 por ciento son negocios pequeños que dan empleo al 11.2 por ciento; 0.6 por ciento corresponden a la categoría de medianos brindando trabajo a 10.2 por ciento y, por último, 0.2 por ciento son grandes empresas que alojan al 16.5 por ciento de los empleados del país (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2015).

Específicamente en San Luis Potosí se concentra el 2.1 por ciento de los comercios identificados en los indicadores nacionales, de éstos 93.6 por ciento son al por menor y en ellos trabajan el 82.6 por ciento de los trabajadores de la entidad. Otro dato interesante es que este tipo de negocios concentra el 70.2 por ciento de los activos fijos registrados en el estado. La estructura en cuanto al tamaño de los comercios es similar a la nacional (como puede verse en la Tabla 12) asunto que evidencia la importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en la economía nacional y estatal; lamentablemente, este tipo de negocios ha registrado una caída en sus ventas aproximadamente del 2.4 por ciento[1], hecho que provoca un efecto multiplicador en muchos otros factores (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2012; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2013) .

Ahora bien, hablando de los servicios, que es el otro caso referido en esta tesis, en San Luis Potosí hay 30,978 de los 1’367,287 unidades económicas dedicadas en total a esta actividad y solo el 6.2 por ciento corresponden a servicios profesionales, concentrando el tres

[111] Cabe mencionar que en el reporte de Perspectiva estadística de San Luis Potosí de 2013 se indica que en la variación porcentual anual del índice de ventas netas en la ciudad de San Luis Potosí hay una caída de 16.9 por ciento; sin embargo, el tipo de negocios revisados se reflejan más con el indicador del año anterior (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2013).

por ciento de los activos fijos registrados en el estado (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2012).

Los negocios referidos en la casuística de la tesis ya están incorporados al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en este momento. De acuerdo con el gobierno del estado de San Luis Potosí, se estimó que para este año, este tipo de contribuyentes aportaría al erario público por concepto de pago de contribuciones 7’678,271 de pesos aunque todavía se menciona que se recibirán por ISR de REPECOS 63’520,423 pesos. En conjunto solo representan el 6.94 por ciento de los ingresos estatales por concepto de impuestos (Poder Legislativo del Estado de San Luis Potosí, 2014).

Tabla 12. Comercios en San Luis Potosí por su tamaño

2.10.3 COMERCIO AL POR MENOR. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS POR TAMAÑO DE LA EMPRESA, 2008

TAMAÑO DE LA EMPRESA a/	UNIDADES ECONÓMICAS	PERSONAL OCUPADO TOTAL PROMEDIO b/	REMUNERACIONES TOTALES	ACTIVOS FIJOS TOTALES	VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO
			(Miles de pesos)		
Total	36 791	100 573	1 628 221	7 813 729	6 308 943
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Micro: de 0 a 10 personas	97.9	76.1	43.9	56.9	44.3
Pequeña: de 11 a 50 personas	1.8	12.3	33.5	17.3	28.4
Mediana: de 51 a 250 personas	0.2	9.9	17.3	21.9	21.8
Grande: de 251 y más personas	NS	1.7	5.4	3.9	5.5

NOTA: Datos referidos a unidades económicas de los sectores privado y paraestatal. Comprende productoras y auxiliares.
a/ Conforme a los estratos de personal ocupado que se establecen en en el Diario Oficial de la Federación, publicado el 30 de diciembre de 2002.
b/ Promedio aritmético que resulta de dividir la suma del personal ocupado de cada mes entre el número de meses trabajados.

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2012, p. 64).

IV.1.1. Caso 1. "La Esquinita"

La empresa "La Esquinita" es un pequeño salón de belleza donde se prestan servicios de peluquería y cosmética; así como venta de productos de belleza. A pesar de su reducido espacio físico; se observa una considerable afluencia de clientes ya que se encuentra bien ubicada en una colonia de clase media en la ciudad de San Luis Potosí, S. L. P. y sin duda ha logrado acreditarse con el paso del tiempo. Sin grandes anuncios, y sin la posibilidad de identificarla si no se encuentra la cortina del local abierta, es buscada por los vecinos de la zona. En el interior se puede observar un lugar acogedor que deja ver la reinversión que menciona su dueña en entrevista.

IV.1.1.1. Su experiencia en los negocios

Hasta el momento cuenta con una antigüedad de ocho años y es atendida personal y exclusivamente por su dueña, lo que puede dar una idea de lo pequeño que es el establecimiento. La dueña, a quien para efectos de este trabajo se le llamará "'Flor'" señala que ha dedicado toda su vida laboral a su salón de belleza ya que no tiene ni ha tenido ningún otro negocio ni empleo. 'Flor' platica que terminó de estudiar belleza y de inmediato comenzó con su propio salón, al que le ha dedicado todo su tiempo y esfuerzo. Ella menciona que si bien ahora considera tener solamente lo básico, evalúa que con los años su negocio ha mejorado pues el local y mobiliario con el que comenzó no era lujoso ni profesional; sin embargo, hoy cuenta con el mobiliario e insumos necesarios que su profesión exige; resultado de la inversión de sus utilidades en el mismo ("Flor", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 1, 2015).

IV.1.1.2. Su vivencia como REPECO

Al preguntar sobre su experiencia como REPECO, 'Flor' comenta que estaba muy cómoda con este régimen pues solamente se hacía el cálculo una vez por ejercicio fiscal y después realizaba personalmente los pagos de su cuota fija en las oficinas del Servicio de Administración Tributaria (SAT). Menciona que ya estaba preparada con el dinero necesario pues había determinado considerarlo como un gasto fijo de manera bimestral. Este contribuyente señala que en su caso; era de aproximadamente $200.00 (doscientos pesos 00/100 MXN) bimestrales, lo que estaba a su alcance dado los ingresos de su salón de belleza. Finalmente, reafirma que lo prefería por mucho al actual Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) y que hasta el momento no recuerda nada que le molestara de su antiguo régimen ("Flor", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 1, 2015).

IV.1.1.3. La transición y su costo

'Flor' menciona que la transición de REPECO a RIF fue para ella un periodo de locura y, a pesar de asistir a lo que se podría llamar un curso de introducción por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), no fue provechoso para ella pues no comprendía bien que era lo que tenía que hacer y como ejecutarlo; ello la hizo sentir en descontrol, sobre todo con fechas límite. Hace ver que para ella el curso no tuvo gran utilidad ya que acepta que de cualquier forma no lo entendía y le resultaba muy engorroso; lo sintió como una pérdida de tiempo y un momento incómodo. Se entiende que fue esta aparente dificultad por entender el proceso lo que la orilló a su gasto económico más fuerte: el sueldo de una contadora que se encarga de las tareas fiscales de su negocio; erogación que anteriormente solo realizaba una vez por ejercicio fiscal y ahora su frecuencia ha incrementado. Sin embargo, no menciona

otros gastos en equipo electrónico o software ya que utiliza un equipo básico casero y no realiza facturas, cálculos ni ningún otro procedimiento en la página del SAT. Ha dejado toda esa parte de su salón de belleza en manos de su contadora ("Flor", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 1, 2015).

IV.1.1.4. Pagos como RIF

A partir de 2014, como 'Flor' menciona, fue cambiada en automático de REPECO a RIF y es un cambio al que se ha ido adaptando y no ha sentido que le afecte ni para bien ni para mal en la operación de su negocio. Pero, no logra aceptar la carga administrativa que este nuevo régimen le representa ya que no ve ningún beneficio a cambio. Ha expresado que se siente más controlada por el gobierno, siente que tiene que notificar todos sus movimientos pero esto solo le cuesta tiempo y esfuerzo y no le genera ningún valor agregado a su salón de belleza. ("Flor", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 1, 2015).

IV.1.1.5. Uso y conocimiento sobre sus beneficios

La perspectiva que 'Flor' plantea es entendible en el contexto expuesto ya que al parecer no utiliza los que, por el ejecutivo federal, han sido promovidos como beneficios para los contribuyentes que se incorporen a la formalidad por medio del RIF. Dentro de los mismos, se ha estado promocionando la opción de facturar a los clientes que así lo soliciten. Ante este panorama; la entrevistada menciona que el beneficio de poder facturar a sus clientes resulta ilógico en su caso ya que nadie le pide una factura por un corte de cabello ("Flor", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 1, 2015). Y en caso de que se la pidieran menciona no

saber qué hacer, cree que la mejor opción sería pedirle consejo a su contadora sobre emitirla o no; pero por el momento solo daría un recibo ("Flor", Complemento de entrevista informal no. 1, 2015). Es importante mencionar que se considera la opción de negar la facturación a un cliente cuando ya es una obligación del contribuyente expedirla, situación que al parecer por su expresión la misma ignora (Guerrero Jiménez, 2015). Cuestión que se corrobora en el comic N. 2 titulado: ¡Y… santo remedio! de la página del programa Crezcamos Juntos que ha lanzado el Servicio de Administración Tributaria (SAT) (Servicio de Administración Tributaria; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2014); entre otros beneficios que se dividen en cinco áreas: crédito para tu vivienda, salud y seguridad social, apoyos para tu negocio, financiamiento para tu empresa y crédito al consumo (Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Servicio de Administración Tributaria, 2015), mismos que la entrevistada dijo desconocer y/o al menos no estar interesada en utilizarlos. Cuando se le preguntó sobre los beneficios que tiene por formar parte del RIF, la misma solamente pudo identificar uno pero directamente asociado con la formalidad de su negocio que es el crear un historial que le sirva como comprobante en el momento de tramitar una visa. Caso contrario, mencionó que esta transición de régimen le ha causado contratiempos ya que algunos de sus proveedores se niegan a facturarle o en caso de hacerlo le cobran el monto que se genera por Impuesto al Valor Agregado (I. V. A.); situación que le incrementa los costos y le dificulta la comprobación de gastos.

Al preguntarle sobre la forma en que maneja su seguridad social, la entrevistada argumentó no estar interesada en afiliarse al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) puesto que desconfía del buen funcionamiento del mismo dado los comentarios que ha escuchado por parte de derechohabientes a la organización. Considera que para ella es un

esfuerzo estar pagando una cuota y desconfía de que en verdad pueda tener acceso a los servicios de salud cuando los necesite. Tampoco está interesada en un crédito para la vivienda y no está inscrita en el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT). 'Flor' acepta que si en algún momento hubiese trabajado en un lugar donde tuviera esas prestaciones antes de empezar su negocio, probablemente seguiría conservando su número de seguridad social que también le da acceso al INFONAVIT y pagaría las cuotas ella misma ("Flor", 2015). Es importante mencionar que al preguntarle a la contribuyente si cree que ser parte del RIF le genera beneficios en seguridad social la misma contestó que no e incluso comentó que le sorprendía que a pesar de estar contribuyendo y cumpliendo con todas las indicaciones que el gobierno estipula no se le consideren derechos o beneficios como a las empresas más grandes; es importante indicar que este argumento evidencia el poco o nulo conocimiento que la contribuyente tiene de su incorporación al RIF. Aunado a lo anterior, 'Flor' dice desconocer el Instituto Nacional del Emprendedor así como Nacional Financiera y por consiguiente los beneficios que pueda tener en los mismos ("Flor", 2015). Nuevamente se hace patente que se trata de un contribuyente mal informado, sumamente desorientado y que desconoce sus beneficios pero que, lamentablemente, tampoco está interesado en informarse.

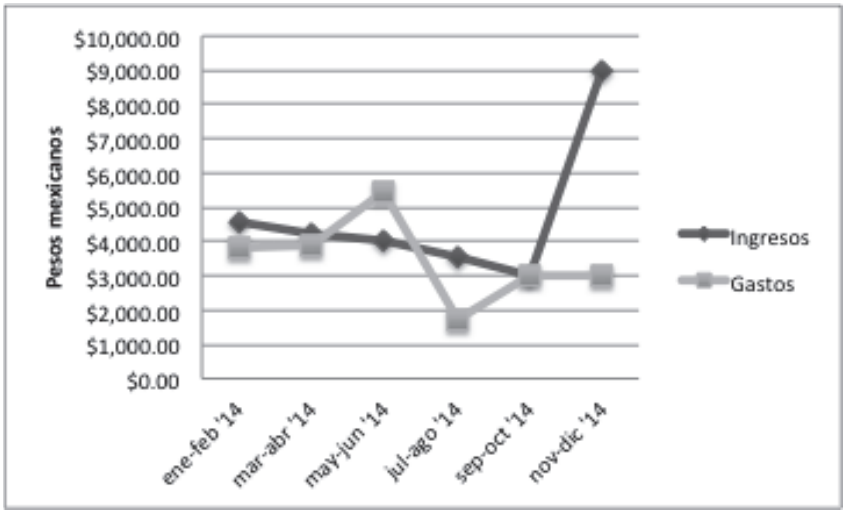
IV.1.1.6. Análisis financiero de la empresa

'Flor' explica el comportamiento de los ingresos en su negocio como un sube y baja de temporadas buenas y malas muy marcadas durante el año. El mes con ventas más altas identificado en el año es diciembre; la entrevistada lo atañe a que esa temporada todas las personas quieren mejorar su físico y cuentan con dinero extra a su salario normal que les permite invertir en su cuidado personal. Por el contrario, el mes con ingresos más bajos es

septiembre; 'Flor' cree que la baja en sus ventas de esa temporada se debe a que en agosto comienza un nuevo ciclo escolar, por lo que los padres de familia tienen un gasto bastante fuerte siendo sus ingresos los mismos. Ella asegura que los cambios en la economía no la impactan en el momento, si no que los siente aproximadamente 15 días o incluso un mes después de que suceden; esta sería la razón para sentir la baja hasta septiembre ("Flor", Complemento de entrevista informal no. 1, 2015).

Por otro lado, los gastos de su negocio que le son deducibles en el cálculo de impuestos siguen su propia tendencia. Acorde a lo que la entrevistada explica; realiza la mayoría de sus compras en dos ferias de productos de belleza: la primera en el bimestre de mayo-junio, siendo éste en el que más gastos tiene; y la segunda, en septiembre. Ella dice no gastar mucho en otros meses pues espera a esas exposiciones para adquirir todo lo necesario ("Flor", 2015).

Tabla 13. Ingresos y gastos del Caso 1 "La esquinita"



Fuente: Elaboración propia con base en información fiscal del contribuyente (La Esquinita, 2014).

En la gráfica anterior se puede apreciar una gráfica de los ingresos y gastos de este Caso1 “La Esquinita” que a decir de ‘Flor’ es un ciclo representativo del comportamiento de su estética. Es importante mencionar que está elaborado con los datos proporcionados a su contadora para el cálculo de impuestos y se confía en la veracidad de los mismos; sin embargo, al no tener la información completa de un mismo año se decidió integrar con los dos primeros bimestres del año siguiente.

IV.1.1.7. Proyección de impuestos

‘Flor’ asegura que los ciclos marcados en la gráfica del año que se muestra en la parte superior se repiten año con año pero con cantidades diferentes. Ella considera que si bien si se tiene un incremento en ventas año con año; comparando 2014 a 2015 solo aumentó en un 15 a 20 por ciento, cantidad menor a la esperada. La situación anterior la atañe a un considerable aumento de competencia en el mercado. Por otra parte, explica que los gastos también van aumentando en un porcentaje bastante similar a los ingresos pero no porque compre más cantidad de productos; si no que el precio aumenta y si antes compraba dos tintes por poner un ejemplo ahora solo puede adquirir uno. Es esta situación la que asegura no le permite ver más ganancias ya que tanto entradas como salidas aumentan de manera uniforme y los gastos se comen las ventas ("Flor", Complemento de entrevista informal no. 1, 2015).

A continuación se mostrará un presupuesto de los impuestos que le quedarán a pagar a esta contribuyente en el año que se terminen los beneficios fiscales de ser un RIF y pase a formar parte del Régimen General. Para poder llegar a ese supuesto, se tomaron como base los datos de ingresos y gastos de cada bimestre del año 2014; mismos que se llevaron periodo a periodo hasta el año 2025. El pronóstico se realizó calculando el valor futuro de cada uno de

los bimestres que se necesitaban hasta llegar a noviembre-diciembre 2025. La fórmula del mismo es:

$$VF= M (1+i) ^n;$$

Donde,

VF: Valor Futuro;

M: Monto, o en este caso el Valor Actual que se tomó de cada bimestre de 2014. Con la especificación de haberse completado los primeros dos bimestres de ese año con los dos de 2015, ya que no se tienen los datos correctos para el año que se cursa (Finanzas prácticas, 2015);

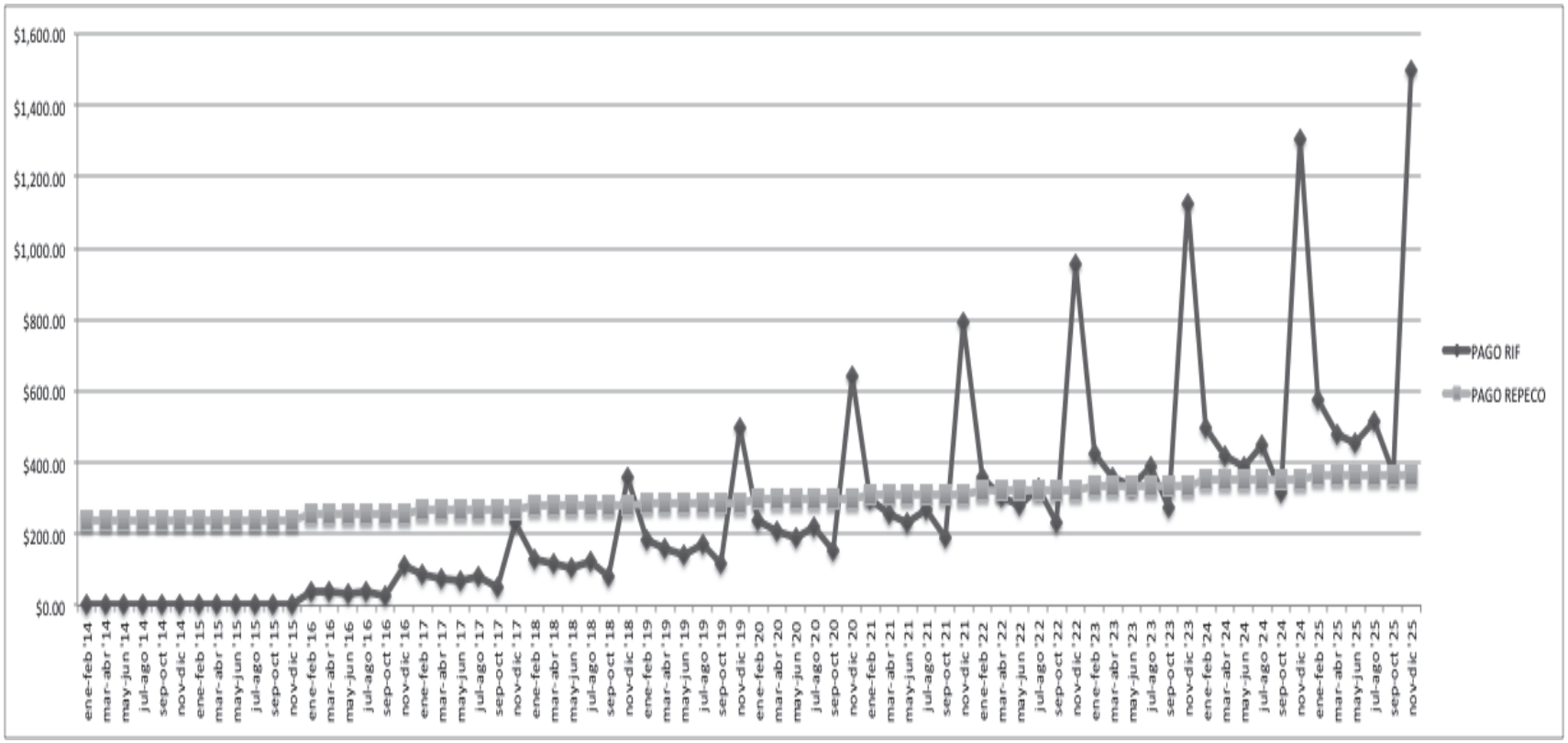
i: Tasa de interés. Se utilizó un promedio bimestral de la tasa anual de inflación subyacente en base al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), que tomó en cuenta desde enero-febrero 2011 hasta noviembre-diciembre 2014 ya que son los que tienen como base el año 2010 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015);

n: Número de periodo. Cada año se consideró como un periodo, aunque se habla de bimestres, se tomó como el primer periodo cualquier bimestre del año 2015, como segundo el mismo pero de 2016 y así sucesivamente hasta 2025 (Finanzas prácticas, 2015).

Es importante mencionar que se decidió utilizar una tasa de inflación subyacente debido a la naturaleza del negocio; pues se trata de un salón de belleza. En este índice se toma solo un subconjunto de los bienes y servicios que conforman el INPC. Se excluyen los que son considerados como volátiles y que el Banco de México agrupa en dos categorías: precios de bienes agropecuarios y precios de energéticos y tarifas autorizadas por el gobierno (Banco de México, 2015). Por otra parte, el utilizar esta fórmula solo va actualizando las cantidades pero

no afecta la estacionalidad representativa del negocio, situación diferente a que se hubiera utilizado una tendencia.

Tabla 14. Comparativo de REPECO y RIF en el caso 1



Fuente: Elaboración propia con datos de acuses de recibo de 2014 (La Esquinita, 2014).

A continuación se mostrará gráficamente la forma en que se va elevando la cantidad de impuestos a pagar por el contribuyente conforme van avanzando los periodos (años) y se va extinguiendo el beneficio de los descuentos; como ya se explicó en el apartado 2 del Capítulo II de esta tesis. Se debe recordar que son cantidades estimadas y que se proyectaron como ya se indicó arriba. Por otro lado, esta gráfica también sirve para hacer un comparativo entre lo que se supone se deberá pagar como RIF cada año hasta 2025 y lo que se pagaría como REPECO. Es importante mencionar que para el cálculo de esa cuota como REPECO se utilizaron tablas correspondientes a cada año que se hicieron tomando en cuenta un aumento que es explicado en el Capítulo III de Metodología; pero siempre con base en el formato de la tabla de cuotas bimestrales para REPECOS en el estado de San Luis Potosí para 2013 que fue el último año que estuvo vigente y se utilizaron las cifras de ingresos pronosticados correspondientes a cada año.

Se puede observar que para 'Flor', aparentemente y con las cifras estimadas, le resulta un cambio benéfico hasta el bimestre de noviembre-diciembre 2018 pues estará pagando menos como RIF que lo que habría pagado como REPECO. Esto se debe a los altos picos que se presentan en el bimestre ya mencionado; pero en realidad es hasta el año de 2023 cuando la cuota a pagar como RIF, aún con el porcentaje de descuento correspondiente, es superior a la que hubiese sido si siguiera el Régimen de Pequeños Contribuyentes. De esta manera, los primeros ocho ejercicios 'Flor' se verá beneficiada económicamente por el cambio pues tendrá que pagar una cantidad menor a la que pagaba con el régimen anterior; pero de ahí en adelante su historia sufrirá un cambio donde de comenzará a sentir la incorporación al Régimen General de ley.

IV.1.2. Caso 2. "La Tiendita"

La empresa "La Tiendita" es un pequeño comercio de abarrotes ubicado en la calle principal de una colonia de clase media en la ciudad de San Luis Potosí, S. L. P.; hasta el momento de la entrevista, durante mayo 2015, ha logrado acreditarse aparentemente debido a su antigüedad y la atención personalizada de su dueña; a quien para efectos del caso será denominada 'Doña Lola'. Es importante mencionar que a pesar de su larga trayectoria en el mismo lugar no se observa crecimiento ni reinversión; exceptuando la mercancía a la venta, dentro de la cual se pueden encontrar desde productos tradicionales hasta las mercancías que han sido lanzadas al mercado recientemente. Resulta sorprendente la habilidad para exhibir tantas opciones de productos en un espacio tan reducido, con la finalidad de ofrecer lo más posible al cliente y mantenerse competitiva. Prácticamente en el centro del local, al lado izquierdo de la única puerta del mismo, se encuentra un mostrador que delimita el área a la que solo 'Doña Lola' tiene acceso; mismo donde cobra las ventas a sus consumidores, y revisa los catálogos de los proveedores que van a ofrecerle nueva mercancía para después realizar las adquisiciones necesarias. Ambas transacciones se realizan en efectivo y el dinero se guarda en su cajón, que es la única forma de pago que se maneja en el negocio; también se pudo apreciar que no se lleva registro alguno de las operaciones diarias ni inventarios pues la dueña no se preocupa por eso y como lo describe la autora Guerrero Jiménez es parte de su personalidad que se traspasa a su empresa.

IV.1.2.1. Su experiencia en los negocios

'Doña Lola' es la dueña, única administradora y empleada de "La Tiendita"; ella cuenta que comenzó con su negocio hace aproximadamente 20 años, como una tiendita en su casa, debido

a la necesidad económica que sufrió en ese momento. Durante toda su vida esta ha sido su única actividad productiva y le permitió, como ella misma menciona, sacar adelante a sus tres hijos. Ya durante 2015, dedica sus ingresos a mantenerse ella sola sin otro tipo de responsabilidad y es todo lo que le importa ("Doña Lola", Entrevista informal a pequeño contribuyente no.2, 2015). Por el procedimiento de compra-venta que se observó, se puede deducir el poco orden administrativo que tiene "La Tiendita".

IV.1.2.2. Su vivencia como REPECO

Al preguntarle a 'Doña Lola' sobre su larga trayectoria como REPECO; ella responde que siempre estuvo cómoda, pues no se daba cuenta de nada, ya que desde que abrió su negocio contrató un contador que hacía todo lo necesario para llevarle su contabilidad fiscal. A pesar de decir no estar enterada de nada del asunto, asegura nunca haber tenido ningún tipo de problema. 'Doña Lola' menciona que nunca se atrasó ni en las declaraciones ni en los pagos y siempre confió en su contador; pues él (ella) llegaban a "La Tiendita" y le decía que ya se había pagado y le debía tal cantidad, por lo que ahí terminaba la relación hasta el próximo bimestre. Para ella era una cantidad accesible que ya estaba acostumbrada a pagar cada periodo, se entiende que había creado una zona de confort ("Doña Lola", Entrevista informal a pequeño contribuyente no.2, 2015).

IV.1.2.3. La transición y su costo

'Doña Lola' comenta que a principios de 2014, en el periodo de cambio de REPECO a RIF, sintió mucho miedo y que incluso llegó a considerar cerrar "La Tiendita". Se sentía

desorientada ya que como ella misma menciona no ha estudiado así que se le ha dificultado entender temas fiscales, y le preocupaba cómo le iba a hacer con todo pues se le cerraban las opciones. Sin embargo, menciona que su miedo se le olvidó después de atender a una plática que fue requerida por el SAT donde les explicaron el procedimiento a seguir y las condiciones del nuevo RIF. Después de esto, dice que ella misma se iba resignando día tras día; ya que pensaba que si no lograba acoplarse aún podía considerar la opción de cerrar su negocio, ya no trabajar y rentar su local. No debe olvidarse que éste es el único ingreso y fuente de sustento de la entrevistada. Finalmente, después de alrededor de seis meses logró tranquilizar su incertidumbre y dice sentir como si nada hubiese pasado. Sin embargo; reconoce que si se experimentó un periodo en el que las ventas bajaron, aunque no logra ubicar la causa del fenómeno y después se volvieron a nivelar. A lo anterior suma que no se queja de ningún costo ni gasto extra por el cambio de régimen y que no considera que le haya afectado en la operación diaria de su negocio, pues no cree que los clientes se hayan dado cuenta ("Doña Lola", Entrevista informal a pequeño contribuyente no.2, 2015).

IV.1.2.4. Pagos como RIF

Ya después de un periodo de adaptación y habiendo superado su miedo, 'Doña Lola' considera que todo ha regresado a la normalidad. Ella dice que no siente que le afecte a su negocio ni para bien ni para mal, pues ella sigue siendo la misma y sigue haciendo todo igual. No siente el sistema ni más ni menos agradable que el anterior y tampoco ha notado ningún cambio ni desembolso económico. Solo pide que ya no se den más cambios pues cree que le daría miedo sufrir esa incertidumbre nuevamente y si bien nunca ha pensado pasarse a la informalidad, si cevaluaría cerrar "La Tiendita" ("Doña Lola", Entrevista informal a pequeño

contribuyente no.2, 2015). Ante la personalidad de 'Doña Lola', es importante tomar en cuenta que si bien ella dice seguir haciendo todo igual, probablemente no está considerando que al menos los ejercicios de 2014 y 2015 estuvo exenta del pago de impuestos por lo que tendría que haber notado una disminución en su desembolso. Por otro lado, está obligada a llevar un registro al menos de manera general de sus compras, gastos y ventas; pero por lo que se pudo observar en la operación diaria esta labor no se realiza así que eso le puede acarrear problemas en el futuro lejano pues no logrará llegar al control necesario para hacer los cálculos una vez que ya no cuente con los beneficios de los descuentos. Aunque, al parecer esto no le preocupa por el momento a 'Doña Lola' para quien todo sigue siendo igual.

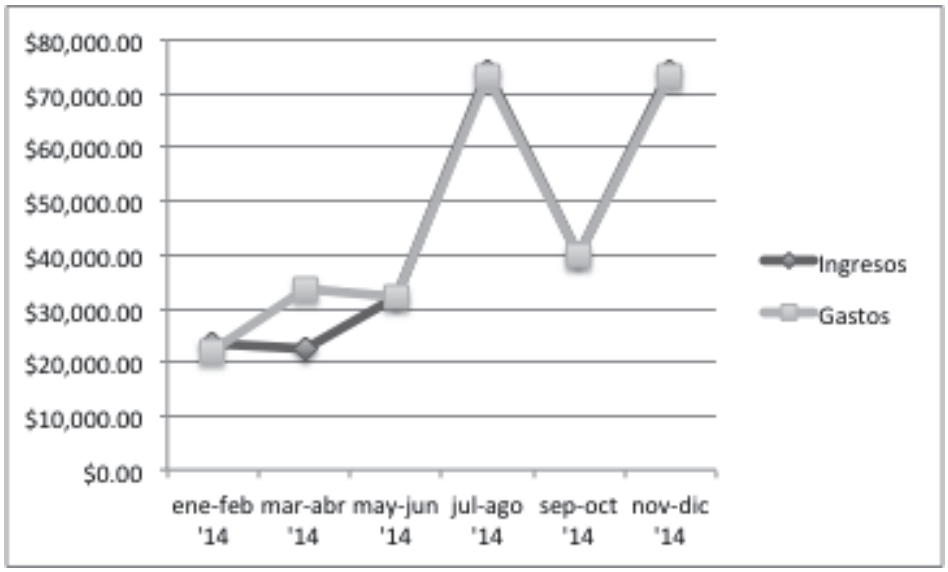
IV.1.2.5. Uso y conocimiento sobre sus beneficios

'Doña Lola' asegura no tener conocimiento sobre los beneficios a los que tiene derecho por ser parte de la formalidad y estar incorporada al RIF. Dijo que hasta principios de julio del año 2015, momento en que se realizó la entrevista, ella sentía todo igual. Al preguntarle sobre su número de seguridad social ella mencionó que no cuenta con uno puesto que en sus palabras: "no tiene quien la asegure" y por consiguiente tampoco está afiliada al INFONAVIT; aunque asevera que no está interesada en tener un crédito para la vivienda. Por otro lado, la entrevistada dice no haber escuchado nada sobre el Instituto Nacional del Emprendedor ni de Nacional Financiera; pero no tomaría un crédito ya que de momento no lo necesita y no se ve atraída por los mismos ("Doña Lola", Complemento de entrevista informal no. 2, 2015).

IV.1.2.6. Análisis financiero de la empresa

'Doña Lola' comenta que su negocio es muy incierto y al ser un lugar de paso sus clientes cambian constantemente aunque conserva algunos constantes. Ella explica que tiene marcadas como temporadas de ventas altas las vacaciones del ciclo escolar ya que al no estar cerca de instituciones educativas es cuando más logra vender; así los bimestres de julio-agosto y noviembre-diciembre le representan los ingresos más altos. Sin embargo, cabe mencionar que los gastos van a la par de los mismos dejando una utilidad muy reducida cada bimestre e incluso negativa en el de marzo-abril. Es importante mencionar que si bien los datos aportados representan el comportamiento de "La Tiendita"; no son totalmente representativas ya que como lo aclara 'Doña Lola' ese año tuvo algunos problemas personales que afectaron la operación de su negocio ("Doña Lola", 2015). Por otro lado, al no tener los datos completos del mismo ejercicio, se decidió complementarlo con los dos primeros bimestres del año siguiente (2015) y al no tener información sobre el bimestre noviembre-diciembre se utilizaron los mismos números que julio-agosto pues de tal manera concuerda con lo relatado por la entrevistada. A continuación se muestra una representación gráfica de las operaciones que registró "La Tiendita" en un ejercicio, donde se puede observar más claramente a lo que se refería 'Doña Lola' cuando decía no percibir ganancia significativa. Se recuerda que se está confiando en la información y contabilidad aportada por la contribuyente.

Tabla 15. Ingresos y gastos del caso 2 "La tiendita"



Fuente: Elaboración propia con base en información del contribuyente (La tiendita, 2014).

IV.1.2.7. Proyección de impuestos

Para proyectar los ingresos y gastos de "La Tiendita" hasta el final del beneficio en descuento de impuestos se utilizó el mismo procedimiento del caso anterior que es la fórmula de valor futuro; pero con un cambio en la tasa de interés:

$$VF= M*(1+i) ^n$$

Donde,

VF: Valor Futuro (Finanzas prácticas, 2015);

M: Monto, o en este caso el Valor Actual que se tomó de cada bimestre de 2014 (Finanzas prácticas, 2015);

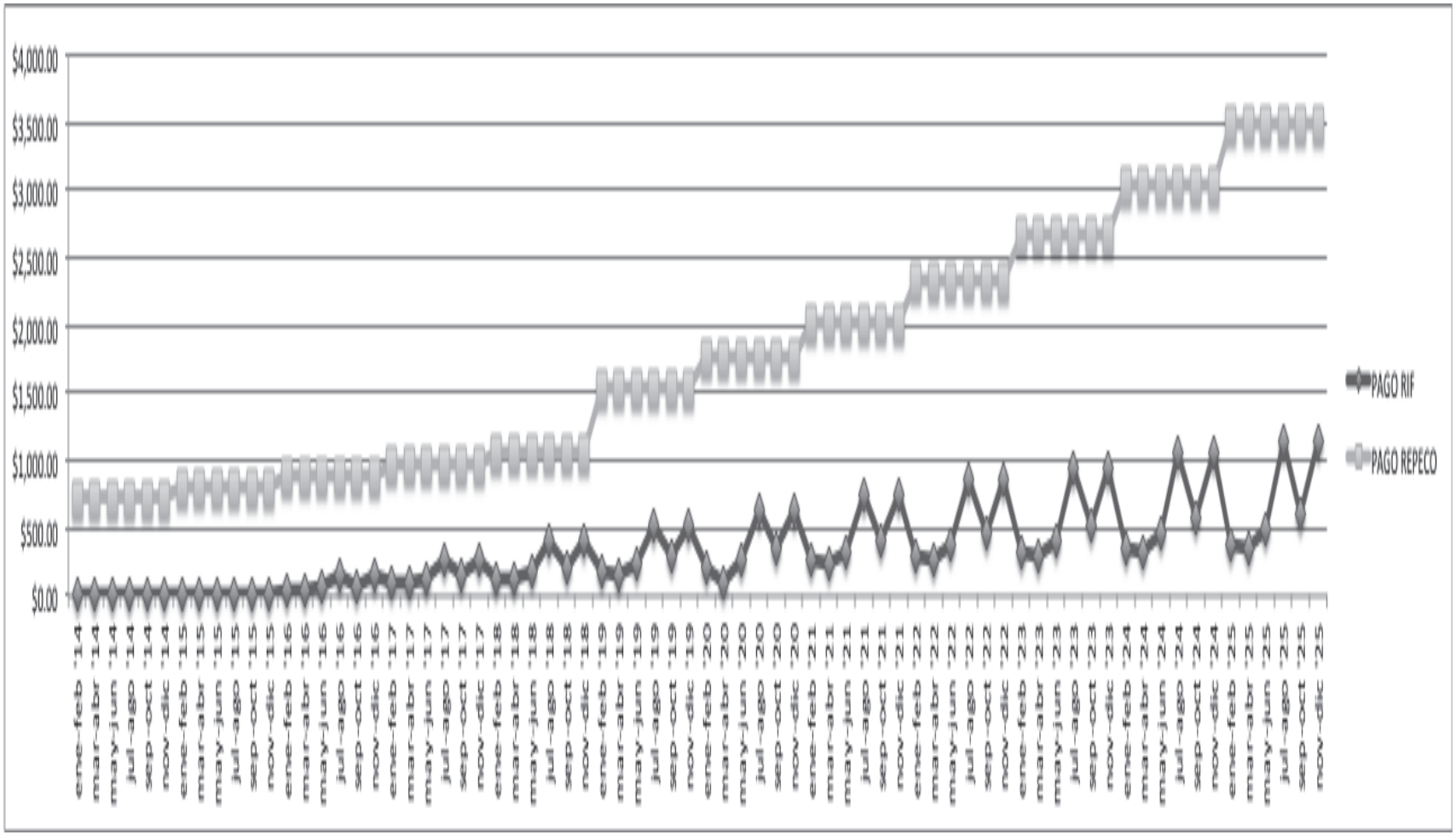
i: Tasa de interés. Se utilizó la tasa del 2.4% como una caída del mercado ya que da un parámetro para el desempeño de este tipo de negocios de abarrotes como ya se mencionó en la descripción de casos. Se decidió ocupar la misma tasa de interés tanto para ingresos como gastos porque la dueña del negocio estableció que siempre

gasta lo mismo sin importar la inflación ni cualquier otra situación, aunque compre menos cantidad de productos sigue pagando un monto similar a años anteriores incluso si eso le representa poner dinero de su economía personal. Se considera que esta tasa es representativa de este caso en particular pues la dueña expresó su preocupación por la constante caída en sus ventas y aumento en los precios de sus proveedores ("Doña Lola", Complemento de entrevista informal no. 2, 2015);

n: Número de periodo. Cada año se consideró como un periodo, aunque se habla de bimestres, se tomó como el primer periodo cualquier bimestre del año 2015, como segundo el mismo pero de 2016 y así sucesivamente hasta 2025 (Finanzas prácticas, 2015).

Con este procedimiento se respeta la perspectiva que tiene 'Doña Lola' del comportamiento de su negocio. Ella insiste en que, aunque durante 2014 hubo temporadas especiales en las que las ventas cayeron más de lo normal por cuestiones personales pues no estaba para atender el negocio personalmente y lo cerraba; sigue siendo un año representativo de las operaciones de su tiendita con sus temporadas altas en las vacaciones del ciclo escolar. Sin embargo acepta que para 2015 sus ingresos bajaron mucho y ella lo atribuye al aumento de competencia directa en los alrededores; aunque reconoce los puntos débiles de su tiendita pues menciona por ejemplo que ve irse a los clientes porque no tiene el servicio de pago con tarjeta en terminal pero no está dispuesta a mejorar en esas áreas de oportunidad ("Doña Lola", 2015). A continuación se muestra un comparativo entre las cuotas de pago siendo un RIF con sus respectivos descuentos y proyectadas hasta el año 2025 que será el primero que pague en su totalidad, contra las cuota bimestrales que pagaría como REPECO con los ingresos proyectados de cada año y una tabla de cuotas anual proyectada como se menciona en el Capítulo III. Metodología pero con base la del estado de San Luis Potosí vigente durante 2013.

Tabla 16. Comparativo de REPECO y RIF en el caso 2



Fuente: Elaboración propia con base en acuses de recibo de 2014 del contribuyente (La tiendita, 2014).

Como se puede observar gráficamente, para este caso en particular y dadas las circunstancias del negocio donde las ventas tienen dos temporadas altas y el resto muy bajas, en general le es más conveniente económicamente el cambio al RIF; pues no existe ningún periodo en el que pague más como RIF que lo que hubiese pagado como REPECO. Si bien se puede observar un aumento en las cantidades a pagar como RIF, también las cuotas como REPECO van aumentando significativamente año con año de manera que nunca se pueden alcanzar. Sin embargo, es importante recordar que como ya se mencionó anteriormente, "La Tiendita" se encuentra en declive por lo que su ingreso base para impuestos es pequeño e incluso en algunos casos negativo.

IV.1.3. Caso 3. "El Súper"

"El Súper" es una tienda de abarrotes que a simple vista se puede decir que está muy bien surtida pues ofrece una gran variedad de productos. Se encuentra ubicada en la esquina de una colonia popular de la ciudad de San Luis Potosí, S. L. P.; y parece ser bastante concurrida por los vecinos de la misma ya que conserva su clientela propia a pesar de lo competido que se encuentra ese mercado, pues a solo una cuadra de distancia (pero en diferentes direcciones) se encuentran tres tiendas más. En "El Súper" se nota un esfuerzo mayor que en los otros casos por incluir la tecnología en los procesos tanto administrativos como fiscales de la misma, esto de acuerdo a Guerrero Jiménez se puede atribuir a la personalidad de la dueña y administradora.

IV.1.3.1. Su experiencia en los negocios

"El Súper", a pesar de haber nacido como una empresa familiar con la intención de probar suerte en una pequeña colonia en crecimiento hace más de 15 años, desde hace ya un tiempo es administrado por quien tiene el papel de hija en el núcleo familiar original y ha llegado a ocupar prácticamente el lugar de dueña también. Para efectos de este caso, a esta persona se le llamará "'Estrella'". Ella se ve como un adulto joven de aproximadamente 30 años, y por su vocabulario, se podría decir que es una persona que ha recibido una educación de alto nivel; cuestión que corrobora durante la entrevista pues se preparó en la rama de la Ingeniería. Aunque; ha dedicado toda su vida laboral al negocio familiar, lo que le ha permitido conocerlo muy bien e identificar las necesidades de su mercado potencial para a la vez ayudar a su negocio a crecer a la par de la colonia en donde se ubica ("Estrella", 2015).

IV.1.3.2. Su vivencia como REPECO

'Estrella' comenta que el Régimen de Pequeños Contribuyentes le resultaba bastante agradable y bueno tal cual era; pues con pagar su cuota bimestral era suficiente para cumplir mientras no rebase el tope estipulado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Añade que no era necesario nada de papeleo extra ni notas para el procedimiento del cálculo por lo que lo estimaba sencillo; aunque cuando le surgían dudas simplemente acudía a su contador, mismo que realizaba los pagos pues 'Estrella' consideraba que no podía desatender la operación diaria de "El Súper" para ocuparse de ese tipo de actividades. A lo anterior, cabe mencionar que ella tiene la perspectiva de "desperdiciar" mucho tiempo en las oficinas del SAT cuando debe ir a realizar un trámite ("Estrella", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 3, 2015).

IV.1.3.3. La transición y su costo

'Estrella' define esta transición como una revolución ya que considera el proceso administrativo impuesto como una carga demasiado pesada para el tipo de negocio del que trata este caso. Ella defiende su postura argumentando que no cuenta con los recursos necesarios, tanto humanos como económicos, para realizar todas las actividades necesarias y llegar a presentar su contabilidad fiscal de manera adecuada. Incluso, aporta como ejemplo una comparación con un súper de cadena como son los Oxxos para evidenciar la cantidad y calidad de recursos con los que cuenta uno y otro ("Estrella", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 3, 2015).

En su caso, menciona que la adquisición del *hardware* adecuado o al menos lo más cercano a éste y que estuvo a su alcance conseguir le representó un desembolso considerable; sin embargo no ha sido todo, pues aunque ha tratado de utilizar programas de *software* gratuitos no ha tenido suerte con éstos y ha llegado al punto de comprar uno de patente; pero a pesar de haber pagado por el mismo, no puede utilizarlo completamente porque varias aplicaciones tienen un costo adicional para desbloquearse así que el precio de adquisición va aumentando cada vez. Al final las opciones mencionadas en conjunto, aunque representaron una inversión importante aún no han logrado satisfacer todas las necesidades y el nivel de demanda del negocio. A lo anterior, se le debe sumar la capacitación para este proceso administrativo que es relativamente nuevo para esta dueña, a lo que ella ha dicho que se puede asistir a la capacitación que proporciona la SHCP pero es muy demandante en cuanto a tiempo lo que la obliga a descuidar otras obligaciones no solo profesionales, si no personales también ("Estrella", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 3, 2015).

IV.1.3.4. Pagos como RIF

'Estrella' hace hincapié en que incluso con el tiempo ya transcurrido desde el cambio de régimen no se ha logrado llegar a una total formalidad. Pues no es solo ella quien en pleno mayo 2015 se siente únicamente con un 50 por ciento del avance necesario para desarrollar lo que se considera una nueva forma de administración; esto lo ha notado también entre sus proveedores pues comenta que aún es difícil que todos le facturen sus compras. Incluye, que esto no es exclusivo de los pequeños productores y/o comercializadores pues también los que se consideran como grandes empresas en la nación no emiten facturas a la totalidad de sus clientes; da como ejemplo de lo anterior a Bimbo y La Costeña pues se queja de no recibir factura de ellos ("Estrella", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 3, 2015).

En relación con lo anterior, 'Estrella' menciona que por el momento no se ha notado ninguna afectación en su cantidad a pagar por impuestos dado que, como todos los contribuyentes del RIF durante 2014 y 2015, tiene el beneficio de un descuento del 100 por ciento por lo que no ha necesitado preocuparse por tener todos sus gastos en orden. Pero, sabe que con el paso del tiempo esto irá importando cada vez más conforme se vaya reduciendo el porcentaje de su beneficio y es un área de su empresa que debe cuidar con la finalidad de ser competitiva con las grandes empresas quienes tienen varias ventajas ante los pequeños; como el ejemplo que ella proporciona sobre los costos de mercancía ya que desde su cadena de abastecimiento el gran tamaño de esas organizaciones les permite realizar compras a escala que abaratan el precio e inmediatamente les da un margen de ganancia mayor a quienes se ven en la necesidad de surtirse con revendedores. Ella considera que no se tomaron en cuenta las características de las micro y pequeñas empresas pues como ya mencionó no cree tener la

capacidad de recursos para absorber estas actividades como lo tienen las cadenas o empresas grandes. Ella siente que el gobierno ha hecho o al menos intentado hacer un "*cocowash"* a sus contribuyentes para convencerlos de que todo estará bien; pero ya en práctica se tienen dificultades con los sistemas y con los tiempos pues un proceso nuevo que requiere toda su atención para comprenderlo en su totalidad. 'Estrella' cree que con la práctica irá perfeccionando el proceso pero por el momento le cuesta mucho trabajo incluso dedicarle el tiempo necesario y que no interfiera con sus obligaciones en el negocio ("Estrella", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 3, 2015).

El sentir de 'Estrella' actualmente es una mezcla entre incertidumbre y enojo. Incertidumbre porque "El Súper" es su único ingreso y tiene una familia que mantener, no tiene forma de reinvertirle al negocio después de un mal periodo, su utilidad debe ser suficiente para reinvertir y vivir; así que cada día es muy importante, cada cambio en verdad le afecta no solo al negocio si no a su familia. Por otro lado, como ella misma lo menciona es muy reiterativa en su comparación con lo que llama empresas trasnacionales, y no puede ocultar su enojo pues defiende que lo que ella ve como gobierno en general debiese apoyar a los empresarios mexicanos antes de preocuparse tanto por fomentar la inversión extranjera. Sin embargo y a pesar de los cambios que ha tenido que adoptar en forma de más actividades a realizar; dice nunca haber considerado la opción de ser informal. Al contrario, considera esto un serio problema e invita a todos a vivir de manera legal para lograr un país más equitativo en cuanto a oportunidades y donde se erradiquen los problemas de pobreza que se tienen. 'Estrella' asegura que al final, los contribuyentes deberán adaptarse a las condiciones que imponga el Estado ("Estrella", Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 3, 2015).

IV.1.3.5. Uso y conocimiento sobre sus beneficios

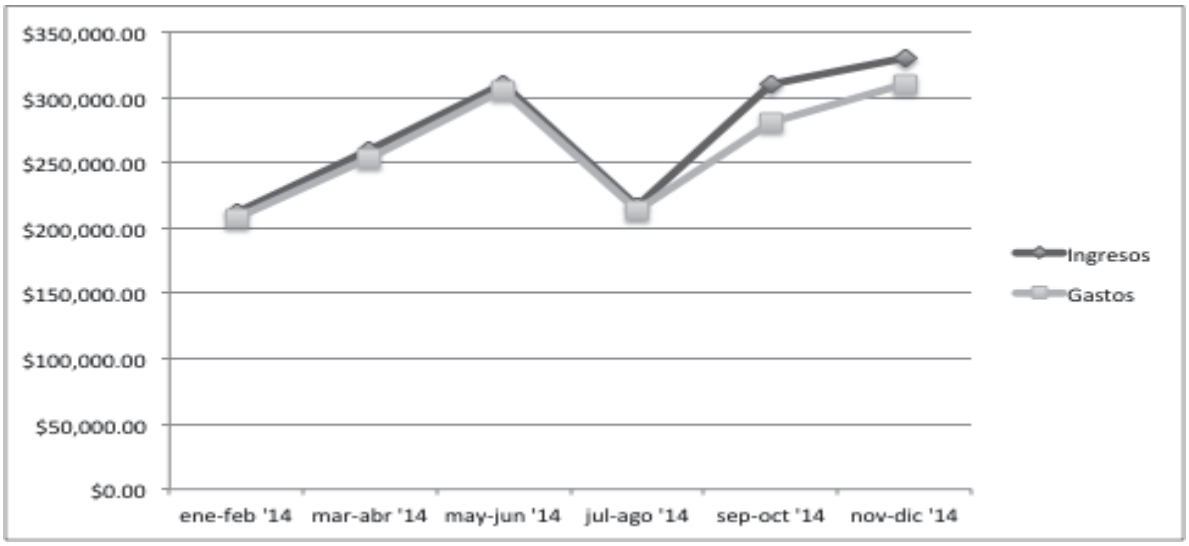
Al cuestionar a 'Estrella' sobre los beneficios que había percibido desde el cambio de REPECO a RIF, ella asegura que los desconoce y hasta el momento solo siente que le da formalidad a su negocio y la acredita como parte de la fuerza productiva del país. Pero, menciona que está enterada de su posibilidad para afiliarse ella misma y a sus empleados a un sistema de seguridad social y aunque planea informarse a fondo del tema aún no lo ha hecho. Situación parecida se presenta con el crédito a la vivienda por parte de INFONAVIT, pues la contribuyente se declara desinformada en lo referente; sin embargo, a diferencia del interés que le generan los beneficios que le ofrecería ser derechohabiente en el IMSS, ella dice que no le llama la atención tener ningún tipo de crédito; explica que esto es por temor a los intereses del mismo y no ser capaz de pagarlo pues en su negocio se tienen temporadas altas y bajas que no aseguran una constante en ingresos como para contraer un compromiso de ese tipo. Por otro lado, al preguntar si ha solicitado algún crédito en Nacional Financiera como parte del RIF, ella asegura que no pero podría tomar esa opción en próximos años para un proyecto diferente a "El Súper" que ya tiene en mente. Y por último, dice que aunque ha escuchado hablar sobre el Instituto Nacional del Emprendedor desconoce cómo funciona y qué relación podría tener ella con él ("Estrella", 2015).

IV.1.3.6. Análisis financiero de la empresa

Al hablar sobre el comportamiento de los recursos económicos de "El Súper", 'Estrella' expresó su creencia sobre que la temporada alta en su negocio es la de calor; situación que se ve reflejada en el bimestre mayo-junio. También se observan los bimestres de septiembre-octubre y noviembre-diciembre con ingresos muy altos e incluso el último rebasa al de mayo-

junio. Esta situación va acorde a la actuación general del mercado que han descrito los entrevistados para esta tesis sobre las ventas altas en el mes de diciembre por ser un momento en que las personas cuentan con ingresos extras y por consecuencia gastan más; sin embargo, es importante considerar que para los últimos dos bimestres de 2014 logró bajar los gastos y así aumentar su utilidad por medio de una estrategia de compras y con la ayuda del clima pues según dijo en entrevista en los meses de calor los gastos van a la par de los ingresos pues su energía eléctrica se vuelve un costo variable que depende de la cantidad de veces que se abren sus refrigeradores; esta situación se ve controlada en diciembre ya que las bebidas frías no son lo único que se busca. En contraste, y como se puede observar en la gráfica, sus ventas y gastos más bajos son en el bimestre de julio-agosto pues es la temporada de vacaciones y "El Súper" está ubicado en una zona escolar siendo los alumnos y profesores sus principales clientes ("Estrella", 2015; Guerrero Jiménez, 2015).

Tabla 17. Ingresos y gastos del caso 3 "El súper"



Fuente: Elaboración propia con base en información del contribuyente (El super, 2015).

IV.1.3.7. Proyección de impuestos

Se utilizan los datos del periodo 2014, por considerarse representativos de las operaciones del negocio, para pronosticar los ingresos y egresos de "El Súper" durante un periodo de once años; ya que es el tiempo que los contribuyentes en el Régimen de Incorporación Fiscal tendrán beneficios, y en el onceavo ya se tributará en el Régimen General. "El Súper" tiene una peculiaridad que lo distingue de los otros casos y se ve reflejada en la elección de la tasa de interés; 'Estrella', como ya se mencionó anteriormente es una persona preparada y busca de una u otra manera sobrellevar su negocio y hacerlo crecer. Ella comenta que contrario a la baja que esperaba en sus ventas por el incremento de impuestos en productos calóricos, el consumo de estos se ha mantenido e incluso aumentado. Por otro lado, sus gastos también siguen una tendencia de aumento de 2014 a 2015 pese a la baja que se esperaba al conseguir costos más baratos en mercancía; la situación se explica con el cambio de equipo, que contrario a la finalidad de ahorro por la que se compraron, resultaron utilizar más energía eléctrica y así aumentaron los gastos. En este, como en los casos anteriores se utilizó la fórmula de valor futuro para proyectar ventas y gastos lo que permite seguirla tendencia que marca 'Estrella' donde si bien las ventas van en aumento, sus gastos también; pero se conserva un margen de utilidad considerable. A continuación se explica en relación con este caso:

$$VF= M*(1+i) ^n$$

Donde,

VF: Valor Futuro;

M: Monto, o en este caso el Valor Actual que se tomó de cada bimestre de 2014;

i: Tasa de interés. Se utilizó un promedio bimestral de la tasa anual de inflación anual en base al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), que tomó en cuenta desde enero-febrero 2011 hasta noviembre-diciembre 2014 ya que son los que tienen como base el año 2010. A diferencia de la utilizada en el caso N. 1 que era subyacente, esta tasa solo es inflación porque se considera que al tratarse de una tienda de conveniencia, si afectan todos los precios del mercado incluso si son volátiles como la gasolina (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015);

n: Número de periodo. Cada año se consideró como un periodo, aunque se habla de bimestres, se tomó como el primer periodo cualquier bimestre del año 2015, como segundo el mismo pero de 2016 y así sucesivamente hasta 2025 (Finanzas prácticas, 2015).

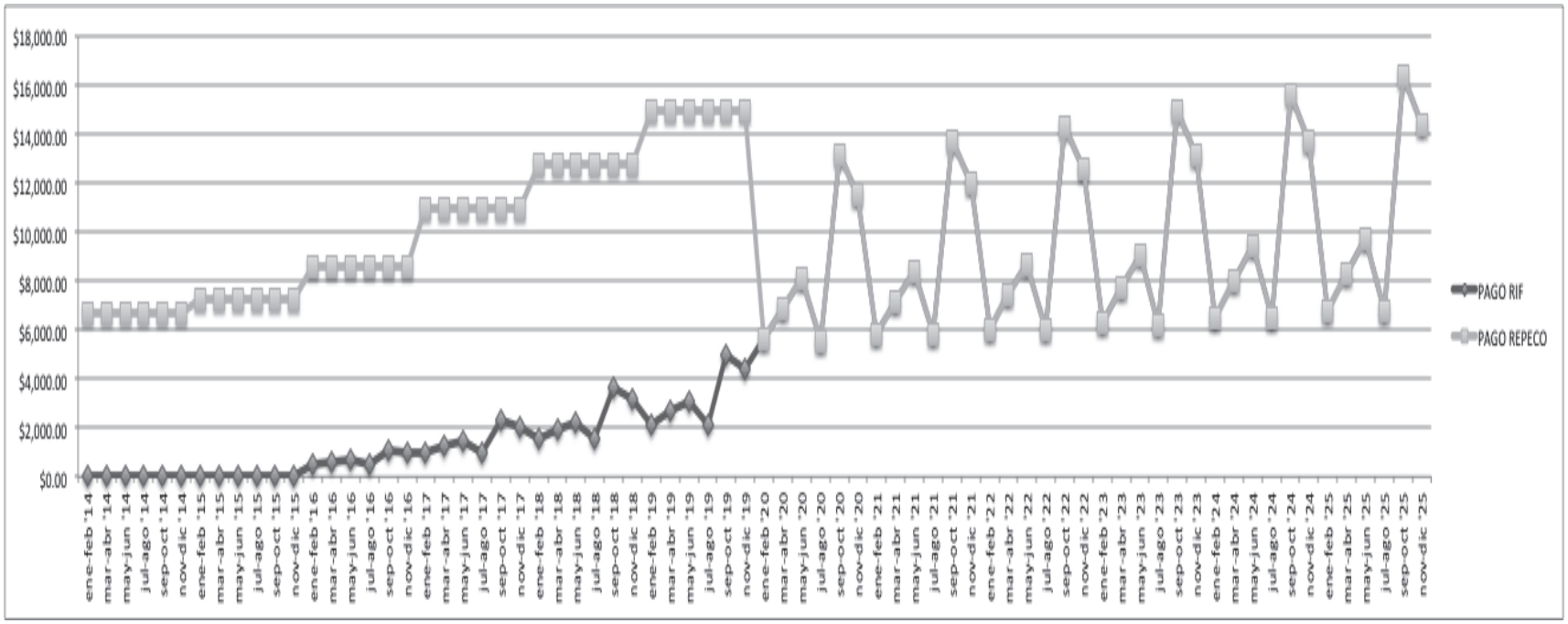
Sin embargo, al realizar los cálculos pertinentes a impuestos en los supuestos de ser REPECO o RIF se identificó que en ambos casos para el año 2020 ya no tendría la posibilidad de continuar en ninguno de los dos regímenes y se vería obligado a tributar en el Régimen General pues sus ingresos ya sobrepasarían el límite de $2’000,000.00 por año. Para realizar el comparativo se calcularon cuotas bimestrales de REPECO por cada año desde 2014 hasta 2019 utilizando los ingresos proyectados y las tablas de cuotas con sus respectivos aumentos como se explica en el Capítulo III de Metodología también se hizo el cálculo de los pagos como RIF por el mismo periodo. Como se puede observar en la gráfica de las dos formas de pago, las cifras en el supuesto de REPECO son mucho mayores en todos los años; hasta llegar a 2020 donde de ambas maneras se debe pasar al Régimen General de Ley y se termina pagando lo mismo. De esta manera, el contribuyente no será capaz de disfrutar los beneficios de ser RIF hasta el término de los diez años pero durante los primeros seis se ha visto y se seguirá viendo beneficiado. Ante estas cifras es importante mencionar que analizando el historial de información contable de “El Súper” se encontraron hojas de autodeterminación de

cuota bimestral del Régimen de Pequeños Contribuyentes que 'Estrella' debía llenar cada año con su información personal y un ingreso bimestral aproximado. En las autodeterminaciones de 2006 a 2009 se puede observar que se declaraba un ingreso bimestral de $1.00 lo que llevaba a pagar las menores cuotas fijas de la tabla. Por otro lado, todas las hojas tienen fecha de agosto de 2009 porque el contribuyente estaba atrasado en sus pagos y ese fue el año en que se puso al corriente (El super, 2015).

IV.1.4. Caso 4. "La Pasadita"

Es una pequeña tienda ubicada en una avenida muy conocida y transitada de la ciudad de San Luis Potosí; y si bien la misma es comercial, detrás tiene una amplia zona residencial que le proporciona la mayoría de sus clientes. Su giro se puede clasificar como tienda de abarrotes y aunque al entrar pareciera que vende solamente productos denominados "chatarra" como refrescos y botanas, al llegar al fondo de la misma está la caja donde se pueden encontrar todo tipo de abarrotes necesarios para una casa y donde el dueño, que para efectos de esta tesis será llamado 'Don Lencho', atiende a sus clientes. Si bien "La Pasadita" cuenta con suficientes productos tradicionales para mantenerse en funcionamiento es innegable su falta de surtido, pues en el tiempo que se realizó la entrevista se observaron marchar varios clientes sin obtener la mercancía que deseaban (Guerrero Jiménez, 2015).

Tabla 18. Comparativo de REPECO y RIF Caso 3 "El Súper"



Fuente: Elaboración propia con base en acuses de recibo de 2014 del contribuyente (El super, 2015).

IV.1.4.1. Su experiencia en los negocios

'Don Lencho' es un hombre maduro que está visiblemente preocupado por la situación actual de "La Pasadita". Al inicio de la entrevista, cuenta que él tiene ya diez años con el negocio pero en cierta forma fue una especie de herencia de su hermano quien ya tenía aproximadamente otros diez años con el mismo. El entrevistado asegura que antes de tener su negocio se dedicaba a algo completamente diferente; pero desde que se dedica a la tienda de abarrotes no tiene otro tipo de ingreso ni trabaja en otro lugar, lo que lo convierte en su sustento económico. Y fue precisamente con el paso de los años que 'Don Lencho' entendió que debía llevar el control de su negocio de alguna manera, hasta decidir anotar diariamente sus ventas y gastos; de esta manera ha logrado al menos estar consciente de su situación actual ("Don Lencho", 2015).

IV.1.4.2. Su vivencia como REPECO

'Don Lencho' asegura haber estado muy cómodo durante el tiempo que tributó en el Régimen de Pequeños Contribuyentes; incluso asegura que era un proceso muy sencillo pues aunque utilizó los servicios de un contador al inicio, después aceptó que el mismo podía realizar sus pagos y así lo hizo. Él cuenta que iba cada año a recoger su calendario de pago y le asignaban una cuota bimestral, pero pequeña. En general, el entrevistado dijo sentirse bastante cómodo cuando fue un REPECO pues no necesitaba saber de administración o contabilidad para estar al corriente con su carga fiscal ("Don Lencho", 2015).

IV.1.4.3. La transición y su costo

Si bien 'Don Lencho' asegura que al inicio pensó que no se podría acoplar, ahora acepta que no es tan malo como pensaba pues no le ha costado tanto trabajo llevar el control. Aunque, hasta mediados de 2015 aún no se siente completamente adaptado. Por otro lado, económicamente no siente que le haya impactado pues no ha adquirido ningún sistema de control nuevo; pero si considera un gasto fuerte el pago a una contadora que ahora es necesaria para estar al corriente fiscalmente ("Don Lencho", 2015).

IV.1.4.4. Pagos como RIF

'Don Lencho' comenta que hasta el momento no tiene un punto de vista claro sobre este régimen pues considera que lleva muy poco tiempo tributando en él y aún no se siente seguro en el mismo e incluso ha considerado la posibilidad de cerrar o traspasar el negocio pero no solamente por los cambios fiscales, aunque si siente incertidumbre para su futuro. Lo que menciona que realmente tiene un impacto en "La Pasadita" es el incremento de precios por parte de sus proveedores y él cree que es por este cambio de régimen; sin embargo no se puede asegurar una relación directa, más bien parece un impacto por el incremento de I. V. A. en algunos productos. Cabe añadir que el entrevistado no mencionó nada sobre el ahorro en pago de impuestos ni la próxima disminución de los beneficios que tiene actualmente ("Don Lencho", 2015; Guerrero Jiménez, 2015).

IV.1.4.5. Uso y conocimiento sobre sus beneficios

Al cuestionar al contribuyente sobre sus beneficios por ser parte del RIF, dijo no conocerlos y solo haber sentido como cambio la necesidad de pagar los servicios de un contador. 'Don Lencho' no es derechohabiente del IMSS por lo que tampoco cotiza en INFONAVIT; pero si cuenta con un número de Seguridad Social que le es otorgado por su esposa que está afiliada al Instituto de Seguridad y de Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). De esta manera él asegura preferir quedarse con el Seguro que le corresponde por parte de su cónyuge ya que no lo paga directamente y si quisiera cambiarse no le alcanza para pagar su propio IMSS. Por otro lado, el entrevistado asegura que desde hace aproximadamente cuatro años ya no cubre las prestaciones de seguridad social para sus empleados porque ya no le es posible económicamente. Aunado a lo anterior, el entrevistado también dijo desconocer sobre el Instituto Mexicano del Emprendedor pues no ha tenido interés por preguntar exactamente a qué se dedica; ni haber solicitado un crédito en Nacional Financiera pues no está interesado ("Don Lencho", 2015).

IV.1.4.6. Análisis financiero de la empresa

'Don Lencho' asegura que los meses cuando se tienen clases son en los que logra vender más, pues cuando hay vacaciones las familias suelen salir de la ciudad. Se observa que el bimestre de marzo-abril es en el que se tienen los ingresos más altos; pero de igual manera se gasta más. Lo anterior se debe a que cada bimestre tiene los mismos costos fijos y sus costos variables van directamente relacionados con sus ventas pues trata de comprar lo que ya sabe que venderá en el mismo día. El entrevistado asegura que es muy variable pues no se atreve a

decir una tendencia en su negocio ya que como un día puede vender mucho, otro puede no vender ("Don Lencho", 2015).

IV.14.7. Proyección de impuestos

Este caso se maneja de una manera distinta en cuanto a las proyecciones de impuestos ya que al hacer los pronósticos de ingresos y egresos de cada bimestre desde 2015 hasta 2025 se observó que desde 2017 los gastos se vuelven mayores que los ingresos; así que se decidió ni si quiera calcular los impuestos ya que se cree que la tendencia de este negocio es cerrar pronto. La forma de calcular los gastos futuros fue con la misma fórmula de valor futuro pero la tasa de interés utilizada es el promedio de los INPC bimestrales desde 2011 hasta 2014 ya que son los que tienen como base 2010; esto va de acuerdo con lo que 'Don Lencho' menciona respecto al aumento en el precio de sus proveedores. Se decidió utilizar esta tasa en egresos porque el mismo entrevistado mencionó que todo es más caro pero él cuenta con el mismo capital para reinvertir lo que se ve reflejado en estantes vacíos. Por otro lado, los ingresos se calcularon con una tasa del 2.4% en decremento con la finalidad de seguir la tendencia de la baja en ventas; la razón principal que se indicó fue el aumento de competencia cercana ("Don Lencho", 2015).

IV.2. ¿Beneficios?

Como pudo leerse en apartados anteriores, una de las estrategias principales si no es que la más importante que el gobierno federal ha seguido para lograr un incremento en la recaudación de impuestos a nivel federal es atraer a los dueños de Micro, Pequeñas y

Medianas Empresas (MIPYMES) a la formalidad por medio de los múltiples beneficios ofrecidos al ser parte del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF); lamentablemente quienes pertenecen a este nuevo Régimen los desconocen (no debe olvidarse que la mayoría de los RIF se incorporaron de forma obligatoria al régimen en cuestión por la eliminación de la figura de REPECO), ejemplo de ello se muestra en las entrevistas de los casos abordados en esta tesis. A continuación se desglosa una pequeña explicación de cada uno de ellos, tomando como base los que se promueven por parte de la campaña 'Crezcamos Juntos' (Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Servicio de Administración Tributaria, 2015):

IV.2.1. Beneficios con relación al Instituto Mexicano del Seguro Social

De acuerdo con el gobierno, las personas incorporadas al RIF tienen la posibilidad tanto ellos, como los empleados que dependan de ellas de ahorrar para el retiro, recibir una pensión por invalidez o muerte y sobre todo, pueden recibir atención médica, hospitalaria, farmacéutica y rehabilitación para él (ella) y su familia; todo esto a través del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS); adicionalmente, los empleados podrán contar con el uso de guarderías para el cuidado de sus hijos y prestaciones sociales como actividades recreativas e incluso algunos centros vacacionales del sector público (Instituto Mexicano del Seguro Social, 2015).

Es importante aclarar que dentro de una MIPYME se pueden encontrar varias personas dependiendo de la situación de la misma y cada una como sujeto independiente pueden tener o no la obligación de contar con Seguridad Social. Dentro de este tipo de empresas, la presente tesis se enfoca en las que pertenecen al Régimen de Incorporación Fiscal por lo que los personajes se limitan aún más; quedando solamente las figuras de dueño del negocio, patrón o

no, y sus posibles trabajadores. Cada uno de esos individuos es tratado de manera diferente y son divididos en dos categorías:

a) Régimen obligatorio: Son las personas físicas que como patrones tienen trabajadores a su servicio y están forzado a asegurar a sus empleados.

b) Aseguramiento voluntario al régimen obligatorio: Comprende al patrón persona física con trabajadores a su servicio, pero en carácter de asegurado, y al trabajador independiente.

De acuerdo al tipo de persona en que se clasifique será el trato que se le dé y el procedimiento que deba seguir para darse de alta en el Seguro Social así como las obligaciones y beneficios que adquieran. La primera que se describe es la del régimen obligatorio que es tratado como alta patronal e inscripción en el seguro de riesgos de trabajo con clave IMSS-02-001 en su modalidad A para personas físicas. Quien sea sujeto de ésta tiene la opción de realizar el trámite completamente por internet a través del escritorio virtual (Acceso Escritorio Virtual, 2015); solamente necesita tener su Clave Única de Registro de Población (CURP) y archivos .key, .cer y contraseña de la clave privada de su firma electrónica (FIEL).

También se puede realizar una pre alta en el portal del IMSS (Solicitud de Número de Registro Patronal, 2015) y después acudir a una subdelegación. Y, por último, si decide hacer todo el trámite de manera presencial en una subdelegación, deberá llevar consigo los siguientes documentos: registro federal de contribuyentes (RFC), dirección del centro de trabajo con su comprobante de domicilio y croquis, identificación oficial con fotografía y firma, así como el formato de Aviso de Registro Patronal de Personas Físicas en el Régimen

Obligatorio (ARP-PF) y el Aviso de Inscripción del Trabajador (AFIL-02) (Alta Patronal e Inscripción en el Seguro de Riesgos de Trabajo o Reanudación de Actividades, 2015; Aviso de Inscripción del Trabajador (AFIL-02), 2015).

Cabe mencionar que al ser obligatorio, el patrón cuenta con cinco días hábiles después de haber contratado al trabajador para presentar el trámite o incumplirá con la ley. Por otro lado, quienes forman parte del aseguramiento voluntario al régimen obligatorio también tienen la posibilidad de realizar el trámite por internet en las mismas condiciones que la persona ya descrita previamente. El patrón que quiera asegurarse es tratado como incorporación voluntaria al régimen obligatorio del seguro social con homoclave IMSS-02-030 en su modalidad B, patrón persona física. En dicho caso deberá presentar la siguiente documentación: identificación oficial con fotografía y firma, comprobante de domicilio, acta de nacimiento, CURP, aviso del registro patronal en el régimen obligatorio del seguro social o su tarjeta de identificación personal en el régimen obligatorio, cuestionario médico, dos fotografías recientes tamaño infantil, y comprobante de la cuota anual anticipada del aseguramiento, los primeros tres en original y copia.

Por último, el trabajador independiente es tratado como incorporación voluntaria al régimen obligatorio del seguro social con homoclave IMSS-02-030 en su modalidad C, trabajadores no asalariados del ámbito urbano y deberá presentar los mismos documentos que el patrón asegurado con excepción del aviso del registro patronal. Cabe mencionar que en los dos últimos casos, si el interesado tiene enfermedades sistémicas crónicas del sistema conectivo, adicciones, toxicomanías, algunos trastornos mentales, enfermedades congénitas, síndrome de inmunodeficiencia adquirida o Virus de Inmunodeficiencia Adquirida Humana positivo (VIH) o alguna otra enfermedad preexistente no podrán solicitar su alta voluntaria al

sistema. Y, económicamente hablando, si bien al trabajador se le calcula su cuota de acuerdo a sus sueldos y salarios; los dos supuestos de personas ya descritas que se incorporen voluntariamente deberán cubrir un pago anual de $7,867.55 (vigente hasta el 31 de diciembre de 2015) calculando el salario base de cotización con base en un salario mínimo vigente del Distrito Federal, adicionalmente el patrón asegurado deberá cubrir la cuota determinada en función de la Prima de Riesgos de Trabajo (Incorporación Voluntaria al Régimen Obligatorio del Seguro Social Homoclave IMSS-02-030 Modalidad B. Patrón Persona Física, 2015; Incorporación Voluntaria al Régimen Obligatorio del Seguro Social Homoclave IMSS-02-030 Modalidad C. Trabajadores no asalariados del ámbito urbano, 2015). Sin embargo, a manera de atenuar la carga y como ya se dijo propiciar la incorporación a la formalidad, el Gobierno Federal hizo público un subsidio de las cuotas obrero-patronales para seguridad social por medio de su *Decreto por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la seguridad social* (Peña Nieto & Videgaray Caso, Diario Oficial de la Federación, 2015) publicado el ocho de abril de 2014.

Cabe mencionar que en un decreto posterior se amplían los beneficios y se aclara que se tomará como año uno de la siguiente tabla del 2015 (Peña Nieto & Videgaray Caso, DECRETO por el que se amplían los beneficios fiscales a los contribuyentes del Régimen de Incorporación Fiscal, 2015). A continuación se muestra una tabla con los porcentajes indicados por año de operación:

Tabla 19. Subsidio a cuotas como estímulo de la incorporación a la seguridad social

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
50%	50%	40%	40%	30%	30%	20%	20%	10%	10%

Fuente: Artículo sexto del DECRETO por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la seguridad social (Peña Nieto & Videgaray Caso, Diario Oficial de la Federación, 2015, p. s/p).

Aunque, para obtener ese porcentaje de subsidio también se deben cumplir algunas condicionantes como son: ser parte del RIF, no haber cotizado al Seguro Social ni aportado o recibido aportaciones en la subcuenta de vivienda del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores durante 24 meses previos a la solicitud del subsidio (con excepción de los exREPECOS), no tener un Número de Registro Patronal asociado a su RFC que haya causado baja como no localizado, no haber disfrutado del beneficio previo a solicitarlo y obtener aprobación en su solicitud de adhesión al decreto, para lo que puede guiarse en el mismo anexo que lo estipula (H. Consejo Técnico, 2014). Ya que se han explicado las obligaciones, a continuación se muestra una tabla que ayuda a entender los derechos que tendría cada sujeto por incorporarse a la seguridad social:

Tabla 20. Beneficios de la seguridad social

BENEFICIARIO DEL SUBSIDIO [1]	Riesgos de Trabajo [2]		Enfermedades y Maternidad		Invalidez y Vida		Retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez			Guarderías y Prestaciones Sociales	
	Prestaciones en Especie	Prestaciones en Dinero	Prestaciones en Especie	Prestaciones en Dinero	Invalidez	Vida	Retiro	Cesantía	Vejez	Guarderías	Prestaciones Sociales
Trabajadores independientes urbanos y del campo[3]			SI		SI	SI	SI		SI		
PATRONES PERSONAS FISICAS CON TRABAJADORES A SU SERVICIO3	SI	SI	SI		SI	SI	SI		SI		
TRABAJADORES4	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: Tabla de Beneficios de la Seguridad Social (Instituto Mexicano del Seguro Social, 2014, p. 4).

Se ve claramente que a comparación de los empleados dependientes de un patrón, los trabajadores independientes urbanos tienen considerablemente menos beneficios; dentro de los que se encuentran: prestaciones en especie para enfermedades y maternidad, invalidez y vida, retiro y vejez. Y los patrones se encuentran en una situación similar, pues solo tienen como extra los riesgos de trabajo. Es evidente que a quienes se les ofrece este beneficio no se les proporciona el paquete completo por llamarlo de alguna manera; y para obtener los beneficios mencionados, el contribuyente deberá de pagar una cantidad considerable a parte de realizar una serie de trámites, lo que resulta incosteable acorde a lo que mencionaron los entrevistados en los casos. No hay que olvidar que el sistema de seguridad social en México presenta diversas complicaciones como mal funcionamiento del equipo, falta de mantenimiento, mala higiene, falta de medicamentos, entre otros que han llevado incluso a paro de labores y esto conduce a que su uso por los derechohabientes sea poco efectivo (Martínez & Ávila, 2014; Llaven Anzures, 2015). Aunado a lo anterior, no se puede omitir la creciente preocupación de la ciudadanía por la supuesta privatización del IMSS, así como una reforma al artículo cuarto constitucional para homologar las instituciones de servicios de salud lo que conduciría a una reducción de la atención pues se limitaría la variedad de enfermedades a tratar y que los servicios tengan un costo adicional para el derechohabiente que los utilice (González Lara, 2015)

Contrastando lo anterior, se hace claro por qué los RIF entrevistados no están a favor de incorporarse a la seguridad social pues encuentran otras alternativas que satisfacen sus necesidades con un costo económico menor. Quizá resulta más ventajoso no darse de alta en el IMSS y pertenecer al Seguro Popular toda vez que en este tipo de servicio se puede tener

acceso a recibir los servicios de salud, los medicamentos, y los insumos para el diagnóstico y tratamiento de padecimientos cubiertos por el mismo y que si bien no son tan completos como los que cubre el IMSS, si cumplen con las necesidades básicas (Secretaría de Salud, 2015), con tan solo cumplir con los siguientes requisitos: vivir en México y no ser beneficiario de ninguna otra institución que brinde seguridad social.

El interesado deberá acudir a su Módulo de Afiliación y Orientación (MAO) más cercano, con la siguiente documentación: comprobante de domicilio reciente, CURP o acta de nacimiento e identificación oficial con fotografía (la primera y última en original y copia) (Seguro Popular, 2014; Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2015). Es importante mencionar que contrario a la creencia popular de ser un servicio totalmente gratuito, se determina un decíl de ingreso acorde a lo que se conteste en una Cédula de Características Socioeconómicas del Hogar (CECASOEH) y en caso de ser necesario se deberá cubrir una cuota familiar anual; la tabla correspondiente se observa a continuación (Seguro Popular, 2014):

Tabla 21. Cuotas familiares para Seguro Popular

Décil de ingreso	Cuota familiar anual en pesos
I	-
II	-
III	-
IV	-
V	$2,074.97
VI	$2,833.56
VII	$3,647.93
VIII	$5,650.38
IX	$7,518.97
X	$11,378.86

La cuota es anual y puede pagarse:

1. Por trimestre (4 pagos al año)
2. Por semestre (2 pagos al año)
3. Un solo pago anual

Fuente: Cuotas Familiares (Seguro Popular, 2014, p. s/p).

IV.2.2. Beneficios con relación a créditos hipotecarios

El segundo beneficio ofrecido por el gobierno es contar con acceso a un crédito para la vivienda a través del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) o de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). Cabe señalar que cada una de estas instituciones tiene lineamientos y procedimientos distintos; así, si el contribuyente desea incorporarse al INFONAVIT no es suficiente con ya estar registrado en el RIF, pues este beneficio depende del IMSS y se necesita un Número de Seguridad Social (NSS) que se obtiene al darse de alta en el mismo (INFONAVIT, trabajadores, crezcamos juntos, trabajador independiente inscrito en el RIF, 2015; Patrón-persona física inscrito en el RIF, 2015).

También es requisito ahorrar en una de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE) que son instituciones financieras que administran los recursos de las cuentas de ahorro para el retiro a nombre de los trabajadores y están sujetas a la normatividad de los sistemas de ahorro para el retiro (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, 2015) y tener CURP y RFC.

Después de cumplir con los requisitos mencionados, el interesado deberá contestar alguna información personal en el portal de la página de internet de INFONAVIT para saber si puede afiliarse (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, 2015). Si la respuesta es positiva, el próximo paso es agendar una cita en el Centro de Servicio (CESI) más cercano para realizar el trámite con los siguientes documentos:

- Identificación en original y copia;
- Comprobante de Número de Seguridad Social (NSS) emitido por el IMSS;
- Cédula de CURP;
- Cédula de RFC; Estado de cuenta o comprobante de aceptación de su Afore; y
- Comprobante de domicilio en original y copia (INFONAVIT, trabajadores, crezcamos juntos, trabajador independiente inscrito en el RIF, 2015; Patrón-persona física inscrito en el RIF, 2015).

Entonces, el contribuyente está listo para realizar sus pagos para lo que es libre de elegir su cuota de aportación acorde a su salario estimado bimestral (Programa Crezcamos Juntos. Cuotas de aportación bimestral vigentes 2015, 2015). Recordando que cuenta con el subsidio por parte del Gobierno Federal que ya se mencionó en el apartado anterior referente a los

beneficios con relación al IMSS, y que éste tiene como límite una cantidad equivalente a tres salarios mínimos vigentes del Distrito Federal (Aportaciones con subsidio del gobierno federal, 2015). Aunado a lo anterior, deberá cumplir en tiempo y forma de acuerdo al calendario que se le asigna en periodos bimestrales (Calendario de pagos 2014-2015. Programa Crezcamos Juntos, 2015) obteniendo previamente su ficha y línea de referencia para el pago de la aportación en el portal *Mis servicios Crezcamos Juntos* (2015) de INFONAVIT con su Número de Seguridad Social (NSS) y contraseña. Es importante mencionar que en el momento de escribir esta tesis, el pago solamente se podía hacer en el banco HSBC.

Cabe indicar que si el crédito es concedido, se le otorga el beneficio de condonar el pago de una mensualidad al año con el tope calculado de tomar en cuenta un crédito por $1’000,000.00 (un millón de pesos mexicanos) en el plazo que haya sido convenido; incentivo al que también puede acceder si decide financiarse con un intermediario financiero miembro de la SHF. Para poder acceder a lo anterior se debe estar al corriente en los pagos del financiamiento y cumplir con las declaraciones bimestrales del RIF. E incluso es posible refinanciar un crédito hipotecario ya existente; pero es importante recordar que al ser empleado se deben ahorrar por lo menos las aportaciones de cuatro bimestres, y al no tener relación laboral se necesitan siete bimestres para tener acceso a un crédito (Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Servicio de Administración Tributaria, 2015). Ya que el derechohabiente decida tramitar su préstamo tiene dos alternativas, donde la primera es esperar a cumplir los requisitos necesarios y la segunda es incorporarse a un sistema de ahorro con la finalidad de obtener su crédito de manera anticipada. En la última opción, el Gobierno Federal aporta un incentivo al ahorro en el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) de hasta $30,000.00 (treinta mil pesos mexicanos) y también se otorga un

subsidio a quien lo solicite por medio de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, 2015).

Ahora bien, en la SHF, se debe acudir a los intermediarios financieros que participan para tramitar un crédito hipotecario cuyos requisitos son en general estar entre 18 y 64 años 11 meses de edad, así como contar con un buen historial crediticio y contar con un capital inicial equivalente a un rango del 10 al 20 por ciento del valor del inmueble (El Financiero, 2014). Sin embargo, cada banco es específico con lo que debe cumplir el cliente interesado. A continuación listamos algunos requerimientos de Scotiabank, aunque cabe aclarar que para tener una perspectiva más amplia y poder tomar una condición acertada se deberá revisar personalmente cada opción en el mercado ya que varía por caso:

- Edad mínima de 25 años y máxima de 65, siempre que la suma de edad y el plazo del crédito sea menor a 75 años;
- Ingreso mínimo comprobable de $7,500.00 a $10,000.00;
- Mínimo de dos a tres años trabajando;
- Buenas referencias de crédito bancarias;
- Llenar una solicitud;
- Identificación oficial vigente; y
- Comprobante de domicilio (Scotiabank, 2015).

II.2.3. Beneficios con relación a créditos y financiamientos

El contribuyente que forme parte del RIF tendrá a su alcance tres beneficios más a parte de los ya mencionados. El primero del que se habla es el apoyo económico para su negocio que se

otorga a través del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y consiste en $4,000.00. El proceso para adquirirlos es registrarse en el sistema emprendedor (Registro de Usuarios, 2014) del Fondo Nacional del Emprendedor, y si la solicitud es aprobada se recibe una confirmación del INADEM para que acuda al Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) donde deberá firmar un convenio para adquirir los primeros $2,000.00. Es importante mencionar que para poder adquirir el restante, el interesado deberá comprobar con facturas el uso del primer monto en el negocio. Este es un beneficio que aun siendo completamente gratis, parece no estar teniendo el éxito esperado; pues si bien se contempló una cifra de $500'000,000.00 para la primer etapa, comenzando con $50'000,000.00, para finales de 2014 solo se habían recibido aproximadamente 10,000 solicitudes de las cuales 7,000 ya habían sido aprobadas (Hacendaria, 2014; Ekomercio, 2014).

Por otro lado, también se promueve un crédito por parte de Nacional Financiera en el que hasta el momento solo se cuenta con Santander y Bancomer como únicas dos instituciones bancarias participantes. Éste promete dar tasas preferenciales a quienes lo utilicen y cumpla con algunos requisitos, como son:

- Constancia de alta en el RIF;
- Utilizarlo para operación y/o modernización del negocio;
- Buen historial crediticio;
- Un aval; y
- La información que solicite cada banco para su análisis (Nacional Financiera, 2015).

Los montos a los que se puede tener acceso serán determinados por la institución que se elija; pero siempre bajo los ciertos lineamientos. De $20,000.00 a $300,000.00 si la empresa tiene más de dos años de operación, es un establecimiento fijo y cuenta con estados financieros. Entonces se tendrá un plazo de 36 meses si el dinero se destina a la operación del negocio y 60 si es a modernización del mismo. Sin embargo, el préstamo puede bajar a $250,000 si no se cuenta con estados financieros y aún peor hasta $50,000.00 si no es un establecimiento fijo; reduciendo también el plazo a 24 meses (Crezcamos Juntos, 2015).

La última opción de crédito que se proporciona es por medio del Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de Trabajadores (FONACOT) que tiene la particularidad de ser como su nombre lo indica para adquirir productos de consumo a diferencia del que ofrece Nacional Financiera. Algunos de los privilegios que se tienen al tomar esta alternativa son: una tasa desde el 10 por ciento, hasta 90 días para realizar el primer pago, no anualidad, ni aval, ni fiadores, y tampoco es necesario tener experiencia crediticia. Aunque, también se debe cumplir con algunos requisitos:

- Tener más de 18 años de edad;
- Haber tributado más de seis meses continuos como RIF con comprobante de inscripción y cédula;
- Copia del último recibo de nómina e identificación personal;
- Dos referencias personales; y
- Copia del alta en el IMSS; así como
- Autorización para consulta de historial crediticio (Crezcamos Juntos, 2015).

IV.3. La informalidad tras la Reforma Hacendaria

Desde el planteamiento del problema de esta tesis se ha dejado claro el interés del gobierno mexicano, en distintas épocas, por modificar las condiciones fiscales con la finalidad de ampliar la base tributaria; es decir, trasladar de la informalidad a la formalidad a potenciales contribuyentes; dichos cambios han puesto su interés principal en los pequeños contribuyentes afectándolos de varias maneras. Los cambios más recientes se desarrollaron con el gobierno de Enrique Peña Nieto tras la puesta en marcha de la Reforma Hacendaria 2014 y en la que los antes llamados REPECOS fueron desaparecidos e incorporados, simultáneamente, al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF); específicamente en el segundo informe de gobierno se anunció que los cambios aplicados lograron adicionar a los 3.5 millones de contribuyentes que en automático cambiaron de REPECO a RIF 0.74 millones de contribuyentes más, haciendo un total de 4.24 millones de contribuyentes activos registrados en el ya mencionado régimen al 31 de julio de 2014, aspecto que evidentemente ayudó a que la Tasa de Informalidad Laboral (TIL) que en ese momento era de 57.77 por ciento de la población ocupada tuviera una disminución anual de 1.32 puntos porcentuales y 1.07 en los meses transcurridos del año en curso (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2014). Parte de la información anterior se ve reforzada por el Centro de Investigación en Economía y Negocios del Tecnológico de Monterrey (CIEN) pues se asegura que la Tasa de Ocupación en el Sector Informal (TOSI) disminuyó 1.7 por ciento de 2013 a 2014; sin embargo si se contemplan otras situaciones de informalidad la disminución se reduce al 1.4 por ciento; lamentablemente, la informalidad aun representa el 58 por ciento de la población ocupada (Centro de Investigación en Economía y Negocios, 2015). A continuación se muestra una tabla del CIEN que deja más claro lo ya expresado.

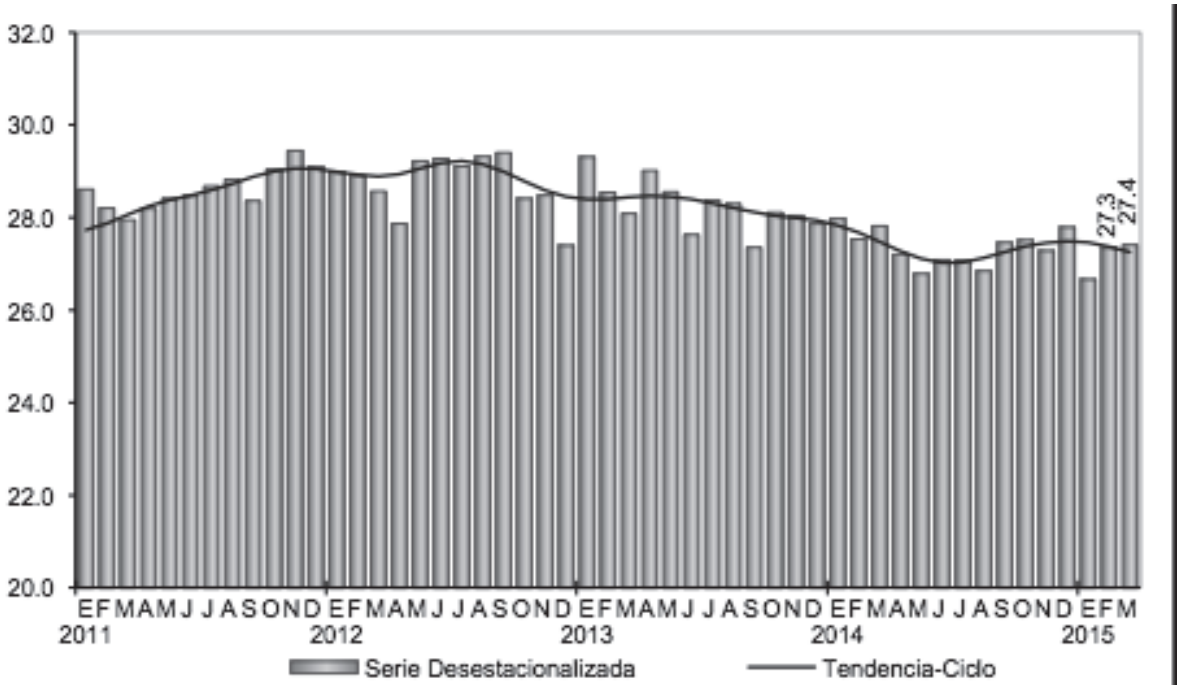
Tabla 22. Condiciones Laborales 2013-2014 en el sector informal

CONDICIONES LABORALES				
Población	2013(IVQ)	2014 (IVQ)	Variación Personas	%
En el sector informal				
Total	*29,266,384*	*28,856,933*	- *409,451*	*-1.4*
Ocupación en el sector informal	13,917,598	13,680,756	- 236,842	-1.7
Trabajo doméstico remunerado	2,206,050	2,251,621	45,571	2.1
Empresas, gobierno e instituciones	6,961,114	6,732,279	- 228,835	-3.3
Ámbito agropecuario	6,181,622	6,192,277	10,655	0.2

Fuente: Empeoran las condiciones del mercado laboral (Centro de Investigación en Economía y Negocios, 2015, p. 5).

Si bien hasta el momento los indicadores de las dos tasas de las que se ha hablado han coincidido en una disminución en la informalidad del país; es importante que se entienda la diferencia entre éstas. La primera que se mencionó es la Tasa de Informalidad Laboral (TIL), la cual suma a quienes se auto emplean en la agricultura de subsistencia, quienes trabajan para una unidad económica formal pero su dependencia laboral no es reconocida, entre otros, y al sector informal (refiriéndose a quienes trabajan en micro negocios no reconocidos). Sin embargo, a la que se prestará mayor atención en este trabajo de investigación es a la Tasa de Ocupación en el Sector Informal (TOSI) por considerar que se identifica más con el concepto de informalidad en el que se ven envueltas las MIPYMES mexicanas. La TOSI abarca a las personas que trabajan para unidades económicas no reconocidas, que no llevan registros contables, que no son agropecuarias y que dependen del hogar o de un individuo en especial (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015). En seguida se puede observar una gráfica de los cambios que ha tenido dicha tasa por trimestre:

Tabla 23. Tasa de Ocupación en el Sector Informal 1(TOSI1) como Porcentaje de la población ocupada

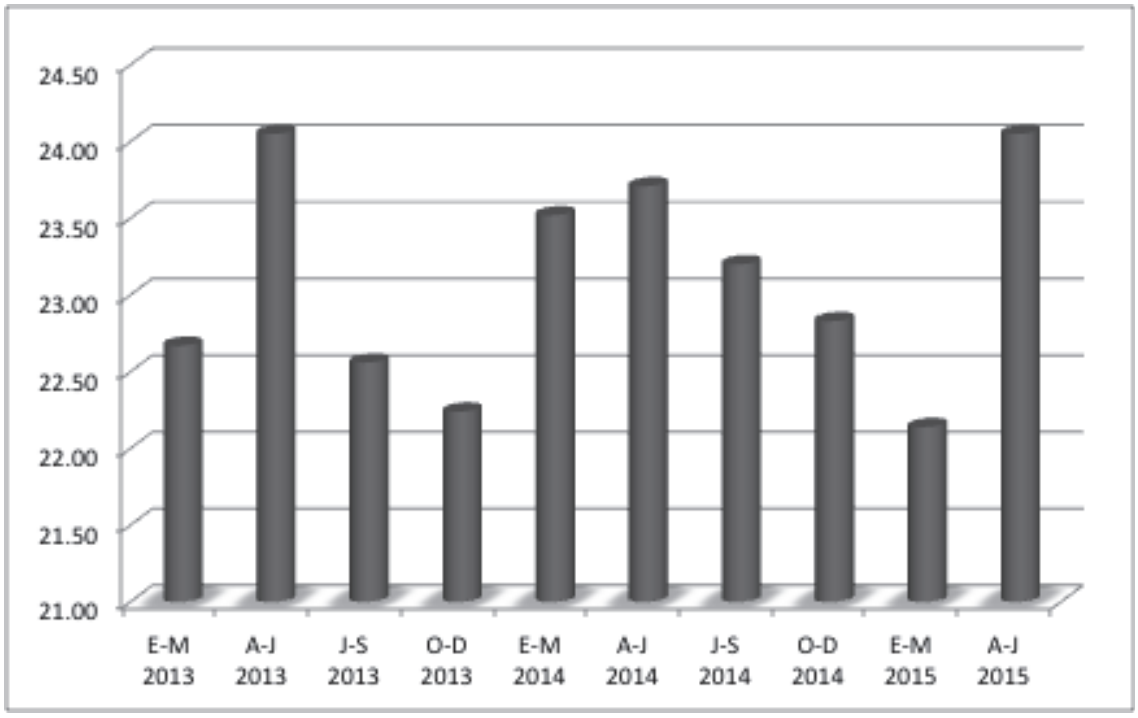


Fuente: Tasa de Ocupación en el Sector Informal 1, a marzo de 2015. Series desestacionada y de tendencia-ciclo (Porcentaje de la población ocupada) (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015, p. 10)

Si bien como se ve en la gráfica, la Tasa de Ocupación en el Sector Informal como porcentaje de la población total ocupada fue disminuyendo de 2013 (cuando aún estaba vigente el REPECO) a 2014 (cuando entró en vigencia el RIF); también se nota un aumento a finales de 2014 y principios de 2015. Sin embargo, los cambios no son significativos como para asegurar que la informalidad tuvo una disminución por el cambio de régimen ya que no sigue una tendencia a la baja. Situación que cambia cuando se analiza al estado de San Luis Potosí por separado pues en la gráfica de la tabla 20 se ve claramente un aumento de la TOSI como porcentaje de la población ocupada de 2013 a 2014; y aunque disminuye en el primer trimestre

de 2015, vuelve a subir para el segundo (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015). Lo anterior se ve gráficamente en la tabla 20 que está a continuación.

Tabla 24. Tasa de Ocupación en el Sector Informal 1 (TOSI1) como porcentaje de la población ocupada en San Luis Potosí



Fuente: Elaboración propia con base en tasas de informalidad laboral y ocupación en el sector informal por entidad federativa y sexo (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2015).

Capítulo V. Conclusiones y/o resultados

Desde el inicio de esta tesis se planteó la importancia de las Micro, Pequeñas, y Medianas Empresas en México; existen varios personajes interesados en su buen desarrollo, siendo el gobierno federal uno de los más importantes. Sin embargo, si bien se espera que los servidores públicos velen por el bienestar del pueblo mexicano esto se ha puesto en duda ya que con la Reforma Hacendaria vigente desde 2014 se presentó una clara inconformidad por quienes se encontraban en el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) y fueron cambiados automáticamente al nuevo Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) representados en su mayoría por MIPYMES con escasos recursos. Este cambio se convirtió en objeto de estudio pues se tiene el interés de comprobar los malos comentarios que se escucha o en su caso desmitificarlos.

Para lograr el objetivo principal ya descrito, este trabajo se dividió en varios pasos. El primero fue entender a profundidad ambos regímenes para poder finalmente compararlos y sobre todo saber con qué reglas se juega actualmente. Así, en el Capítulo II. Marco Referencial, se abarca una explicación sobre el REPECO y el RIF. Entre algunos cambios que se platicarán a continuación se considera que el más importante se encuentra en el mismo nombre del nuevo régimen, pues al ser de incorporación se debe entender que su finalidad es atraer a todos aquellos que se encuentran como informales a la formalidad; pero no solo ha de quedarse ahí, la ambición de este plan es ir de cierta manera creciendo al contribuyente hasta en un lapso de diez años integrarlo totalmente a un solo régimen general. Por otro lado, si bien no es objeto de esta tesis discutir si es justo o no tratar a todos los contribuyentes bajo los mismos criterios si es claro que al menos los entrevistados para esta investigación han

asegurado no tener la capacidad administrativa para manejarse como una empresa de mayor tamaño.

Otro cambio importante es la posibilidad de generar facturas electrónicas a sus clientes. Esto es una nueva obligación, que si bien se puede ver como un beneficio ya que sabiéndola utilizar puede ser una herramienta para atraer nuevos clientes, también puede ser una desventaja como se ve reflejado en tres de cuatro entrevistados que dijeron no utilizar una computadora para su negocio y no saber qué hacer si un cliente les pide una factura e incluso llegarían a negarla cometiendo así una infracción. Hasta el momento de las entrevistas ningún contribuyente había emitido una factura a un cliente en especial, quedando la totalidad de sus ventas como al público en general. Aunque, también se mencionó la posibilidad de pedirle a su contadora que realizara la factura en caso necesario pues es ella quien se encarga de todo lo relativo a medios digitales; siendo esta parte uno de los cambios más importantes. Toda la forma de calcular las cuotas como RIF ha cambiado, pues para empezar se deben presentar las declaraciones bimestrales en el portal de internet del SAT y ahora se debe seguir un proceso de cálculo que depende de los ingresos y gastos por bimestre de cada impuesto al que el contribuyente sea sujeto. Mientras que como REPECO, se hacía un cálculo de cuota en base a los ingresos y que integraba todos los impuestos una sola vez al año; posteriormente se pagaba bimestralmente pero el monto ya estaba calculado. De esta manera, los entrevistados aseguraron no comprender el proceso actualmente pues como REPECO era muy simple; pero están dejando toda esta parte de sus negocios en manos de su contadora.

Adicionalmente a los cambios anteriores, el gobierno federal ha otorgado una serie de beneficios a quienes se incorporen al RIF entre los que destacan la incorporación voluntaria al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda

para los Trabajadores (INFONAVIT) por parte de los patrones y trabajadores independientes; ya que los únicos que son de afiliación obligatoria son los empleados. Aunque al adquirir ese derecho y siempre que cumplan con los requisitos ya mencionados entre los que se encuentra una cuota anual; solamente tendrán acceso a una parte de todos los servicios que ofrece el instituto, excluyendo por ejemplo las guarderías y prestaciones sociales. Es muy recomendable que cada persona estudie su propio caso para analizar su presupuesto, podría ser mejor opción afiliarse al Seguro Popular aunque no cubra tantas enfermedades ni prestaciones como el Seguro Social pero representa un ahorro económico significativo; sobre todo si se consideran las opiniones de los entrevistados, quienes aseguraron no tener intención de afiliarse pues las utilidades del negocio no les dan las posibilidades económicas inclusive contemplando los descuentos en cuotas de Seguridad Social que decretó el gobierno federal por un periodo de diez años.

Evaluando las tres opciones referentes a créditos y financiamientos, solo el apoyo económico otorgado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) es exclusiva para los RIF. A las otras prestaciones, aunque son opciones de crédito diseñadas para éste régimen, se les pueden encontrar suplementos en el mercado con tasas de interés competitivas. Las condiciones que señalan estos créditos no son tan buenas como para cerrarse a esas opciones así que no representan un incentivo real para trasladarse a la formalidad pues ya siendo una empresa reconocida legalmente pueden tener acceso a un amplio portafolio de préstamos. Por otro lado, como se vio en el estudio de los casos, todos los entrevistados coincidieron en no estar enterados de estas posibilidades para sus negocios e incluso tampoco estar interesados pues no sabrían cómo manejarlos. Ahora bien, es de comprenderse su desinterés pues todos los contribuyentes que eran REPECOS y cumplían con las características necesarias para entrar al

RIF fueron cambiados en automático; situación que propicio se sintieran ignorados por el poder que elabora las leyes que los rigen a ellos y como se describió en la sección de casos los desorientó durante un tiempo al grado de que aún no se sienten completamente seguros de seguir trabajando su negocio.

Lamentablemente, por falta de recursos la investigación se tuvo que limitar a cuatro casos representativos de la ciudad de San Luis Potosí. Si bien, estos negocios cumplen con las características necesarias para su estudio, también se utilizaron por su conveniencia al ser clientes de una misma contadora quien amablemente compartió su información y facilitó el acercamiento con los sujetos. Como ya se mencionó en metodología, hubiese sido muy interesante aplicar el mismo proceso de análisis a una muestra representativa de todo México; pero para este trabajo es imposible. Pero, analizamos los casos con los que se cuenta y se da una descripción a continuación pues cada uno tiene sus particularidades:

- El Caso 1 "La Esquinita" del giro de servicios se verá beneficiado de acuerdo a las proyecciones del pago de impuestos pues solamente pagará una cantidad mayor como RIF que la que hubiese pagado como REPECO en el bimestre que sus ingresos son los más altos del año.
- En el Caso 2 "La Tiendita" se desarrolla una situación interesante pues siempre le convendrá más tributar como RIF que como REPECO, pero esto se debe a que la empresa no tiene ni tendrá utilidades significativas; así que dependerá de la dueña mantenerla aún sin ganancias o cerrarla.
- El Caso 3 "El Súper" por el contrario, es muy interesante y sobresale de entre los cuatro pues la personalidad de la dueña influye en el próspero futuro del mismo. Para este negocio por un lado es bueno el cambio pues les permitirá

llevar un mejor control administrativo y darse cuenta de la magnitud de su empresa; sin embargo, desde 2014 hasta 2019 le representa un desembolso mayor su cuota como RIF que como REPECO aunque por el momento no lo siente debido a los descuentos otorgados por decreto del Ejecutivo Federal. Tal es el crecimiento del "El Súper" que para 2020 ya no le será posible tributar como RIF pues se excederá del límite de ingresos; situación curiosa ya que como se puede ver en Anexos II de 2006 a 2009 declaró el nivel de ingresos más bajos para el cálculo de su cuota como REPECO.

- El Caso 4 "La Pasadita" es muy triste pues se pronostica que si como dijo el mismo dueño su negocio ha ido en decremento y las utilidades son cada vez menores, pronto ya estarán en pérdidas por lo que el cambio de régimen ya no tendría ningún efecto en él. Éste es un claro ejemplo de la preocupante situación que viven este tipo de negocios (casos 2, 3 y 4) de abarrotes actualmente en México.

Desde el punto de vista administrativo, este cambio de régimen llevará al contribuyente a ejercer un mejor control de su negocio lo que debiese repercutir en un mayor conocimiento del mismo y le permitiría generar estrategias que le ayuden a sobrevivir en el competido mundo de los negocios. Pues, se intuye que de acuerdo a los resultados de los casos y si bien ya se demostró la importancia de tener una planeación fiscal; ésta no es un factor determinante para cerrar un negocio. Existen otros aspectos administrativos que le pegan más fuerte a las pequeñas empresas y que requieren sin duda de mayor atención por parte del dueño. Aunque se debe recalcar la importancia de prestar atención a los cambios fiscales de que sea sujeto la

unidad económica con la que se trabaje, pues planear se trata precisamente de tratar de ir un paso adelante a la competencia y prever los cambios que le puedan afectar o en su caso beneficiar. Y ante la situación, solamente se le puede sugerir como estrategia a los RIF que empiecen a identificar para poder controlar sus ingresos y gastos; se les aconseja hacer uso de estrategias administrativas y evitar ante todo la informalidad pues es ilegal y no debiese ser una opción para nadie.

Por último y tristemente, es importante mencionar que aunque el Gobierno Federal diga que el índice de informalidad ha bajado; los números no lo dejan tan claro como para afirmarlo. Más bien, a nivel nacional si se vio una baja de 2013 a 2014; pero el porcentaje volvió a aumentar para 2015. Por otro lado, en San Luis Potosí este índice aumentó considerablemente comparando 2013 con 2014. Lo anterior podría ser por el miedo e inconformidad que causó el cambio en el contribuyente, pero esto solamente se supone; y se sugiere investigar el comportamiento de la informalidad como otro tema de investigación.

Trabajos citados

"Don Lencho", A. (06 de julio de 2015). Entrevista informal a pequeño contriuyente no.4. (R. L. Guerrero Jiménez, Entrevistador) San Luis Potosí, San Luis Potosí.

"Doña Lola", A. (03 de julio de 2015). Complemento de entrevista informal no. 2. (R. L. Guerrero Jiménez, Entrevistador) San Luis Potosí, San Luis Potosí.

"Doña Lola", A. (20 de mayo de 2015). Entrevista informal a pequeño contribuyente no.2. (R. L. Guerrero Jiménez, Entrevistador) San Luis Potosí, San Luis Potosí, México.

"Estrella", I. (03 de julio de 2015). Complemento de entrevista informal no. 3. (R. L. Guerrero Jiménez, Entrevistador) San Luis Potosí, San Luis Potosí.

"Estrella", I. (20 de mayo de 2015). Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 3. (R. L. Guerrero Jiménez, Entrevistador) San Luis Potosí, San Luis Potosí, México.

"Flor", E. (03 de julio de 2015). Complemento de entrevista informal no. 1. (R. L. Guerrero Jiménez, Entrevistador) San Luis Potosí, San Luis Potosí, México.

"Flor", E. (20 de mayo de 2015). Entrevista informal a pequeño contribuyente no. 1. (R. L. Guerrero Jiménez, Entrevistador) San Luis Potosí, San Luis Potosí, México.

Álvarez Ramos, G., Ballesteros Grijalva, M., & Fimbres Amparano, A. A. (octubre de 2011). *Planeación fiscal versus evasión fiscal.* Recuperado el 26 de abril de 2014, de Revista El buzón de Pacioli: http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no74/13.-_planeacion_fiscal_versus_evasion__fiscal.pdf

Ávila Baray, H. L. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación.* Cuauhtemoc: Eumed.net.

Alcántara García, V. (diciembre de 2011). *La Planeación fiscal como estrategia competitiva de las PYMES.* Recuperado el 26 de abril de 2014, de http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/959/1/RI000511.pdf

Amaro García, M. d. (2012). *Tratamiento Fiscal del Régimen de Pequeños Contribuyentes.* Veracruz: Universidad Veracruzana.

Angulo, E., & Zazueta, E. (2008). *Las Estrategias Fiscales como una Herramienta para minimizar la Carga Tributaria en las Organizaciones Sinaloenses. Un Estudio de Caso.* Recuperado el 26 de abril de 2014, de VI Congreso Internacional de Análisis Organizacional: http://www.uacya.uan.edu.mx/VI_CIAO/ponencias/4_estrategias/4_19.pdf

ANPECMx. (13 de noviembre de 2014). *Análisis sobre el Régimen de Pequeños Contribuyentes y el Régimen de Incorporación Fiscal para la ANPEC.* Recuperado el 25 de abril de 2015, de Slideshare: http://es.slideshare.net/ANPECMx/anlisis-sobre-el-rgimen-de-pequeos-contribuyentes-y-el-rgimen-de-incorporacin-fiscal-para-la-anpec

Ayala Espino, J. (2001). *Economía del Sector Público Mexicano.* México: Esfinge S. de R. L. de C. V.

Blacutt Mendoza, M. (2013). *El desarrollo local complementario.* Bolivia: Fundación Universitaria Andalu.

Balbuena Placier, A. (febero de 2011). Análisis de los supuestos de abandono del régimen de pequeños contribuyentes. *Doctrina. Puntos Finos* , 80-83.

Banco de México. (2015). *Banco de México.* Recuperado el 11 de agosto de 2015, de ¿Qué es la inflación subyacente?: http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/basico/fichas-sobre-politica-monetaria-e-inflacion/inflacion/%7BCE357F1D-E5A2-0A63-3D1F-9C281D9783E0%7D.pdf

Barker Kuri, C. M. (14 de octubre de 2009). *¿Qué les duele a las Pymes?* Recuperado el 26 de abril de 2014, de CNN Expansión: http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/10/13/que-les-duele-a-las-pymes

Daft, R. L. (2007). Organizaciones y Teoría organizacional. En R. L. Daft, *Teoría y diseño organizacional* (pág. 10). D. F., México: Cengage Learning Editores, S. A. de C. V.

Definición abc. (2015). *Definición de investigación de campo*. Recuperado el 25 de agosto de 2015, de Definición abc: http://www.definicionabc.com/general/investigacion-de-campo.php

Cabrera González, L. (2015). *El REPECO y sus características esenciales.* Recuperado el 27 de marzo de 2015, de GONZALEZ LAZARINI: http://www.gonzalez-lazarini.com.mx/boletines/EL%20REPECO%20Y%20SUS%20CARACTERISTICAS%20ESENCIALES.pdf

Cámara de Diputados. (07 de julio de 2014). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado el 18 de abril de 2015, de Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/htm/1.htm

Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. (11 de diciembre de 2013). *Ley de Impuesto Sobre la Renta*. Recuperado el 25 de abril de 2015, de Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR.pdf

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2009). *Ley General de Sociedades Cooperativas.* Congreso de la Unión.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2014). *Ley General de Sociedades Mercantiles.* Congreso de la Unión.

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción. (2015). FINANCIAMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE MIPYMES. *AGENDA E INCIDENCIA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO* , 118-131.

Calderón Hinojosa, F. d. (2012). Reglamento del Código Fiscal de la Federación. En C. Learning, *Prontuario Fiscal. Cengage 2013 Correlacionado* (50ª ed., págs. 1004-1006). México: Cengage Learning Editores.

Campos y Covarrubias, G., & Lule Martínez, N. E. (2012). La observación, un método para el estudio de la realidad. *Xihmai , VII* (13), 45-60.

Cantú Calderón, R. (5 de marzo de 2015). *Reforma Hacendaria a un año de su implementación.* Recuperado el 25 de abril de 2015, de CIEP:

file:///Users/rosalindaguerrerojimenez/Downloads/257804822-La-Reforma-Hacendaria-a-un-ano-de-su-implementacion.pdf

Centro Aragonés de Tecnologías para la Educación (CATEDU) . (2015). *Tema 2 El saber científico. 4. La cuestión del método. 4.1. El método inductivo y el método deductivo*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Plataforma e-ducativa aragonesa: http://e-ducativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/1000/1248/html/41_el_mtodo_inductivo_y_el_mtodo_deductivo.html

Centro Aragonés de Tecnologías para la Educación. (2015). *E-ducativa*. Recuperado el 25 de agosto de 2015, de Tema 2. El saber científico. 4. La cuestión del método. 4.2. El método hipotético-deductivo: http://e-ducativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/1000/1248/html/42_el_mtodo_hipotticodeductivo.html

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. (2014). *Segundo Informe de Gobierno 2014: Resultados Relevantes Macroeconómicos, de Finanzas Públicas y Política de Gasto.* México: Cámara de Diputados.

Centro de Investigación en Economía y Negocios. (2015). Empeoran las Condiciones del Mercado Laboral. *Centro de Investigación en Economía y Negocios , 2* (135), 5.

Cleri, C. (2007). *El libro de las PYMES.* Argentina: Ediciones Granica S. A.

Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. (2015). *CONSAR*. Recuperado el 4 de julio de 2015, de Glosario de CONSAR: http://www.consar.gob.mx/glosario/glosario.aspx

Comisión Nacional de Protección Social en Salud. (2015). *Afiliación al Seguro Popular en tu Localidad*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de gob.mx: http://www.gob.mx/tramites/ficha/CNPSS179

Congreso de la Unión. (2012). Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única. En C. d. Unión, *Prontuario Fiscal. Cengage 2013* (págs. 545,546). México: Cengage Learning.

Congreso de la Unión. (2012). Ley del Impuesto Sobre la Renta. En C. Learning, *Prontuario Fiscal. Cengage 2013 Correlacionado* (50ª ed., págs. 187-193). México: Cengage Learning Editores.

Congreso de la Unión. (2013). Ley de Impuesto Sobre la Renta. En J. Pérez Chávez, & R. Fol Olguín, *Practiagenda Tributaria 2014* (págs. 209-211). México: Tax Editores Unidos, SA de CV.

Congreso de la Unión. (26 de diciembre de 2013). *Ley Orgánica de Administración Pública Federal.* Recuperado el 17 de abril de 2014, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/153.pdf

Congreso de la Unión. (2015). *LEY PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA* . México: Cámara de Diputados del Congreso de la Unión.

Congreso de la Unión. (2012). Código Fiscal de la Federación. En C. Learning, *Prontuario Fiscal. Cengage 2013 correlacionado* (págs. 807-810). México: Cengage Learning.

Contador MX. (19 de marzo de 2013). *Pago de repecos - Cuota Fija Distrito Federal 2013 y formato pdf editable*. Recuperado el 4 de abril de 2015, de Contador MX: http://contadormx.com/2013/03/19/pago-de-repecos-couta-fija-distrito-federal-2013-y-formato-editable/

Contreras Godos, M. I. (2008). *Evolución del Régimen de Pequeños Contribuyentes en la Ley del Impuesto Sobre la Renta; tratamiento en la Ley del Impuesto al Valor Agregado y la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única 2008.* Veracruz: Universidad Veracruzana.

Crezcamos Juntos. (2015). *Crédito al consumo*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Crezcamos Juntos: http://www.crezcamosjuntos.gob.mx/credito_consumo.htm

Crezcamos Juntos. (2015). *Financiamiento para tu empresa*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Crezcamos Juntos: http://www.crezcamosjuntos.gob.mx/finan_empresa.htm

Diseño de investigación de un estudio de caso. (01 de abril de 2008). Recuperado el 25 de agosto de 2015, de Explorable: https://explorable.com/es/diseno-de-investigacion-de-un-estudio-de-caso

Durazo Bringas, M. G., & Ojeda García, B. G. (2013). FACTORES QUE AFECTAN EL CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES EN MÉXICO . *Global Conference on Business and Finance Proceedings , 8* (2), 650.

El Financiero. (07 de agosto de 2014). Tres requisitos básicos para solicitar tu crédito hipotecario. *El Financiero* .

El super. (2015). *Reporte Contable de la empresa. Varios periodos.* San Luis Potosí.

Ekomercio. (09 de septiembre de 2014). *SAT brinda apoyo económico a negocios que se incorporen a la formalidad*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Ekomercio: https://www.ekomercio.com.mx/2014/09/09/sat-brinda-apoyo-economico-a-negocios-que-se-incorporen-a-la-formalidad/

Escalera Chavez, M. E. (2007). *EL IMPACTO DE LAS CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONALES E INDIVIDUALES DE LOS DUEÑOS O ADMINISTRADORES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS QUE INFLUYEN EN LA MAXIMIZACIÓN DEL VALOR DE LA EMPRESA* . San Luis Potosí: Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

Flores, R., Hernández, I., & Flores, I. (2015). *PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LAS PYMES E IMPORTANCIA DE LA CAPACITACIÓN.* Recuperado el 21 de marzo de 2015, de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo: http://www.uaeh.edu.mx/investigacion/estl/LI_AdmninEst/Ruth_Flores/caracterizacion_gral_pymes.pdf

Fernández Núñez, L. (octubre de 2006). *Fichas para investigadores. ¿Cómo analizar datos cualitativos?* Recuperado el 26 de agosto de 2015, de Universidad de Barcelona: http://www.ub.edu/ice/recerca/pdf/ficha7-cast.pdf

Finanzas prácticas. (2015). *Finanzas Prácticas. Tu asesor financiero*. Recuperado el 11 de agosto de 2015, de Servicios bancarios. Ahorro e inversiones. ¿Cómo calcular el valor futuro de una inversión?: http://www.finanzaspracticas.com.co/finanzaspersonales/bancarios/inversiones/calcular.php

Francés García, F. J. (20 de enero de 2013). *Técnicas de investigación social para el trabajo social. Tema 4 Las técnicas estructurales. La entrevista en profundidad*. Recuperado el 26 de agosto de 2015, de Universidad de Alicante: http://personal.ua.es/es/francisco-frances/materiales/tema4/la_entrevista_en_profundidad.html

Francés García, F. J. (20 de enero de 2013). *Técnicas de Investigación Social para el Trabajo Social. Tema 4 Técnicas de investigación estructurales. Técnicas de observación. Observación externa o no participante*. Recuperado el 26 de agosto de 2015, de Universidad de Alicante: http://personal.ua.es/es/francisco-frances/materiales/tema4/observacin_externa_o_no_participante.html

Fuentes Castro, H. J. (2011). *Estudio de Evasión Fiscal en el Régimen de Pequeños Contribuyentes.* México: Centro de Estudios Estratégicos del ITESM Campus Ciudad de México.

Fuentes Rojas, J. A., García Flores, J., & Silva Ambriz, A. L. (2014). MODELO DE LIDERAZGO DE COMPETITIVIDAD PARA MIPYMES EN MÉXICO, CASO PUEBLA . *Global Conference on Business and Finance Proceedings , 9* (2), 1336-1337.

García, F. A. (2014). NUEVO RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL DE LAS PERSONAS FÍSICAS. *Fiscoactualidades* (3), 3-4.

García, G. (19 de marzo de 2014). *La SHCP evaluará impacto negativo de reforma fiscal*. Recuperado el 26 de abril de 2014, de El Informador: http://www.informador.com.mx/economia/2014/518780/6/la-shcp-evaluara-impacto-negativo-de-reforma-fiscal.htm

Gaytan Angeles, P., & Vera Vargas, A. (enero de 2014). *Curso-Taller Régimen de Incorporación Fiscal, LISR 2014.* Recuperado el 25 de abril de 2015, de Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Autónoma de Oaxaca Benito Juárez. : http://www.fca.uabjo.mx/docs/fcadmin/pdfs/incorporacionfiscal.pdf

Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera* (Decimoprimera ed.). México: Pearson Educación.

Gobierno del Estado de México. (18 de febrero de 2015). *Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO)*. Recuperado el 21 de abril de 2015, de Servicios al contribuyente: https://sfpya.edomexico.gob.mx/recaudacion/

Gobierno del estado de Zacatecas 2010-2016. (2013). *Trámites y servicios. Régimen de Pequeños Contribuyentes*. Recuperado el 22 de abril de 2015, de Finanzas: http://www.finanzas.gob.mx/contenido/Servicios/tramitesyservicios/rpcinfogral.pdf

González Lara, D. (16 de julio de 2015). Daniela González Lara. Periodista. *Opinión sobre LA REFORMA DE SALUD* . México.

González, D. (2006). *Regímenes especiales de tributación para pequeños contribuyentes en América Latina.* Banco Interamericano de Desarrollo.

González, M., & Rodríguez, A. (2011). PyMES: Deberían de ser la columna vertebral de la economía. *CISComentario D.R.* (520), s/p.

Grupo Verdigel S. A. de C. V. (2013). *Régimen de Pequeños Contribuyentes*. Recuperado el 23 de abril de 2013, de Grupo Verdigel: http://grupoverdiguel.com/2012/08/04/regimen-de-pequenos-contribuyentes/

Guerrero Jiménez, R. L. (mayo-julio de 2015). Observación no participante del negocio entrevistado. San Luis Potosí, San Luis Potosí, México.

Gómez-Peresmitre, G., & Reidl, L. El Proceso de investigación. En G. Gómez-Peresmitre, & L. Reidl, *Metodología de investigación en Ciencias Sociales* (págs. 44-46). México: U. N. A. M.

H. Consejo Técnico. (01 de julio de 2014). *ACUERDO ACDO.SA1.HCT.250614/141.P.DIR relativo a la aprobación de las disposiciones de carácter general para la aplicación del estímulo fiscal al pago de las cuotas obrero patronales al Seguro Social.* Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Diario Oficial de la Federación: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5350656&fecha=01/07/2014

Hacendaria. (23 de diciembre de 2014). *INADEM da 4 mil pesos a comerciantes que se inscriban en el RIF*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Hacendaria: http://www.hacendaria.com/empresa/inadem-da-4-mil-pesos-a-comerciantes-que-se-inscriban-en-el

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). 7. Diseños no experimentales de la investigación. En R. Hernández Sampieri, C. Fernández Collado, & P. Baptista Lucio, *Metodología de la investigación* (págs. 244-254). México: McGraw-Hill.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). Definición del tipo de investigación a realizar: básicamente exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa. En R. Hernández Sampieri, C. Fernández Collado, & P. Baptista Lucio, *Metodología de la Investigación* (págs. 58-62). México: McGraw-Hill.

Howald, F. (2001). *Obstáculos al desarrollo de la PYME causados por el Estado.* Santiago, Chile: Mc Graw Hill.

Insituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (2015). *Mis Servicios Crezcamos Juntos*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de INFONAVIT: http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/crezcamos_juntos_servicios/mis_servicios_crezcamos_juntos

Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (15 de agosto de 2015). *Calendario de pagos 2014-2015. Programa Crezcamos Juntos.* Recuperado el 29 de agosto de 2015, de INFONAVIT: http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/48dd260e-10fe-40c3-842a-0b532714d823/Calendario+de+pagos+2014_2015.pdf?MOD=AJPERES

Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (15 de agosto de 2015). *Aportaciones con subsidio del gobierno federal.* Recuperado el 29 de agosto de 2015, de INFONAVIT: http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/968b3fd1-821c-4e03-9f19-4ef2d6397ff8/Aportaciones+con+subsidio+del+gobierno+federal.pdf?MOD=AJPERES

Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (2015). *INFONAVIT, trabajadores, crezcamos juntos, trabajador independiente inscrito en el RIF*. Recuperado el 3 de julio de 2015, de INFONAVIT: http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/crezcamos_juntos/trabajador_independiente_inscrito_en_el_rif

Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (24 de julio de 2015). *Patrón-persona física inscrito en el RIF*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de INFONAVIT: http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/crezcamos_juntos/patron_persona_fisica_inscrito_en_el_rif

Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (28 de enero de 2015). *Programa Crezcamos Juntos. Cuotas de aportación bimestral vigentes 2015.* Recuperado el 29 de agosto de 2015, de INFONAVIT: http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/abd7b6c8-d2e9-46bd-9792-fe0411908b5a/TablaDeCuotasBimestrales.pdf?MOD=AJPERES

Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (2015). *Quiero saber si puedo afiliarme al INFONAVIT*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de INFONAVIT: http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/crezcamos_juntos_servicios/quiero_saber_si_puedo_afiliarme_al_infonavit

Instituto Mexicano del Seguro Social. (2015). *Acceso Escritorio Virtual*. Recuperado el 28 de agosto de 2015, de IMSS: http://serviciosdigitales.imss.gob.mx/portal-web/portal

Instituto Mexicano del Seguro Social. (20 de enero de 2015). *Alta Patronal e Inscripción en el Seguro de Riesgos de Trabajo o Reanudación de Actividades*. Recuperado el 28 de agosto de 2015, de IMSS: http://www.imss.gob.mx/tramites/imss02001a

Instituto Mexicano del Seguro Social. (31 de julio de 2015). *Aviso de Inscripción del Trabajador (AFIL-02)*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de IMSS: http://www.imss.gob.mx/sites/all/statics/pdf/formatos/AFIL-02.pdf

Instituto Mexicano del Seguro Social. (20 de mayo de 2014). *Decreto de Beneficios para el Régimen de Incorporación Fiscal* . Recuperado el 29 de agosto de 2015, de IMSS: https://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBwQFjAAahUKEwiwy_X77MzHAhVGdj4KHcw1Dys&url=http%3A%2F%2Fwww.imss.gob.mx%2Fsites%2Fall%2Fstatics%2Friss%2FRISS20-mayo.pptx&ei=COTgVbCnCcbs-QHM67zYAg&usg=AFQjCNGWUTvVpOeL4ccjw0YwP-Lcq9TgrQ

Instituto Mexicano del Seguro Social. (2015). *IMSS*. Recuperado el 1 de julio de 2015, de Beneficios en el Régimen de Incorporación a la Seguridad Social: http://www.imss.gob.mx/beneficios-riss/beneficios

Instituto Mexicano del Seguro Social. (14 de agosto de 2015). *Incorporación Voluntaria al Régimen Obligatorio del Seguro Social Homoclave IMSS-02-030 Modalidad C. Trabajadores no asalariados del ámbito urbano*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de IMSS: http://www.imss.gob.mx/tramites/imss02030c

Instituto Mexicano del Seguro Social. (14 de agosto de 2015). *Incorporación Voluntaria al Régimen Obligatorio del Seguro Social Homoclave IMSS-02-030 Modalidad B. Patrón Persona Física*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de IMSS: http://www.imss.gob.mx/tramites/imss02030b

Instituto Mexicano del Seguro Social. (2015). *Solicitud de Número de Registro Patronal*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de IMSS: http://189.202.239.115/sapi/plantillaPatrones.do?method=initCapturaFisica

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2009). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos: Censos Económicos 2009*. México: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (20 de enero de 2015). DIRECTORIO ESTADÍSTICO NACIONAL DE UNIDADES ECONÓMICAS INTERACTIVO 01/2015. *BOLETÍN DE PRENSA* (14/15), pág. s/p.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (18 de Febrero de 2015). Esperanza de Vida de los negocios. *Boletín de Prensa* (087/15), pág. s/p.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2015). *INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Informalidad laboral. Tasas de informalidad trimestral.* . Recuperado el 27 de agosto de 2015, de INEGI: http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabtema.aspx?s=est&c=33698

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2015). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía.* Recuperado el 25 de julio de 2015, de Sistemas. Índice de precios. Índice Nacional de Precios al Consumidor. Inflación: http://www.inegi.org.mx/sistemas/indiceprecios/Estructura.aspx?idEstructura=112000200040&T=%C3%8Dndices%20de%20Precios%20al%20Consumidor&ST=Inflaci%C3%B3n

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2015). *Nota Técnica. Indicadores de Ocupación y Empleo. Cifras Oportunas durante Marzo 2015.* Recuperado el 27 de agosto de 2015, de INEGI: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/iooe/iooe2015_04.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010). *Principales Resultados del Censo de Población y Vivienda 2010, San Luis Potosí.* Recuperado el 29 de agosto de 2015, de INEGI: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/poblacion/2010/princi_result/slp/24_principales_resultados_cpv2010-2.pdf

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2015). *Comercio.* Recuperado el 21 de julio de 2015, de Cuentame: http://cuentame.inegi.org.mx/economia/parque/comercio/i_comercio.pdf

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2012). *Perspectiva estadística de San Luis Potosí.* México: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2013). *Perspectiva estadística de San Luis Potosí diciembre 2013.* San Luis Potosí: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2015). *PIB - Actividad de los Bienes y Servicios, anual*. Recuperado el 21 de julio de 2015, de PIB y Cuentas Nacionales: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/bs/default.aspx

Jiménez, I. M. (05 de julio de 2013). *Repecos, pendiente en la reforma fiscal*. Obtenido de CNN Expansión: http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/07/04/reforma-hacendaria-videgaray-pena-nieto

Juárez Gallardo, D. E. (2007). *La simplificación administrativa en la autoridad fiscal como medida para eficientar la recaudación impositiva en Pequeños Contribuyentes.* Colima: Facultad de Contabilidad y Administración de Colima.

La Esquinita. (2014). *Reporte contable de la empresa. Varios periodos.* San Luis Potosí.

La tiendita. (2014). *Reporte contable de la empresa. Varios periodos.* San Luis Potosí.

Llaven Anzures, Y. (11 de mayo de 2015). Denuncian derechohabientes mal funcionamiento del Hospital San José de Especialidades del IMSS. *La Jornada de Oriente* , pág. s/p.

Lima Fosado, R. (2006). Información financiera en las PYMES. *Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle* , 67-74.

Los impuestos. (8 de julio de 2013). *¿Cómo evaden impuestos los REPECOS?* Recuperado el 24 de abril de 2015, de Los impuestos: http://losimpuestos.com.mx/como-evaden-impuestos-algunos-repecos/

Los impuestos. (18 de marzo de 2015). *¿Vuelven los REPECOS?* Recuperado el 25 de abril de 2015, de Los ipuestos: http://losimpuestos.com.mx/vuelven-los-repecos/

Luna, C. (24 de octubre de 2008). El SAT va por REPECOs que falsean ingresos. *La Razón* , pág. s/p.

Martínez Carazo, P. C. (2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento & Gestión* (20), 165-193.

Martínez, J., & Ávila, C. (02 de noviembre de 2014). 'Enferman' al IMSS equipo obsoleto y mal servicio aquí. *El Diario* , pág. s/p.

Medina Conde, A. L. (2012). Problemática fiscal de la MIPYME en México en torno a las aportaciones de Seguridad Social. *Temas de ciencia y tecnología , 15* (48), 9-18.

Millán Bojalil, J. (2011). El verdadero corazón de la economía: las PYMES. *CISComentario D.R.* (535), s/p.

Miranda, J. C. (18 de enero de 2015). Protestarán empresarios para exigir regreso de Régimen de Pequeños Contribuyentes. *La Jornada* , pág. s/p.

Morales Martínez, J. G. (2014). *Simplificación Tributaria del Régimen de Pequeños Contribuyentes como medida para eficientar la recaudación.* Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro.

Moreno Aranda, J. I. (enero de 1994). *Breve estudio de la planeación fiscal. Tesis de maestría (versión digital).* Recuperado el 26 de abril de 2014, de Universidad Autónoma de Nuevo León: http://cdigital.dgb.uanl.mx/te/1080071274.pdf

Mortis Lozoya, S. V. (2015). *Instituto Tecnológico de Sonora*. Recuperado el 25 de agosto de 2015, de Biblioteca. Paradigmas de Investigación: http://biblioteca.itson.mx/oa/educacion/oa1/ParadigmasInvestigacion/i4.htm

Nacional Financiera. (2015). *Crédito para Crecer Juntos*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Nacional Financiera: http://www.nafin.com/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/cred_crecer_juntos.html

Nullum Tributum Sine Lege. (13 de mayo de 2013). *Cuotas Fijas Pequeños Contribuyentes*. Recuperado el 26 de agosto de 2015, de Nullum Tributum Sine Lege: http://nullumtribute.blogspot.mx/2013/05/este-es-un-verdadero-pequeno.html

Organización Editorial Mexicana. (1 de marzo de 2015). Piden al Legislativo analizar Régimen de Incorporación Fiscal. *OEM en línea* , pág. s/p.

Palao Taboada, C. (2009). *La aplicación de las normas tributarias y la elusión fiscal* (Primera ed.). Valladolid, España: Lex Nova S. A.

Palomo González, M. A. (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las PYMES. *Ingenierías , VIII* (28), 25-31.

Peña Nieto, E. (20 de mayo de 2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.* Recuperado el 26 de abril de 2015, de Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018: file:///Users/rosalindaguerrerojimenez/Downloads/PND.pdf

Peña Nieto, E., & Videgaray Caso, L. (11 de marzo de 2015). *DECRETO por el que se amplían los beneficios fiscales a los contribuyentes del Régimen de Incorporación Fiscal*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Diario Oficial de la Federación: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5385026&fecha=11/03/2015

Peña Nieto, E., & Videgaray Caso, L. (8 de abril de 2015). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 4 de julio de 2015, de DECRETO por el que se otorgan estímulos para promover la incorporación a la seguridad social: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5339725&fecha=08/04/2014

Pinilla, R. (2010). Unidad 1 El concepto económico de empresa. Estudio del patrimonio. En R. Pinilla, *Técnica Contable. Grado Medio* (págs. 11, 12). Mc Graw Hill.

Pinilla, R. (2010). Unidad 1 El concepto económico de empresa. Estudio del patrimonio. En R. Pinilla, *Técnica Contable. Grado Medio* (págs. 11, 12). Mc Graw Hill.

Poder Legislativo del Estado de San Luis Potosí. (20 de diciembre de 2014). Decreto 849: Ley de Ingresos del estado de San Luis Potosí, para el ejecicio fiscal 2015. *Periódico oficial del estado libre y soberano de San Luis Potosí* , págs. 1-144.

Poder Ejecutivo del Estado; Secretaría de Finanzas. (30 de diciembre de 2010). Tabla integral para el pago del Impuesto Sobre la Renta, Impuesto Empresarial a Tasa Única, e Impuesto al Valor Agregado, a cargo de los Pequeños Contribuyentes, que únicamente enajenen bienes o presten servicios al público en general. *Periódico Oficial del Estado Libre y Soberano de San Luis Potosí* , pág. 3.

Real Academia Española. (2015). *Real Academia Española*. Recuperado el 25 de febrero de 2015, de http://buscon.rae.es/drae/?type=3&val=empresa&val_aux=&origen=REDRAE

Reforma. (21 de marzo de 2011). Abusan del Régimen de REPECOS. *Reforma.com* , págs. 1-3.

Rocha Álvarez, A., Espinoza Mosqueda, R., Martínez Campos, O., Albarrán Martínez, Y., & Arroyo Ramírez, B. (2008). *EMPRENDEDURISMO, CICLO DE VIDA, FORTALEZAS Y DEBILIDADES, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y VINCULACIÓN DE LAS EMPRESAS DE CELAYA.* Celaya: Edición electrónica gratuita.

Romeo, A., & Domenech, L. (2012). *La entrevista.* Recuperado el 26 de agosto de 2015, de Materiales de lengua y literatura: http://www.materialesdelengua.org/EXPERIENCIAS/PRENSA/f_entrevista_web.pdf

Scotiabank. (2015). *Un servicio a tu medida*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Scotiabank: http://www.scotiabank.com.mx/es-mx/personas/creditos/hipotecarios/compra-tu-casa.aspx

Sánchez Miranda, A. (julio-septiembre de 1998). Planeación Fiscal: Importancia y fundamento fiscal. *Revista Contaduría y Administración* , 1-32.

Sánchez Vela, C., & Valero Gil, J. (2013). Incidencia Económica de las Políticas Fiscal y Laboral Mexicanas. *Estudios Económicos , 28* (1), 109-163.

Secretaría de Economía. (2012). *Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CNCMIPYME).* México: Secretaría de Economía.

Secretaría de Economía. (30 de junio de 2009). ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. *Diario Oficial de la Federación* , pág. s/p.

Secretaría de Economía. (2010). *Manual del Emprendedor.* México: Secretaría de Economía.

Secretaría de Economía. (2010). *Manual del Emprendedor. Taller "Yo emprendo".* México: Secretaría de Economía.

Secretaría de Economía. (28 de febrero de 2013). REGLAS de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) para el ejercicio fiscal 2013. *Diario Oficial de la Federación* , pág. s/p.

Secretaría de Economía, Fondo Nacional del Emprendedor. (2014). *Registro de Usuarios*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Sistema Emprendedor: http://www.sistemaemprendedor.gob.mx/emprende/#/registro/rif

Secretaría de Finanzas del Distrito Federal. (2013). *Declaración para el pago en una sola cuota de los impuestos sobre la renta, al valor agregado y empresarial a tasa única al distrito federal en el régimen de pequeños contribuyentes.* México: Secretaría de Finanzas del Distrito Federal.

Secretaría de Finanzas del estado de San Luis Potosí. (2013). *Cuota bimestral 2013 REPECOS.* San Luis Potosí: Gobierno del Estado de San Luis Potosí.

Secretaría de Finanzas de San Luis Potosí. (2011). *Tabla de cuotas fijas bimestrales para REPECOS 2012* . San Luis Potosí, México.

Secretaría de Finanzas de San Luis Potosí. (08 de enero de 2014). *REPECOS.* Recuperado el 27 de agosto de 2015, de Secretaría de Finanzas de San Luis Potosí: http://www.slpfinanzas.gob.mx/secciones/ingresos/repecos.asp

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2013). *Las MIPYMES y su impulso hacia la transformación económica y social del país.* México: SHCP.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Servicio de Administración Tributaria. (13 de marzo de 2014). *PRIMERA Resolución de modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014*. Recuperado el 25 de abril de 2015, de Diario Oficial de la Federación: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5336743&fecha=13/03/2014

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Servicio de Administración Tributaria. (30 de diciembre de 2013). *Resolución Miscelánea Fiscal 2014 y su anexo 19*. Recuperado el 25 de abril de 2015, de Diario Oficial de la Federación: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5328461&fecha=30/12/2013

Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Servicio de Administración Tributaria. (2015). *Crezcamos Juntos*. Recuperado el 3 de julio de 2015, de Crédito para tu vivienda: http://www.crezcamosjuntos.gob.mx/credito_familia.htm

Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Servicio de Administración Tributaria. (2015). *Beneficios que te ayudan a crecer*. Recuperado el 12 de junio de 2015, de Crezcamos Juntos: http://www.crezcamosjuntos.gob.mx/

Secretaría de Salud. (2015). *Carta de Derechos y Obligaciones 2015*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Seguro Popular: http://www.seguro-popular.gob.mx/images/Contenidos/beneficios/Carta_de_Derechos_y_Obligaciones_2015_low.pdf

Seguro Popular. (2014). *Cuotas Familiares*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Seguro Popular: http://www.seguro-popular.gob.mx/index.php/como-me-afilio/proceso-de-afiliacion/9-afiliacion/78-cuotas-familiares

Seguro Popular. (2014). *Afiliación*. Recuperado el 29 de agosto de 2015, de Seguro Popular: http://www.seguro-popular.gob.mx/index.php/como-me-afilio/proceso-de-afiliacion

Servicio de Administración Tributaria (SAT). (febrero de 2011). Antecedentes Históricos de los Impuestos: Adolfo López Mateos a José López Portillo (4ª Parte). *Doctrina* , 128-139.

Servicio de Administración Tributaria (SAT). (febrero de 2015). *Informa Tributario y de Gestión. Enero - Diciembre 2014.* Recuperado el 25 de abril de 2015, de Servico de Administración Tributaria: http://www.sat.gob.mx/transparencia/transparencia_focalizada/Documents/itg2014_t4/Informe_Ejecutivo.pdf

Servicio de Administración Tributaria. (2008). *Pequeños Contribuyentes. Como pagar sus impuestos. Como cumplir con sus obligacioners fiscales. Personas físicas.* México: SAT.

Servicio de Administración Tributaria; Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2014). Crezcamos Juntos. *¡Y... santo remedio!* (2), 1-28.

Subprocuraduría de Análisis Sistémico y Estudios Normativos; Dirección General de Estudios Jurídicos e Interpretación Normativa. (diciembre de 2013). *Régimen de Incorporación Fiscal.* Recuperado el 5 de febrero de 2015, de Prodecon: http://www.prodecon.gob.mx/portal/estudios_tecnicos/estudio_t%C3%A9cnico_de_investigaci%C3%B3n_regimen_de_incorporaci%C3%B3n_fiscal.pdf

Subprocuraduría de Análisis Sistémicos y Estudios Normativos. Dirección General de Estudios Jurídicos e Interpretación Normativa. (diciembre de 2013). *Régimen de Incorporación Fiscal.* Recuperado el 24 de abril de 2015, de Prodecon: http://www.prodecon.gob.mx/portal/estudios_tecnicos/estudio_t%C3%A9cnico_de_investigaci%C3%B3n_regimen_de_incorporaci%C3%B3n_fiscal.pdf

Subsecretaría de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (11 de febrero de 1981). Oficio Circular 102-074 en el que se establecen reglas a las que podran sujetarse los contribuyentes menores del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto al Valor Agregado. *Diario Oficial de la Federación* , pág. s/p.

Tello, C., & Hernández, D. (2010). Sobre la reforma tributaria en México. *Economíaunam , 7* (21), 37-56.

Valdés de Villegas, J. A., & Sánchez, G. A. (2012). LAS MIPYMES EN EL CONTEXTO MUNDIAL: SUS PARTICULARIDADES EN MÉXICO. (U. I. C., Ed.) *Iberofórum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana , VII*, 130-135.

Villegas González, E. (2004). La planeación fiscal en nuestros días. *Normatividad Empresarial , 6* (20), 1-12.

Zárate Loyola, M. d., Zárate Loyola, A., López Gama, H., & Valentin Mballa, L. (2012). Impacto del flujo de efectivo y del pago de impuestos en las PYMES: una visión metafórica. *Ide@s CONCYTEG , 7* (79), 123-143.

Zavala Aguilar, G. (2009). Impacto del IETU en el Régimen de Pequeños Contribuyentes y en el Régimen Simplificado. *Benefis* , 4-10.

Anexo 1. Entrevistas Informales

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Unidad de Posgrado

Entrevista informal número 1

Objetivo:

Realizar la entrevista detallada posteriormente a casos seleccionados de dueños y/o administradores de micro, pequeñas o medianas empresas en la ciudad de San Luis Potosí. Busca aportar información cualitativa a una investigación sobre el impacto que tuvo y aún tiene el cambio del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en las MIPYMES mexicanas. La aportación y el sentir de estos casos será el complemento al análisis cuantitativo de la situación fiscal de los mismos.

Fecha de elaboración: 20 de mayo de 2015.

Hola, buenas tardes, me llamo Rosa Linda Guerrero Jiménez y soy estudiante de la maestría en administración con énfasis en impuestos de la Universidad Autónoma de S. L. P. Para terminar este grado académico estoy investigando la forma en que las pequeñas empresas se vieron afectadas con el cambio del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF). Me sería de mucha utilidad platicar con usted sobre su experiencia; y para su tranquilidad, no es necesario que se mencione su nombre ni el de su negocio ya que toda su información será tratada como anónima y confidencial.

- Ok.
- Ok. Si está de acuerdo puedo empezar a preguntarle un poquito de la historia de su negocio.
- Sí, claro.
- Ok, [eee]. Es una estética, ¿Cómo empezó?
- [Aaaaa], empecé hace ocho años.
- [Wooow]
- [Eeee], este pues de poco a poco, a lo mejor con otros muebles. [Mmmmm], pues menor no hora [sic] sí que no fue tan lujoso. Tampoco horita [sic] te digo que fue que es tan lujoso pero tiene a lo mejor ya lo más básico.
- Si, ha ido avanzando durante los ya
- Ocho años
- Se ve que ha reinvertido.
- Si, ando reinvirtiendo.

- El giro principal de su negocio es… se puede ver estética ¿me equivoco? ¿el giro es nada más estética o se dedica a algo más, no se vende productos o…?
- Vendo productos también.
- ¿También de belleza?
- Ajá
- Ok, entonces se podría decir que es el servicio de estética más la venta de productos. ¿de estos dos, cuál es su principal, o sea sus ganancias vienen más de la venta de producto o más del servicio?
- Del servicio.
- Ok, si usted pusiera en porcentajes ¿Qué tanto? ¿50 y 50? ¿60 y…?
- Un 90
- A ok, entonces totalmente servicio. Y usted, ¿siempre se dedicó a esto o antes de esos ocho años se dedicó a otra cosa?
- No, siempre me he dedicado a esto.
- Sí, eso estudió y ya…
- Y ya me dediqué a esto.
- [Mmmm…] muy bien ¿solo se dedica a esto o tiene más actividades, tiene algún trabajo extra, otro negocio?
- No, la estética
- ¿La estética siempre ha sido?
- [Mhum]
- [Eeee], entiendo que antes del 2014, año en que fue la Reforma Fiscal, [eee] usted era un REPECO.
- Si
- O sea hasta 2013.
- Ajá
- ¿Me puede contar sobre su experiencia en este régimen? ¿Qué le decía el ser REPECO? ¿Qué era lo que le gustaba? ¿Cómo fue para usted? ¿Cómo se sentía siendo un REPECO?
- [Eeee] mira en REPECO nada más se pagaba por bimestre una cuota mínima que eran como de doscientos pesos por decir así. [Mmmm] era bimestral, pues nooo… no lo sentía tanto porque pues ya sabías que era por bimestre y se dividía en seis bimestres el año. [Mmmm] y horita [sic] la diferencia es que es por mes, o sea tienes que ir por mes contabilizando y por ejemplo entregar que la factura de esto, que la factura de las compras o chalalá ¿no? Digámoslo así. Si es más papeleo siento yo porque es más controlado por decir así, yo lo siento más controlado.
- ¿Y el que sea más controlado es algo que usted siente como bueno para usted, lleva más control o le está perjudicando en quitarle el tiempo?
- Puede ser el tiempo, [eeee] este a lo mejor si en el tiempo de que [mmm] tienes que esperar una factura porque hay quien no te la manda electrónica, hay quien te la da en ese momento y hay quien si te la manda electrónica. [Mmmmm], pues si yo creo que es más de tiempo y estarlas, ahora sí, que acomodando. Este mes fue esto, el mes pasado el otro y [sic] ir guardando y que no se te traspapelen.
- Y, regresando al régimen de REPECO que lo tuvo hasta 2013, bueno ya me comentaba que le gustaba entiendo la cuota bimestral y que era como algo que ya sabía y no se sentía.
- [Mhum]

- Pero, ¿Qué le desagradaba? ¿algo que usted dijera, no que bueno que cambiaron REPECO?
- NO, nada.
- ¿Nada?
- La verdad no, o sea si era mejor por decirlo así.
- ¿Usted lo siente mejor?
- Si
- ¿Considera que el Régimen tenía algo de complicado?
- Este, ¿el REPECO? [Mmmmmmmm] ¿el de REPECO?
- [Mhum]
- No, la verdad no, totalmente mejor. Nada más ibas pagabas a las oficinas y listo y ahorita pues ya es diferente, o sea tienes que tener tu contador. El contador te lleva ahora sí que todo y es el que te hace todo el movimiento ¿no? por decirlo así y antes pos [sic] tú lo hacías, ibas pagabas y ya te daban tu comprobante.
- Si era un pago simple.
- Y en cambio ahorita en el régimen es… mucha bola, mucho problema, o sea no no no.
- Si, mejor que lo haga el contador.
- Si, en verdad si, definitivo.
- Ok, y no sé si pudiéramos regresar un poquito a recordar 2013-2014, primeros meses de 2014.
- [Mhum]
- ¿Cómo vivió el cambio?
- Ah, pues si fue de locura, fue como que tienes que declarar, ya pasó tal fecha, tienes que estar a tiempo si no te sancionan, no si fue un descontrol.
- ¿Cómo se enteró usted de esto? O sea, ¿Cómo supo lo de las fechas?
- Nos hablaron, nos mandaron como una carta o un correo esteeeee diciéndonos esteeee que que teníamos que ir a Hacienda a tomar un curso. Eeee aaaaa ese curso aaa de hueva, yo lo digo así porque pos [sic] no le entiendo y así como que me tengo que meter a una página y buscar esto y hacer una cuenta y era mucho rollo, muchísima gente, no.
- Horrible.
- Un caos, no.
- Ok, si quiere le ponemos pausa y…
- No pos de hecho la cera se está apenas derritiendo
- ¿Sí?
- Si, ella ya sabía.
- Bueno, entonces en el momento que sea necesario me avisa y le pongo pausa ¿Sí?
- [Mhum]
- Y, a parte de lo tedioso de tener que ir al curso. [Eeee] ¿los cambios le generaron algún costo económico?
- Si, tienes que pagar el contador.
- Ok, ¿eso es su…?
- Ese es el primer gasto, [mmmmm] nada más. Hay quien te factura pero te dice te voy a cobrar el I.V.A., no nada más es si está bien te facturo con tu compra ¿no?, no. Hay quien todavía te cobra el I.V.A. aparte de la compra. Tú dices a ver entonces ¿cómo? Que alguien me explique. Si es más problemas.
- Si, cosas que no debiesen ser pero al final son.

- [Mhum]
- Ok, y ¿le tomo tiempo entenderlo? O sea ¿fue los primero meses y luego ya del curso ya entendió que es lo que se debía hacer o?
- No, yo creo que todavía el primer año. O sea todo 2014 si fue así de [aaaaaa] de locura. Ya hasta horita 2015, ya… también la relación que tengas con el contador.
- Si, le explica todo.
- Ya le llevas tus notas, tus facturas. Mira aquí están mis facturas de este mes, aquí están mis gastos, mis entradas, hay meses en los que no se factura porque no hay muchas compras ni muchas ventas.
- Si, y sobre todo en ese año ¿le causó algún descontrol en la operación diaria de su negocio? O sea ¿le afecto en sus ventas, en el tiempo que le dedicaba a la operación del negocio?
- [Mmmmm], pues siempre lo hago en la noche ya cuando termino. Peroooo, pues mucha gente si me decía que pues es ¿cómo yo te voy a pedir una factura a ti? O sea es como que ilógico. No, pues sí. También tú te quedas pensando que qué tal que llega un cliente y me dice me das una factura.
- ¿Eso sería la parte buena, o no?
- No, no. Mala. O sea yo puedo pedir la factura a donde yo vaya a comprar.
- Y también usted puede emitirla.
- Pero, ¿cómo? O sea yo no manejo facturas.
- A ok, bien. O sea usted ahorita no…
- Yo no factura, o sea yo no.
- Y en general, ¿también sus clientes no se la piden?
- No, es que muchos…
- ¿Esa es la razón por la que no maneja facturas?
- Exactamente, es que muchos dicen es que es como que ilógico pedir una factura por un corte de pelo.
- [Mhum]
- O sea no, no.
- Ok, y bueno en el último bloque de preguntas: Ahora que ya es una RIF, que está en el Régimen de Incorporación Fiscal, ¿Cómo se siente? ¿Le parece un sistema agradable? Me comenta que ya igual este año se siente más adaptada al cambio, pero ¿Cómo se siente? ¿Se siente diferente? ¿Siente que ha ayudado a su negocio de alguna manera o que lo ha perjudicado o igual?
- No, no siento ni que le ha afectado ni que le ha… o sea que ni le afecta
- Ni bien ni mal
- Ni bien ni mal, a la mejor lo único que si es que… ¿Qué beneficio nos va a obtener el RIF? O sea, ¿Cómo?
- ¿Desde su punto de vista, le ve algún beneficio o no?
- Yo realmente no lo veo, no lo veo, o sea no veo como para qué.
- Ok
- Yo pienso que es más que nada [mmm….] digamos un sistema para que el gobierno nos tenga más controlados, como para saber cuánto gastamos, cuánto tenemos, cuando ganamos, qué es lo que adquirimos, con qué lo adquieres, cómo lo adquieres, yo lo siento así, [peroooo…]
- Ok, entonces ¿beneficio?
- No, no.

- ¿En realidad es por qué lo tiene que cumplir?
- Si hora sí que pos [sic] sí. Como REPECO ya estabas registrada entonces a todos los REPECOS nos mandaron…
- En automático
- Ajá, en automático a RIF yyyyy nos mandan la carta, nos avisan que tenemos hasta cierta fecha para ir, o sea porque tenías tu cita y ya fue así como de que esto ¿cómo se come? ¿cómo se prepara? Supuestamente te dan la este "plática" pero había muchísima gente ese día, todos nos quedamos con cara de ¿qué? ¿cómo? Había gente que no sabe ni usar una computadora.
- ¿Usted batalló en eso? ¿Tuvo que adquirir [eee] un equipo o usó el que ya tenía?
- Ay, la verdad no me compliqué, no, no batallé. Si, lo que hice fue decirle a mi mamá: lo mejor va a ser que no nos rompamos la cabeza y contratemos una contadora porque la verdad es mucho problema, o sea necesitas estar pegada ahí.
- Entonces, ¿usted no hace nada en la computadora?
- No, no, que flojera.
- Ok, bueno me dice que considera que no le ha afectado a su empresa y dos últimas preguntas.
- Bueno, si ha afectado porque a lo mejor si hay compras que no puedes hacer tan altas porque tienes cierto límite de, de facturación… por ejemplo yo como pequeño…
- No coincidiría con sus ventas.
- Ajaaaaaa, por decir no. Creo que menos de dos mil no puedes facturar, más no. Ya tendrías que usar como una tarjeta electrónica, no me acuerdo.
- Si, puede hacerlo con cheque o su tarjeta de banco.
- Si ya como que cierta cantidad tu si te quedas así como de que [mmmm] ¿cómo? Eso eran las partes que yo ya no entendía de eso.
- Si, y usted maneja mucho efectivo me imagino.
- Pues si pagan, si pero yo soy más de… de comprar a volumen pero en cierto tiempo. O sea no lo compro seguido, entonces ahorita si en lo que a la mejor si me ha afectado es que tienes que comprobarlo mes a mes todo, o sea ahí si es donde…
- Su estrategia fiscal.
- Si.
- Ok, y hablando de lo fiscal ¿Siente algún miedo o incertidumbre sobre su futuro fiscal porque ahorita son los primeros años del régimen RIF y tiene bueno este beneficio del 100% de descuento en ISR por ejemplo en el impuesto…
- ¿Sobre la renta no?
- Si, sobre la renta pero bueno es una tablita que va a ir bajando poco a poco hasta llegar a los diez años, ¿Esto le causa algún miedo, incertidumbre? Sabemos que la finalidad del RIF es llegar bueno al Régimen General, a tributar como todos.
- Mmm haaaayyyyy…
- ¿No lo había pensado?
- No, bueno en eso no. No lo había pensado. O sea no nos lo habían explicado.
- Aaaaa Ok.
- Hasta ahorita que tú me lo estás diciendo. O sea como que eso para mí ahorita es nuevo. Es el primer año por decirlo así ya contando bien el año pasado.
- ¿Hasta el primer año bien? O sea…
- Digamos que
- ¿Siente una experiencia normal, no pasa nada? En realidad no está pagando así que…

- Pero si ves que hay menos fluidez de cantidad y hasta de gente… no sé a qué se deba…
- Ok, y bueno en algún momento durante estos ocho años pero en especial después, ahora que es RIF… ¿Ha considerado, [eee] cerrar o pasarse a la informalidad?
- O sea, ¿ser como evasora de impuestos?
- Si, o simplemente dar de baja a su RFC, su negocio y decir que ya no tiene el negocio y seguir… hay muchos establecimiento que así operan… en realidad la mayoría en México.
- Pero, entonces si pasa eso ¿Cómo puedes… por ejemplo si quiero sacar no se una visa?
- Mhum
- ¿Cómo compruebas?
- (Interrupción de un cliente)
- A sii, ¿si en algún momento ha considerado cerrar o pasarse a la informalidad?, ¿por qué si o por qué no?
- Aa, te digo bueno por ejemplo yo si quisiera sacar una visa, o sea ¿cómo la voy a comprobar? ¿O sea cómo la compruebo si mis si mis declaraciones fiscales son las que me van a ayudar de cómo…
- Si
- Como contribuyente y no para que digan ay si esta se va a ir a trabajar ¿no?
- Mhum
- O sea, a la mejor ese es un beneficio del RIF. Ese es uno, unooo
- Si, el beneficio de ser formal, de estar en el sistema.
- Si, de estar en el sistema también.
- Ok, entonces ¿no lo consideraría? ¿no es una opción para usted ser informal?
- Nooo.
- Buenos, por mi parte es todo. ¿Desea usted agregar algún comentario o algo que considere muy importante sobre este cambio?
- ¿Algo importanteeee? Naaa, pues no, realmente no,
- ¿Usted, cómo se siente?
- Tranquila, pos no segura pero bueno, vamos a ver qué pasa bueno en unos añitos a ver qué nos pinta.
- Bueno, ahora si le agradezco muchísimo su confianza, está contribuyendo mucho a mi investigación y le reitero que su información es tratada de forma totalmente anónima y confidencial. Muchísimas gracias.

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Unidad de Posgrado

Entrevista informal número 2

Objetivo:
Realizar la entrevista detallada posteriormente a casos seleccionados de dueños y/o administradores de micro, pequeñas o medianas empresas en la ciudad de San Luis Potosí. Busca aportar información cualitativa a una investigación sobre el impacto que tuvo y aún tiene el cambio del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en las MIPYMES mexicanas. La aportación y el sentir de estos casos será el complemento al análisis cuantitativo de la situación fiscal de los mismos.

Fecha de elaboración: 20 de mayo de 2015.

Hola, buenas tardes, me llamo Rosa Linda Guerrero Jiménez y soy estudiante de la maestría en administración con énfasis en impuestos de la Universidad Autónoma de S. L. P. Para terminar este grado académico estoy investigando la forma en que las pequeñas empresas se vieron afectadas con el cambio del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF). Me sería de mucha utilidad platicar con usted sobre su experiencia; y para su tranquilidad, no es necesario que se mencione su nombre ni el de su negocio ya que toda su información será tratada como anónima y confidencial.

- Vemos que es una tienda de abarrotes.
- Si
- ¿Cuántos años tiene y cómo empezó? ¿Debido a qué se dio?
- Tengo 20 años aquí en mi negocio.
- [Wow]
- Y pos [sic] así chiquito todo, así empecé [yyy]… ¿y luego, qué más?
- Tiene 20 años, es chiquito, ¿el giro principal del negocio bueno tienda de abarrotes, tiene…
- Tienda de abarrote… [mmmm]
- ¿Productos perecederos como frutas, verduras, eso no? ¿Solamente abarrotes?
- No. Si abarrotes y lácteo.
- Y, ¿siempre se dedicó a esto? O sea durante los…
- [Eeee] no, me puse a trabajar. Yo no trabajaba antes pero la necesida [sic] me hizo trabajar.
- Como a todos
- Y entonces pos [sic] ya puse una tiendita aquí en mi casa.
- Ah, perfecto. Así surgió tiendita en su casa
- Así es, sí.

- Y, ¿desde que la tiene, hace 20 años, solo se ha dedicado a esto o tiene más actividades? ¿trabaja en otro lugar, otro negocio?
- Solo esto, no, solo esto, solo yo la atiendo.
- ¿Se podría decir que este es como su negocio, su sustento?
- Sí, sí, sí.
- Ok, eso es muy importante porque…
- En aquél tiempo saqué a mis tres hijos delante [sic] de aquí y pos [sic] horita [sic] pos [sic] ya me mantengo yo sola y ya, ya no me interesa nada.
- Si quiere le puedo poner pausa para que atienda.
- Sí.
- Bueno señora, ya me contó un poco sobre su negocio, cómo empezó. Ahora vamos un poquito a materia fiscal. Entiendo que durante todos los años que lleva su negocio anterior a 2014, es decir hasta 2013, usted fue un REPECO.
- Si
- ¿Me puede contar sobre su experiencia en este régimen? ¿o sea cómo se sentía? ¿Qué era lo que le gustaba? ¿lo que no le gustaba? ¿Qué era lo que hacía como REPECO?
- Pues mira, la verdad yo nunca me di cuenta porque el contador era el que me daba todo eso.
- Ah ok, igual tenía contador que hacía eso.
- Sí, sí, sí. Yo desde que abrí el negocio yo tengo un contador.
- Y, o sea ¿no se enteró de las operaciones?
- No, no, no, nada de cómo estaba ni nada.
- Ah, ok, muy bien. [Ee], pero ¿tuvo algún problema durante esos años?
- No, de nada.
- ¿Siempre estuvo a gusto?
- Si, a gusto, al corriente de todo. No, no tuve problema de nada, ni miedo.
- ¿Nunca se atrasó, nunca?
- No, no, no.
- ¿Era una cantidad considerable lo que usted pagaba? ¿lo sentía?
- Sí, sí, sí, sí. Si estaba bien, si, si podía yo pagarla.
- Ah ok, pero ¿No sentía que fuera como un gasto fuerte?
- No, no, era algo como que yo estaba acostumbrada que mensualmente se tenía que pagar.
- ¿Y la cantidad siempre era…?
- Si, era fija y ya.
- Ah, ok. ¿Entonces no sentía ser un REPECO algo complicado?
- No, no, no, no.
- ¿Sentía fácil se podría decir?
- A mí me traían mi papelería y me decían ya le pagamos, nos debe tanto y vámonos. ¿Eso era cada…?
- Cada dos meses en aquél tiempo.
- ¿Y eso fue durante todos los años?
- Sí, sí, sí.
- Y luego, se llegó 2014, con el cambio de la Reforma Fiscal.
- Luego llegó el 2014. Pos [sic] tuvimos miedo, que no sabíamos ni que hacer pero pos [sic] ya nos acostumbramos a otra cosa otra vez. Yo si tenía miedo y hasta estuve a punto de cerrar mi negocio.

- ¿Y, eso como lo manejó? O sea, ¿Cómo vivió el cambio?
- [Eeestee].
- ¿Era puro miedo?
- Puro miedo, que no voy a poder, que cómo voy a hacer y todo eso.
- Ok
- Es que yo no estoy muy estudiada, entonces.
- No pero pues somos la mayoría de los mexicanos.
- Entonces yo no estoy muy estudiada y se me cerraba que como iba yo a hacer todo.
- Ok, pero fue entonces nada más el miedo en 2014.
- A si porque ya no, ya nos llevaron a Hacienda ya vimos todo ya platicas y todo y pos [sic] ya se nos olvidó. A mí se me olvidó que era mi miedo, qué era todo.
- Ok, se le quitó el miedo.
- Sí, sí, sí y pos [sic] ahí seguimos.
- Y, ¿esos cambios le generaron algún costo económico?
- No, [mmmm] no.
- O sea, ¿siente qué?
- Siento que voy igual
- ¿Siente que es lo mismo hasta ahorita?
- Sí, sí, sí.
- Ok, ¿le tomó tiempo entenderlo? ¿ese miedo, como cuándo tiempo duró? ¿Cree que ya lo entendió?
- Ya lo entendí, pero no lo entendía como unos seis meses.
- Ok, ¿ya después de seis meses se relajó?
- Ya como que al día, se me iba, yo misma me iba conformando. Bueno pos [sic] si no pues ya acabé, ya que, ya cierro, rento mi localito y se acabó.
- Ok.
- Y no trabajo.
- ¿Era más resignación se podría decir?
- Si, si pero como que si sentí miedo.
- Y, ¿ese sentir, esa situación le generó algún problema en su negocio? ¿en la operación diaria?
- No, no.
- O sea ¿usted cree que sus clientes no lo notaron?
- No, pues yo digo que no
- ¿Sus ganancias no se vieron afectadas?
- No, nada
- ¿Siguió vendiendo lo mismo?
- Sí, sí.
- ¿No le quitó tiempo?
- No, si bajó mucha gente y luego ya volvió de nuevo a nivelarse.
- Ah, ok. Como que siente que fue un bachecito.
- Ándele.
- Como que bajo y luego…
- Vuelve otra vez normal.
- Ah, ok. Y, ahora desde 2014 que ya es una RIF; que está en el Régimen de Incorporación Fiscal, ¿Cómo se siente? ¿Ha sentido algún cambio?
- No, ya me siento igual.

- ¿Ya se siente igual?
- Igual, igual.
- ¿El contador se encarga de lo necesario?
- Si, si, ya me siento igual como antes.
- ¿Le parece un sistema más agradable que el anterior o igual?
- No, igual.
- ¿Igual?, o sea ¿No siente cambio alguno?
- No, no.
- En el desembolso económico, ¿el costo?
- Igual, igual. No, igual esta todo
- ¿Ni más ni menos? Ok, ¿considera que le ha afectado a su empresa ser RIF?
- No, no.
- ¿Ni para bien ni para mal?
- Ni para bien ni para mal, yo sigo siendo igual.
- Ok, ¿el negocio sigue en las mismas condiciones?
- Si, igual.
- Ok, bueno solamente ¿siente miedo o incertidumbre sobre el futuro fiscal? ¿cree que en algún momento le pueda afectar a su negocio o ya se tranquilizó?
- No, ya. Ya me tranquilicé.
- ¿Ya no le da miedo, ya no nada?
- No, no.
- ¿En algún momento durante estos 20 años pero en especial cuando sintió ese miedo por el cambio ha considerado cerrar o pasarse a la informalidad? Ya que la mayoría de los mexicanos estamos así. Y, ¿Por qué si o por qué no?
- No, no. Pensé en cerrar.
- ¿Nunca consideró la opción de ser informal?
- No, no. En cerrar nada más. En quitar el negocio.
- Y ¿Por qué preferiría quitarlo que ser informal?
- Porque ¿para qué informal? No sacaría nada, me andaría escondiendo. Entonces mejor legal.
- ¿Legal o nada?
- Lo quito y se acabó.
- Ok, muchísimas gracias. Por mi parte es todo, ¿hay algo que a usted le gustaría agregar?
- No, porque sigamos igual pero que ya no nos aumenten más todo.
- Ok.
- Porque nos da miedo.
- Ok, ¿usted siente que con cualquier cambio?
- Me da miedo.
- Si, como a todos, no se preocupe. Ahora si le agradezco mucho su colaboración y le reitero que todo es de forma anónima, me está ayudando muchísimo con mi investigación.
- A qué bueno ojalá, ándele sí.

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Unidad de Posgrado

Entrevista informal número 3

Objetivo:
Realizar la entrevista detallada posteriormente a casos seleccionados de dueños y/o administradores de micro, pequeñas o medianas empresas en la ciudad de San Luis Potosí. Busca aportar información cualitativa a una investigación sobre el impacto que tuvo y aún tiene el cambio del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en las MIPYMES mexicanas. La aportación y el sentir de estos casos será el complemento al análisis cuantitativo de la situación fiscal de los mismos.

Fecha de elaboración: 20 de mayo de 2015.

Buenas tardes, me llamo Rosa Linda Guerrero Jiménez. Soy estudiante de la maestría en administración con énfasis en Impuestos de la Universidad Autónoma de aquí de San Luis. Bueno, nosotros los estudiantes de esta maestría para terminar el grado debemos realizar una tesis que no es más que una investigación y presentarla. Yo decidí investigar sobre este cambio que hubo en 2014; no sé si le suene familiar, de REPECOS a RIF, este cambio fiscal. Yo estoy defendiendo que fue un cambio malo para los micro, pequeños y medianos empresarios. [Eee] vamos a probarlo, igual y no fue tan malo como yo pienso que lo fue o igual y sí. Para enriquecer esta investigación, me es de muchísima utilidad que usted me comente tal cual cómo se sintió con el cambio, cómo se sintió siendo REPECO, cómo se siente ahora siendo RIF. No hay cosas prohibidas, no hay algo correcto o incorrecto, simplemente es cómo se siente, si le agrada o no. Y bueno para su tranquilidad, todo es anónimo y confidencial, no se su nombre, no sabemos absolutamente nada más de usted más que lo que nos diga sobre su sentir. [Interrupción por cambio de locación].

- Bueno, pues si usted está de acuerdo ¿Qué le parecería empezar contándome, vemos que el negocio principal es una tienda de abarrotes, le gustaría contarme de su historia? ¿Cómo surgió? Cómo se le ocurrió ponerlo? ¿Cuántos años tiene con el negocio?
- Ok, yo creo que la tienda tiene más de 15 años y fue una idea básicamente familiar. Digo empezó yo creo como empiezan algunos negocios ¿no? como vamos a vender chicles y a ver qué tal funciona. Y este, poco a poco fue creciendo, la colonia también fue creciendo porque era al principio era muy pequeña. Entonces fue creciendo y la demanda fue aumentando. [Eeee] y bueno a partir de todo esto [eee] fuimos [eeee] viendo otro tipo de necesidades y demás, entonces fue básicamente como fuimos creando un proyecto más grande.
- Ok, no sé si me equivoco, yo veo que el negocio principal es la tienda de abarrotes. No sé si estoy en lo correcto o no, tal vez es el servicio de las computadoras.
- No, es la tienda de abarrotes. La tienda de abarrotes es el negocio principal.

- Ok, entonces se podría decir comercialización.
- Si, comercialización básicamente.
- Y, ¿Siempre se dedicó a eso, o sea toda su vida laboral ha sido con la tienda de abarrotes o a parte de la tienda tiene otro negocio, otro empleo?
- No, básicamente ha sido la tienda de abarrotes.
- Su ocupación principal
- Si, la ocupación principal.
- Ok, bueno ahora entrando un poquito a materia fiscal, me gustaría preguntarle. Entiendo que hasta antes de 2014 usted era REPECO, del Régimen de Pequeños Contribuyentes, [ee] ¿Cómo se sentía en ese régimen? ¿Le agradaba? ¿No?
- Pues en realidad era bastante sencillo porque pues digo pos los REPECOS teníamos una cuota fija, no había que batallar ni con notas ni con nada porque obviamente mientras se mantuviera en el margen estipulado por Hacienda pues este podríamos continuar en este régimen, no había ningún trámite extra. Era simple, nada más había que pagar nuestra cuota bimestral y hasta ahí, no había más conflicto de nada.
- Entonces, ¿le parecía agradable, o había algo que le desagrada de ese régimen?
- En general era bastante agradable, creo yo que bastante bueno.
- ¿A usted le funcionaba?
- A mí me funcionaba bien así.
- Ok, ¿no lo considera complicado para nada? ¿no lo consideraba, perdón?
- Pues no, no era complicado porque digo las pocas dudas que podían surgir buscábamos asesoramiento de algún contador. Pero, en realidad era un trámite bastante sencillo porque no…
- ¿Contaba usted con contador en esos años, o sea contador de planta o hacía usted el pago?
- No, lo hacíamos a través del contador por lo mismo de que el negocio es muy demandante entonces perder el tiempo, el día completo en los trámites de Hacienda.
- En hacer fila, etcétera.
- Sí, no y es que siempre está saturadísimo de gente. Entonces es complicado a veces para uno dejar el negocio o cerrarlo por estar haciendo el trámite; entonces para nosotros era más fácil este tener un contador.
- Y en 2014 vino el cambio…
- Vino el cambio y vino la revolución completa. Lo que pasa es que vamos si fuéramos [emmm] a la mejor una tienda OXXO, digo parto de ahí porque es lo más común. Si fuéramos una tienda OXXO o un… una cadena grande que tuviera diferentes sucursales voy de acuerdo en que el tipo de régimen tendría que ser diferente y que toda la papelería que piden ahora que uno llene va de acuerdo con ese tipo de negocios. ¿Por qué? Porque la capacidad económica es más grande, porque cuentan con más empleados o más personal entonces a la mejor si lo exige. Pero, para un negocio pequeño es realmente complicado ver cuántos chicles vendiste en el día, ver este [eeee] llevar una contabilidad tan estricta como la piden ahora. O sea es realmente complicado porque a veces es una sola persona la que está atendiendo y es una sola persona la que está acomodando todo. Entonces, para realmente llevar un control tan estricto es complicado; primero porque pues nos exigen tener una computadora para poder hacer todo ese tipo de trámites, o sea invertir en cuestión [deee]…
- Equipo

- De equipo, exacto, entonces el equipo para empezar es caro. Digo un equipo que funcione y que se adapte a las necesidades de la demanda, es caro. Segundo, un software que permita hacer realmente el conteo como debe de ser es complicado, adquirirlo a parte es caro porque no existe un software que realmente funcione que sea gratuito. Hay algunos que son gratuitos pero son de prueba y te limitan en muchos aspectos, en proveedores, en clientes, en todo. Entonces no es posible hacerlo con un programa gratuito. Entonces ya estamos pensando en dos cosas de inversión.
- Que es comprar equipo y software.
- El equipo y el software. Tercero, la capacitación. Porque aunque dicen si en Hacienda puedes ir a capacitarte pero ¿cuánto tiempo vas a perder? Que a la mejor uno puede irse bien temprano pero implica ¿qué pasa con el resto de las obligaciones familiares. O sea no es tan simple como decir si, voy y lo tomo y ya. Y después de que lo tomé seguimos con el mismo problema del equipo y el software, o sea cómo lo hago. Entonces, en esos dos aspectos es complicado. Después que el pago tenga que hacerse, de pedir facturas obligatorias, es complicado porque muchos proveedores que tenemos no facturan; entonces una tienda pequeña, hay proveedores que no ofrecen ningún tipo de factura, hay unos que ni nota porque son cosas mínimas pero que son del consumo básico. Digamos, los ajos nadie los factura.
- Las tortillas..
- Las tortillas es difícil que las facturen, es complicado. Entonces con ese tipo de situaciones que como las declaramos pues y luego ahora no se refleja mucho el hecho de que sea un pago significativo porque bueno nos dan la opción de que el primer año pagas el 10, el siguiente el 20 hasta llegar al 100. Entonces realmente no se va a ver reflejado hasta que llegamos a un pago del 100% ¿Qué tanto va a afectar la economía? Porque digo a final de cuentas son cuestiones que a la mejor los que las decidieron o las propusieron lo veían por las grandes trasnacionales o las empresas extranjeras; ellas si pueden pagar a la mejor ese tipo de impuestos porque tienen el capital evidentemente y aparte los precios son muy variables; ellos como compran en volumen los precios que les ofrecen los proveedores son realmente bajos. Entonces es muy difícil que nosotros empresas nacionales compitamos con esos comercios. Entonces, ahí es donde no me parece justo porque hay una desigualdad muy grande en cuestión de economías. No tenemos la misma capacidad de compra que las empresas trasnacionales que vienen ellos incluso de proveedores directos y que nosotros somos revendedores de un comprador anterior, no de un proveedor.
- Si y al final de los diez años va a ser la misma tasa, el mismo régimen para… bueno el mismo sistema se podría decir para juzgar a todos.
- Exacto y sería. Bueno, desde ya es desigual. Desde que lo vemos no hay una… siento yo que no hay un censo realmente de ver qué es lo que pasa con los negocios pequeños mexicanos. Porque fue pensado, siento yo que fue pensado para empresas extranjeras pero nadie se puso a ver qué pasaba con todos los pequeños negocios mexicanos. Digo porque una peluquería va a pagar lo mismo y el sistema es exactamente el mismo, una tiendita no se una papelería va a ser el mismo sistema pero es realmente complicado porque no movemos capitales muy grandes. En primero, lo que te digo es muy difícil que se puede comprar el equipo para poder hacer el proceso que piden y aun cuando se pudiera hacer en Hacienda, el tiempo que te implica es cerrar tu negocio un día porque no contamos con digamos otra persona que se quede en nuestro lugar y eso pasa con casi todos los negocios de la zona.

- Y, usted ¿cómo logró, o sea durante 2014 y esa transición, cómo logró pues sobrevivirla y seguir en la marcha? ¿Hizo lo necesario, compró el equipo, el software?
- En realidad, estamos al cincuenta por ciento, no te digo que estamos al cien por ciento ni con el equipo ni con el software. Tenemos un equipo básico que se traba de repente cuando estamos haciendo las operaciones; con un software deficiente a pesar de que compramos un software de patente este no funciona al cien por ciento porque según nos dice el proveedor otro tipo de licencias que van costando más y más para desbloquear las aplicaciones que trae el programa, entonces realmente no nos funciona, nos vino a pasar lo mismo que con un programa de prueba porque únicamente trae desbloqueadas ciertas funciones y para continuar usando el programa y las demás funciones necesitamos pagar un extra. Entonces el programa no funciona al cien por ciento y no nos sirve como tal, empezando por ahí. Segundo, en las cuestiones de pagos y de más con el asesoramiento de la contadora que ya teníamos que es lo que hemos venido haciéndolo ahora sí que como Dios nos da a entender y con la ayuda de ella, pero realmente es complicado.
- Y en tiempo, es lo que me mencionaba… si se quiere ir a Hacienda para utilizar el equipo y el software de ahí y etcétera pues se pierde un día ¿Cómo le ha afectado? ¿Le ha costado tiempo a su negocio? Porque cerrar un día significaría tener menos ventas entonces sería afectar directamente a los ingresos del mismo, ¿si le ha afectado o ha logrado sobrellevarlo sin que le afecte?
- Pues lo sobrellevamos. Porque ahorita estamos dos personas, pero si es complicado porque pues obviamente en las horas cuando hay más gente por ejemplo muy temprano que es cuando digamos las amas de casa vienen y compran así mucho, entonces se llena y es complicado atender a toda la gente una sola persona. Entonces, de encargarse de las compras, por lo regular estamos una que atiende y otra que se encarga de las compras. Entonces, también se retrasa el tiempo de proveedores y todo. Y si hemos hecho todo lo que hemos… en los tiempos que hemos podido, que hemos destinado para ir haciendo, si hemos hecho una que otra cosa pero si es complicado. O sea realmente es complicado aún con cita nos retienen un poquito más de tiempo y todo. No son exactos y digo, hasta cierto punto entendemos porque es un sistema que tiene que atender a muchísima gente entonces siento yo que la demanda que pedimos en Hacienda es muchísima, la capacidad que tienen para atender es poca la tienen porque no es [eeee] no se respetan las citas entonces quiere decir que algo por ahí está fallando en cuestión de su organización.
- Si, su capacidad.
- Si, su capacidad para atender.
- Ok, entonces como me comentaba está muy bien informada sobre las exenciones o los descuentos que se están manejando en el pago del impuesto. Por lo que en general este periodo no se refleja, como usted bien lo digo se va a reflejar dentro de diez años. Eso, entonces en el pago no le afecta para nada o ¿está más a gusto? ¿está más feliz porque no se paga ahorita o qué es lo que piensa al respecto? ¿Qué piensa de que no se pague?
- Lo que pasa es que el hecho de que no se pague es como decir "todo va a estar bien" digo es como un *coco wash* que nos hacen siento yo porque [eeeeee] en ocasiones [eeee] no se hace en tiempo primero como te digo si el programa no funciona el software no funciona todas las notas se retrasan y entonces hay que hacerlo manualmente, estar checando cuáles fueron las ventas del día, cuál fue la compra que se hizo en el día, y luego a final de mes cotejar todo y es un relajo tomando en cuenta

que no nos dedicamos nada más a eso, entonces es complicado. Entonces pues si el pago ahora no se refleja en cierto modo pues es decir no afecta realmente no afecta ni para bien ni para mal pero conforme se vayan [mmm] incrementando el porcentaje pues ahí se va… se podrá dar realmente un análisis de qué está realmente pasando porque pues ahorita si no pues no se paga nada.

- Ok
- Pero este, en cuanto vaya aumentando yo creo que eso no te lo podría decir ahora porque no sabemos en qué proporción va a ser ni de qué manera.
- Y, ¿esta situación, precisamente, le genera algún tipo de miedo o incertidumbre al respecto? Incertidumbre en la situación fiscal de su negocio.
- Pues si hay cierta incertidumbre al final de cuentas…
- ¿O no?
- No, si sí la hay porque al final de cuentas; todos los ingresos pocos o muchos pues van directamente a la economía no solamente del negocio, si no también familiar puesto que como te digo no tenemos ningún otro tipo de ingreso. Dependemos únicamente de nuestro negocio, o sea no hay como decir si este mes fue mal lo que hay para inyectarle al negocio es lo que salió de ese mes que fue mal, no hay más. Entonces, es ahí donde decimos si hay incertidumbre porque no sabemos en qué proporción va a ser ni nada al respecto; entonces es como pensar, como estar caminando en las nubes. No tienes una certeza de qué es lo que va a pasar realmente ni cómo se va a manejar la economía. Porque si lo vemos en central de abastos, en otras tiendas pequeñas pues muchas han cerrado por eso miedo, pues no hay una información real de qué es lo que está pasando con la economía. Entonces, si nuestros proveedores de negocios pequeños comienzan a cerrar o se ven afectados por esta reforma vamos a estar frenando la economía del país y obviamente eso es algo que se refleja en la tiendita de la esquina, en la carnicería, en todos lados, ¿por qué? Porque todos los proveedores mexicanos están con ese miedo, no saben qué va a pasar. Entonces, muchos han optado por cerrar o por disminuir sus compras precisamente para evitar que con el aumento paulatino de cada mes, perdón de cada año, se vean afectada la economía…
- Sí que tengan que estar pagando más porque al fin y al cabo va quedando un registro.
- Exacto, ese es el miedo que hay no solo mío; si no de muchísimos otros comerciantes que hemos tenido la oportunidad de dialogar al respecto. Es complicado porque digo como te reitero y a lo mejor soy muy repetitiva en eso pero es que no me parece justo. Las trasnacionales tienen todo el apoyo, hay muchas que no pagan el impuesto ni por el uso de suelo y en cambio nosotros pagamos uso de suelo, pagamos permiso cada año y a parte el impuesto que nos cobran paulatinamente y como va a ir en aumento. Eso no me parece justo para los mexicanos, digo si lo que queremos es activar la economía en México, el apoyo debería ser para los mexicanos y la prioridad deberíamos de ser los comerciantes que activamos la economía todos los días. Digo porque a nosotros si nos refleja un gran impacto cerrar un día, para un comerciante mexicano es un gran impacto cerrar un día. Para una trasnacional no pasa nada, cierras un día, te reactivas al siguiente y pasa como si nada. ¿Por qué? Porque tienes precios bajos, si los tienes pero es una competencia desleal porque nosotros mexicanos no podemos competir de la misma manera porque no venimos directo de un proveedor, como te digo pasamos varias compras y varios [este] intermediarios antes del proveedor original, entonces es ahí donde no hay una igualdad. Tienen muchísima ventaja los trasnacionales.

- Y, bueno más o menos si me pudiera decir ¿cuánto tiempo, en este año 2014 después de la reforma, entender, adaptarse, como asimilarlo y seguir con el negocio?
- Todavía estamos en ese proceso. Te digo no hay todavía una…
- ¿Cree que todavía no llega a aceptar el cambio totalmente?
- No, de hecho la mayoría de los proveedores que nosotros tenemos todavía es fecha que no nos pueden dar una factura. Entonces desde ahí te digo si son proveedores nacionales de muchísimos años que todavía no pueden. Te hablo de proveedores como La Costeña, Bimbo, que todavía no son capaces de emitir una factura al completo de sus clientes… imagínate cómo estamos nosotros que no podemos recibir una factura y no podemos este adaptarnos al cambio de decir, a veces ni como emitir la factura. ¿Me explico? Son detalles que obviamente con la práctica se van a ir puliendo pero que si son complicados y todavía a la fecha no estamos al cien por ciento y nos falla en muchas cosas, o sea no.
- Y, ¿cree usted que, como me menciona, con el paso del tiempo logre sobrellevarlo y adaptarse de nuevo? o sea decir bueno ya este régimen como el anterior, o ¿cree que si le va a afectar en su negocio, en su tiempo, en dedicar sus capacidades administrativas a hacer facturas, llevar contabilidad en lugar de estar ideando no se estrategias para su negocio? ¿Cree que si le afecta?
- Si, de que va a afectar, va a afectar y se ve reflejado desde el momento. Es [mmmm] es complicado hacer una actividad que no hacías antes, es complicado agarrarla de cero sobre todo porque mi carrera no está enfocada a la administración, o sea yo vengo de una rama diferente. Entonces si es complicado primero agarrarle la línea a los lineamientos que piden.
- Sí.
- Y después de ahí seguir llevando el negocio pues si es este es complicado porque uno tiene que dividirse en dos secciones ahora, ya no es nada más dedicarte al crecimiento de tu negocio, si no al crecimiento de tu negocio más a parte tener las cuentas en orden. Y en orden no me refiero a que antes no se tuvieran, si no que ahora te lo piden…
- Con el orden que ellos exigen.
- Con el orden que ellos exigen, exactamente, de acuerdo a una norma como si fuéramos una empresa con una certificación o una capacitación. Para la cual en México no se está preparado. Porque volvemos a lo mismo, no hay ni la tecnología ni la facilidad del software. Que a la mejor si está allá en Hacienda como decimos; si tienen allá su centro de cómputo donde tienen la tecnología y el software para hacerlo. Pero una tiendita pequeña en un lugar… alejado que no se dedica a la contabilidad pues es complicado hacerlo, volvemos a lo mismo…
- Si, cae en costos no previstos que pueden afectar. Ok, por último ¿cree usted que con el tiempo se pueda adaptar y seguir con su negocio o de plano en algún momento ha considerado cerrarlo o incluso la opción de pasarse a la informalidad? Le recuerdo que todo es anónimo y bueno lo pregunto por las estadísticas que he visto sobre el porcentaje de formales e informales en México.
- Si, está fatal. Todo ese sistema está fatal. Pasarme a la informalidad definitivamente no, no es opción. Dicen por ahí, como los niños pequeños, en la vida que uno les dé es a lo que se adaptan y lamentablemente a lo que dicte nuestro gobierno es a lo que tenemos que adaptarnos. Al fin de cuenta no podemos ir en contra del sistema. ¿Por qué? Porque se vuelve un caos social y creo yo que ningún país está en [mmm]

capacidad y menos México para un caos social o un desorden social. Sin embargo, sí creo que deberíamos hacer algo para que nuestro gobierno reconsiderara la manera en que cobra los impuestos. Sobre todo porque no podemos todos pagar lo mismo, no es correcto. Y a parte a lo mejor si pagáramos lo mismo en todos los aspectos tal vez la economía estuviera un poco más estable, sería más pareja. Pero, hay muchísimos análisis al respecto donde los que menos tienen son los que más pagan y quienes tienen son los que menos pagan en cuestión de impuestos. Si fuera igual no habría ningún problema, igual estaría la economía como te digo más estable, sería un poco más igualitaria y disminuiríamos muchos índices en los que estamos fatal en cuestión de educación, vamos de economía familiar, pobreza y demás. Adaptarse es la opción yo creo a la que más se podría decir que nos resignaríamos. Sería como que el último recurso decir, me resigno a tener que vivir con el sistema que se nos impuso. Porque a nadie nos preguntaron, dijeron aquí está la reforma y se hace; pero no tomaron en cuenta qué pasaba por la mente de cada uno de los que teníamos que vernos afectados por esa reforma. Entonces, yo pienso que si se hiciera un censo de qué es lo que quieren realmente o cuáles son las capacidades de los pequeños negocios de los que antes éramos REPECOS, podríamos llegar a un… nuevamente a separar, a separar a los regímenes pequeños con el más alto porque no es posible. Yo pienso que no es posible que se manejen las mismas condiciones tanto de pago como de administración con una empresa grande y una empresa pequeña. Sería posible, sí. Pero no sería justo en cuestión de economía.

- Si, bueno. Finalmente entiendo que lo que trata este régimen general es de… se va en base a sus utilidades menos sus costos, entonces se supondría que se pagaría [eeee] pues lo adecuado a cada negocio. Entiendo que es la finalidad de este Régimen de Incorporación Fiscal; pero como usted menciona existe ese miedo, entonces…
- A parte, a lo mejor es desinformación porque si es utilidades con costos se ve muy simple y se maneja muy simple.
- Si, acá (su contadora) nos puede decir si es muy simple o no.
- Si, digo se ve se escucha bonito esto menos esto y se acabó pero yo pienso que es un poco más complicado y complejo el sistema. Porque al menos yo que estoy al frente de un negocio no soy capaz de hacerlo, entonces empezamos por ahí. Entonces no soy capaz de hacerlo y pasamos a pagarle a un contador y ahí es donde ellos dicen sí o no. Bueno, pienso que sería bueno escucharlos también a ellos.
- Ok, perfecto. Bueno por mi parte son todas mis preguntas, ¿desea agregar algo, comentar algo que considere importante sobre esta transición o la forma en que le ha afectado para bien o para mal?
- Pues, básicamente es un descontrol total porque digo de un plano que era muy simple te pasan a un plano que a lo mejor como lo mencionas es “simple” pero todo el proceso para llegar a simplificar todo es realmente largo y es complicado y pienso yo que mucha gente como lo mencionabas hace rato va a pasar a la informalidad o incluso va a seguir en la informalidad porque en principio los trámites para darse de alta y continuar con todo es, es complicado. Entonces, ya con el miedo de qué va a pasar ya cuando lleguemos al porcentaje…
- Una carga más se podría decir.
- Exactamente, es seguir pagando un impuesto que a veces no sé qué tanto sentido tenga.
- Ok, perfecto. Le agradezco muchísimo su confianza y le reitero que todo es anónimo, confidencial y bueno muchísimas gracias por contribuir a mi investigación.

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Unidad de Posgrado

Entrevista informal número 4

Objetivo:

Realizar la entrevista detallada posteriormente a casos seleccionados de dueños y/o administradores de micro, pequeñas o medianas empresas en la ciudad de San Luis Potosí. Busca aportar información cualitativa a una investigación sobre el impacto que tuvo y aún tiene el cambio del Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en las MIPYMES mexicanas. La aportación y el sentir de estos casos será el complemento al análisis cuantitativo de la situación fiscal de los mismos.

Fecha de elaboración: 06 de julio de 2015.

Buenas tardes, me llamo Rosa Linda Guerrero Jiménez, soy estudiante de la maestría en administración con énfasis en impuestos de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Estoy investigando sobre la forma en la que las pequeñas empresas se vieron afectadas con el cambio del Régimen de Pequeños Contribuyentes, antes REPECO, ahora el Régimen de Incorporación Fiscal que son los, somos los RIF. Me es de mucha utilidad platicar con usted sobre su experiencia pues porque quién mejores que ustedes para explicar lo que sienten y para su tranquilidad no es necesario que me mencione ni su nombre ni el de su negocio ni donde está ubicado ni nada porque toda su información será tratada de manera anónima y confidencial. Si está de acuerdo pudiera empezar contando un poquito de la historia de su empresa, lo que considere más importante [eee] ¿Cómo empezó?

- Ay pues, ¿cómo empecé mi negocio?
- Sí.
- Pues no ps [sic] [esteeeee].
- ¿Fue su idea, de alguien más? ¿Es un negocio heredado?
- Como que una experiencia nada más porque no era mi idea poner un negocio de este tipo. [Esteeeeee] fue como, como una herencia se puede decir.
- ¿Alguien ya lo había empezado?
- Ya lo tenía un hermano mío, entons [sic] empecé yo de ahí de cero. Pero todo bien.
- Perfecto, ¿cuántos años tiene con este negocio?
- Ya diez años.
- ¿Usted, o desde que empezó el negocio?
- Diez años yo, el negocio ya existía anteriormente.
- ¿Cómo cuántos años tendrá de que existe?
- [Mmmmmmm] lo doble, como 20 años ya.

- Ok, perfecto. ¿Cuál es el giro principal de su negocio? ¿Qué es lo que hacen?
- Esteeee [sic] el desempeño de este trabajo, este, comercio en pequeño.
- Ok, muy bien.
- Abarrotes, pequeño puede ser.
- Si, ¿lo podemos clasificar como una tienda de abarrotes?
- Abarrote en pequeño, así está clasificado.
- ¿Siempre se ha dedicado a esto o se dedica a otra cosa, tiene otro trabajo, actividades?
- No, diez años para acá nada más esto. Pero anterior fue otra actividad, diferente totalmente a esto.
- Ok ¿Se podría decir que la tienda es pues su sustento económico? ¿Su actividad principal?
- Actualmente sí.
- Entiendo que durante los años anteriores a 2014, usted era REPECO ¿Me podría contar de su experiencia en ese régimen? ¿Cómo se acuerda que era el ser REPECO?
- No pues esteee [sic] estaba cómodo, no me hacía o sea muy este ¿en la forma de pago?
- En todo, desde cómo tenía que llevar la administración, los pagos, relación con contador, todo lo que se acuerde de ser REPECO ¿En qué le afectaba? O es más ¿Qué era lo que le gustaba de ser REPECO?
- Era totalmente sencillo, porque yo, yo este, yo llevaba el control de eso, no era nada difícil, como estaba clasificado así en pequeño contribuyente ps [sic] pagaba una cantidad bimestral, pero pequeña.
- ¿Tenía contador antes o no?
- En un principio si pero después ya no, yo solo realizaba mis… el papeleo.
- ¿Se le hacía complicado hacer usted solo el cálculo?
- No, porque este se iba a pedir un calendario nada más ps [sic] anual, este y ya posterior este se… este se asignaba una cantidad bimestral que era, era cómodo para mí, no era difícil.
- ¿Había algo que le desagradara de este régimen?
- ¿De este actual?
- ¿Del pasado, del REPECO?... ¿Había algo que le desagradara de ese régimen?
- Es que no, este, era cómodo, estaba bien.
- Ok, muy bien. Y en 2014, en enero que comenzó el cambio de REPECO a RIF ¿Qué pasó con usted? ¿Cómo se sintió? ¿Cómo lo vivió?
- Aaaaah ps [sic] al principio el cambio fue así como que pensábamos que ps [sic] no, no nos íbamos a poder hora si [sic] que acoplar a ese sistema, pero no, creo que está bien.
- Ok, ¿Esos cambios le generaron algún costo económico?
- [Mmmmmmm] pues desde el momento en que se tuvo que contar con un… con la ayuda de un contador o contadora, si se generó un gasto.
- ¿Se podría decir que su gasto más fuerte en ese cambio a sido honorarios de contador o contadora?
- Sí.
- ¿Algo más en equipo, en administración?
- No, hasta ahorita no.
- Y, si habláramos de sentimientos ¿Cómo se sintió? ¿Le dio miedo?
- No.
- ¿No tuvo importancia?
- Ps [sic] no.

- Ok. Me dice que al principio si como que… no sabía que iban a hacer y ahorita ya ¿Cómo cuánto tiempo le llevó llegar a este… a esta situación de ya todo está bien?
- Ay ps [sic] este ay ¿Cómo le digo?
- ¿Hubo algún tiempo de descontrol? ¿Algún tiempo en que el cambio le afectara en… pues en la operación de su negocio, en el día a día? O ¿cree que no?
- No, creo que no. Si, si este pensé que iba a ser algo más, más este difícil de llevar a cabo el control. Pero no, está bien.
- ¿Se podría decir que ya para 2015 se siente adaptado al régimen?
- Más o menos, todavía no.
- Y, ¿ahora que ya está en este régimen, cómo se siente?
- ¿Mi opinión al respecto?
- Sí.
- Pues es que llevamos muy poco llevando este tipo de control entonces como que todavía que no… no lo asimilamos bien.
- [Eeeeee] entonces me comentaba que todavía no logra adaptarse bien al régimen.
- No, va a tomar tiempo.
- Ok ¿Considera que este cambio le afecta en su empresa, en el negocio?
- No, hasta horita [sic] no.
- ¿Entonces, cree que su negocio es totalmente independiente a cualquier cambio fiscal que pueda haber, no le afectaría?
- Yo creo que más que nada aquí nos afectó porque no es una cadena. Por decir a las empresas grandes se vieron a incrementar los precios, hay si nos afecta a nosotros porque incrementan ellos los precios por cuestiones del nuevo régimen ese… entonces suben los precios y nos afectan a nosotros también en lo económico.
- ¿Y cuando suben los precios, cuando equis marca decide subir el precio, ustedes qué decisión toman; transmitir el aumento de precio al consumidor final o lo absorbe usted?
- No, claro que desde luego que no vamos a absorber nada. Suben un peso, subimos otro peso. Es normal eso, no nos vamos a estancar con el mismo precio, sería perder.
- ¿Considera que eso se ve reflejado en sus ventas?
- Lo que me refiero es que en las empresas grandes, este, suben los precios y los subimos nosotros; pero cuando mantenemos un solo, un capital, este si nos afecta porque ya no disponemos de más. Si comprábamos mil pesos, ya no más [sic] compramos $500.00 por el incremento de precios.
- ¿Considera que siente algún miedo o incertidumbre sobre su futuro fiscal?
- La verdad todavía no, no sé.
- Igual es un tema que no tiene importancia para usted y es un tema totalmente válido si es que no.
- No, sí. Si, este, todavía no sé si nos va a afectar o no.
- Pero, por el momento ¿le causa algún miedo o que se sienta muy seguro con el régimen o algo?
- No, no me siento seguro todavía. O sea que si nos va a afectar o no todavía no.
- Pero, ¿miedo tampoco o sí?
- No, habría que adaptarse nada más.
- ¿En algún momento ha considerado cerrar su negocio o pasarse a la informalidad por estos cambios? Le recuerdo que todo es totalmente anónimo.

- A no, pues si, por mi mente si ha pasado eso de traspasar o cerrar el negocio por lo mismo, porque el presupuesto que teníamos el año pasado ya no es el mismo este año por los incrementos de, este, de la mercancía en cuestión de precio. Le repito que es un capital que tiene uno y ya no se compra lo mismo con el mismo capital, habría que inyectarle más capital y ya no es posible.
- Ok. Por mi parte hasta el momento son todas las preguntas que tienen que ver con el cambio de régimen y con la historia de su empresa. ¿Hay algo que quiera contarme más sobre su negocio? ¿Sobre cómo empezó? ¿Sobre cómo lo lleva? ¿O sobre este régimen, qué opina del cambio?
- No, este, hasta el momento creo que es todo. O sea no tenemos nada que agregar al respecto.
- Ahora, bueno me gustaría preguntarle sobre algunos beneficios a los que tiene derecho por ser parte del Régimen de Incorporación Fiscal. ¿Podría decirme todos los beneficios que usted conoce que puede tener como contribuyente al formar parte del Régimen de Incorporación Fiscal?
- No, ¿algún beneficio?
- Todo lo que usted sienta o considere, perciba como un beneficio para usted.
- La verdad no.
- ¿Ha tenido algún cambio de REPECO a RIF?
- No, pues nada más que ahora si tengo que ocupar un contador o contadora. Es todo, ya no puedo llevar yo control.
- Ok, y ¿está usted dado de alta en el IMSS, en el Seguro Social?
- No.
- ¿Cuenta con un número de Seguridad Social?
- No, bueno. Si cuento con un número pero no depende de aquí del negocio.
- Ok, ¿Pero si del Seguro Social? ¿No es seguro privado, ni Seguro popular?
- No.
- ¿Ni ISSSTE?
- ISSSTE sí.
- Ok, entonces usted se podría decir está afiliado al ISSSTE, no al IMSS ¿o a los dos?
- No, al ISSSTE nada más.
- Ok, muy bien. Y ¿Por qué? ¿Por qué no tiene IMSS?
- No me alcanza, está muy caro. Si lo he pensado, lo pensé al principio pero no, no, no me alcanza.
- Ok ¿Cuenta usted con algún crédito para la vivienda, tipo INFONAVIT?
- No.
- ¿No? ¿Y por qué no tiene INFONAVIT?
- No, porque en el momento que no estoy cotizando al seguro. No puedo, no me alcanza.
- Me comentaba que si ha considerado esa opción ¿verdad?
- Ah sí.
- ¿Y qué le hace decidir no tomar esa opción? ¿Por qué no quitar el ISSSTE que si tiene y poner el IMSS?
- No, porque el ISSSTE me lo cubre mi esposa. Yo no lo pago.
- Ah ok.
- Entonces en si directamente yo no estoy pagando seguro, no me alcanza.
- ¿Para pagarlo no?
- No, es bien difícil. Tendría que pagarlo yo como mi patrón.

- Ok, ¿tiene usted empleados?
- Sí.
- ¿Y ellos están dados de alta en el IMSS, afiliados, son derechohabientes?
- No, ya no.
- ¿Ya no? ¿En algún momento estuvieron?
- Sí.
- ¿Y, por qué decidió que ya no estuvieran afiliados?
- No, porque no nos alcanza. Es lo mismo, es una cuota a parte. Yo ahorita tengo un empleado temporal, por eso no, no.
- ¿Y desde cuándo decidió, se dio cuenta que ya no le alcanzaba para esos gastos?
- No, pues ya van unos cuatro años. En algún momento tuve un empleado afiliado, le estuve pagando seguro, pero ya estamos hablando de cuatro años atrás, ya no.
- ¿Considera que el estar afiliado al RIF le dé ventajas para ser derechohabiente del IMSS, y por consiguiente del INFONAVIT?
- No, no sabría.
- ¿Ve alguna ventaja en que al formar parte del RIF se pueda afiliar al IMSS?
- No, no veo yo.
- ¿No ve ninguna? Ok. ¿Conoce usted el Instituto Mexicano del Emprendedor?
- He escuchado pero no me he acercado a preguntar.
- Ok ¿Y qué ha escuchado de él? ¿Sabe que beneficios puede tener en dicho Instituto por ser parte del RIF?
- No, todavía no.
- ¿No? ¿No ha escuchado nada al respecto?
- He escuchado algo pero no he tenido la suficiente información al respecto.
- ¿Y a qué cree que se deba que no tiene la suficiente información? ¿Nadie se la ha proporcionado o no la ha buscado?
- A lo mejor no me he acercado a las personas adecuadas para darme esa información.
- Ok. Desde que está en el Régimen de Incorporación Fiscal, o sea desde enero de 2014, ¿Ha solicitado un crédito en Nacional Financiera?
- No.
- ¿No?
- No.
- Ok. ¿Por qué no ha decidido solicitar ninguno?
- No, no como que no. A lo mejor no me interesa.
- ¿No tiene interés en acercarse a esa Institución o a un crédito en general?
- En general, a un crédito en general no.
- Bueno, ahora si me permite quisiera hacerla unas preguntas sobre sus ventas y gastos. Le recuerdo que todo es anónimo y le agradecería muchísimo su confianza. Es sobre todo para poder analizar, pues llevarlo a largo plazo, poder hacer un presupuesto se podría decir a los 10 años en que se van a tener los beneficios del RIF, los descuentos en las cuotas, [eeeee] es un análisis de números que trato de hacer en mi tesis, por eso son estas preguntas. De cualquier forma siéntase libre de contestar lo que considere. ¿Cree que sus ventas son iguales todos los meses del año?
- No.
- ¿No? ¿En qué mes vende más?

- [Mmmmm] Híjole es que eso como que varía un poco pero si varía. No puedo decirle que en diciembre gano más que en marzo o abril porque, se puede decir que los meses que no son de vacaciones para los estudiantes.
- ¿Son los más altitos se podría decir?
- Son los menos, son los más bajos en ventas.
- Ah, ¿o sea cuando hay clases son los meses más bajos y vacaciones los más altos?
- No, al revés. Cuando están en clases se vende más que en vacaciones. Por lógica, se va la gente al mar de vacaciones.
- Ok. ¿Sus clientes son siempre los mismos o ha notado que han aumentado o disminuido en los últimos meses?
- No, esté. Como que ya no son los mismos.
- ¿Ha tenido una rotación por completo de clientes?
- Si, este es cuestión de que se mueve gente de aquí de la colonia. He tenido buenos clientes que se tienen que mover de aquí.
- ¿Pero, usted consideraría que ha aumentado o que ha bajado el número de clientes?
- Si ha bajado.
- Me decía que sus clientes si han bajado ¿Cree que sus ventas han aumentado o disminuido en los últimos meses?
- Han disminuido.
- ¿Qué tanto? Si lo pudiera poner en un porcentaje.
- Como de…
- ¿O si antes vendía $100.00 ahora vende…?
- Como la mitad casi.
- ¿En serio?
- Si, se puede decir que si vendía $5,000.00 en un mes. Ahora $2,500.00 una cosa increíble.
- ¿Y a qué cree que se deba?
- [Mmmmmmm] puede ser que haiga [sic] otro tipo de negocio aquí cerca, pienso yo.
- ¿Competencia?
- Si, pues si era nada más yo ahora puede ser que haya tres más a la redonda. Es muy normal eso, que la gente no va a caminar de dos cuadras para acá si ya tienen a una cuadra. Po ahí va la cosa.
- ¿Con relación al año anterior, cree que sus ventas han mejorado o no?
- No, al contrario han disminuido.
- El año pasado, en el bimestre de marzo-abril fue donde usted reportó que tenía un poco más de ingresos ¿a qué cree que se deba?
- No, ps [sic] la verdad no.
- ¿No se acuerda qué pasó en marzo-abril? ¿Cree que sea algo, ha identificado esos meses como que venda más cada año?
- No, esto está totalmente variable. No le puedo decir un mes más, es que esto varía como todos los días, todos los meses, todos los años. Yo creo que la competencia a nivel tiendas grandes, el HEB aquí, Chedraui acá, como que ya no es negocio esto.
- No, no diga eso.
- Sí, es la verdad, es la realidad. Si es negocio para el que tiene dos, tres cuatro negocio, si es negocio a lo mejor. Pero para mí a lo mejor quién sabe, yo estoy así como que ya ahora si pensándolo bien ¿qué vamos a hacer? Porque si me quedaban a lo mejor

$1,000.00 en un mes ya no me quedó nada en este mes. O sea, es una cosa espantosa, no le recomiendo a nadie poner una tiendita.

- Es la segunda persona que me dice exactamente el mismo comentario.
- Es que es, es, este, estar exagerando pero a la vez no. Todos los proveedores…
- ¿Me decía que todos los proveedores…?
- Algunos por el tiempo que tenemos trabajando se prestan para darnos crédito. Sí, pero es estarse hundiéndose uno.
- Y por el contrario, en el bimestre de noviembre-diciembre usted reportó que tuvo menos ingresos, o sea que se vendió menos ¿a qué cree que se haya debido?
- Y, bueno, ese lo reportó. Bueno si analizamos todos sus ingresos de 2014 fue en el que menos ventas tuvo, sin embargo, para el primer bimestre de 2015 tuvo una caída impresionante. No sé ¿qué habrá pasado ese mes? ¿O si es normal que a lo mejor en enero se venda menos?
- No, ps [sic] este quien sabe. A veces ni cuenta se da uno. Los cambios de venta más en un mes, venta menos en otro. A veces los días festivos nos benefician, por ejemplo diciembre, los fines de año si hay venta, por los días festivos.
- Ok, ¿y guarda algún registro de sus ventas? ¿registraba lo que vendía antes de 2014, antes de que se lo registrara la contadora usted llevaba un control?
- [Mmmmmmmm] de venta, si más o menos.
- Ok.
- Era un registro, siempre he llevado un registro.
- Ok. Sé que es mucho pedirle, pero en caso necesario ¿cree que usted me pueda contar como iban sus ventas antes de 2014? ¿No sé si pudiera tener acceso a esos números? Lo que pasa es que como le comentaba trato de llevar sus números… al final de la tesis yo quisiera poder decirle que si ahorita en 2015 usted no está pagando nada de impuestos acorde a las ventas que está teniendo, a los gastos que está teniendo quiero meter sus números a un sistema donde me los pronostique, todos los años hasta 2025, para en 2025 lograr hacerle un cálculo de cuánto estaría pagando de impuestos en su negocio. El punto de hacerlo con este programa, con Excel, es que sigue tendencias; entonces entre más información tenga de años anteriores más exacto puede ser. Porque por ejemplo ahorita sería basarnos en cantidades de 2014 y como me dice es muy variado. Entonces sería al final entregarle a usted, bueno a la contadora para que se lo comparta una tendencia, como una grafiquita del comportamiento. No sé si usted estaría de acuerdo en prestarme un poquito de esa información, si no es totalmente entendible porque es al final es suya. O si quiere le sigo preguntando y me dice al final.
- A ver…
- Ok. Esto es las mismas preguntas pero ahora con gastos. ¿Considera que gasta lo mismo todos los meses del año?
- No, no. Es que los gastos va a variar, un mes si y un mes no. Un mes son más gastos y otro mes son menos.
- ¿Entonces usted va alternando los gastos de un mes si y un mes no?
- No, yo me refiero que… no sé usted como lleve su control en su vida pero la luz no la pagamos cada mes, la luz la pagamos cada dos meses, el recibo me refiero al recibo de la luz.
- Ok.
- Se paga cada dos meses, es cuando se incrementan los gastos. Entonces un mes se puede decir que un mes se paga menos que a los dos meses. Es que es un gasto grande,

no, no se puede comparar con… con la despensa de una semana, con la despensa de dos semanas. Estamos hablando de miles, es un gasto grande de luz. Si yo le pongo de ejemplo $5,000.00 cada vez, cada dos meses, un mes cada dos meses.

- Y fuera, fuera de ese que pudiéramos clasificar como costo fijo de la luz cada dos meses ¿Hay algún mes en el que usted considera que gasta más? ¿Qué diga en este mes surto por equis razón? ¿No?
- No, es que si nos referimos a los gastos de… ¿de comprar mercancía se refiere? Ah no, es que todos los días vendo diez paquetes de tortillas, todos los días compro diez paquetes de tortillas, es un ejemplo de todo.
- Ah ok, ¿eso se mantiene constante?
- Sí.
- ¿Y sus proveedores se mantienen los mismos o ha incorporado o quitado algunos?
- Siempre llega uno diferente cada mes, siempre.
- ¿Uno se va y uno viene o uno se suma?
- Se podría decir que uno se suma. Por ejemplo hoy vino uno nuevo que al final traen los mismos productos que otros, entonces como que hay una pequeña diferencia. Si trae champú, tengo otro que trae lo mismo pero a lo mejor este trae acondicionador o así y el otro no entonces lo podemos agregar también. Entonces sí, si ha habido nuevos.
- Y con relación al año anterior, ¿considera que han aumentado sus ganancias? Ya no estamos hablando ni de ventas ni de gastos, del dinero que le queda a su bolsa.
- No.
- ¿Se mantienen igual o han disminuido? ¿Han disminuido? ¿Qué tanto podría decir?
- Es que la ganancia va de la mano con la venta, entonces si la venta disminuye la ganancia también, ¿si me explico?
- Sí. ¿A qué cree que se deba? ¿A lo mismo, las razones de las ventas?
- A lo mismo, competencias, de este, vecinos que se han ido de la colonia, si yo tenía dos vecinos que me compraban $300.00 diarios a lo mejor esos ya se fueron, esos son $600.00 diario que quitamos al capital. Por eso lado han disminuido las ganancias también, es muy normal eso.
- Ok ¿En el bimestre de marzo-abril también se encontró que usted gastó más, a qué cree que se deba?
- Puede ser la luz ¿no?
- Supongo que si fuese la luz, entonces sería todos los bimestres porque como hablamos de bimestres, de dos meses, cada dos meses se paga la luz. Entonces sería, igual si la quitamos este bimestre seguiría siendo el que tiene más gastos. A lo mejor surtió más o compró algún mobiliario.
- Puede ser que haya comprado más, puede ser.
- Ok, y por el contrario en noviembre-diciembre gastó menos ¿alguna razón?
- No me acuerdo.
- Ok. Bueno…
- A lo mejor ahí tengo el dinero guardado.
- ¿Que gastó menos?
- No gasté.
- O sea gastó poquito menos que en los otros meses pero si recuerda también fue el mes, el bimestre en que menos vendió. Yo siento que es porque los bimestres van muy relacionados, si venda más pues gasta más y si vende menos pues gasta menos. Estoy siguiendo esa tendencia pero no estoy segura.

- Si, tiene que ser, no es otra cosa.
- Ok ¿Ahora, considera que si aumentan sus ventas o sus ganancias esto le afectaría en pues el monto que paga de impuestos siendo un RIF? ¿O incluso en poder permanecer en el régimen de RIF o que lo cambien a otro régimen? ¿Considera que tenga alguna relación?
- No, no le capté todo.
- Ah. ¿Que si usted cree que si por algo vendiera más, si se cerraran las otras tiendas y vendiera más usted aquí eso le afectaría en la cantidad que paga de impuestos?
- No sé.
- Porque por ejemplo con REPECO era una cantidad fija.
- Sí.
- Entonces ahora sí que vendiera más o menos pues ya estaba dado, ¿y en este no sé si usted sienta si le afectaría o no?
- Todavía no sé.
- Ok.
- A lo mejor a fin de año si voy a sentir un cambio de ese tipo.
- ¿Hasta ahorita no ha sentido nada o ha sentido algo?
- No, hasta ahorita no.
- Vuelvo a la misma pregunta ¿Si tiene algún registro de sus gastos o no? Le comentó nuevamente es para lo mismo. Bueno es importante que usted tenga los registro de cuánto gastó y cuánto vendió todos los años porque es un control administrativo para su negocio; de hecho es el primero que me dice que si guardaba registros y que bueno porque eso habla pues de que sabe. Me puede decir si le va bien o mal.
- Pues ¿cómo le digo? A mí nadie me instruyó pero yo consideré hace mucho tiempo que era necesario eso, tener un control. Yo tengo que saber cuánto gasto y cuánto me queda diariamente, así de fácil. Cuánto gasto en compras y cuánto gasto en…
- Esa parte se podría decir que es la carga administrativa ¿Usted no sintió, no sé, que le costara? Podemos observar que tiene una máquina registradora, ¿no sé si la compró ahora que se cambió de REPECO a RIF o si ya la tenía desde antes?
- No, esa ya estaba desde antes.
- ¿Y si la utiliza o no?
- No.
- ¿Y algún otro control? ¿Que haya gastado en una computadora?
- No.
- Y referente a los sistemas de computadora, ¿si alguien llega y le pide una factura, usted qué hace?
- Ps [sic] no le vendo.
- ¿No le vende si alguien le pide una factura?
- No.
- Ok ¿Por qué?
- Porque no facturo.
- Y, va a decir que soy como niña de tres años pero ¿Y por qué no factura?
- Sí, porque este, está bien simple. Estamos hablando de pequeños contribuyentes ¿sí?
- Sí.
- O a lo mejor así se le llamó antes. ¿Si usted me pide un chicle me pediría una factura? Bueno ahora yo le estoy preguntando a usted.

- Yo personalmente no pido factura para eso. Pero, por ejemplo yo tenía un negocio de comida y la verdad cuando era, o sea era un parque entonces estaba algo alejado de la ciudad y cuando se me acababa no sé los refrescos yo iba al súper más cercano, iba y le compraba las charolas de refrescos porque me urgía venderlas para, tenía cumpleaños de niños, tenía que servir las comidas. Entonces ahí pedía facturas porque yo también las iba a vender.
- Este no me ha pasado y cuando me pase, este normalmente, me piden la nota nada más. Les puedo dar una nota así manual nada más, no se me ha presentado eso.
- Y si se le presenta ¿Qué le diría al cliente?
- Es que sencillo, no me compra. Si quiere una caja de cervezas se la vendo, si me pide factura, no se la doy, entonces no me compra, ahí la decisión es del cliente. Si no me la facturan no me la puedo llevar, lo siento, no puedo negociar.
- De cualquier forma dice que no le ha pasado. ¿Entonces llevar un control, no? ¿Todo se lo pasa a la contadora?
- Sí.
- ¿Cuánto vendió y eso meterlo a una página?
- No.
- Platiqué con una persona que tiene tienda de abarrotes también y ella me contaba que tiene problemas aún porque los proveedores, incluso lo de marcas pues de renombres, que si La Costeña, que si Bimbo, que si… todavía no le empiten las facturas o no siempre. ¿Usted tiene problemas al respecto o todos le dan factura?
- Es que no, yo hasta ahorita no les he pedido factura.
- ¿Y entonces, como le hace para comprobar gastos si no les pide la factura?
- Pregúntele (a la contadora).
- Los tickets.
- Es que ellos tienen aquí su nombre y es una forma de comprobar yo los gastos y la venta si usted me pide factura le hago una notita.
- Ok. Bueno.
- No a todos les va a servir, aquí no me ha pasado. Es una tiendita, ¿cómo le digo? No van a llevar cantidades de miles de pesos. Aquí es de un pan, un refresco. ¿Cómo le hace una persona para comprobar sus gastos? A lo mejor saca una factura de otro tipo. Si usted va a un súper grande a comprar una televisión supongo que ahí se factura y a lo mejor ahí va a comprobar ahora sí que si se tomó un refresco en el día.
- Por mi parte es todo, le agradezco mucho su tiempo dedicado a contestar las preguntas.
- Si en algo le puede ayudar la información que bueno.
- Estoy segura que si la vamos a poner en él, en mi tesis.
- Siento que no le ayudé mucho.
- No, claro que sí. Todas las respuestas son muy válidas. Me ayudaría mucho más si tuviera la información de sus registros aunque igual entiendo perfectamente que es su negocio y si no quiere compartirla, pues abiertamente, no hay problema. De hecho como le digo es solamente para…
- Es que contadora usted sabe cómo llevo el control (dirigiéndose a la contadora que estaba presente)
- Nada más que ella necesita 2013 y yo 2013 no… no manejé nada (voz contadora).
- Eso está muy atrás.
- Sí, es que como le digo haga de cuenta que de 2014 son tres bimestres. Entonces, con seis bimestres el programa me va a arrojar una cantidad equis. Si yo le pongo el doble

de meses, o sea doce meses, pues me la va a arrojar más exacta porque entre más le ponga más exacta me lo arroja y es la idea.

- Es que como era REPECO, era la facilidad, pagabas $250.00 al bimestre y era ir a pagar y ya (voz contadora).
- Si llevé un registro, pero era una información equis y algunos libros ya los tiré y en la actualidad si ya día por día; gastos, ingresos. Ok ¿sí? Y es que como era más antes [sic] que no… yo tenía un calendario que indicaba el día que tenía que pagar y la cuota entonces por eso no.
- No se la complicaban (voz contadora)
- Oiga y preguntándole un poquito que me es de utilidad, ¿Se acuerda cuánto pagaba como REPECO?
- Doscientos y algo, yo le llamaba práctica porque no se me hacía mucho.
- Eran como $250.00(voz contadora)
- No llegaban ni a $250.00, eran como $240.00. Por ahí tengo papeles todavía de eso, era una cosa así.
- Y cuando iba por su calendario ¿se acuerda como era? ¿se tardaba poquito o mucho?
- No, era una cosa así bien… yo lo hacía. No ocupaba a nadie.
- Por eso, cuénteme ¿cómo le hacía? Es que personalmente no me tocó ir o ir como REPECO entonces quiero que usted me cuente ¿cómo le hacía? ¿Dejaba a alguien encargado de la tienda para ir?
- No, no, no. No, es que usted se me adelanta. Es que este negocio se tiene que manejar de dos personas, no se usted, yo en lo personal no le puedo trabajar todo el día de 10 de la mañana a ocho de la noche, todos los días, sábado y domingo. Yo le pregunto a usted ¿usted cree que usted aguantaría todos los días de lunes a lunes?
- Bueno, me atrevo a hacerle esta pregunta porque la persona que entrevisté hace dos días es una señora que tiene su casa atrás de su tiendita y ella si me dijo si yo voy al doctor, la tienda se cierra.
- A no, es que es otro tipo de comerciantes. Usted está hablando de una persona que si yo viviera aquí si esta fuera mi casa, yo tendría una puerta con acceso yo le aseguro que el día que me sintiera cansado yo le bajaba la cortina y me iba a dormir un rato pero yo estoy aquí a dos horas, no una hora de su pobre casa entonces ¿cómo le hago? Le cierro para irme a dormir una hora ¿cuánto me tardo? O se ano es rentable, si yo pago renta aquí es otro tipo de comerciante el que paga renta y el que no. Yo como pago renta no me doy el lujo de cerrar para ir al doctor, no, yo dejo una persona encargada de aquí. Todos nos enfermamos, ¿verdad? Yo tengo otra persona que me ayuda entonces yo le pago así que no me conviene cerrar este negocio en ningún momento y la persona que vive, que tiene su negocio en su propia casa si pueden darse ese lujo, pueden abrir a las diez de la mañana, pueden cerrar a las dos para comer, no yo no cierro.
- Ok, si tiene toda la razón. Entonces me contaba que usted iba y lo hacía ¿una vez al año verdad?
- Si, se hacía una vez al año. Era cuestión de hacer fila como cualquier tortillería. Esteeeee [sic] un poquito de paciencia, ¿qué se yo? Una hora y media, se hacía el trámite.
- ¿Y listo?
- Le daban su calendario, una hoja con fechas de bimestre y ya. Si pagaba, si no pagaba le cobraban como cualquier otro pago genera cuotas, multas…

- Y una serie de cosas…
- Y lo que resulte.
- Ok, entonces le agradezco muchísimo su confianza…
- Ah, le iba a mostrar este libro. Aquí tengo fecha 2012…

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Unidad de Posgrado

Complemento de entrevista informal número 1

Objetivo:

Realizar las preguntas y planteamientos detallados enseguida para complementar las entrevistas realizadas anteriormente a casos ya determinados. Se intenta encontrar un patrón ya sea estacional o exponencial en el comportamiento de sus ingresos y gastos. Así como, su participación en los beneficios que se otorgan a los contribuyentes del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).

Fecha de elaboración: 3 de julio de 2015.

Hola, buenas tardes de nuevo, le recuerdo mi nombre es Rosa Linda Guerrero Jiménez alumna de la maestría en administración con énfasis en impuestos de la Autónoma de aquí de San Luis; regreso con usted porque analizando su caso me han surgido dudas nuevas, le agradecería me las respondiera porque pues es la única persona que tiene esta información.

- Ok, claro.
- Aunque considero que esto sea algo que no comparta abiertamente le recuerdo que los fines son de investigación educativa y todo es anónimo, solo su contadora y yo sabemos quién es usted, su nombre ha sido cambiado.
- Ah, ok. Gracias.
- Al contrario. Me gustaría preguntarle sobre algunos beneficios a los que tiene derecho por ser parte del RIF ¿Podría decirme todos los beneficios que usted conoce que pueda obtener como contribuyente al estar adscrito al Régimen de Incorporación Fiscal, es decir desde enero de 2014?
- [Eeeee] De beneficios, bueno igual lo único que puede ser, este, que me pueda servir como beneficio es te digo tramitar la visa o sea porque ya vas generando un historial de impuestos ¿no? O sea que ya que tienes a lo mejor tu microempresa o tu negocio por decir así. Pero, otro beneficio no ¿Algo como ayuda o que si pagas por ejemplo tus impuesto a no sé por ejemplo tus impuestos a tales fechas te van a reembolsar algo, algo así? No, no sé.
- Los beneficios que se le vengan a la mente, ¿alguno que considere que haya utilizado?
- Ninguno.
- ¿O algún lugar al que haya ido y le haya generado algo bueno ser parte del RIF, alguna institución?
- No, al contrario dices este ¿me puedes facturar? Algunos te cobran la factura, o sea te quieren cobrar el IVA de la factura. Entonces tú dices…
- Sí, me acaba de pasar.

- Entones como que tú dices ay wey [sic] ps [sic] no me debe de cobrar el IVA. La factura ps [sic] ya hora [sic] sí que es como que…
- Disculpe, ese tema no está incluido en las preguntas pero en su caso en particular me llamó mucho la atención el tema de facturar porque me comentaba que ¿quién le iba a pedir una factura sobre un corte?
- Exactamente.
- Pero, ¿qué pasa cuando se la piden?
- No, regularmente no me la piden, normalmente no me la han pedido.
- ¿Nunca se la han pedido?
- No.
- ¿Y si se la piden? Si yo ahorita me corto el cabello y se la pido ¿qué hace?
- Tendría que hablar con mi contadora
- ¿Y a mí qué me dice mientras?
- Te pediría a lo mejor los datos y te tendríamos que mandar la factura electrónica, o sea yo tendría que ver qué onda ahí con la contadora ¿no? o sea…
- Pero, ¿si me la daría o me diría ay no la emito?
- Oyeeeee, es que es bien…
- Recuerde que es anónimo y no hay problema
- No, si, sí, sí.
- Digo, me pongo yo de ejemplo pero podría ser cualquiera.
- Si, si puede pasar o sea de hecho puede pasar. Pero, ya sería cuestión de hablar también con la contadora, de que me asesore de decir este ¿sabes qué? Pues te conviene, no te conviene, mejor dile que no facturas, o sea a eso voy.
- A ok, ¿y, por el momento con el cliente qué haría?
- Nos quedaríamos como en este yo te aviso ¿no?
- A ok, si, se entiende.
- Como en puntos suspensivos, no sé. Si le explicaría, le daría las razones. Sabes qué, no facturo pero déjame ver cómo podemos hacerle para que tú también compruebes tu gasto. O sea por qué puede pasar.
- Sí, claro. En caso de que viniera un artista, cantante, actor.
- Sí, sí, sí. O hasta un maestro, por ejemplo de equis plantel. Muchos les piden facturar sus gastos.
- Puede ser una obra de teatro o alguna actuación.
- Si, puede ser.
- Donde el maquillaje y el peinado es parte del…
- Si, de hecho sí.
- Esa era duda a parte, ahora si empezamos con los beneficios. ¿Está usted dada de alta en el IMSS, cuenta con un número de seguridad social?
- No
- ¿No?
- No
- ¿Por qué?
- Noooo [sic] o sea nunca he pensado ennn [sic] digamos en afiliarme o en inscribirme en algo así, realmente no. A parte, ay ps [sic] cada vez los servicios del IMSS están pésimos. O sea ya vez y dices voy a pagar y… Bueno yo lo veo aquí, aquí en general, porque mis mismos clientes, este tengo clientes que trabajan en el IMSS y ps [sic] a veces ellas mismas dicen ps [sic] que me quiero operar, equis operación, sale en tanto,

se supone que me cubre el gasto y hay hasta robos, o sea tu cumples pagando tuuuu, no se tu mensualidad, y cuando tú lo necesitas ps [sic] resulta que no te va a cubrir. O sea también hay mucha incertidumbre en eso, como que ya no es tan seguro.

- Ok, entonces se podría decir, entiendo, que no le interesa afiliarse.
- No, porque o sea digamos que por cuestiones a lo mejor de pues de que todo es un robadero realmente, o sea y tú vas, a lo mejor tú te sacrificas pagando no se 200, 300 pesos mensuales, dejas de comprar algo por pagar eso para el día de mañana que tú lo necesites sale otro más vivo y te lo robe, o sea eso si se me hace injusto. A lo mejor por esas cuestiones no lo [mmmm] no lo compraría o no, no gastaría en eso.
- ¿Pero, considera que tiene la posibilidad de ser parte del IMSS?
- Si, o sea podría pagarlo, o sea sí.
- Ok, y ¿cuenta con un crédito para la vivienda?
- No, tampoco ¿O sea como INFONAVIT, FOVIISTE? No, tampoco.
- ¿No, por qué?
- No sé, no realmente no había pensado en ese término de la puntuación. No.
- ¿Está afiliada a INFONAVIT?
- [Mmmmm] no.
- ¿Por qué?
- O sea igual si hubiera trabajado antes en otro trabajo donde hubiese tenido a lo mejor esas afiliaciones yo seguiría pagándolas, o sea me hubiera quedado a lo mejor con mi servicio, bueno con el número y yo hubiera seguido dándome este un seguimiento. Pero como no lo tengo ps [sic] no yo no tengo y nunca he estado como que interesada en esos términos o…
- ¿Pero considera que lo podría hacer usted por su parte con su negocio o pediría ayuda a alguien o buscaría un trabajo para tenerlo?
- A veces creo que en eso si buscaría un trabajo, o sea como que si te conviene más estar trabajando en un lugar independiente a eso. Yo siento que ahí si conviene pero no se verdad.
- ¿Tiene usted empleados?
- [Mmmmm] no.
- ¿Considera usted que estar inscrita en el RIF le puede dar ventajas para inscribirse en IMSS, INFONAVIT?
- A ver ¿cómo?
- ¿Considera que ser parte del RIF, del Régimen de Incorporación Fiscal tiene usted ventajas para inscribirse en IMSS, en INFONAVIT?
- No sé, que yo sepa no. Pero igual y si puede haber ventajas. No estoy muy segura verdad.
- ¿Pero, considera que estar inscrita en este régimen le da la posibilidad de ser parte del IMSS, del INFONAVIT? ¿o no?
- Yo, digo… bueno igual si yo hiciera las leyes, por ejemplo, si tuviera, o sea por ejemplo, estamos en este sistema debería… debería de tener por ejemplo tu que estás en este sistema tienes esto y esto y esto, o sea no privilegios, no. ¿Cómo podemos llamarlo? Comooooooo [sic] pues igual que tengas derecho ya al seguro, al INFONAVIT, automáticamente.
- ¿Actualmente, usted cree que los tiene o no?

- No, porque tú. O sea se supone que tenemos un número de seguro, igual es el mismo número de INFONAVIT ¿no? bueno, o diferente para que vayas haciendo tus puntuaciones.
- [Mhuumm] Ok. Y, ¿conoce el Instituto Nacional del Emprendedor?
- No.
- ¿No? ¿Nunca había escuchado hablar de él?
- No, no, no. Nunca lo había escuchado.
- Ok. [Eeeeeh] ¿No sabe que beneficios tiene como RIF en el mismo o alguna vez le habían comentado que por ser RIF tenía beneficios en cosas de emprendedores?
- No, de hecho no.
- Ok. Desde que está en el Régimen de Incorporación Fiscal ¿ha solicitado un crédito en Nacional Financiera?
- [Eeeeeeh] no.
- ¿Si la conoce?
- He oído hablar de ella pero no la conozco.
- Ok. Bueno, creo que son todas las preguntas sobre beneficios. Ahora pasamos a otro tema, esto es más que nada para analizar sus números porque trato de hacer una proyección y para hacerla lo más acertada posible pues necesito un poco de su información y comentarios, nadie conoce el negocio como usted.
- [Mhummm] Si, si, si, no te preocupes.
- ¿Considera que sus ventas son iguales todos los meses del año?
- ¿Mande?
- ¿Considera que sus ventas son iguales todos los meses del año?
- No, varía.
- Ok, ¿varía en temporadas, altas, bajas?
- Sí, hay temporadas altas, hay temporadas bajas. [Mmmm] es esteeee [sic] ay ps [sic] ¿cómo te diré? Ay, por ejemplo diciembre es muy bueno, enero baja, febrero también, en marzo se empieza a nivelar, o sea haz de cuenta que es como un sube y baja, hay temporaditas.
- ¿En qué mes considera que vende más?
- Diciembre.
- ¿Por qué?
- Porque todo mundo se aloca, todo mundo se quiere hacer todo, o sea arreglarse todo, o sea sí.
- Ok, y ¿sus clientes siempre son los mismos o ha notado que han aumentado disminuido en los últimos meses, en estos meses?
- Son los mismos, si también a veces hay caras nuevas, o sea hay gente nueva que dices ah caray, no lo había visto pero ps [sic] está bien.
- ¿Se mantienen?
- [Mhuuuum]
- ¿Cree que sus ventas han aumentado o disminuido en los últimos meses?
- Ahorita puedo decir que para estas fechas está tranquilo, o sea ¿por qué? Porque mucha gente paga inscripciones, entonces también como que sí es, como que si se tambalea.
- Ok.
- A veces, vámonos como que por la prioridad ¿no?
- ¿Y considera que en estos meses han disminuido entonces, sus ventas?

- No disminuido pero si a lo mejor baja, a lo mejor ya lo que es julio y un poco de agosto si te baja más. O sea si es más flojo.
- ¿Qué tanto cree que sean estos cambios? Si lo pusiéramos en un porcentaje.
- Híjole, igual un 40 por ciento, porque igual mucha gente se va de vacaciones.
- ¿40 por ciento en esta temporada de vacaciones comparada a los meses de mayo, que fue el último, de junio?
- Si, digamos que sí.
- ¿Si, o es otro mes?
- Si, o sea es un 40 por ciento a todo el año.
- A ok, muy bien. Y con relación al año anterior, ahorita estamos a tres de julio del 2015, si fuéramos al año anterior ¿cree que han mejorado sus ventas o no?
- [Mmmmmm] está igual, o sea no siento que ni disminuye ni aumenta, o sea esta igual.
- ¿Ni un poquito han aumentado?
- Poco, si o sea poco pero es muy mínimo.
- [Eee] si lo pusiera en un porcentaje o un qué tanto.
- De un 15 por ciento a 20 por ciento.
- Ok. ¿A qué cree que se deba?
- Competencia, o sea ya hay mucha competencia en el mercado también.
- ¿Y, considera que este aumento era por ejemplo si nos fuéramos a 2013, de 2013 a 2014, también diría que fue un aumento del mismo porcentaje? ¿O cree que se 2014 a 2015 fue menos?
- Fue menos. Antes era más, ahora es menos
- Lo que va aumentando. Ok. Y, se notó que el año pasado en el bimestre de noviembre-diciembre, precisamente, usted reportó más ingresos ¿A qué se debió?
- ¿En noviembre-diciembre?
- [Mhummm]
- Ps [sic] es te digo, diciembre es época que todo mundo se quiere hacer todo veda [sic] entonces por lógica aumenta. Ahí siempre si, te va a aumentar, o sea como que te exige un poquito más.
- Ok. Y, por el contrario, el año pasado en los meses de septiembre-octubre se notó el bimestre en el que tuvo menos ingresos.
- [Mhum]
- ¿A qué cree que se haya debido?
- Digamos que regreso a clases también.
- Ok
- O sea…
- ¿Se siente más en septiembre que en agosto?
- Si, si o sea siempre vas a sentir. Lo vas sintiendo a lo mejor no en ese lapso pero si a los quince días o al mes.
- Ok, y ¿guardaba, guarda algún registro de sus ventas para antes de 2014?
- No.
- ¿Nunca anotaba así en un cuadernito de vendí tanto, gasté tanto?
- No, fíjate que no. Hasta 2014.
- Ok, ¿en 2014 ya empezó a hacerlo?
- En 2014 ya empecé a hacerlo. O sea fue un descontrol porque ps [sic] nunca apuntas nada…
- Y ahora sí.

- Y ahora tienes que estar, esto, esto, esto, registrando, registrando, registrando, eso fue lo que pasó pero mientras no.
- Y, ¿considera que sus gastos son iguales todos los meses del año?
- No, no porque todo va aumentando. No puedes gastar lo mismo porque hay cosas que te van aumentando.
- ¿De precio?
- [Mhuumm]
- ¿En qué mes gasta más?
- Octubre.
- ¿Por qué? ¿Por qué en octubre?
- [Aaaah] ¿Por qué en octubre? Ahí te va, porque hay una, digamos que hay una exposición y ahí hay venta de productos entonces yo compro ahí todos los productos que necesito. Entonces, yo te puedo decir, de todos los meses del año, el que más puedo gastar es en octubre porque por ejemplo si se me descompone no se una plancha, una secadora, una máquina, no las compro aquí, o sea prefiero comprarlas allá, entonces ya compro todo eso y de cierto modo compras todo y siente ya el golpe así de ay pues ya fue tanto.
- Ok. Y, ¿sus proveedores siempre son los mismos o ha incorporado unos nuevos en los últimos meses? Sus proveedores, a quien les compra sus champús, [eee] las máquinas…
- Son los mismos pero si ha aumentado uno más, o sea uno más de esta misma línea.
- Ok.
- Eso es lo que pasa.
- ¿Qué tanto tendrá que lo aumentó?
- Unos tres meses, cuatro…
- Ok. ¿Ya piensa como, ya es un hecho que se queda con él también?
- Si porque por ejemplo con él es conseguir este por ejemplo si tú me pides no sé un champú que yo no tenga a la mano, rápido que vez así equis champú ¿me lo puedes traer? A lo mejor yo te lo tengo en dos días, dos o tres días. Y con la otra persona, no, me tardaría hasta diez o quince días. Entonces a lo mejor cuando son pequeñas cantidades rápido lo veo con este proveedor.
- Ok. Y, ¿cree que sus gastos han aumentado o disminuido en los últimos meses?
- [Mmmmmmm] pero, ¿en qué sentido?
- Si, o sea ¿si estos últimos meses ha gastado más o menos?
- [Aaaayyyyy] pues es que mira te digo hay muchas cosas que suben. [Mmmmm] también tanto en tintes, tanto en producto, hay cosas que a lo mejor si antes comprabas dos a lo mejor ahora nada más compras uno porque te va aumentando. O sea es incierto, a lo mejor si compras menos pero porque ya te subió, ya el costo está más elevado.
- Ok. Y, con relación al año anterior ¿cree que han aumentado sus ganancias, o no?
- [Mmmmmm] ya es más difícil, ya es más difícil ver las ganancias, o sea intentas juntar pero si ya está más cañón.
- Ok. Entonces, ¿considera que han disminuido sus ganancias o se mantienen o han aumentado poquito?
- Aumentan, pero [esteeeee]… (Interrupción por cliente).
- ¿Considera que han aumentado muy poquito, qué tanto me decía?
- O sea si aumenta pero por lo mismo que te va subiendo no lo ves.

- ¿Se comen las ganancias?
- [Ajah] O sea sí.
- Si tuviera que decir un porcentaje de lo que aumentaron sus ganancias, su utilidad ¿Qué tanto?
- Sería un veinte por ciento porque es lo que te va comiendo también.
- Ok. Y, el año pasado en el bimestre de mayo-junio reportó más gastos ¿a qué se habrá debido?
- Porque también hay una, una expo y es a donde… te digo a donde yo compro por mayoreo. Entonces ahí es donde…
- Donde gasta más.
- Sí.
- Y, por el contrario en el bimestre de marzo-abril tuvo menos gastos ¿a qué cree que se debió? ¿A qué se acuerda que se debió?
- A que, igual como tienes todavía producto no necesitas hacer tantas compras. O sea tienes todavía cierto *stock*.
- Ok, muy bien. Y, bueno ¿considera que si aumenta sus ventas o sus ganancias esto le afecta directamente el monto de a pagar siendo RIF, el monto de impuestos a pagar?
- Pues no me ha afectado, no sé si después si afecte.
- Ok, ¿hasta ahorita no?
- No, hasta ahorita no.
- Ok, y ¿considera que le pueda incluso afectar en su permanencia como RIF, o sea que pueda seguir siendo RIF o ya no por la cantidad que venda?
- No sé, eso si ya… [mmmmm] pues ya ahí con el mismo tiempo te vas dando cuenta. O sea ahorita por el momento no. Peroooo [sic] como que no, no sabría decirte.
- Bueno, por mi parte son todas las preguntas al fin. ¿Desea agregar algún comentario, algo que considere importante sobre los beneficios [ee] sobre sus temporadas en el negocio?
- No, nada, así, hora [sic] sí estuvo más, o sea más de pensar. Pero no, estuvo bien la entrevista y no, no agrego nada.
- Muchísimas gracias por su confianza, le recuerdo que todo es anónimo. Espero ya no estarle dando mucha lata por aquí.
- No te preocupes.
- Muchas gracias.

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Unidad de Posgrado

Complemento de entrevista informal número 2

Objetivo:

Realizar las preguntas y planteamientos detallados enseguida para complementar las entrevistas realizadas anteriormente a casos ya determinados. Se intenta encontrar un patrón ya sea estacional o exponencial en el comportamiento de sus ingresos y gastos. Así como, su participación en los beneficios que se otorgan a los contribuyentes del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).

Fecha de elaboración: 3 de julio de 2015.

- Buenas tardes de nuevo señora.
- Buenas tardes.
- Le recuerdo mi nombre es Rosa Linda Guerrero Jiménez, soy estudiante de la maestría en administración con énfasis en impuestos de la Universidad Autónoma de aquí de San Luis, regreso con usted porque analizando su caso me han surgido nuevas dudas que le agradecería me las respondiera ya que usted es la única persona que tiene esta información y conoce su negocio. Aunque tal vez esto lo considere algo que no comparta abiertamente, que no ande diciendo por ahí…
- [Ajá]
- [Eee] le recuerdo que todo esto es utilizado con fines de investigación educativa y que es anónimo, nadie sabe quién es usted ni su nombre para que no se preocupe. Me gustaría preguntarle sobre algunos beneficios a los que tiene derecho, [ee] por ser parte del RIF, del Régimen de Incorporación Fiscal a partir de enero de 2014.
- Sí.
- ¿Podría decirme todos los beneficios que usted conoce que puede tener como contribuyente del RIF?
- [Mmmmm] no, la verdad no. Eso no me lo sé todavía.
- ¿Alguno que se le venga a la mente, que haya utilizado?
- Es que no he utilizado ni uno.
- ¿No considera tener ningún beneficio?
- Ps [sic] no, por horita [sic] no.
- ¿A diferencia del 2013 como REPECO?
- Por horita [sic] no.
- Ok.
- Estoy igual.

- ¿Está usted dada de alta en el IMSS, cuenta con un número de seguridad social?
- ¿De seguro social? No.
- ¿Del IMSS?
- No.
- Ok. ¿Por qué?
- Porque no tengo quien me asegure.
- Ok [eee] ¿Cuenta usted con un crédito para la vivienda?
- No, tampoco.
- [Mmmm] ¿Por qué no tiene crédito para la vivienda?
- ¿Por qué debo de tener?
- ¿No lo quiere o…?
- [Mmmmm], [mmmm], no pues no me gusta trabajar así.
- [Aaaah] con créditos no, ah ok, muy bien. Y, ¿está afiliada al INFONAVIT?
- No, tampoco, no.
- A ok. ¿Tiene empleados?
- No.
- ¿No?
- No.
- Ok. [Eeeeh] ¿Conoce el Instituto Nacional del Emprendedor?
- ¿Qué es eso? No.
- ¿No? Ok, no se preocupe; ¿nunca lo había escuchado nombrar ni nada?
- No, no.
- ¿Alguna campaña, un volante que haya visto sobre eso?
- No, tampoco.
- ¿Campañas para emprendedores?
- No, nada.
- Ok. Desde que está en el Régimen de Incorporación Fiscal, en el RIF, desde 2014 ¿ha solicitado un crédito en Nacional Financiera?
- No.
- ¿No? ¿La había escuchado nombrar?
- Sí, sí.
- ¿Y, por qué no se ha acercado?
- Porque no me interesa, no lo necesito. Y no me interesa porque yo soy muy olvidadiza.
- Ahora, esto es otro tema totalmente diferente a los beneficios. [Eeee] es como le había comentado, igual es algo que no comparte de manera abierta pero le agradecería mucho su información, de lo que se acuerde. [Eeee] ¿Considera que sus ventas son iguales todos los meses del año?
- No.
- ¿No?
- Horita [sic] está muy bajo.
- ¿Ahorita en junio o julio?
- [Mmmmmmmmm] desde mayo.
- ¿Desde mayo siente que bajan las ventas?
- Si, ha bajado mucho.
- Ok, [ee] ¿Y eso, considera que es o sea cada año, el año pasado también, en mayo bajan?
- Van bajando poco a poco pero este año bajó muchísimo.

- ¿Más que los otros?
- [Mhum] Cada año va bajando mucho pero este año bajó más.
- ¿O sea se refiere a que cada año baja?
- Más, más, más.
- Pero, ¿se refiere a que va bajando año con año, por ejemplo en 2013 se vendía más, en 2014 menos, en 2015 menos?
- Si, en el 2014 ya menos, este el 15 ps [sic] ya bastante menos.
- A ok.
- Mucho.
- ¿No se refiere a por temporadas de meses, sino año con año?
- No, pero horita [sic] empezó en mayo.
- A bajar.
- [Mhum] hasta horita [sic]
- ¿En qué mes vende más? ¿más o menos? ¿o en temporada de…?
- Como en diciembre se vende un poquito más pero no que bruto veda [sic]. Se vende un poquito más.
- ¿Por qué considera que pasa eso?
- Ultimadamente porque hay muchos súper, muchos OXXO, muchas tiendas ya más grandecitas.
- Pero, ¿por qué considera que diciembre sea un mes más alto en ventas?
- Porque todos traen dinero, aguinaldo y todo.
- Sí. [Eee] ¿Sus clientes siempre son los mismos o ha notado un aumento o disminución de estos en los últimos meses?
- Casi los mismos, pero como aquí es paso ps [sic] hay gente de paso.
- Ok. [Eeee] ¿cree que sus…? Bueno es lo que me comentaba ¿Cree que sus ventas han aumentado o disminuido en los últimos meses?
- Se está disminuyendo.
- ¿Qué tanto? ¿Lo considera, no sé, la mitad?
- Pues como la mitad.
- ¿O un porcentaje?
- [Mmm] no. Porque pues más o menos como la mitad.
- ¿A qué cree que se deba?
- Ps [sic] a las carestías que estamos viviendo.
- Sí. Y como le digo hay muchas tiendas, superes y todo, Aurreras, todo, tienda grande [sic] y se va la gente con la tarjeta, a pasar la tarjeta. Por decir aquí pasa la gente y me dice ¿tiene tarjeta, tiene para pasar tarjeta? No, se van.
- [Eeee] Con relación al año anterior, con 2014 ¿cree que han mejorado sus ventas o no?
- No, han bajado.
- ¿Y, qué tanto?
- Como un 50 por ciento sí.
- Y, ¿a qué cree que se deba? ¿A lo mismo del…?
- Ps [sic] si, a lo mismo.
- El año pasado, analizando sus números, en el bimestre de julio-agosto fue donde reportó mayores ingresos ¿A qué cree que se deba esa temporada?
- [Mmmm] ps [sic] no, no tengo idea.
- ¿No se acuerda qué pasó? ¿Si tenía más clientes o no?
- No, ps [sic] es que aquí así es. Un día hay mucha gente, otro día no hay nada.

- Esa es temporada de vacaciones.
- [Aaah] cuando hay vacaciones a veces tengo más gente.
- Ah ok, ¿en vacaciones de verano o en…?
- Todas las vacaciones.
- ¿También en las de invierno?
- Si, en diciembre, en semana santa, enn…
- Y, por el contrario… dígame…
- Y las vacaciones de horita [sic].
- [Ajá]
- Y, por el contrario, en el bimestre de marzo-abril usted reportó menos ingresos, ¿a qué cree que se haya debido? En el de marzo-abril 2014.
- [Mmmmmmm] no sé. [Aaaa] porque parece que no estuve mucho aquí, porque cerraba.
- A con razón. Pero entonces ¿no es algo que se repita año con año?
- [Mmmmmm] no.
- ¿Esos meses en general no son bajos?
- Lo que pasa es que como tenía enferma a mi mamá y yo no soy de aquí, yo me iba y duraba que quince días, que un mes y así y tenía cerrado. Venía ocho días y era lo que reportaba, poco a poco.
- Con razón. Y, ¿guarda algún registro de sus ventas? ¿Lleva algún control de las ventas para años antes de 2014?
- No [risa], casi…
- ¿No llevaba ningún control?
- [Mmmmmmm] no. Bueno si, de contadora ¿no? si, todo el tiempo.
- Si, no. Pero que usted lleve una libretita de cuánto vendía. En enero se vendió tanto y se pagó tanto.
- ¿Qué anotara? No. No pues como yo solo soy aquí pues no me interesa todo eso.
- Ok. Y ahora ¿Considera que gasta lo mismo todos los meses? ¿Que los gastos de la tienda son los mismos?
- [Mmmmmmmmm] Nooooo [sic] son más, porque antes me quedaba tantito dinero y ahora ya no me queda nada [risa].
- Pero, ¿eso considera que es igual cada mes, enero con mayo con junio con…?
- Por horita [sic] desde que empezó el año, sí.
- Ok, ¿en qué mes considera que gasta más?
- Nooo [sic] todo el tiempo.
- ¿No hay ningún mes qué?
- No, es que no deje que se me…
- Junten los gastos.
- No.
- Ok. Y, ¿sus proveedores siempre son los mismos o han incorporado algunos los últimos meses?
- Sí, no, no, son los mismos.
- [Eeeeee] ¿Cree que sus gastos han aumentado o disminuido en los últimos meses?
- [Mmmmmm] Igual, igual no ha disminuido ni ha aumentado. Yo lo tengo igual.
- ¿Los gastos?
- Sí.

- Ok, ¿a qué cree que se deba? Me dice que las ventas si le han bajado y los gastos siguen igual.
- Porque antes este pedía más refresco veda [sic] por decir, ahora si pedía diez, ahora pido ocho. Ya voy disminuyendo la compra así que voy gastando igual.
- O sea, ¿va gastando menos?
- No, porque está más caro todo.
- Ah ok.
- Así es que disminuye.
- Por eso ha disminuido lo que pide, porque el precio de compra ha aumentado.
- Si, si, si, [mhum].
- Y ¿con relación al año anterior, cree que han aumentado sus ganancias, o sea no la venta si no el dinero que le queda?
- [Mmmmmmm] no, le digo que ahora ya no me queda nada.
- ¿Y a qué cree que se deba que antes si le quedaba y ahora no? ¿se ha puesto a pensar?
- Pues porque antes estaba más barato todo y ahora se gasta más surtiendo, Poquito más surtiendo.
- Y las ventas igual.
- Igual, siguen igual. A veces lo poquito que traigo de lo mío me lo tengo que gastar.
- [Mhum]
- Y antes no, antes al contrario si llevaba mil a surtir, me quedaban que 100 que 200 y ya era lo que iba quedando. Y ahora no, ahora si tengo 200 órale échalo, me lo gasto.
- El año pasado, en el bimestre de julio-agosto reportó que tenía también más gastos ¿a qué cree que se haya debido?
- [Mmmmm] no sé.
- ¿No se acuerda?
- No.
- Igual también en ese mes se vendió más, en ese bimestre.
- Tal vez sí.
- Ok.
- Y, por el contrario en mayo-junio tiene menos, o sea gastó menos ¿se acuerda a qué se habrá debido?
- Porque en mayo me fui y vine en junio como el día 15 de junio. 15 días nada más.
- Ok. Y, igual ¿guarda algún registro de lo que gastó para años anteriores a 2014?
- [Mmmmm] no.
- Ok.
- Considera que si aumenta sus ventas, o sea si vendiera mucho más que lo que ahorita, o sus ganancias. ¿Esto le afecta en el monto a pagar de impuestos?
- Me imagino que no.
- ¿Sería igual?
- Igual, porque si hay venta ps [sic] va a haber para pagar.
- Ok, y ¿cree que esto, que vender más o menos le afecte en su propio registro o sea en ser parte del régimen de incorporación fiscal?
- Yo creo que no, ¿o sí? No.
- Bueno, es lo que usted opine.
- Yo digo que no.
- Bueno, por mi parte son todas las preguntas. ¿Desea agregar usted algún comentario?
- No, no. Todo bien.

- ¿Sobre beneficios, sobre ventas, gastos?
- Nooooo [sic] a todo estoy bien.
- Perfecto.
- Gracias.
- No, al contrario yo le agradezco muchísimo su confianza y le recuerdo que todo es anónimo. Solamente la contadora y yo sabemos quién…
- Quien lo hizo, bueno. Ta [sic] bien.
- Muchas gracias.

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Unidad de Posgrado

Complemento de entrevista informal número 3

Objetivo:

Realizar las preguntas y planteamientos detallados enseguida para complementar las entrevistas realizadas anteriormente a casos ya determinados. Se intenta encontrar un patrón ya sea estacional o exponencial en el comportamiento de sus ingresos y gastos. Así como, su participación en los beneficios que se otorgan a los contribuyentes del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).

Fecha de elaboración: 2 de julio de 2015.

- Hola, buenas tardes. Le recuerdo mi nombre es Rosa Linda Guerrero Jiménez, [eeee] como ya le había dicho soy estudiante de la maestría en administración con énfasis en impuestos de la Universidad Autónoma de aquí de San Luis, regreso con usted porque al analizar su caso nos surgieron nuevas dudas que le agradecería mucho me las respondiera ya que usted es la única persona que tiene esta información. Aunque tal vez esto lo considere esto como algo que no comparta abiertamente, le recuerdo que todo lo que me diga será utilizado con fines de investigación educativa y es totalmente anónimo.
- Muy bien.
- [Eeeee] Me gustaría preguntarle sobre algunos beneficios a los que tiene derecho, por ser parte del RIF, del Régimen de Incorporación Fiscal. ¿Podría decirme todos los beneficios que usted conoce que pueda tener como contribuyente al estar adscrito al RIF?
- Ay, no se me viene a la mente ninguno.
- ¿Algún beneficio?
- Pues lo único es ser parte de un régimen formal. Pero [mmmm].
- Y ¿qué beneficios le ve por ser formal?
- Beneficios por ser formal pues básicamente tener un respaldo de que mi negocio es parte de la fuerza productiva del país, que de alguna manera estamos aportando con el hecho del pagar impuestos, desde que nos dimos de alta somos parte de la economía activa del país. Peroooo [sic] pues así como que un beneficio adicional que se nos brinde no nos han, vamos no hay información al respecto, por decir por parte de Hacienda tienes derecho a… pues no, no la tengo yo así en claro ahorita, no.
- Ok, muchas gracias.
- ¿Está usted dada de alta en el IMSS? ¿Cuenta con un número de seguridad social?

- De momento no, pero si me han comentado que por ahora hay este unos beneficios para los que son patrón bueno ya pueden darse de alta también y estar cotizando. Me comentaba hace poco la contadora al respecto, entonces lo voy a considerar en qué consiste aún lo voy a investigar, pero si lo voy a hacer.
- [Eeeee] ¿Por qué no lo había hecho antes o por qué no lo ha hecho hasta el momento?
- [Mmmmmm] antes tenía entendido había cierta restricción para que un patrón pudiera darse de alta como, bueno tuviera, tuviera una cotización pues como los trabajadores. No había esa facilidad, estaba como restringido. [Eeeee] no era posible hasta hace poco que nos dijo la contadora, sabes qué, tienes esta opción, puedes tomarla y nos parece bueno más bien me parece una buena opción.
- Ok, ¿cuenta usted con un crédito para la vivienda?
- [Ee] no.
- Ok, ¿por qué?
- Uy la verdad es que uno escucha la palabra crédito y se espanta sobre todo por los intereses que suelen surgir cuando uno por alguna razón equis se llega a atrasar en algún pago o en alguna cuestión de estas, entonces [eeee] nunca ha sido una idea manejar crédito, sobre todo porque bueno sabemos que pues sobre todo en México es un poco complicado mantener una estabilidad económica. Más que nada, los comerciantes tenemos el problema de que es por temporadas buenas y temporadas malas. Entonces no es tan decir tenemos la misma utilidad todo el año, sino que es arriba abajo, arriba abajo y a veces muy abajo. Entonces, sería un poco complicado meternos en cuestiones crediticias. Esa es la principal razón.
- Ok, ¿está afiliada al INFONAVIT?
- [Eeeeee] ¿afiliada al INFONAVIT? [Mmmmmm] me parece que no, no.
- ¿Por qué?
- [Eeeee] pues básicamente por desinformación, no sé exactamente qué se requiere para tener una afiliación.
- Ok. ¿Tiene empleados?
- ¿Empleados? [Eeeee] si pero de momento no están cotizando. Estamos viendo la opción de ponerlos a cotizar en el próximo mes, para que puedan tener también prestaciones.
- Ah ok, ¿considera que estar inscrito en este nuevo Régimen de Incorporación Fiscal le puede dar ventajas para inscribirse usted misma o a sus empleados en el IMSS, en el INFONAVIT?
- Yo creo que si porque digo desde el momento en que te mandan a un régimen que no era el tuyo [eeeee] uno de los beneficios que pudiera yo ver para, para poder tomar realmente la responsabilidad completa de lo que implica el régimen sería esa aparte de que no sé de qué manera pueda también ser benéfico en las declaraciones. No sé qué tanto implique el gasto porque a final de cuentas si es un gasto extra pagar los derechos de los trabajadores pero pues a final de cuentas ya estamos en un régimen más alto y podemos hacerlo.
- Ok, ¿conoce el Instituto Nacional del Emprendedor?
- [Mmmmmmmmmmm] lo he escuchado pero no conozco exactamente sus funciones.
- Ok, ¿sabe qué beneficios como RIF puede tener en dicho Instituto? ¿Ha escuchado al respecto?
- [Mmmm] no.

- Ok. [Eeeee] desde que está en el Régimen de Incorporación Fiscal, desde principios de 2014 ¿ha solicitado un crédito en Nacional Financiera?
- No.
- ¿No?
- No.
- ¿Créditos no?
- No.
- Ok, ¿tampoco le interesa?
- Tal vez a futuro. Estoy pensando, proyectando un negocio a futuro. Entonces también es parte por la cual pienso darme de alta ahorita tanto en el IMSS como para cotizar para poder este, [eee] más adelante, en unos dos, tres años tener acceso a un crédito para un proyecto.
- Bueno, ahora como le comentaba vamos a abordar dos temas. Hemos dejado la parte de beneficios, esta es un poquito más sobre números. [Eeeee] Pasando a este tema ¿Consideraría que sus ventas son iguales todos los meses del año?
- No, no son iguales.
- ¿En qué mes considera que vende más? Y ¿por qué?
- [Eeee] Son varios [mmmmmm] entreeee [sic] verano, más o menos los meses de verano que serían, entre primavera y verano que son los la temporada de calor [eeeee] este se vende más debido a las condiciones climáticas, como el calor aumenta, hay ciertos consumibles que se venden más como los refrescos, agua y todo. Entonces se incrementa la venta en ese tiempo pero también se incrementa el recibo de esteee [sic] de luz. Aumenta venta pero también aumentan gastos.
- Ok ¿tus clientes siempre son los mismos o has notado que han aumentado o disminuido en los últimos meses?
- [Mmmmmm] aumentan y disminuyen. ¿A qué se debe exactamente? Yo creo que a los factores de vacaciones, a las escuelas también que de repente hay jóvenes nuevos o maestros nuevos. Pero si es variable, tengo algunos ya de muchos años pero es por temporada.
- ¿Y, crees que tus ventas también aumentan y disminuyen en los últimos meses? Y ¿Qué tanto? ¿A qué crees que se deba?
- En esta zona si, si es muy notorio y si, a veces es de un mes a otro. Por ejemplo, estamos en una zona escolar, entonces en las temporadas de vacaciones disminuyen ciertos productos o se venden menos por lo mismo y hay temporadas, cuando hay estudiantes siempre activos pues la venta es un poco más alta.
- Ok, con relación a lo anterior ¿cree que sus ventas han mejorado o no?
- [Eeeeeee] han mejorado, si, la verdad si han mejorado [eee] es cosa extraña porque en base a también tanto impuesto que parte de la reforma a los, los impuestos, a los impuestos a los productos, a los consumibles, [eee] nosotros pensábamos que iba a haber un, este, una baja en ciertos productos, sobre todo en los que contienen azúcar por ejemplo los refrescos han aumentado, no sé, una cantidad bárbara de veces el precio, ha aumentado mucho, sin embargo se sigue consumiendo, incluso se consume más, igual pasa con los, los productos, como pan, dulces y demás, entonces se consume, se mantiene.
- ¿Qué tanto cree que haya aumentado y a qué cree que se deba?

- A qué se deba exactamente, no sé [mmmmm] yo también he tratado de buscar el por qué aumenta y por qué sigue así. Pero, yo creo que ha aumentado de unnnnn [sic] de un 20 a un 30 por ciento.
- En el año pasado, en el bimestre de noviembre-diciembre [ee] usted reportó los ingresos un poquito más altos ¿a qué cree que se debió?
- [Eeeeee] noviembre-diciembre, yo creo que es por la temporada. Cuando son temporadas de vacaciones pero además temporada de fiestas y demás entonces las personas tienden a consumir más. Entonces te digo es una temporada buena, pero llega enero y baja. Pero es el… bueno yo creo que es el comportamiento…
- Y ¿a qué considera que sea más bajo?
- Precisamente a los gastos, como es temporada de regalos y de fiestas y de más, entonces la gente es lo… vamos lo lógico, el comportamiento yo creo que en todo los negocios en México y de acuerdo también a la economía de las familias, estos gastos en noviembre, diciembre, en enero son más, no sé, restringidos en cuestión de efectivo. No hay el mismo efectivo en las familias.
- ¿Considera que en su experiencia en el negocio esto es algo que se repita?
- Sí.
- Ok. ¿Guarda algún registro de sus ventas, o sea nada más de las ventas de años anteriores a 2014, de 2013, 2012? ¿Llevaban una administración de eso o no?
- [Mmmmmm] no nos ocupábamos de eso, la verdad no. Teníamos un estimado más o menos pero la verdad no, no es un estimado real, es muy al aire porque como te digo, como antes era cuota, no
- ¿Ni para fines administrativos?
- Ni para fines administrativos, o sea la verdad no porque el tiempo que te consume es mucho. O sea hay veces que no tienes tiempo ni para comer, no te sientas ni para comer. Es irónico que uno trabaje para vivir y no tenga tiempo ni para vivir, muy irónico. Pero no, no. Por eso ahora todo el trabajo administrativo y demás hay que relegarla a otra persona porque si lo hiciéramos nosotros mismos no estaríamos ni atendiendo clientes ni tampoco haciendo la parte administrativa, no habría tiempo.
- Ok ¿Y, considera que sus gastos son iguales todos los meses del año?
- No.
- ¿Por qué? ¿En qué mes considera que gasta más y por qué?
- [Eeeeee] los meses en los que más se gasta soooooonnnn [sic] irónicamente también la temporada de calor, te digo porque aumenta el consumo energético, te digo todos los refrigeradores se abren más, se abren más tiempo entonces el tiempo que duran trabajando aumenta entonces el consumo es mayor y el gasto si se ve bastante más notorio en los meses de junio, julio, agosto y a veces hasta septiembre. Y luego nuevamente en diciembre, por lo mismo que te digo que hay este, esta cuestión de que aumentan ventas, esteee [sic] también el consumo eléctrico, sobre todo el consumo eléctrico yo creo que es uno de los principales factores que nos influye más gastos a los pequeños negocios de clientes.
- ¿Sus proveedores siempre han sido los mismos? ¿Las mismas marcas o ha incorporado algunos nuevos en los últimos meses?
- [Mmmmmm] a veces incorporamos nuevos, algunos se quedan, otros desaparecen, pero tratamos de incorporar algunos, no siempre, bueno son los mismos digamos los que son empresas grandes que tienen sus rutas ya establecidas pero también a veces incorporamos unos que no están grandes.

- ¿Incorporan y quitan por igual?
- En realidad no es de que los quitemos pero es de que algunos proveedores dejan de… dejan el giro o [mmmmm] ya no se dedican a eso, ¿me explico? O sea cambian ellos mismos.
- [Eeee] ¿cree que sus gastos han aumentado o disminuido en los últimos meses? ¿Qué tanto? ¿A qué cree que se deba?
- Los gastos si aumentan, en algunas ocasiones, más que nada te digo por lo que te he explicado por cuestiones de…
- Sí, pero o sea me refiero a que sea no sé cómo de 2013 a 2014 hayan aumentado los gastos y espere que para 2015 vayan siendo más los gastos. Por decir, el mismo mes de enero de 2013, enero de 2014, enero de 2015.
- Ok, en relación 2013-2014 disminuyeron, en 2014 disminuyeron un poco los gastos. En 2015 van yo creo que un poquito en aumento sobre todo en estos meses, un poquito, como en razón de 10 por ciento sobre todo en estos meses.
- ¿A qué cree que se deba esa variación de haber bajado y luego haber subido? ¿No...
- No mantenerse constante
- … no mantener una tendencia constante?
- Pues, es básicamente a la infraestructura, bueno si a los [eeeee] sobre todo al cambio de equipo utilizado en el negocio. Cambiamos un par de refrigeradores que en apariencia iban a consumir menos pero como tienen más capacidad, entonces consumen más y como es la temporada que duran más tiempo en uso. Entonces, en lugar de haber bajado en esa temporada precisamente subió en razón de un 15, no un 10, un 15, 20 por ciento.
- Pero en general, o sea esto se podría decir que es algo excepcional porque se compró equipo, ¿en general año con año considera que van bajando los gastos?
- Sí, yo creo que sí.
- ¿O igual es normal que año con año traten de poner equipo nuevo y al contrario sería que los gastos vayan aumentando año con año?
- Lo ideal es que los gastos disminuyan al comprar equipo pero en este caso estamos tratando de analizar por qué aumentaron.
- Bueno es que sería normal, me refiero a que si siguen una tendencia de estar renovando y reinvirtiendo en su negocio es normal que sus gastos aumenten porque el costo de su equipo [eeee] se tiene que ir depreciando, entonces aumentaría.
- Si, si se podría decir entonces que aumentaría de alguna manera, la, la cuestión de baja de costos si es constante, si se podría considerar año con año si va bajando.
- ¿Se podría considerar como una tradición o algo normal que año con año invierta en equipo o algo así? ¿no verdad?
- No, no es tan común. Por lo regular el equipo dura bastantes años. Está pensado de esa manera, precisamente para no hacer…
- ¿Y en comparación con el año anterior, cree que han aumentado sus ganancias?
- Con relación al año anterior, si yo creo que si han aumentado.
- ¿Qué tanto diría?
- Pues pudiera ser a razón de un 20por ciento, de un 20 a un 30 por ciento.
- ¿A qué cree que se deba?
- Aaaaa [sic] que nos hemos abocado un poco más a buscar proveedores en algunos aspectos, vamos buscar precio, un precio más accesible, a lo mejor buscando por

volumen, buscando en otros estados, no precisamente aquí en el estado de San Luis Potosí, buscando en otros estados, es ahora sí que básicamente eso.

- El año pasado, en el bimestre de noviembre-diciembre usted reportó más gastos [eee] ¿A qué cree que se deba?
- En noviembre-diciembre más gastos, fue el año pasado. [Mmmmmm] pudo haber sido porque estábamos incorporando nuevos productos. ¿Y qué hicimos? No me acuerdo, pero si puede ser eso una de las razones que empezamos a hacer compras un poco más grandes. Un poco más grandes, ya no comprábamos tan, tan, [ee] digamos tan al menudeo, tan dos o tres piezas de algo si no que cerradas o incluso este… si más que nada fue eso, caja cerrada.
- ¿Igualmente, guarda algún registro de sus gastos en años anteriores a 2014 o no?
- No, no, no.
- ¿No? ¿Nada?
- Si tengo la papelería porque si la tengo pero realmente que me haya puesto a analizarla no.
- ¿A sacar un total de gasté tanto en julio 2012, en agosto? ¿no?
- No, no, no. A penas en este año vamos a aplicarnos yo creo que en unos dos meses en adelante empezar a llevar un registro de esa manera pero de momento todavía no lo tenemos.
- ¿Considera que si aumenta sus ventas o sus ganancias se afecta de la misma manera el monto a pagar en el régimen de RIF o incluso su pertenencia, su permanencia en ese registro?
- ¿Me repites por favor?
- [Eeeeee] ¿Considera que al aumentar sus ganancias o sus ventas esto le afecta directamente en el monto que se paga por RIF? Bueno, sabemos que este año no se está pagando aún pero ¿cree que tiene una relación directa o que incluso la pueda afectar en pues permanecer, en seguir siendo un RIF o ya no?
- Sí, yo creo que dé que afecta, afecta. Evidentemente va en relación una cosa con otra. Tanto el, vamos el pago que se va a hacer, el 10, el 15, va a tener una afectación, no sé exactamente en qué proporción, te digo no estoy muy enterada de qué manera van a tomar la decisión de decir vamos a cobrarte tanto por…
- Ah, bueno si pero simplemente es como si ¿cree que le afecta la cantidad que vende mes con mes con lo que paga de impuestos en este régimen?
- Pues, ahorita no se ve reflejado pero yo creo que si va a afectar.
- Si porque como hablábamos, REPECO no tenía ese… no importaba lo que vendiera, tenía su cuota fija.
- Exacto, exacto.
- Ok. Por mi parte es todo, ¿le gustaría agregar algún comentario, duda, sobre beneficios, sobre de sus ingresos, gastos?
- Pues no, yo creo que no. Más bien yo creo que me debo de informar de al respecto sobre los beneficios porque ahí si tengo duda (risa). Pero no si, nada más.
- Ok. Le agradezco muchísimo su confianza de nuevo, su tiempo, paciencia y le recuerdo que todo es de manera anónima; usamos otro nombre para usted.

Anexo 2. Autodeterminaciones de Cuotas Bimestrales en el Régimen de Pequeños Contribuyentes (Periodos 2006 a 2009)

HECHOS | SECRETARÍA DE FINANZAS

AUTODETERMINACION DE CUOTA BIMESTRAL
REGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

- *Cuota Fija Bimestral Integrada*
- *Ejercicio 2006*

R.F.C.	
APELLIDO PATERNO	
APELLIDO MATERNO	
NOMBRE (S)	

INGRESO BIMESTRAL $ 1.00

CUOTA FIJA 190.00

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA INFORMACIÓN DE INGRESOS Y/O VALOR DE ACTOS O ACTIVIDAD EMPRESARIAL COMO CONTRIBUYENTE, MISMA QUE SIRVE DE BASE PARA EL CALCULO DE LA CUOTA FIJA DE IMPUESTOS FEDERALES, A QUE ESTOY OBLIGADO A PAGAR SON VERIDICOS, LA CUAL ESTARÁ VIGENTE HASTA EN TANTO NO SE PRESENTEN LOS SUPUESTOS QUE ESTABLECE EL ARTICULO 2º C DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, Y QUE ME OBLIGO A INFORMAR A LA AUTORIDAD CORRESPONDIENTE.

A, 19 de AGOSTO del 2009

X

NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

- SE PRESENTA POR DUPLICADO
- ANEXAR COPIA FOTOSTÁTICA DE IDENTIFICACIÓN OFICIAL

SECRETARÍA DE FINANZAS

AUTODETERMINACION DE CUOTA BIMESTRAL
REGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

- *Cuota Fija Bimestral Integrada*
- *Ejercicio 2007*

R.F.C.	
APELLIDO PATERNO	
APELLIDO MATERNO	
NOMBRE (S)	

INGRESO BIMESTRAL $ 1.00

CUOTA FIJA 190.00

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA INFORMACIÓN DE INGRESOS Y/O VALOR DE ACTOS O ACTIVIDAD EMPRESARIAL COMO CONTRIBUYENTE, MISMA QUE SIRVE DE BASE PARA EL CALCULO DE LA CUOTA FIJA DE IMPUESTOS FEDERALES, A QUE ESTOY OBLIGADO A PAGAR SON VERIDICOS, LA CUAL ESTARÁ VIGENTE HASTA EN TANTO NO SE PRESENTEN LOS SUPUESTOS QUE ESTABLECE EL ARTICULO 2º C DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, Y QUE ME OBLIGO A INFORMAR A LA AUTORIDAD CORRESPONDIENTE.

A, 19 de AGOSTO del 2009

NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

- SE PRESENTA POR DUPLICADO
- ANEXAR COPIA FOTOSTÁTICA DE IDENTIFICACIÓN OFICIAL

HECHOS | SECRETARÍA DE FINANZAS

AUTODETERMINACION DE CUOTA BIMESTRAL
REGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

- *Cuota Fija Bimestral Integrada*
- *Ejercicio 2008*

R.F.C.	
APELLIDO PATERNO	
APELLIDO MATERNO	
NOMBRE (S)	

INGRESO BIMESTRAL $ 1.00

CUOTA FIJA 205.00

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA INFORMACION DE INGRESOS Y/O VALOR DE ACTOS O ACTIVIDAD EMPRESARIAL COMO CONTRIBUYENTE, MISMA QUE SIRVE DE BASE PARA EL CALCULO DE LA CUOTA FIJA DE IMPUESTOS FEDERALES, A QUE ESTOY OBLIGADO A PAGAR SON VERIDICOS, LA CUAL ESTARÁ VIGENTE HASTA EN TANTO NO SE PRESENTEN LOS SUPUESTOS QUE ESTABLECE EL ARTICULO 2º C DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, Y QUE ME OBLIGO A INFORMAR A LA AUTORIDAD CORRESPONDIENTE.

A, 19 de AGOSTO del 2009

NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

- SE PRESENTA POR DUPLICADO
- ANEXAR COPIA FOTOSTÁTICA DE IDENTIFICACIÓN OFICIAL

HECHOS Tamaulipas | SECRETARÍA DE FINANZAS

AUTODETERMINACION DE CUOTA BIMESTRAL
REGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES

- *Cuota Fija Bimestral Integrada*
- *Ejercicio 2009*

R.F.C.	
APELLIDO PATERNO	
APELLIDO MATERNO	
NOMBRE (S)	

INGRESO BIMESTRAL $ 1.00

CUOTA FIJA 205.00

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA INFORMACION DE INGRESOS Y/O VALOR DE ACTOS O ACTIVIDAD EMPRESARIAL COMO CONTRIBUYENTE, MISMA QUE SIRVE DE BASE PARA EL CALCULO DE LA CUOTA FIJA DE IMPUESTOS FEDERALES, A QUE ESTOY OBLIGADO A PAGAR SON VERIDICOS, LA CUAL ESTARÁ VIGENTE HASTA EN TANTO NO SE PRESENTEN LOS SUPUESTOS QUE ESTABLECE EL ARTICULO 2º C DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, Y QUE ME OBLIGO A INFORMAR A LA AUTORIDAD CORRESPONDIENTE.

A,__19___de _AGOSTO____ del 2009

NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

- SE PRESENTA POR DUPLICADO
- ANEXAR COPIA FOTOSTÁTICA DE IDENTIFICACIÓN OFICIAL