

IMPACTO FISCAL Y FINANCIERO DE LAS ORGANIZACIONES

Alfonso Martín Rodríguez
María del Carmen Bautista Sánchez
Virginia Guzmán Díaz de León
Miguel Ángel Oropeza Tagle
Martín López Cruz
(Coordinadores)



Impacto fiscal y financiero de las organizaciones

Impacto fiscal y financiero de las organizaciones

Alfonso Martín Rodríguez
María del Carmen Bautista Sánchez
Virginia Guzmán Díaz de León
Miguel Ángel Oropeza Tagle
Martín López Cruz
(*Coordinadores*)





Esta obra se encuentra bajo la licencia Atribución-No Comercial-Sin Derivadas 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0), de Creative Commons. Usted puede descargar esta obra y distribuir en cualquier medio o formato dando crédito a los autores, pero no se permite su uso comercial ni la generación de obras derivadas.

Primera edición, 2024

D.R. © UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES

Av. Universidad # 940, Ciudad Universitaria

C.P. 20100, Aguascalientes, Ags. México.

editorial@uaa.mx / libros.uaa.mx / libreriavirtual.uaa.mx

D.R. © Academia Mexicana de Investigación y Docencia en Innovación (AMIDI)

Av. Paseo de los Virreyes 920, Col. Virreyes Residencial

C.P. 45110, Zapopan, Jalisco, México

direccion@amidi.mx

Coordinadores: Alfonso Martín Rodríguez, María del Carmen Bautista Sánchez, Virginia Guzmán Díaz de León, Miguel Ángel Oropeza Tagle, y Martín López Cruz

Autores: Edgar Fernando García López, Virginia Guzmán Díaz de León, Luciano Carlos Rezzoagli, Sheyla Moreno Oropeza, Manuel Díaz Flores, Roberto González Acolt, Pablo Andrés Franco Alonso, Alfonso Martín Rodríguez, María del Carmen Bautista Sánchez, Sergio Iván Ramírez Cacho, Miguel Ángel Oropeza Tagle, Luis Octavio Ríos Silva, Jorge Humberto López Reynoso, Marcos Castillo Medina, Martín López Cruz, Natalia Madaleno Ramírez, Verónica Isabel Delgado Aguiñaga, José Santiago Morales González, Dana Paola Medina Saldaña

e-ISBN UAA: 978-607-2638-00-6

e-ISBN AMIDI: 978-607-69845-6-7

Hecho en México

Made in Mexico



AMIDI
Academia Mexicana
de Investigación y Docencia
en Innovación

Scientia et Praxis

Contenido

Prólogo 9

Capítulo 1. Estrategia de defensa fiscal contra la restricción temporal
o cancelación definitiva del certificado de sellos digitales. 13

Edgar Fernando García López

Virginia Guzmán Díaz de León

Luciano Carlos Rezzoagli

Capítulo 2. Efectos fiscales de la responsabilidad social empresarial en
la industria automotriz de Aguascalientes, México. 31

Sheyla Moreno Oropeza

Manuel Díaz Flores

Roberto González Acolt

Capítulo 3. Impacto de la innovación financiera en el
crecimiento económico en México. 45

Pablo Andrés Franco Alonso

Alfonso Martín Rodríguez

María del Carmen Bautista Sánchez

Capítulo 4. El estímulo fiscal por usar la Red de Autopistas de Cuota.
Un apoyo para la industria del autotransporte público de carga
federal en México 65

Sergio Iván Ramírez Cacho

Miguel Ángel Oropeza Tagle

Luis Octavio Ríos Silva

Capítulo 5. Análisis comparativo entre el Régimen Simplificado de
Confianza de personas morales y las del Régimen General
de Ley: ventajas y desventajas97

Jorge Humberto López Reynoso
María del Carmen Bautista Sánchez
Marcos Castillo Medina

Capítulo 6. Impacto financiero en la pequeña y mediana
empresa derivado del aumento en el salario mínimo
general para el ejercicio 2023 y 2024. 111

Martín López Cruz
Natalia Madaleno Ramírez
Verónica Isabel Delgado Aguiñaga
José Santiago Morales González
Dana Paola Medina Saldaña

Conclusión general 131

Prólogo

El entorno empresarial contemporáneo se enfrenta a desafíos complejos que requieren un análisis profundo desde perspectivas tanto financieras como fiscales. Este libro, titulado *Estrategias fiscales y financieras para el desarrollo empresarial*, ofrece un panorama integral de la situación actual que viven los diferentes sectores empresariales en México, abordando temas de vital interés que impactan en su sostenibilidad y crecimiento.

En los últimos años, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) ha implementado diversas estrategias para incrementar los ingresos de la Federación, utilizando herramientas de fiscalización que han cambiado la dinámica de cumplimiento tributario. Este contexto exige que las empresas no solo se adapten a las normativas sino que también sean proactivas en la gestión de sus obligaciones fiscales.

Los autores de esta obra son miembros del Núcleo Académico Básico y estudiantes de la Maestría en Impuestos de la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Juntos, comparten los hallazgos de sus investigaciones, que abarcan temas pertinentes para los distintos sectores empresariales, concentrándose en tópicos fiscales y financieros actuales. Algunos académicos que contribuyen a este libro forman parte del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, y todos poseen el perfil Prodep, lo que refleja su compromiso con el desarrollo de productos aplicables que contribuyan al crecimiento económico del país.

Los estudiantes, por su parte, aplican los conocimientos adquiridos en una maestría profesionalizante, que forma parte de los posgrados de agenda pública del Centro de Ciencias Económicas y Administrativas. Esta obra se nutre de una rica interacción entre la academia y el sector empresarial, promoviendo un enfoque transdisciplinar que busca abordar las problemáticas económicas en un contexto dinámico y complejo.

A lo largo de los seis capítulos que componen este libro se presentan estrategias que permiten enfrentar los retos que limitan el desarrollo económico, la sustentabilidad y la productividad en México. Entre los objetivos destacados se incluye el análisis de cómo las empresas pueden equilibrar sus objetivos financieros con sus obligaciones fiscales para evitar sanciones y maximizar beneficios. También se examina cómo los productos financieros pueden ser empleados para gestionar eficientemente las obligaciones tributarias y se sugieren cambios en las políticas fiscales actuales basados en investigaciones recientes.

Además, este libro aborda la importancia de alinear la cultura fiscal con los objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa. Se ofrecen estrategias y alternativas fiscales especialmente diseñadas para emprendedores que inician su trayectoria empresarial, brindando un marco legal que les permita cumplir con sus obligaciones mientras mitigan riesgos y aprovechan beneficios fiscales.

Confiamos en que este libro no sólo será una valiosa fuente de información sino que también inspirará a académicos y empresarios a colaborar en la transformación social y económica de nuestro país. Invitamos a los lectores a sumergirse en estas páginas y descubrir un enfoque renovado sobre las estrategias fiscales y financieras que marcarán la diferencia en el desarrollo de sus empresas.

Deseamos que esta obra pueda servir al lector para desarrollar estrategias empresariales para sus organizaciones y generar bienestar social. Agradecemos la participación de todos los autores, sus aportaciones y contribución a la sociedad; destaca la profundidad y claridad de los temas expuestos en la obra, reconocer su esfuerzo en las investigaciones abordadas, las cuales son evidencia del trabajo realizado en la Maestría en Impuestos, siendo sus aportaciones conglomeradas en esta obra una herramienta práctica para los negocios.

Capítulo 1. Estrategia de defensa fiscal contra la restricción temporal o cancelación definitiva del certificado de sellos digitales

Edgar Fernando García López
Virginia Guzmán Díaz de León
Luciano Carlos Rezzoagli

Resumen

En este capítulo se abordan las principales estrategias de defensa legal para combatir una posible restricción o cancelación del certificado de sello digital (CSD), el cual es utilizado por cualquier contribuyente para expedir comprobantes fiscales digitales por Internet, lo anterior conforme a los artículos 17-H, fracción x y 17-H Bis del Código Fiscal de la Federación (CFF).

La restricción o cancelación de los sellos digitales es una facultad que últimamente se ejerce por el Servicio de Administración Tributaria para presionar en el pago de impuestos a los

contribuyentes sin la necesidad de desarrollar una auditoría, y la delicadeza de este tema recae en la limitación de estos últimos para expedir recibos fiscales digitales en línea (CFDI), lo cual tiene un impacto significativo en sus operaciones comerciales cotidianas.

Este capítulo examina el contenido de los artículos 17-H, fracción x y 17-H bis del Código Fiscal de la Federación, los cuales permiten a las autoridades fiscales aplicar estas medidas, y cómo los contribuyentes pueden prevenir una posible restricción y posterior cancelación de su certificado, utilizando para ello los medios de defensa disponibles, tales como el procedimiento de aclaración, el juicio de amparo indirecto e, inclusive, un juicio de nulidad.

El capítulo finaliza con un análisis de precedentes y criterios jurisprudenciales que favorecen al contribuyente en este tipo de casos, subrayando la importancia de un enfoque preventivo en materia fiscal.

Introducción

En la última década, la fiscalización en México ha experimentado una transformación significativa derivada de los múltiples avances en la digitalización y la implementación de tecnologías que facilitan el control y la recaudación de los impuestos por parte de las autoridades fiscales.

En este contexto, el certificado de sello digital (CSD) se ha convertido en un elemento indispensable para los contribuyentes, pues a partir de esta herramienta es posible la emisión de comprobantes fiscales digitales a través de Internet (CFDI), siendo dichos comprobantes la base para el cumplimiento de obligaciones fiscales.

Sin embargo, los artículos 17-H, fracción x y 17-H Bis del Código Fiscal de la Federación (CFF) otorgan a la administración tributaria la facultad de restringir temporalmente o cancelar de manera definitiva estos certificados en caso de que se detecte el incumplimiento de uno de los supuestos que prevén estos numerales, dejando en un estado de incertidumbre al contribuyente, pues desde el momento en que se restringe el sello digital, sus opera-

ciones se ven afectadas y con ellas la propia subsistencia de la persona física o moral, al no estar en posibilidad de expedir CFDI.

Esta medida, aunque inicialmente concebida como un mecanismo de control para garantizar una correcta tributación, genera un doble efecto: una a favor del fisco, en el sentido de que puede recaudar de una manera más efectiva sin tener que agotar una facultad de comprobación (que generalmente demoran más en cuanto a su objetivo y desarrollo), y una en contra del contribuyente, ya que, como ya se precisó, con la aplicación de esta medida de apremio se obtiene un impacto directo en la capacidad de funcionamiento de las empresas, pues dificulta la emisión de CFDI y, con ello, la continuidad de sus actividades económicas.

La cuestión de la restricción temporal o cancelación definitiva de los sellos digitales va más allá de una simple cuestión técnica a través de buzón tributario. En muchos casos, los contribuyentes afectados tienen dificultades para reactivar estos sellos y los procedimientos administrativos pueden ser complejos y demorados.

Ante esta realidad, es fundamental que las empresas cuenten con una estrategia legal eficaz de defensa fiscal para proteger sus intereses y minimizar los riesgos relacionados con estas medidas.

Es por ello que en este capítulo se analizarán las principales razones por las que la autoridad fiscal puede llegar a tomar medidas para restringir o cancelar los sellos digitales, así como los posibles medios de defensa disponibles para los contribuyentes.

Revisión de la literatura

La restricción o cancelación de los certificados de sello digital está atrayendo cada vez más la atención de expertos en derecho fiscal en México, al menos desde la última reforma al Código Fiscal de la Federación.

Desde que la reforma tributaria de 2014 impulsó el uso obligatorio de la factura electrónica, el certificado de sello digital se ha convertido en una herramienta fundamental para asegurar la autenticidad y validez de los comprobantes fiscales digitales en Internet (CFDI). En ese orden, la capacidad de las autoridades tri-

butarias de restringir o cancelar estos certificados es una medida estricta que ha dado lugar a numerosos artículos y comentarios doctrinales que examinan su justificación y efecto.

Para ello, la revisión de la literatura se divide en los siguientes rubros:

Legislación

De entrada, es claro que la base normativa para la restricción o cancelación de los sellos digitales se encuentra en los artículos 17 y 17-H Bis del Código Fiscal de la Federación. Distintos autores coinciden en que estas regulaciones demuestran el poder coercitivo de las autoridades tributarias para asegurar el cumplimiento de las obligaciones tributarias. En particular, se ha analizado el artículo 17-H Bis por su carácter preventivo, al facultar al Servicio de Administración Tributaria (SAT) para restringir el uso de sellos digitales cuando se detecten irregularidades que puedan derivar en fraude, evasión o elusión fiscal.

Estudios sobre los derechos del contribuyente vs. la restricción o cancelación del CFDI

La Procuraduría de Defensa del Contribuyente ha emitido un Cuaderno Institucional que *tiene como finalidad definir qué es un certificado de sello digital, para qué se utiliza, cómo se tramita, y cuál es el procedimiento de cancelación* de este, el cual puede servir de base para entender de manera introductoria la funcionalidad de este certificado.

Asimismo, existen un par de artículos referentes al tema que pueden auxiliar al tema que estamos abordando en el presente capítulo:

1. “La restricción de sellos digitales en el Código Fiscal de la Federación y su impacto en los contribuyentes”, publicado en la *Revista Mexicana de Derecho Fiscal* (2022). Redactado por el licenciado Ángel García Gutiérrez, en este artículo se explora el impacto jurídico y económico de la restricción de

- los sellos digitales y ofrece un análisis de las defensas que pueden emplear los contribuyentes.
2. Y el realizado por el Lic. Francisco Sánchez Villalobos, “La fiscalización electrónica y la restricción de los certificados de sello digital: una visión jurídica”, publicado en la revista *Derecho Fiscal Actual* (2021). En él se propone un análisis profundo sobre las facultades del SAT en la era de la fiscalización digital y las implicaciones que tiene la cancelación de sellos digitales sobre los contribuyentes.

Lo anterior, aunado a múltiples criterios jurisprudenciales emitidos por Tribunales Colegiados, así como por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, que resultan aplicables en el caso en concreto.

Resultados

Primero que nada, es importante verificar qué regulan, precisamente, este par de artículos previstos en el Código Fiscal de la Federación, para después determinar cuál es la mejor solución ante una posible restricción o cancelación de sellos que llegue a sufrir un contribuyente:

Artículo 17-H. *Los certificados que emita el Servicio de Administración Tributaria quedarán sin efectos cuando: [...]*

X. Se agote el procedimiento previsto en el artículo 17-H Bis de este Código y no se hayan subsanado las irregularidades detectadas o desvirtuado las causas que motivaron la restricción temporal del certificado. [...]

Como podemos apreciar, el artículo antes citado establece que una de las causales para que el certificado de sellos digitales quede sin efecto es: 1. que se agote el procedimiento que prevé el artículo 17-H bis (el cual más adelante desarrollaremos), y 2. que no se hubiesen solventado las irregularidades detectadas y que fueron el motivo de la restricción temporal del certificado hacia el contribuyente.

En ese sentido, este numeral hace referencia a la *cancelación absoluta* del certificado de sellos digital de los contribuyentes, siendo que la recuperación de estos o, mejor dicho, la obtención de unos nuevos sellos se encuentra sujeta a la autocorrección de los contribuyentes respecto a las irregularidades por la autoridad fiscalizadora.

Sin embargo, previo a la cancelación del certificado, de acuerdo con la fracción x del artículo 17-H, los contribuyentes deben de caer en algún supuesto del artículo 17-H bis para su restricción temporal, los cuales son:

Artículo 17-H Bis. Tratándose de certificados de sello digital para la expedición de comprobantes fiscales digitales por Internet, previo a que se dejen sin efectos los referidos certificados, las autoridades fiscales podrán restringir temporalmente el uso de los mismos cuando:

- I. Detecten que los contribuyentes, en un ejercicio fiscal y estando obligados a ello, omitan la presentación de la declaración anual transcurrido un mes posterior a la fecha en que se encontraban obligados a hacerlo en términos de las disposiciones fiscales, o de dos o más declaraciones provisionales o definitivas consecutivas o no consecutivas.
- II. Durante el procedimiento administrativo de ejecución no localicen al contribuyente o este desaparezca.
- III. En el ejercicio de sus facultades, detecten que el contribuyente no puede ser localizado en su domicilio fiscal, desaparezca durante el procedimiento, desocupe su domicilio fiscal sin presentar el aviso de cambio correspondiente en el registro federal de contribuyentes, se ignore su domicilio, o bien, dentro de dicho ejercicio de facultades se tenga conocimiento de que los comprobantes fiscales emitidos se utilizaron para amparar operaciones inexistentes, simuladas o ilícitas [...]
- IV. Se deroga.
- V. Detecten que se trata de contribuyentes que se ubiquen en el supuesto a que se refiere el octavo párrafo del artículo 69-B de este Código, que no hayan ejercido el derecho previsto a su favor dentro del plazo establecido en dicho párrafo, o habiéndolo ejercido, no hayan acreditado la efectiva adquisición de los bienes o recepción de los servicios amparados en los comprobantes expedidos por el contribuyente incluido en el listado a que se refiere el párrafo cuarto de dicho artículo, ni corregido su situación fiscal.

- VI. Derivado de la verificación prevista en el artículo 27 de este Código, detecten que el domicilio fiscal señalado por el contribuyente no cumple con los supuestos del artículo 10 de este Código.
- VII. Detecten que el ingreso declarado, el valor de los actos o actividades gravados declarados, así como el impuesto retenido por el contribuyente, manifestados en las declaraciones de pagos provisionales o definitivos, de retenciones o del ejercicio, o bien, las informativas, no concuerden con los ingresos o valor de actos o actividades señalados en los comprobantes fiscales digitales por Internet, sus complementos de pago o estados de cuenta bancarios, expedientes, documentos o bases de datos que lleven las autoridades fiscales, tengan en su poder o a las que tengan acceso.
- VIII. Detecten que, por causas imputables a los contribuyentes, los medios de contacto establecidos por el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general, registrados para el uso del buzón tributario, no son correctos o auténticos.
- IX. Detecten la comisión de una o más de las conductas infractoras previstas en los artículos 79, 81 y 83 de este ordenamiento, y la conducta sea realizada por el contribuyente titular del certificado de sello digital.
- X. Se deroga.
- XI. Detecten que la persona moral tiene un socio o accionista que cuenta con el control efectivo de la misma, y cuyo certificado se ha dejado sin efectos por ubicarse en alguno de los supuestos del artículo 17-H, primer párrafo, fracciones x, xi o xii de este Código, o bien, en los supuestos del artículo 69, decimosegundo párrafo, fracciones i a v de este Código, y no haya corregido su situación fiscal, o bien, que dicho socio o accionista tenga el control efectivo de otra persona moral, que se encuentre en los supuestos de los artículos y fracciones antes referidos y esta no haya corregido su situación fiscal. Para tales efectos se considera que dicho socio o accionista cuenta con el control efectivo cuando se ubique en cualquiera de los supuestos establecidos en el artículo 26, fracción x, cuarto párrafo, incisos a), b) y c) de este Código.

Como se puede apreciar, existen al menos *nueve* casos que prevé la legislación fiscal para que la autoridad se encuentre en posibilidad de restringir el certificado de sellos digital de los contribuyentes, siendo, en la práctica, los siguientes:

1. Por diferencias entre lo declarado y lo contenido en los CFDI.
2. Omisión de presentación de declaración.

3. Tener el carácter de no localizado al momento de que la autoridad efectúe su facultad coercitiva para cobrar un adeudo fiscal.
4. Por haber realizado operaciones con contribuyentes listados en el artículo 69-B del Código Fiscal de la Federación (EDOS).

Es común que los contribuyentes sufran de la restricción temporal de sus sellos al caer en uno de los supuestos que se listaron previamente, y es que en la práctica fiscal es común que las personas físicas o morales incurran en la omisión de la presentación de más de dos declaraciones del pago provisional del Impuesto Sobre la Renta, por ejemplo, o bien, que en el pasado hubiesen celebrado alguna operación con un proveedor que se encuentra en el listado del artículo 69-B del Código, y no es hasta que se restringe el sello digital que se dan cuenta de este suceso.

El listado anterior sin duda establece una guía de prevención para no caer en un supuesto que a la postre restrinja el certificado de sellos digitales, sin embargo, ¿qué medios puede presentar el contribuyente que ya se vio afectado por esta situación? Es decir, ¿cuál sería el procedimiento que tendría que abordar un contribuyente para recuperar su certificado de sellos digitales y utilizarlo sin limitación alguna?

Discusión

El mismo Código Fiscal de la Federación prevé las instancias que se deben de agotar ante una posible restricción del sello temporal, lo cual lo encontramos previsto en el segundo párrafo del numeral 17-H Bis:

[...] Los contribuyentes a quienes se les haya restringido temporalmente el uso del certificado de sello digital para la expedición de comprobantes fiscales digitales por Internet podrán presentar, en un plazo no mayor a cuarenta días hábiles, la solicitud de aclaración a través del procedimiento que, mediante reglas de carácter general, determine el Servicio de Administración Tributaria para subsanar las irregularidades detectadas, o bien, para desvirtuar las causas que motivaron la aplicación de tal medida, en el cual podrán aportar las pruebas que a su derecho convenga, a fin de que, al día siguiente al de la solicitud se restablezca el uso de dicho certificado. La

autoridad fiscal deberá emitir la resolución sobre dicho procedimiento en un plazo máximo de diez días, contado a partir del día siguiente a aquel en que se reciba la solicitud correspondiente; hasta en tanto se emita la resolución correspondiente, la autoridad fiscal permitirá el uso del certificado de sello digital para la expedición de comprobantes fiscales digitales por Internet. La resolución a que se refiere este párrafo se dará a conocer al contribuyente a través del buzón tributario. [...]

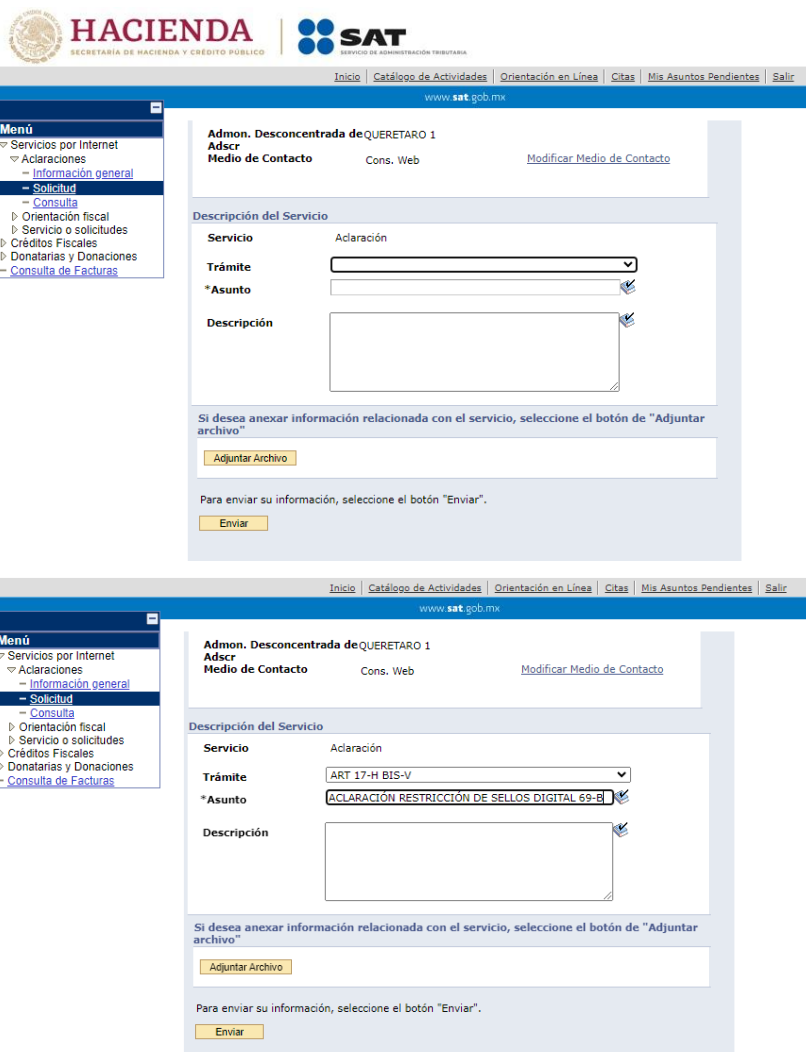
Del párrafo antes transcrito se prevén al menos dos ventajas para el contribuyente ante una restricción temporal:

1. Que puede presentar una aclaración en un término no mayor a cuarenta días en el que puede o subsanar las irregularidades que detecte el SAT, o bien, *desvirtuar* los motivos de la restricción de los sellos.
2. Que el simple hecho de presentar la aclaración *permite recuperar* su certificado de sellos digitales en un término no mayor a 24 horas.

Entender el párrafo anterior es indispensable para iniciar con la defensa de los contribuyentes en contra de una restricción de sellos, pues considerando una posible restricción temporal de estos certificados, lo que se le recomendaría al contribuyente, primeramente, es que, lo antes posible, presente a través del Portal del SAT (<https://portalsat.plataforma.sat.gob.mx/SATAuthenticator/AuthLogin/showLogin.action>) *una aclaración en contra de este acto de molestia*.

Para tal efecto, es importante que el contribuyente conozca su clave de Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y su contraseña privada, que es diferente de la e.firma, ya que sin ellos no podría ingresar a la plataforma de Mi Portal para realizar la aclaración correspondiente, pues dicho sistema también es distinto al buzón tributario; sin embargo, si los contribuyentes cuentan con su e.firma vigente pueden generar la contraseña para acceder a la plataforma de Mi Portal.

Ahora bien, a guisa de ejemplo se digitaliza una captura de pantalla de Mi Portal relativa al llenado de la aclaración correspondiente:



Como puede observarse en las imágenes anteriores, el formulario por llenar para enviar la aclaración correspondiente es muy sencillo, aunado a que el mismo oficio por medio del cual se restringe el sello digital establece las indicaciones del llenado.

En la ejemplificación se muestra a un contribuyente que se encuentra en el supuesto de acreditación de la materialidad de operaciones con proveedores que se encuentran listados en el artí-

culo 69-B del Código Fiscal, que en el caso en concreto actualiza la fracción v del artículo 17-H Bis para que proceda la restricción temporal de los sellos.

En ese tenor, lo conducente sería presentar la aclaración que prevé el numeral 17-H Bis en su segundo párrafo, considerando dos rubros: o solventar las irregularidades detectadas que originaron la restricción, o bien, desvirtuar el contenido de esta.

Para el caso en concreto, lo que se recomienda al contribuyente es presentar la aclaración lo antes posible, para que la restricción de sello se levante al día siguiente y pueda continuar operando con normalidad al menos en lo que se resuelve el caso de aclaración promovido, no obstante, cabe señalar que el contribuyente debe decidir si regulariza su situación fiscal, o bien, desvirtúa el motivo por el cual le restringieron el sello digital.

Ahora bien, en la práctica fiscal se ha visto que aun cuando la aclaración ya fue interpuesta por parte del contribuyente, sucede que la autoridad no levanta la restricción temporal del sello digital de inmediato, siendo que el propio Código Fiscal lo obliga a hacerlo en un término no mayor a veinticuatro horas.

Lo que se recomendaría ante esa situación sería que el contribuyente promueva un amparo en la vía indirecta¹ en contra de la omisión de levantar la restricción correspondiente, pues es claro que la autoridad estaría transgrediendo el principio de legalidad que emana del Artículo 16 constitucional. Es importante recalcar que el amparo indirecto controvertiría única y exclusivamente la omisión de la autoridad en autorizar la funcionalidad del sello en un término no mayor a 24 horas y no como tal el oficio que restringió el certificado, puesto que ello ya se estaría controvertiendo a través del caso de aclaración.

Bajo ese contexto, supongamos que la autoridad sí reestablece el certificado en un término no mayor a 24 horas, pero resulta que la información aportada por el contribuyente no resulta ser suficiente para definir su situación fiscal; en ese caso, la autoridad podría requerir al contribuyente para que en un término de cinco

1 Faltan datos de nota al pie (solicitar al autor)

días aporte la información que considere necesaria para emitir una resolución definitiva respecto a su certificado del sello digital:

Para los efectos del párrafo anterior, la autoridad fiscal podrá requerir al contribuyente mediante oficio que se notificará por medio del buzón tributario, dentro de los cinco días siguientes a aquel en que el contribuyente haya presentado su solicitud de aclaración, los datos, información o documentación adicional que considere necesarios, otorgándole un plazo máximo de cinco días para su presentación, contados a partir de la fecha en que surta efectos la notificación del requerimiento.

Los contribuyentes podrán solicitar a través del buzón tributario, por única ocasión, una prórroga de cinco días al plazo a que se refiere el párrafo anterior, para aportar los datos, información o documentación requerida, siempre y cuando la solicitud de prórroga se efectúe dentro de dicho plazo. La prórroga solicitada se entenderá otorgada sin necesidad de que exista pronunciamiento por parte de la autoridad y se comenzará a computar a partir del día siguiente al del vencimiento del plazo previsto en el párrafo anterior.

Transcurrido el plazo para aportar los datos, información o documentación requeridos y, en su caso, el de la prórroga, sin que el contribuyente conteste el requerimiento, se tendrá por no presentada su solicitud de aclaración, por lo que se restringirá nuevamente el uso del certificado de sello digital y continuará corriendo el plazo de cuarenta días a que se refiere el segundo párrafo del presente artículo. El plazo de diez días para resolver la solicitud de aclaración comenzará a computarse a partir del día siguiente a aquel en que concluya el plazo para aportar los datos, información o documentación requeridos o, en su caso, el de la prórroga.

Como podemos observar, los párrafos tercero, cuarto y quinto del artículo 17-H Bis del Código establecen el procedimiento por seguir para los contribuyentes en cuanto a la restricción temporal del certificado. Para ello, es menester señalar que se puede aportar más información al caso de aclaración promovido bajo el requerimiento de la autoridad, sin embargo, se recomienda que el contribuyente, al momento de promover el caso de aclaración, aporte inmediatamente las documentales que intenten corregir su

situación fiscal o, por el contrario, desvirtuar los motivos de la restricción.

No obstante, en ocasiones los contribuyentes no cuentan con estas probanzas, siendo difícil aportar la documentación lo antes posible; es por ello que se recomienda que, una vez analizado el motivo de la restricción, de manera prioritaria aborden el fondo del asunto y lleguen a una conclusión ante la autocorrección o el desvirtuamiento.

Generalmente, la restricción del sello viene acompañada del desarrollo de una facultad de comprobación, donde a la autoridad le es más sencillo detectar omisiones en el cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes y de ahí considerar la restricción del sello digital; recordemos que esta medida fue implementada por el SAT para obtener una recaudación de los impuestos más efectiva, pues sin el certificado de sello digital le es imposible operar a cualquier contribuyente. Es por ello que no debe ser difícil detectar por parte de los contribuyentes el motivo de la restricción del sello digital, pues ya podría tener un indicio de lo que originó dicha problemática.

Por otro lado, supongamos que la autoridad fiscalizadora ya verificó la información y documentación aportada en el caso de aclaración y en un lapso no mayor a diez días posteriores a este. Una opción —y la más favorable— sería que con el caso de aclaración que promovió corrigió su situación fiscal derivado de las irregularidades que detectó la autoridad, o bien, si logró desvirtuar el motivo por el cual cayó en dicho supuesto.

Pero supongamos que la autoridad emite una resolución en la cual determina la cancelación del certificado correspondiente, al no acreditar la autocorrección fiscal del contribuyente o desvirtuar el motivo que originó dicha restricción.

Ante tal situación, el contribuyente cuenta con dos posibilidades:

1. Intentar otro caso de aclaración ante la autoridad fiscal, pero el contribuyente tiene la obligación de corregir su situación fiscal, es decir, atender la irregularidad detectada por la autoridad y acreditar que ya solventó dicha observación.

2. Promover un medio de defensa: recurso de revocación o juicio de nulidad.

En este caso, se le recomienda al cliente acudir al juicio de nulidad directo ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa, pues al ser una resolución definitiva y que causa un agravio en materia fiscal, el contribuyente tiene la opción de acudir a este medio de defensa.

Dicho planteamiento nos conduce a interrogarnos lo siguiente: si el juicio de nulidad es optativo, ¿por qué no agotar primeramente el recurso de revocación? Lo anterior define la estrategia a seguir, pues si el contribuyente *no aportó* la información y documentación correspondiente para desvirtuar el motivo que originó la cancelación del sello digital, todavía en la instancia del recurso de revocación puede aportar las probanzas que omitió exhibir en el caso de aclaración.

Cabe señalar que esta es la última instancia con la que cuenta el contribuyente para aportar las documentales faltantes, de lo contrario, no podrá aportarlas en el juicio de nulidad. Ello conforme al principio de *litis* abierta, que se encuentra regulado a través del criterio jurisprudencial con número de tesis 2a./J. 73/2013 (10a.).²

Ahora bien, ¿qué afectación tendría acudir primeramente al recurso de revocación previo al juicio de nulidad? Si bien es cierto que el artículo 144 del Código Fiscal de la Federación establece que el hecho de que un contribuyente interponga el recurso de revocación previsto en el artículo 116 del mismo ordenamiento en tiempo y forma le otorga la suspensión definitiva para que el SAT se abstenga de cobrar coactivamente un crédito fiscal, lo cierto es que para el funcionamiento del certificado del sello digital no

2 Registro digital: 2004012. Instancia: Segunda Sala Décima Época. Materia(s): Administrativa. Tesis: 2a./J. 73/2013 (10a.). Fuente: *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*. Libro XXII, julio de 2013, tomo 1, página 917. Tipo: Jurisprudencia. JUICIO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO. EL PRINCIPIO DE LITIS ABIERTA QUE LO RIGE, NO IMPLICA PARA EL ACTOR UNA NUEVA OPORTUNIDAD DE OFRECER LAS PRUEBAS QUE, CONFORME A LA LEY, DEBIÓ EXHIBIR EN EL PROCEDIMIENTO DE ORIGEN O EN EL RECURSO ADMINISTRATIVO PROCEDENTE, ESTANDO EN POSIBILIDAD LEGAL DE HACERLO [MODIFICACIÓN DE LA JURISPRUDENCIA 2a./J. 69/2001 (*)].

funciona igual, pues la cancelación del certificado seguirá vigente hasta la resolución del recurso y todavía hasta el inicio del juicio de nulidad.

Es por ello que lo que se recomienda al contribuyente es, si ya aportó la totalidad de las probanzas que acreditan la ilegalidad con la que se le restringió y posteriormente canceló el sello digital, que lo oportuno sería acudir directamente al juicio de nulidad ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa, que si bien se cuenta con un término de 30 días para interponerlo a partir de que surte efectos la notificación de la resolución impugnada,³ lo que se recomienda es que se interponga lo antes posible, solicitando la concesión de una medida cautelar positiva.

Me explico. El hecho de que se cuente con treinta días hábiles para interponer el juicio de nulidad y considerar presentarlo en el día que fenezca dicho plazo perjudicaría directamente al contribuyente, pues durante ese lapso no podría hacer uso del certificado de sellos digitales, hasta tanto no se interponga la demanda y esta sea admitida y concedida la medida cautelar provisional.

Lo que se recomendaría al cliente es que, en cuanto se le notifique la resolución que cancela su certificado del sello digital, no espere más de cinco días hábiles para interponer la demanda de nulidad, con el fin de que esta sea admitida lo antes posible y pueda ser concedida una medida cautelar positiva para que el certificado de sellos digitales se pueda recuperar y utilizar durante la tramitación y conclusión del juicio contencioso.

De lo contrario, esperar a que concluya el procedimiento de litigio únicamente perjudicaría al contribuyente, pues no poder utilizar el certificado de sellos digitales prácticamente le restringe automáticamente la operación de su actividad preponderante, lo que se traduce en la no generación de ingresos que le permitan su subsistencia.

Empero, coincidirán colegas abogados con un servidor en que en ocasiones temas tan delicados como este conllevan tiempo para la elaboración de demanda de nulidad, y tenerla lista en un término

3 Artículo 13, fracción 1, de la Ley Federal del Procedimiento Contencioso Administrativo.

no mayor a cinco días implica una carga de trabajo importante que en ocasiones no puede ser delegada, pues se debe priorizar la detección de todo tipo de ilegalidad de la cancelación del sello para que este pueda ser recuperado por el contribuyente.

Lo que también se podría recomendar sería interponer la demanda de nulidad lo antes posible, añadiendo un único agravio que puede ser de forma, por ejemplo, que la autoridad no hubiese seguido el procedimiento establecido para restringir y posteriormente cancelar el sello digital, o bien, que la fiscalizadora no resultaba competente para realizar dicha acción.

Para ello, los particulares no pierden el derecho de adicionar⁴ más conceptos de impugnación en el término restante de los treinta días hábiles con los que cuentan para ello, es decir, puede el contribuyente interponer la demanda de nulidad el día cinco de treinta para ello con un agravio simple de forma y solicitando la medida cautelar positiva para la recuperación de sus sellos digitales, y posteriormente, el día treinta que vence su término, exponer más conceptos de impugnación que desvirtúen el contenido de la cancelación del sello digital.

En ese sentido, la importancia de interponer lo antes posible la demanda de nulidad es el objetivo de solicitar una medida cautelar positiva para efectos de que el Tribunal ordene la recuperación del certificado de sellos digitales para el contribuyente, al menos durante la tramitación y conclusión del juicio de nulidad.

En términos jurídicos, una medida cautelar es aquella que tiene como propósito adelantar los efectos de una eventual sentencia favorable al demandante, mediante la orden de realizar ciertos actos, en lugar de limitarse a asegurar o preservar una situación existente. Según Carnelutti,⁵ las medidas cautelares positivas “pre-

4 Registro digital: 174743. Instancia: Segunda Sala Novena Época. Materia(s): Administrativa. Tesis: 2a./J. 101/2006 Fuente: *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, tomo XXIV, julio de 2006, página 348. Tipo: Jurisprudencia. DEMANDA DE NULIDAD FISCAL. EL ACTOR PUEDE AMPLIARLA FACULTATIVAMENTE DENTRO DEL PLAZO QUE PREVÉ EL ARTÍCULO 207 DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN PARA EL EJERCICIO DE LA ACCIÓN Y, EXCEPCIONALMENTE, DESPUÉS DE CONTESTADA, EN LOS SUPUESTOS PREVISTOS EN EL NUMERAL 210 DEL PROPIO ORDENAMIENTO (LEGISLACIÓN VIGENTE HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2005).

5 Carnelutti, Francesco. *Teoría general del proceso*, Editorial Porrúa, 2010.

tenden satisfacer parcialmente el derecho que se presume existente, anticipando el goce de ciertos efectos de la resolución final”.

Bajo ese contexto, el contribuyente tiene la necesidad de seguir operando durante el desahogo del juicio de nulidad, pues de lo contrario corre riesgo de que a la finalización del procedimiento contencioso ya no se encuentre en aptitud de seguir operando, quizá porque se declaró en bancarrota al no estar en posibilidad de facturar, viéndose afectada su situación económica.

El otorgamiento de una medida cautelar se centra en demostrar el peligro en la demora y la apariencia del buen derecho. Dichos términos son aplicados con regularidad en este tipo de procedimientos, definiéndose como:

1. Peligro en la demora (o *periculum in mora*): Este concepto se refiere a la posibilidad de que el transcurso del tiempo cause un daño irreparable al derecho que se pretende proteger. Como explica Eduardo Pallares,⁶ “el peligro en la demora implica la necesidad de que, si no se concede la medida cautelar solicitada, el derecho del solicitante podría verse gravemente afectado o anulado antes de que se dicte una resolución definitiva”.
2. Apariencia del buen derecho (o *fumus boni iuris*): Este principio exige que, para la concesión de una medida cautelar, el solicitante demuestre, al menos de forma preliminar, que tiene razón en el litigio. Según Hugo Alsina,⁷ “la apariencia del buen derecho implica que, aunque no se haya resuelto el fondo del asunto, las pruebas iniciales aportadas sugieren la existencia de un derecho válido que merece protección cautelar”.

En ese tenor, si el Tribunal concede la medida cautelar positiva solicitada y ordena la emisión de un nuevo certificado al contribuyente, al menos durante la tramitación del juicio de nulidad, podrá operar con normalidad hasta tanto no se resuelva mediante sentencia firme su situación fiscal.

6 Pallares, Eduardo. *Tratado de derecho procesal civil*, Editorial Porrúa, 2001.

7 Alsina, Hugo. *Derecho procesal*, Editorial Bibliográfica Argentina, 1955.

Finalmente, el juicio de nulidad tiene como objetivo desvirtuar los motivos por los cuales la autoridad fiscal procedió a cancelar el certificado de sello digital; y es importante demostrarle al Tribunal que el SAT se equivocó en su resolución, con el fin de que la cancelación quede insubsistente y se permita al contribuyente operar de manera regular sin que se vea afectado por ello.

Conclusiones

Es importante que los contribuyentes conozcan el procedimiento que deben seguir para salvaguardar sus derechos y poder defenderse ante una posible restricción temporal o cancelación definitiva de su certificado de sellos digital, de lo contrario pueden verse afectados en su situación económica y patrimonial, pues sin el funcionamiento de los sellos digitales se hace imposible operar a cualquier contribuyente.

Bibliografía

- García Gutiérrez, Ángel (2022). La restricción de sellos digitales en el Código Fiscal de la Federación y su impacto en los contribuyentes. *Revista Mexicana de Derecho Fiscal*.
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/13/6441/13.pdf>
- Salgado, F. R. (2019). Cancelación del certificado del sello digital para la expedición de comprobantes fiscales conforme a la fracción x del artículo 17-h del Código Fiscal de la Federación y el otorgamiento de la suspensión provisional en amparo indirecto a la luz del principio de presunción de inocencia. *Derechos de los Contribuyentes*, 947-984. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7148131>
- Sánchez Villalobos, Francisco (2021). La fiscalización electrónica y la restricción de los certificados de sello digital: una visión jurídica. *Derecho Fiscal Actual*.

Capítulo 2. Efectos fiscales de la responsabilidad social empresarial en la industria automotriz de Aguascalientes, México

Sheyla Moreno Oropeza
Manuel Díaz Flores
Roberto González Acolt

Resumen

En las últimas tres décadas el concepto de responsabilidad social empresarial ha sido considerado como un elemento esencial en la redefinición de modelos de negocio y en la generación de valor. Por tanto, este trabajo de intervención tiene como propósito analizar una empresa del sector automotriz del estado de Aguascalientes en México usando un enfoque mixto, a través de la técnica de cuestionario, para comprender y determinar la situación actual de una empresa y sus necesidades, entendiendo el impacto fiscal que tiene la responsabilidad social empresarial, y desarrollar una

propuesta de mejora adecuada a estas acciones socialmente responsables que aplica la empresa, para fortalecerlas y asegurar la sustentabilidad de la propia empresa.

Introducción

La globalización, los tratados de libre comercio y las contingencias medioambientales han forzado a las empresas a actuar hacia la innovación y a ejercer mejores prácticas según acciones responsables, y a enfatizarse en erradicar las prácticas antiéticas presentes en las organizaciones (Durán, 2016).

Una empresa socialmente responsable tiene como propósito satisfacer las necesidades de las partes interesadas, como lo son los clientes, los trabajadores, los proveedores y la comunidad que la rodea, incluyendo el medio ambiente, buscando que la empresa haga una contribución positiva a la sociedad, tanto interna como externamente, al mismo tiempo que esta va creando beneficios con relación a la competitividad a largo plazo (Manjarrez, Itzel y Sánchez Gutiérrez, 2022).

En temas de sustentabilidad, la información financiera es fundamental para las organizaciones, pues contribuye a la toma de decisiones en materia ambiental (Stefan, 2017). Los reportes de esta naturaleza se convierten en piezas claves ya que permean a los usuarios datos para el diseño e implementación de prácticas para el cuidado y conservación de los recursos naturales. “La contabilidad como medio de expresión de la actividad económica debe reconocer, presentar y evaluar información relevante del desempeño ambiental de la empresa para la protección del entorno en el cual se encuentra ubicada” (Salas, 2015, p. 102). Para superar esta situación, se ha propuesto crear una contabilidad social que evalúe en qué medida la empresa cumple con el contrato social (Larrinaga, 1997, p. 960).

Para que exista un equilibrio en el medio ambiente y las finanzas, las organizaciones deben estar preocupadas por el impacto que sus actividades producen en este; ya algunas han tomado medidas

y su recompensa ha sido ser reconocidas como empresas socialmente responsables.

Por lo que este trabajo tiene como objetivo relacionar estas dos variables: la contabilidad fiscal y la responsabilidad social empresarial, aplicadas a una empresa de la industria automotriz en el estado de Aguascalientes, para evaluar el impacto que genera en cifras contables y buscar posibilidades de mejora que permitan prevalecer la sustentabilidad de la empresa. La línea de generación y aplicación de conocimiento es el estudio de la situación fiscal e impositiva de las organizaciones.

Planteamiento del problema

Antecedentes

Los orígenes de la responsabilidad social empresarial en México los encontramos a mediados del siglo xx, donde dos organizaciones empresariales destacaron por su insistencia y pronunciamiento en el tema: la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y la, en ese entonces, Uniones Sociales de Empresarios de México, A. C. (USEM). Ambas aportaron elementos teórico-prácticos para la fundamentación y desarrollo del concepto mismo.

Más tarde, en 1992, el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) creó el Programa de Filantropía Empresarial con seis empresas participantes. A partir de ese momento se generan diversos acontecimientos, entre los cuales cabe destacar los siguientes:

- En 1997, CEMEFI crea el Programa de Responsabilidad Social Empresarial.
- En 2000, con base en una iniciativa del mismo CEMEFI, se lanza la convocatoria para reconocer a las Mejores Prácticas de Responsabilidad Social Empresarial. A esta iniciativa se suman las siguientes organizaciones: COPARMEX, Confederación USEM, Desarrollo Empresarial Mexicano y el Grupo Editorial Expansión.
- Al siguiente año, se lanza por primera vez la convocatoria para poder ostentar el Distintivo ESR 2001 a la empresa socialmente

responsable. En esa ocasión, el Distintivo ESR se otorga a 17 empresas; este certamen se ha mantenido, de modo que en 2004 el Distintivo se otorga a 61 empresas socialmente responsables, y en 2005 a 84 empresas.

- Dentro del marco de la Asamblea Nacional de COPARMEX en 2001, se presenta a la Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial en México o Aliarse, integrada por Administración por Valores (AVAL), COPARMEX, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), CEMEFI, la Confederación USEM e Impulsa (antes Desarrollo Empresarial Mexicano). En 2002, CONCAMIN se integra a Aliarse (Vega Fuentes y Ricárdez Jiménez, 2012).

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV), al observar las tendencias de los mercados accionarios en materia de sustentabilidad, específicamente en temas como gobierno corporativo, social y ambiental, creó el IPC sustentable. Dicho índice comparte un objetivo similar al resto de los índices internacionales, que es el de servir como marco de referencia para aquellos inversionistas que desean incluir consideraciones de responsabilidad social dentro de sus criterios de decisión (Méndez Saenz, Rodríguez y Cortez Alejandro, 2019).

En México existe el distintivo ESR®, que es un reconocimiento otorgado anualmente por el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) y Aliarse. El distintivo no es una certificación de RSE porque no se trata de un proceso de auditoría. Se trata de un proceso de autodiagnóstico de varias áreas de la empresa.

Este distintivo agrega valor a la marca y rentabilidad, ya que acredita a la empresa ante sus empleados, inversionistas, clientes, autoridades y sociedad, como una organización comprometida públicamente con la responsabilidad social.

El distintivo ESR no es un compromiso de una sola vez, debe refrendarse año con año para mantener vigente la cultura de la responsabilidad corporativa (Distintivo ESR, s/f).

Es así como las organizaciones han pasado de ser las típicas empresas con una administración tradicional, a poner mayor énfasis en sus colaboradores y en potenciar a estos.

La aparición de las alianzas público-privadas para el desarrollo en la agenda internacional se da a partir de movimientos afines

tanto desde las instituciones de cooperación para el desarrollo como desde las propias empresas, que buscan espacios de concertación para trabajar en conjunto y generar efectos positivos para todos (Gómez Martínez y Serrano Caballero, 2018).

Aguascalientes como eslabón del área industrial en el centro de México

En la actualidad, la industrialización de Aguascalientes se basa en el sector externo como principal mercado para exportaciones, pues la ubicación del estado en el centro del país ha sido una ventaja que acelera la integración al proceso de globalización, donde se perfila como principal región automotriz, dentro de la región industrial de México (Padilla Lozano, Gutiérrez Castorena y López García, 2020).

En Aguascalientes se acentúan los complejos más recientes ubicados en el parque industrial de logística automotriz, cerca de Nissan II, donde el grupo FINSA aprovechó la ubicación estratégica con infraestructura para habilitar un complejo industrial con amplias avenidas con drenaje pluvial, iluminación a base de innovación solar, suministro de agua, gas natural, electricidad y tratadora de aguas residuales (Padilla Lozano, Gutiérrez Castorena y López García, 2020).

Según la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), el sector es muy importante para la economía de México, pues más del 20 % del empleo manufacturero del país lo genera esta industria (González Acolt, Macías Acosta y Herrera Díaz de León, 2021).

Delimitación del problema

El presente trabajo de investigación es un trabajo práctico, dirigido a una empresa del sector automotriz del estado de Aguascalientes, México, que aplique acciones de responsabilidad social empresarial.

Diagnóstico

Hoy, la sociedad demanda empresas capaces de reconocer los impactos desfavorables que le generen al medio ambiente, y lo que este impacto negativo ocasionará en el aspecto natural, económico y social; por eso, las empresas que buscan éxitos, lograr un posicionamiento y reconocimiento en el mercado, buscan ser empresas socialmente responsables (Vega Fuentes y Ricárdez Jiménez, 2012). Con lo anterior, la principal variante a estudiar en este proyecto de intervención es el elemento impositivo de las acciones de responsabilidad social en una empresa del sector automotriz, analizando su situación fiscal actual, y buscar oportunidades de mejora.

Justificación

Es inminente la amenaza que es el cambio climático para los seres humanos en la actualidad. Se trata de un problema que requiere de la colaboración de los sectores públicos y privados para cambiar el modelo productivo hacia otro que garantice e impulse el desarrollo y el crecimiento económico sostenible, pues, además de ser una amenaza para las personas y el medio ambiente, también genera un gran impacto en la estabilidad económica.

Surge la necesidad de fomentar la responsabilidad social empresarial en el sector automotriz del estado de Aguascalientes, pues, al ser parte del bajío industrial del país, es generador de miles de empleos en la zona y es una industria sumamente interesada en la sustentabilidad y los cambios sociales de las últimas décadas.

Asimismo, se plantea la variable de los efectos fiscales, porque, como cualquier decisión que tome la dirección de una organización, va a generar un impacto fiscal que influye directamente en la rentabilidad de esta. Por tanto, se busca promover la responsabilidad social empresarial en una organización de la industria automotriz, buscando a la par un efecto positivo en el ámbito fiscal, que resulte en un bien común.

Este trabajo de investigación es una aportación al tópico de la responsabilidad social empresarial enfocado en el área fiscal; si bien es un tema con relevancia en los últimos años, es poco el énfasis que se le ha dado al impacto impositivo.

Las partes que se beneficiarán de este trabajo de investigación son, principalmente, la empresa, pues se asegura la sustentabilidad de esta, al mismo tiempo que se preserva su situación impositiva; por otro lado, se incluyen los trabajadores de la empresa, al proyectar mejores oportunidades laborales, y los grupos de interés en general. Además, se aspira a que los resultados de este proyecto de intervención sirvan como referente para futuros estudios de la responsabilidad social empresarial y su impacto fiscal.

Debido a que la contabilidad es un saber dinámico en constante construcción (Mejía, Montilla, Montes y Mora, 2015), surge el término de contabilidad ambiental a raíz de discusiones sobre cómo la contabilidad puede contribuir al cuidado de los recursos naturales para garantizar la satisfacción de necesidades de futuras generaciones, definiéndose como aquella que identifica, mide y asigna costos ambientales para su integración en las decisiones comerciales y la comunicación posterior a las partes relacionadas de una empresa (Mussa, Feku y Mussa, 2018).

La responsabilidad social representa hoy en día un valor agregado y una ventaja competitiva, pero en un futuro será un requisito. Las empresas mexicanas cada vez ponen mayor atención en este ámbito, adoptando normas y distintivos, así como midiendo el impacto de sus acciones de forma sistemática.

Objetivos de la intervención

Objetivo general

- Evaluar el impacto fiscal de la responsabilidad social empresarial en una empresa del sector automotriz del estado de Aguascalientes y sugerir una propuesta de mejora.

Objetivos específicos

- Analizar la situación fiscal actual de una empresa de la industria automotriz en Aguascalientes, México, que tenga implementadas acciones de responsabilidad social empresarial.
- Elaborar una propuesta de planeación fiscal a esta empresa del sector automotriz.

Fundamentación teórica

Según la Organización Internacional del Trabajo (2010), organismo especializado de las Naciones Unidas encargado de asuntos relativos al trabajo y las relaciones laborales, se puede definir la responsabilidad social de la empresa como la forma en que una empresa es consciente de la resonancia de sus acciones en el entorno que la rodea, tanto ambiental como social, y lo toma en consideración para regirse por principios y valores más éticos. Además, para considerarse una empresa con responsabilidad social debe de:

- I. Ser voluntaria, es decir, adquirir por decisión propia de la empresa este modo de actuar socialmente responsable, más allá de las imposiciones de la Ley o por mero prestigio.
- II. Formar parte integrante de la gestión transparente de la empresa.
- III. Ser sistemática, su funcionamiento y desarrollo es continuo, no ocasional o por periodos.
- IV. Estar relacionado con la sustentabilidad de la empresa.
- V. No reemplazar el rol que ejercen las autoridades, ni la negociación colectiva, ni las relaciones laborales.¹

Aunque el objetivo base de una sociedad mercantil (una empresa) es realizar negocios monetarios, se le da un cambio de visión estratégica, donde los gastos sociales, ambientales y comunitarios

1 Texto sintetizado de la infografía “La OIT y la responsabilidad social de la empresa (RSE)”, ILO Helpdesk Factsheet N.º 1, publicado el 9 de julio de 2010.

se están transformando en inversiones para mejorar la calidad de vida de las personas, tanto de los trabajadores de la empresa como de las comunidades y del medio ambiente donde está involucrada la empresa.

De esta manera, el concepto de responsabilidad social empresarial puede ser representado por acciones, políticas y prácticas de las compañías que van creando programas de compromiso con las comunidades cercanas, donde generalmente se realizan acciones sociales en busca de un bien común, teniendo la ética, la honestidad y los criterios de no corrupción como principios fundamentales que ayudan a las empresas manufactureras, más específicamente a la industria automotriz, a generar una sociedad más sustentable (Maldonado Guzmán, Pinzón Castro y Alvarado Carrillo, 2020).

Por tanto, la responsabilidad social es un conjunto de principios que guían el funcionamiento de la empresa. Se divide en cuatro áreas principales: responsabilidad social, sostenibilidad medioambiental, participación de la comunidad y prácticas empresariales éticas.

Adicionalmente, se puede ver la responsabilidad social de la empresa como una forma eficaz de crear confianza entre los consumidores y elevar la reputación de la empresa, pues requiere que la entidad adquiera un rol activo en la sociedad, tomando decisiones con base en lo que es oportuno para la rentabilidad de la empresa, para las personas y el medio ambiente.

Según diversos autores, la responsabilidad social empresarial abarca distintos enfoques (Alfaro *et al.*, 2016; Galiana y Centeno, 2016; Bigné *et al.*, 2005; Izquierdo y Grañana, 2005; De la Cuesta, 2004), entre los cuales se destacan: la responsabilidad medioambiental de las organizaciones, la responsabilidad comunitaria enfocada a las acciones sociales, la responsabilidad hacia el mercado con una visión más hacia el cliente, y la responsabilidad hacia el puesto de trabajo, fijando sus acciones al desempeño y mejora de vida de los empleados (Manjarrez, Itzel y Sánchez Gutiérrez, 2022).

Partiendo de lo anterior, se observa el giro que han dado las organizaciones en las últimas décadas. Se piensa más en los trabajadores y en sus condiciones laborales, ya que se empieza a introducir la responsabilidad social como un elemento presente en el puesto de trabajo (Peláez-León, 2014; Solarte y Duque-Ceballos, 2012). Las empresas están ampliando su visión, implementando un enfoque más dirigido hacia los trabajadores y preocupándose por aumentar su desarrollo, lo cual, a su vez, genera que los empleados se encuentren más motivados y generen mejores resultados para la compañía (Manjarrez, Itzel y Sánchez Gutiérrez, 2022).

Por otra parte, al buscar el bienestar de los empleados se reducen los niveles de estrés y se logra una mayor satisfacción y compromiso por parte de estos, logrando una menor rotación de personal y ausentismo (Zhang, 2010; Jalil *et al.*, 2010).

Entre las ventajas de Jiménez, Toro y Herrera (2016) de la RSE para aumentar la competitividad se encuentran: aumento en los índices de retención y contratación de empleados capacitados, fortalecimiento de la imagen de marca y reputación de la empresa, aumento en el desempeño financiero de la organización, mayor acceso al capital, disminución de costos operativos, aumento en la calidad, aumento en ventas, atracción de inversores por su buen posicionamiento, reducción de costos por acciones como reciclaje y reputación de la empresa.

Otro grupo de interés relevante es la comunidad; las donaciones como forma de inversión se deben realizar como parte de la estrategia corporativa considerando las relaciones estratégicas de interés de las empresas (Finch, 2008). Eccles *et al.* (2014) mencionan que algunos académicos sostienen que la integración de las prácticas de RSE crea directamente valor para los accionistas, dado que al no satisfacer las necesidades de otros grupos de interés pueden enfrentarse a problemas tales como negativas de compra de los consumidores, dificultad para contratar y mantener personas talentosas dentro de la compañía (Méndez Saenz, Rodríguez y Cortez Alejandro, 2019).

Asimismo, la responsabilidad social empresarial es uno de los elementos que potencializa la generación de ventajas competitivas

contra sus competidores como medio para generar mayor reputación y aumento en la competitividad de las empresas (Valenzuela, Jara-Bertin y Villegas, 2015; León, 2008).

Medidas para generar mayor competitividad a través de la práctica de responsabilidad social

La competitividad dentro de las empresas se encuentra en relación directa con la productividad y los rendimientos de esta. Dicho esto, se enuncian algunas medidas para generar mayor competitividad a través de la práctica de responsabilidad social:

Fuerza de trabajo productiva

Para la fuerza de trabajo productivo hay que contar con una sociedad saludable, por lo que los trabajadores deben contar con servicios de educación, atención médica e igualdad de oportunidades para el mejor desempeño de su trabajo. Esto, a su vez, trae consigo una reducción en los costos internos de la empresa por la disminución de accidentes presentes en ella (Manjarrez, Itzel y Sánchez Gutiérrez, 2022).

Oportunidades de innovación

En el ámbito empresarial surgen muchas oportunidades de innovación que logran tanto el beneficio de la sociedad como a la misma competitividad de la organización. Es importante analizar el entorno y encontrar las falencias con relación a un mejor desarrollo de la sociedad e intentar introducir productos, prácticas o estrategias que llenen ese vacío presente en la comunidad (Manjarrez, Itzel y Sánchez Gutiérrez, 2022).

Importancia de la estrategia

El ajuste estratégico consta de la integración de decisiones y acciones en diferentes subunidades independientes. Estas forman parte de la ventaja competitiva, así como la sostenibilidad de esta.

El éxito de la estrategia reside en hacer bien múltiples cosas, no solo unas pocas, y que estas logren integrarse entre ellas mismas. Se requiere que haya ajuste entre las estrategias que se van a implementar, ya que si no se logra no será una práctica distintiva, lo cual traerá poca sostenibilidad en el tiempo (Markides, 2002).

En este sentido, para generar una estrategia exitosa hay que mencionar la búsqueda de cómo reforzar y extender la posición de la empresa, así como buena disciplina y continuidad a lo implementado para impedir una caída en esta.

Por eso, es imperativo hacer revisiones periódicas donde se analice la estrategia implementada y cómo se realiza para determinar en consenso si la estrategia permanece igual o se modifican aspectos en función de mejorarla (Manjarrez, Itzel y Sánchez Gutiérrez, 2022).

Fiscalidad ambiental

Desde mediados del siglo xx, la aparición de los primeros problemas derivados de la contaminación del medio natural alertó a las autoridades de los países industrializados de la necesidad de adoptar medidas de corrección. La preocupación medioambiental en las sociedades occidentales ha llevado a los gobiernos a promover distintas legislaciones para proteger el medio ambiente (Vega Fuentes y Ricárdez Jiménez, 2012).

Debemos entender por fiscalidad verde o ambiental al conjunto de leyes, reglamentos o procedimientos que persiguen el cambio de actitudes de los agentes económicos para el medio ambiente. Los impuestos verdes reducen la contaminación y tienen beneficios económicos porque disminuyen los gastos.

En la actualidad, las políticas de protección ambiental, sin abandonar las normas regulatorias, se orientan hacia el principio

de “quien contamina, paga” avalado por instituciones internacionales como la Unión Europea y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La finalidad de la fiscalidad ambiental es que los costes de la protección del medio ambiente, que son sufragados por el conjunto de la sociedad, recaigan directamente sobre aquellos que los originan, sean empresas, en mayor medida, o consumidores finales (Vega Fuentes y Ricárdez Jiménez, 2012).

Metodología

Siguiendo los objetivos planteados con anterioridad, este trabajo de investigación aborda una metodología de enfoque mixto, aprovechando el enfoque cualitativo al analizar y comprender la situación fiscal actual de una empresa del sector automotriz del estado de Aguascalientes a través de un cuestionario a una pequeña población de empleados de la organización que nos puedan aportar información suficiente para avanzar al enfoque cuantitativo, donde se evaluará la situación fiscal actual de la empresa con el propósito de encontrar oportunidades de mejora y se creará una planeación fiscal oportuna. Debido al corto periodo de tiempo, esta investigación es de tipo transversal, pues se realiza en un solo momento y no es comparativa; el nivel de análisis será descriptivo y explicativo de un estudio actual.

Conclusiones

Se ha demostrado en la literatura de las ciencias empresariales y de la innovación que la responsabilidad social empresarial tiene una fuerte influencia positiva significativa tanto en el rendimiento organizacional como en el nivel de rendimiento sustentable, por lo que se espera con este proyecto de intervención tener un caso práctico que lo avale y abrir camino a que más empresas decidan dar ese paso a la responsabilidad social.

Las prácticas enfocadas a la reducción del impacto ambiental nos permiten enriquecer el nivel de conciencia ambiental dentro

de los grupos de interés, dándole una mejora al entorno social, que también es parte de la responsabilidad social, y esto, a la vez, ayuda a mejorar el desempeño financiero de las empresas, lo que permite mantener estas prácticas de responsabilidad social empresarial a largo plazo por ser sustentables.

Bibliografía

- Aguirre Guzmán, M. G., Medina Celis, L. M. y Reyes Altamirano, R. (2022). Implementación de la responsabilidad social en las empresas mexicanas y su oportunidad en el ámbito fiscal. *Revista Activos*, 20(1), 87-108. <https://doi.org/10.15332/25005278.7868>
- Distintivo ESR (s/f). <https://www.distintivoesr.com/>
- Durán, S. F. (13 de junio de 2016). *Revistas Universidad Simón Bolívar*. <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/2560/2489>
- Gómez Martínez, B. M. y Serrano Caballero, E. (mayo de 2018). Alianzas público-privadas para el desarrollo promotoras de la responsabilidad social corporativa en México. *Confines TEC*: <https://confines.tec.mx/index.php/confines/article/view/144/100>
- Maldonado Guzmán, G., Pinzón Castro Sandra, Y. y Alvarado Carrillo, A. (s/f). Responsabilidad social empresarial, eco-innovación y rendimiento sustentable en la industria automotriz de México. *Redalyc.org*. <https://www.redalyc.org/journal/290/29062641014/29062641014.pdf>
- Manjarrez, L., I. A. y Sánchez Gutiérrez, J. (01 de agosto de 2022). Responsabilidad social empresarial para la competitividad de las organizaciones en México. *SciELO*: <https://doi.org/10.32870/myn.v0i43.7546>
- Méndez Saenz, A. B., Rodríguez, G. M. y Cortez Alejandro, K. A. (2019). Factores determinantes de la responsabilidad social empresarial (RSE). Caso aplicado a México y Brasil. *SciELO*: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552019000200197&lng=es&tlng=es
- Padilla Lozano, F., Gutiérrez Castorena, P. y López García, J. (2020). Aguascalientes en la región automotriz del centro de México. En *Factores críticos y estratégicos en la interacción territorial. Desafíos actuales y escenarios futuros: Vol. 1*. Universidad Nacional Autónoma de México y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A. C., Coeditores. <https://ru.iiec.unam.mx/5091/>
- Sinforoso Martínez, S. y Pelegrin Mesa, A. (junio de 2021). Una mirada introspectiva de la contabilidad financiera ambiental en México desde la teoría de los *stakeholders*. ¿Mito o realidad? *SciELO Brasil*: <https://doi.org/10.7819/rbgn.v23i2.4107>
- Trabajo, O. I. (9 de julio de 2010). Organización Internacional del Trabajo. OIT: https://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/--multi/documents/publication/wcms_142694.pdf
- Vega Fuentes, I. y Ricárdez Jiménez, J. D. (octubre de 2012). Evolución y desarrollo histórico de los impuestos verdes en el mundo y en. *Investigación FCA UNAM*: <https://investigacion.fca.unam.mx/docs/memorias/2012/7.07.pdf>

Capítulo 3. Impacto de la innovación financiera en el crecimiento económico en México

Pablo Andrés Franco Alonso
Alfonso Martín Rodríguez
María del Carmen Bautista Sánchez

Resumen

La presente investigación evalúa el impacto de la innovación financiera en el crecimiento económico de un país, analizando la relación y causalidad entre dichas variables. Se muestra cómo la innovación financiera, medida por el número de créditos otorgados al sector privado, impacta en el desarrollo económico, medido por el PIB per cápita de México con datos de 1990 a 2020. La investigación se justifica debido a la creciente innovación financiera, como la digitalización y surgimiento de *fintechs*, así como la falta de estudios empíricos en países en desarrollo. Utilizando la Cau-

salidad de Granger y el Modelo ARDL, el estudio busca determinar si la innovación financiera tiene un efecto unidireccional o bidireccional en el crecimiento económico. La revisión de la literatura sugiere que la innovación financiera impulsa el crecimiento económico al mejorar la eficiencia del sector financiero y facilitar la inversión en proyectos competitivos. Sin embargo, los resultados empíricos son inconclusos, pues se muestran tanto efectos positivos como negativos, dependiendo del contexto económico del país, así como su grado de desarrollo.

Palabras clave: Innovación financiera, crecimiento económico, Causalidad de Granger, Modelo ARDL, fintech, desarrollo económico.

Introducción

La teoría financiera tradicional sostiene que existe una relación directa entre el sector financiero y el desarrollo económico. En los últimos años, esta idea se ha ampliado para sugerir una relación directa entre el rendimiento de los mercados bursátiles y el crecimiento económico. La evidencia empírica ha mostrado resultados que confirman un impacto bidireccional entre ambos sectores (Vargas Vega, Hernández Veleros y Villegas González, 2017). También, la relación entre la innovación financiera y el desarrollo económico ha sido un tema de estudio reciente en la literatura económica, debido a la creciente importancia que tienen los mercados financieros en la economía global (Toporowski, 2011). La innovación financiera, entendida como la introducción de nuevos instrumentos, instituciones y procesos financieros, se ha propuesto como un motor importante del crecimiento económico, al facilitar la asignación eficiente de recursos y fomentar la inversión. Sin embargo, la naturaleza de esta relación sigue siendo objeto de debate, con diferentes estudios que arrojan resultados contradictorios sobre si la innovación financiera impacta el crecimiento económico, pues, por su lado, se ha demostrado que el desarrollo económico sí impacta la innovación en los mercados financieros (Adamopoulos, 2008).

En este contexto, la presente investigación busca profundizar en la relación y causalidad entre la innovación financiera y el desarrollo económico mediante la aplicación de metodologías econométricas, como el análisis de Causalidad de Granger y el Modelo de Auto-regresión con Desplazamientos Distribuidos (ARDL). Estas herramientas permiten no solo explorar la existencia de una relación de causalidad entre las variables en cuestión, sino también determinar la dirección de dicha causalidad, es decir, qué tanto influye la innovación financiera en el desarrollo económico.

El análisis se centra en dos variables clave: el producto interno bruto per cápita (PIBPC), como medida del desarrollo económico, y el crédito al sector privado (CredSecPriv), ambos en México, como indicador de la innovación financiera. La hipótesis central de esta investigación es que existe una relación causal entre el desarrollo económico y la innovación financiera, aunque la dirección de esta causalidad no es necesariamente unidireccional. Para probar esta hipótesis, se realizarán pruebas de Causalidad de Granger para determinar si los rezagos de una variable ayudan a predecir el comportamiento de la otra. Adicionalmente, se empleará el modelo ARDL para analizar la dinámica a corto y largo plazo entre las variables, proporcionando una visión más completa de la relación entre la innovación financiera y el desarrollo económico.

El uso de la prueba de Causalidad de Granger en este estudio se justifica por su capacidad para identificar relaciones de precedencia temporal entre variables económicas, lo que permite inferir la existencia de causalidad en un sentido estadístico. Sin embargo, es importante señalar que la Causalidad de Granger no implica causalidad en un sentido estricto, sino más bien una relación predictiva entre las series temporales consideradas. Por otro lado, el modelo ARDL es especialmente adecuado para este análisis, ya que permite estudiar las relaciones tanto a corto como a largo plazo entre variables que pueden ser integradas en diferentes órdenes, proporcionando un marco robusto para la estimación de modelos dinámicos.

A través de este enfoque, la investigación pretende contribuir al debate sobre la importancia de la innovación financiera en el

crecimiento económico, ofreciendo evidencia empírica basada en datos históricos. Los resultados obtenidos no solo permitirán entender mejor la relación entre estas dos variables fundamentales, sino que también proporcionarán información valiosa para la formulación de políticas económicas. En particular, los hallazgos podrían tener implicaciones significativas para los responsables de la política económica, quienes deben decidir sobre la promoción de la innovación financiera como un medio para estimular el crecimiento económico.

La importancia de este estudio radica en su potencial para clarificar la naturaleza de la relación entre la innovación financiera y el desarrollo económico, en un contexto donde las economías globalizadas dependen cada vez más de la estabilidad y eficiencia de los mercados financieros (Vargas Vega, Hernández Veleros y Villegas González, 2017). Además, al emplear técnicas econométricas robustas, como la Causalidad de Granger y el Modelo ARDL, esta investigación ofrece una aproximación metodológica rigurosa que puede ser aplicada en futuros estudios para explorar relaciones similares en otros contextos económicos. Así, se espera que los resultados obtenidos en este trabajo contribuyan a un entendimiento más profundo de cómo la innovación financiera puede ser un factor clave en el proceso de desarrollo económico.

Hipótesis

H0: El crédito al sector privado no tiene una relación causal con el crecimiento económico medido por el PIB per cápita.

H1: El crédito al sector privado tiene una relación causal con el crecimiento económico medido por el PIB per cápita.

Revisión de la literatura

En la revisión de la literatura, estudios han intentado establecer los canales en que el sistema financiero afecta al crecimiento económico. Ang (2008) y Levine (1997) identifican los canales cuantitativo y cualitativo. El canal cuantitativo mide cómo el sistema financiero acumula y distribuye capital a inversiones productivas,

esto se traduce en crecimiento y afecta directamente la inversión. El canal cualitativo muestra cómo el sistema financiero estimula el crecimiento al proporcionar instalaciones crediticias y servicios financieros eficientes, afectando así, indirectamente, el nivel de inversión.

En cuanto a los estudios empíricos, Pereira (2008) señala que el desarrollo financiero promueve el crecimiento económico porque reduce las restricciones de financiamiento cuando este se encuentra en sus primeras etapas.

Djalilov y Piesse (2011) proporcionan un estudio empírico que respalda el párrafo anterior. La investigación está basada en el análisis de datos económicos y financieros previos y posteriores a la independencia de veintisiete países de Asia Central (1992-2008). En el estudio se concluye que el sistema financiero es determinante en el crecimiento económico, aunque su impacto no se mantiene de manera constante. Al emplear tres variables (finanzas, margen financiero y crédito bancario al sector privado como proporción del producto interno bruto [PIB]) para representar el sector financiero, y utilizando un enfoque combinado de análisis de regresión, correlación y Causalidad de Granger. Los autores demostraron que el impacto del sistema financiero en el crecimiento varió entre los países, debido a las particularidades institucionales presentes en cada uno de ellos.

Aunque varios estudios sobre la innovación financiera y el crecimiento económico establecen que sí existe una relación causal, específicamente en que la innovación sí afecta significativamente al crecimiento económico. Autores como Schumpeter (1911) y Silve y Plejánov (2014) determinan que el uso de innovaciones en el sector financiero genera una ola de crecimiento económico sostenible a largo plazo, además de acelerar su proceso.

Ansong *et al.* (2011) indican que la innovación financiera influye en la eficiencia del sector financiero, pues al aumentar los servicios financieros se permite que un mayor número de personas ingrese a la economía convencional y transforme los recursos en inversiones productivas (Qamruzzaman y Wei, 2018).

De acuerdo con Schrieder y Heidhues (1995) y McGuire y Conroy (2013), el efecto de la innovación en el sector financiero es diversificado, esto se refiere a la intermediación financiera fluida, la mejora de servicios financieros y mecanismos de pago. También, con respecto al desarrollo financiero en la innovación financiera, se han abordado estudios empíricos. Levine (1997), Jedidia *et al.* (2014) y Simiyu *et al.* (2014) establecen el avance de la innovación financiera en la evolución del mercado de valores, mediante ofertas de liquidación de capital. Además, en sus respectivos estudios, Johnson y Kwak (2012) estudian la importancia de la innovación financiera en un rol internacional, principalmente, haciendo referencia a la simplificación de las transacciones financieras y bancarias (Qamruzzaman y Wei, 2018). Así pues, la innovación financiera transforma una economía estática en una dinámica mediante el aumento de ahorro y de capital, estimulando la inversión privada y, a su vez, logrando un mayor nivel de crecimiento y desarrollo económico.

En la revisión de la literatura existen muchos autores que estudian la relación entre el desarrollo o innovación financiera y el crecimiento económico desde diferentes ángulos (McKinnon, 1973; Shaw, 1973; King y Levine, 1993; entre otros). Esto se debe al creciente desarrollo del sector financiero (Duasa, 2014).

La naturaleza de la conexión entre la innovación financiera y el crecimiento económico puede ser abordado desde diferentes enfoques. Por ejemplo, Hasan y Barua (2015) examinan dicha relación utilizando datos económicos de algunos países emergentes de Asia del Sur, aunque, igualmente, comentan que, a pesar del gran aumento en estudios empíricos en demostrar el impacto de la innovación financiera sobre el crecimiento económico, aún no existe una conformidad universal en la exacta relación entre dichas variables. Patrick (1966) muestra que la demanda de los servicios financieros depende del desarrollo del producto resultante de un proceso de producción y su modernización en la agricultura y otros subsectores de la economía. Un rápido crecimiento en el ingreso nacional generará una demanda por fondos externos e intermediación financiera. Por lo anterior, Patrick concluye que,

en el crecimiento económico real, los mercados financieros se desarrollan, expanden y se vuelven más eficientes. Desde otro enfoque, Patrick concluye que existen tres formas principales en que la innovación financiera puede influir significativamente el mercado de valores y el crecimiento económico: promueve un mejor uso de los recursos, su eficiente distribución, e incentiva el trabajo, ahorro e inversión.

Goldsmith (1969) concluye en su investigación que la innovación financiera ocurre principalmente durante la etapa “prematuro” del crecimiento económico de un país con ingresos bajos o en desarrollo. Lo anterior fue respaldado por De Gregorio y Guidotti (1995), quienes encontraron que la correlación entre la innovación financiera y el crecimiento económico es mayor en las etapas iniciales del desarrollo en países miembros de la OCDE.

También, mostraron que el efecto de la innovación financiera disminuye significativamente cuando el ingreso de un país aumenta.

Existen pocos estudios experimentales que investigan la relación y causalidad entre la innovación financiera y el crecimiento económico en países en desarrollo. Idun y Aboagye (2014) indican que existe una relación negativa entre la innovación financiera y el crecimiento económico en el largo plazo, pero, por el contrario, una relación positiva en el corto plazo (Rizwan, Tan e Imran, 2020).

Existe pues, evidencia empírica acerca de la relación entre la innovación financiera y el crecimiento económico. Valverde, Paso y Fernández (2007), en su estudio, encontraron que existe una relación positiva entre las innovaciones de los productos/servicios y el producto interno bruto regional, la inversión y ahorro en España.

Laeven, Levine y Michalopoulos (2015) presentaron un modelo que muestra un vínculo entre la innovación financiera y el crecimiento económico a través de las interacciones entre instituciones financieras y emprendedores del área tecnológica. Sin embargo, Beck *et al.* (2014) establecen, en su estudio de 32 países con altos ingresos (1996 al 2006), que la volatilidad del

crecimiento económico se debe al financiamiento externo de la innovación.

Rizwan, Tan e Imran (2020), en su estudio acerca de la innovación financiera y el crecimiento económico (con evidencia empírica de China, India y Pakistán de 1970 a 2016), llegan a la conclusión, con el modelo ARDL, de que la innovación financiera influye positivamente en el crecimiento económico, tanto en el corto como en el largo plazo. En cuanto a la Causalidad de Granger, resultó que la innovación afecta positivamente al desarrollo financiero y al crecimiento económico, por lo que la innovación resulta fundamental en el desarrollo económico de los países en desarrollo. Dicho estudio puede servir como referencia para futuras investigaciones a países emergentes, como puede ser México (Rizwan, Tan e Imran, 2020).

Diversos estudios empíricos exponen que la innovación financiera promueve el crecimiento económico de países en desarrollo, aunque, igualmente, existe evidencia que muestra que no es concluyente o lo contradice, por lo que se vuelve un tema de análisis y discusión.

Duasa (2014) realizó un estudio sobre la causalidad de la innovación financiera sobre el crecimiento económico, utilizando la Causalidad de Granger y las pruebas de ADF y PP, en el cual seleccionó algunos países de la OIC (Organization of the Islamic Cooperation) para su estudio; Baréin, Egipto, Irán, Jordania, Kuwait, Libia, Malasia, Pakistán y Arabia Saudita. Dicho estudio concluyó que entre Egipto y Malasia existe una relación bidireccional, mientras que en Irán y Jordania es el crecimiento el que promueve la innovación financiera. En el resto de los países estudiados no existe una causalidad directa entre la innovación financiera y el crecimiento económico.

Solow (1957) plantea un “*framework*” donde el producto interno bruto es afectado por el capital y el trabajo; Odedokun (1999) agrega, a este, la innovación financiera como una variable adicional. En la investigación de Dawson (2008), donde realizó un análisis estadístico con datos de 44 países en desarrollo de 1974 a 2001, se llegó a la conclusión de que la innovación financiera impulsa al

desarrollo económico, aunque las variables de desarrollo o innovación financiera son estadísticamente exógenas. La cantidad de estudios actuales acerca de la innovación financiera puede llevar a conclusiones contradictorias sobre su relación empírica con el crecimiento económico. En general, la innovación financiera y el crecimiento económico están relacionados positivamente (Dawson, 2008).

Bara y Mudzingiri (2016) exponen, en su estudio sobre Zimbabue, que la innovación financiera tiene un efecto positivo y negativo sobre el crecimiento. Dicho estudio, utilizando las pruebas ARDL y la Causalidad de Granger, muestra que existe un efecto positivo en la innovación financiera (crecimiento de los créditos bancarios al sector privado y ratio de dinero amplio a dinero estrecho) sobre el crecimiento económico en el largo plazo, aunque solo la ratio de dinero amplio a dinero estrecho es significativa, mientras que el crecimiento de los créditos bancarios al sector privado no. En cuanto al corto plazo, la ratio de dinero amplio a dinero estrecho tiene un efecto negativo en el crecimiento, mientras que el crecimiento de los créditos bancarios al sector privado sí, pero en ambos casos no es significativo (Bara y Mudzingiri, 2016).

Los cambios financieros y técnicos son inevitables, y estos crecen con el paso de los años. La innovación financiera permite invertir en nuevas tecnologías, pues con recursos ordinarios sería inaccesible por el riesgo que se presenta. Por otro lado, las nuevas tecnologías y el crecimiento económico tienden a complicar las prácticas empresariales. Los mercados financieros respaldan los cambios con diferentes tipos de factores de riesgo y deben reestructurarse de acuerdo con la demanda del mercado. Esto indica que sin la innovación financiera las nuevas tecnologías y el progreso económico disminuirían y, al mismo tiempo, se reduciría la riqueza de los países. Este tipo de innovación incentiva y presenta la creación de nuevas organizaciones financieras y tecnologías (Sood y Ranjan, 2015).

En el estudio de Gómez (2021) acerca de la interacción entre crecimiento económico, estabilidad e inclusión financiera, se ana-

liza la relación entre la inclusión financiera, la estabilidad financiera y el crecimiento económico, utilizando datos de un panel de 71 países durante el periodo 2007-2016. Se emplean dos métodos de estimación: Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con efectos fijos de dos vías y el Método Generalizado de Momentos (GMM) con efectos fijos de dos vías, así como la prueba de Causalidad de Granger.

La inclusión financiera se mide mediante el número de cajeros automáticos por cada 100,000 habitantes y el número de sucursales bancarias por cada 100,000 adultos. La estabilidad financiera se evalúa a través de tres variables: la razón de préstamos en mora a préstamos brutos en el sector bancario, la proporción del crédito bancario a depósitos bancarios y la proporción de activos líquidos a depósitos y fondeo a corto plazo en el sector bancario.

Los resultados sugieren la existencia de una relación negativa entre la inclusión financiera (medida por el número de cajeros automáticos y sucursales bancarias) y el crecimiento económico. Esto contradice la hipótesis inicial del estudio y difiere de los hallazgos de investigaciones previas. Sin embargo, la prueba de causalidad de Granger muestra que la causalidad se extiende desde las variables de inclusión financiera hacia el crecimiento económico, lo cual sí es consistente con estudios anteriores.

En cuanto a la estabilidad financiera, los resultados indican una relación negativa entre la proporción del crédito bancario a depósitos bancarios y el crecimiento económico, lo que sugiere que una mayor incertidumbre en el sistema financiero está relacionada con un menor crecimiento económico. Sin embargo, se encuentra una relación positiva entre la razón de préstamos en mora a préstamos brutos y el crecimiento económico, lo cual contradice la hipótesis de una relación positiva entre estabilidad financiera y crecimiento económico.

Así pues, de acuerdo con los resultados presentados, los autores proponen la creación de una política de suspensión temporal de pagos de préstamos por parte del Gobierno o la implementación de un seguro en caso de recesión por parte del sistema financiero, con el fin de estimular el crecimiento económico. Asimismo, se sugiere

un programa que condicione el acceso al sistema financiero a la asistencia y aprobación de un curso de finanzas básicas.

El artículo concluye discutiendo las implicaciones de los hallazgos y proponiendo futuras líneas de investigación, como analizar el impacto de la banca digital sobre la inclusión financiera y si la relación entre inclusión financiera es sensible al nivel de ingreso de los países (Gómez Rodríguez, Ríos Bolívar y Zambrano Reyes, 2021).

Metodología

El presente trabajo hace uso de una metodología cuantitativa, utilizando la Causalidad de Granger y el Modelo ARDL como instrumentos para analizar los datos y comprobar si los resultados de una variable sirven para predecir la otra variable, en este caso, la innovación financiera sobre el crecimiento económico en México, además de evaluar si es unidireccional o bidireccional el resultado.

Análisis y discusión de resultados

Debido a la variedad de resultados empíricos presentes en la revisión a la literatura, es necesario reevaluar las relaciones causales entre la innovación financiera y el desarrollo económico, en particular el crédito otorgado al sector privado y su causal en el PIB. El método de Causalidad de Granger es una herramienta estadística utilizada para identificar la dirección de la relación entre variables, a diferencia del coeficiente de correlación, que mide el grado de asociación entre variables sin considerar si existe una dependencia entre ellas (Zúñiga, 1992).

En cuanto al ARDL (Autoregressive Distributed Lag), se refiere a un modelo econométrico utilizado para analizar las relaciones dinámicas entre variables, tanto a corto como a largo plazo (Chatfield, 2003). Los modelos ARDL permiten estimar la relación entre una variable dependiente y sus propios rezagos, así como los rezagos de otras variables explicativas, lo que los hace útiles para

estudiar la relación entre variables que pueden ser integradas de diferentes órdenes (I(0) o I(1)) (Moore, McCabe y Craig, 2016).

En la presente investigación se emplearon ambos enfoques econométricos con el fin de evaluar la existencia de una relación causal entre el crédito otorgado al sector privado y el crecimiento económico. A través de la prueba de Causalidad de Granger se determinó la dirección de la relación entre estas variables, mientras que el Modelo ARDL permitió identificar las dinámicas de corto y largo plazo, proporcionando una comprensión más profunda del impacto del crédito en el PIB. Los resultados obtenidos se presentan a continuación, con un enfoque en el análisis de estas relaciones causales.

Prueba Granger

Innovación financiera – Desarrollo económico

Modelo 1: $PIBPC \sim \text{Lags}(PIBPC, 1:1) + \text{Lags}(\text{CredSecPriv}, 1:1)$

- Res.Df (grados de libertad residual): 20
- Df (diferencia en grados de libertad entre Modelos 1 y 2): -1
- F (estadística de prueba): 0.0586
- Pr(>F) (valor p asociado a la estadística de prueba): 0.8112

Modelo 2: $PIBPC \sim \text{Lags}(PIBPC, 1:1)$

- Res.Df: 21

En el primer modelo estimado, el producto interno bruto per cápita (PIBPC) fue evaluado en función de sus rezagos y los rezagos del crédito otorgado al sector privado (CredSecPriv). Los resultados obtenidos mostraron que la estadística de prueba (F) fue de 0.0586, con un valor p asociado de 0.8112, lo cual indica una falta de significancia estadística. Esto sugiere que no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de que los rezagos de CredSecPriv no aportan significativamente a la capacidad de predicción del PIBPC. En otras palabras, según el test de Granger, no se encontró

una relación causal significativa entre los rezagos de CredSecPriv y el PIBPC.

Desarrollo económico – Innovación financiera

Modelo 1: $\text{CredSecPriv} \sim \text{Lags}(\text{CredSecPriv}, 1:1) + \text{Lags}(\text{PIBPC}, 1:1)$

- Res.Df (grados de libertad residual): 20
- Df (diferencia en grados de libertad entre Modelos 1 y 2): -1
- F (estadística de prueba): 17.382
- Pr(>F) (valor p asociado a la estadística de prueba): 0.0004736
- Significancia: *** (muy significativo)

Modelo 2: $\text{CredSecPriv} \sim \text{Lags}(\text{CredSecPriv}, 1:1)$

- Res.Df: 21

El segundo modelo evaluó si los rezagos del PIBPC podrían predecir el crédito otorgado al sector privado (CredSecPriv). Aquí, la estadística de prueba (F) fue de 17.382 y el valor p resultante fue de 0.0004736, indicando una relación altamente significativa entre el PIBPC y CredSecPriv. La notación ‘***’ al lado del valor p sugiere que esta relación es estadísticamente significativa a un nivel del 0.1 %. Esto implica que los rezagos del PIBPC son importantes para predecir el comportamiento futuro del crédito al sector privado.

Los resultados obtenidos de la prueba de Granger sugieren que, si bien no hay evidencia de una relación causal de la innovación financiera (medida por el crédito otorgado al sector privado) sobre el desarrollo económico (PIBPC), existe una relación causal significativa en sentido contrario. En este caso, los rezagos del PIBPC tienen un impacto relevante en la predicción del crédito otorgado al sector privado, lo que indica que el crecimiento económico pasado es útil para explicar el comportamiento del crédito en el presente.

Modelo ARDL

```
> modelo_ardl <- ardl(PIBPC ~ CredSecPriv, data = datos1, order
= c(1, 1))
```

- Time series regression with “ts” data:
- Start = 9, End = 31
- Call:
- `dynlm::dynlm(formula = full_formula, data = data, start = start, end = end)`
- Residuals:
 - Min 1Q Median 3Q Max
 - -1931.5 -513.3 306.1 522.5 1063.7
- Coefficients:
 - Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
 - (Intercept) 2188.4954 1277.5097 1.713 0.102966
 - L(PIBPC, 1) 0.7930 0.1817 4.366 0.000333 ***
 - CredSecPriv -6.1227 152.3976 -0.040 0.968372
 - L(CredSecPriv, 1) -1.3683 147.1550 -0.009 0.992678
- Signif. codes: 0 ‘***’ 0.001 ‘**’ 0.01 ‘*’ 0.05 ‘.’ 0.1 ‘ ’ 1
- Residual standard error: 840 on 19 degrees of freedom
 - (7 observations deleted due to missingness)
- Multiple R-squared: 0.7355, Adjusted R-squared: 0.6937
- F-statistic: 17.61 on 3 and 19 DF, p-value: 1.028e-05

PIB per cápita como variable dependiente

El modelo ARDL muestra que el rezago de un periodo del PIB per cápita ($L(\text{PIBPC}, 1)$) tiene un coeficiente positivo de 0.7930, lo que sugiere una relación significativa (valor $p = 0.000333$) entre el PIB per cápita del periodo anterior y el actual. Esto significa que el valor pasado del PIB per cápita es un fuerte predictor del valor actual.

Sin embargo, ni el crédito al sector privado actual (CredSecPriv) ni su rezago ($L(\text{CredSecPriv}, 1)$) resultaron estadísticamente significativos ($p = 0.968$ y $p = 0.992$, respectivamente). Esto indica que el crédito al sector privado no tiene un impacto observable sobre el PIB per cápita en este modelo. El R-cuadrado ajustado del

modelo es 0.6937, lo que sugiere que el modelo explica el 69.37 % de la variabilidad en el PIB per cápita.

En resumen, el modelo muestra que el comportamiento pasado del PIB per cápita es significativo para predecir su valor actual, pero el crédito al sector privado no parece tener un impacto significativo en el PIB per cápita.

Crédito al sector privado como variable dependiente

En este modelo, el coeficiente asociado al rezago del crédito al sector privado ($L(\text{CredSecPriv}, 1)$) es 0.9448 y es altamente significativo (valor $p = 1.75e-14$). Esto significa que el crédito al sector privado del periodo anterior tiene un fuerte impacto positivo en su valor actual, lo cual es esperado en este tipo de series temporales.

Sin embargo, el PIB per cápita actual (PIBPC) no tiene un impacto significativo en el crédito al sector privado (valor $p = 0.968$), pero su rezago ($L(\text{PIBPC}, 1)$) tiene un efecto positivo y significativo (coeficiente = $8.237e-04$, $p = 0.02471$). Esto sugiere que el comportamiento pasado del PIB per cápita influye significativamente en el crédito al sector privado. El R-cuadrado ajustado es 0.975, lo que indica que el modelo explica un 97.5 % de la variabilidad en el crédito al sector privado, lo que es un muy buen ajuste.

En resumen, el crédito al sector privado pasado es un fuerte predictor de su valor actual, mientras que el PIB per cápita actual no tiene un impacto significativo. Sin embargo, el comportamiento pasado del PIB per cápita sí afecta el crédito al sector privado en el presente.

Estos resultados sugieren que, aunque el crédito al sector privado no parece impactar en el PIB per cápita en el corto plazo, el historial de crecimiento económico sí tiene un efecto significativo sobre la dinámica del crédito al sector privado.

Conclusiones

La presente investigación arroja varios hallazgos importantes sobre la relación entre la innovación financiera, medida a través del crédito otorgado al sector privado, y el desarrollo económico, representado por el PIB per cápita. A través del análisis con los modelos econométricos de Causalidad de Granger y ARDL, se pudo medir y evaluar las relaciones de corto y largo plazo entre dichas variables.

- *Relación causal entre crédito al sector privado y PIB per cápita:* Los resultados de la prueba de Causalidad de Granger no mostraron una relación causal significativa del crédito otorgado al sector privado sobre el PIB per cápita. Por lo que se concluye, en el marco temporal analizado, que el crédito al sector privado no tiene un impacto directo y observable sobre el crecimiento económico. En cambio, se encontró una relación significativa en sentido contrario: el PIB per cápita influye de manera significativa en la predicción del crédito otorgado al sector privado, lo que indica que un mayor crecimiento económico pasado tiende a impactar la oferta de crédito al sector privado.
- *Resultados del modelo ARDL:* En cuanto al análisis de corto y largo plazo utilizando el modelo ARDL, se concluye que el crédito otorgado al sector privado no tiene un impacto significativo en el PIB per cápita, ni en el presente ni a través de sus rezagos. Por otro lado, el rezago del PIB per cápita sí mostró ser un fuerte predictor del comportamiento futuro del crédito al sector privado, lo que refuerza la idea de que el desempeño económico pasado influye en la dinámica crediticia.
- *Impacto del PIB per cápita en la oferta de crédito:* Tanto en el análisis de Granger como en el modelo ARDL, el PIB per cápita del pasado resultó ser un factor significativo para explicar el crédito al sector privado, lo cual muestra su importancia para que se aumente la innovación financiera. Por tanto, el crecimiento económico puede generar una mayor oferta y demanda de crédito, probablemente debido a un incremento en la con-

fianza entre las instituciones financieras y las empresas (Vargas Vega, Hernández Veleros y Villegas González, 2017).

- *Conclusión sobre la hipótesis:* Con base en los resultados obtenidos, se rechaza la hipótesis alternativa (H1), que planteaba una relación causal entre el crédito al sector privado y el crecimiento económico medido por el PIB per cápita. Los resultados apoyan la hipótesis nula (H0), lo que significa que no se encontró evidencia suficiente para concluir que el crédito al sector privado impacta significativamente en el crecimiento económico.

Bibliografía

- Adamopoulos, A. (2008). Financial Development and Economic Growth. An Empirical Analysis for Ireland. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 75-88.
- Ansong, Abraham, Marfo-Yiadom, E. y Ekow-Asmah, E. (2011). Los efectos de las finanzas. *Revista de Negocios Africanos* 12, 93-113.
- Bara, A. y Mudzingiri, C. (2016). Financial innovation and economic growth: evidence from Zimbabwe. *Investment Management and Financial Innovations*, 13(2), 65-75.
- Beck, T., Chen, T., Lin, C. y M., S. F. (enero de 2014). *Financial innovation: The bright and the dark sides*. SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1991216
- Chatfield, C. (2003). *The Analysis of Time Series: An Introduction* (6.ª ed.). Nueva York: Chapman and Hall/CRC.
- Dawson, P. J. (2008). Financial development and economic growth in developing countries. *Progress in Development Studies*, 8, 25-31.
- De Gregorio, J. y Guidotti, P. (1995). Financial development and economic growth. *World Development*, 23, 433-448.
- Duasa, J. (2014). Financial Development and Economic Growth: The Experiences of Selected oic Countries. *Int. Journal of Economics and Management*, 8(1), 215-228.
- Goldsmith, C. W. (1969). *Financial Structure and Development*. Yale University Press.
- Gomber, P. K.-A. (2017). Digital Finance and FinTech: current research and future research directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580.
- Gómez Rodríguez, T., Ríos Bolívar, H. y Zambrano Reyes, A. (2021). Interacción entre crecimiento económico, estabilidad e inclusión financiera: evidencia empírica internacional. *Contaduría y Administración*, 66(1), UNAM, 1-22.
- Hasan Rana, R. y Barua, S. (2015). Financial Development and Economic Growth: Evidence from a Panel Study on South Asian Countries. *American International University*.

- Jedidia, Khoutem, B., Boujelmine, T. y Helali, K. (2014). Desarrollo financiero y crecimiento económico: nueva evidencia de Túnez. *Revista de Modelado de Políticas*, 36, 83-98.
- Johnson, S. y Kwak, J. (2012). ¿La innovación financiera es buena para la economía? *Política de Innovación y la Economía*, 1-15.
- Laeven, L., Levine, R. y Michalopoulos, S. (2015). Financial innovation and endogenous growth. *Journal of Financial Intermediation*, 24(1), 1-24.
- Levine, R. (1997). Desarrollo financiero y crecimiento económico: puntos de vista y agenda. *Revista de Literatura Económica* 35, 68-72.
- McGuire, P. B. y Conroy, J. D. (2013). Fomento de la innovación financiera para los pobres, la política y entorno regulatorio. *Finanzas Privadas para el Desarrollo Humano*.
- Moore, D. S., McCabe, G. P. y Craig, B. A. (2016). *Introduction to the Practice of Statistics* (9.ª ed.). W. H. Freeman.
- NUBANK (30 de marzo de 2023). NUBANK. : Nu México cumple cuatro años, es ya la SOFIPO más grande del país: <https://international.nubank.com.br/es/compania/nu-mexico-cumple-cuatro-anos-es-ya-la-sofipo-mas-grande-del-pais/#:~:text=Seg%C3%BAAn%20los%20%C3%BAltimos%20datos%20disponibles,cr%C3%A9dito%20ya%20alcanz%C3%B3%20el%205%25>
- (2024). NUBANK. Sobre Nu: <https://international.nubank.com.br/es/sobre-nu/>
- Odedokun, M. O. (1996). Alternative econometric approaches for analysing the role of the financial sector in economic growth, time series evidence from LDCs. *Journal of Development Economics*, 50, 19-46.
- Patrick, H. T. (1966). Financial development and economic growth in underdeveloped countries. *Economic Development and Cultural Change* 14, 74-89.
- Philippon, T. (2016). The fintech opportunity. *NBER Working Paper Series*, 22476.
- Philippon, T. (2020). On fintech and financial inclusion. *BIS Working Papers*, n.º 841.
- Qamruzzaman y Wei, J. (2018). Innovación financiera, desarrollo del mercado de valores y crecimiento económico: una aplicación del modelo ARDL. *Revista Internacional de Estudios Financieros*, 1-30.
- Rizwan, M., Tan, Y. e Imran, M. (2020). Financial Innovation and Economic Growth: Evidence from China, India, and Pakistan. *Wiley, Int J Fin Econ.*, 6036-6059.
- Schumpeter, J. (1911). La teoría del desarrollo económico. *Cambridge: Prensa de la Universidad de Harvard*, 26-29.
- Simiyu, Silikhe, R., Nyatha, P. y Chege, C. (2014). Efecto de las innovaciones financieras y operacionalización del tamaño del mercado en los bancos comerciales: Un estudio de caso de Equity Bank, Sucursal Eldoret. *Revista Internacional de Negocios y Ciencias Sociales*, 85, 27-50.
- Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *Review of Economics and Statistics*, 39, 12-20.
- Sood, V. y Ranjan, P. (2015). Financial innovation in India: An empirical study. *Journal of Economics and Business Review*, 10(1), 1-20.
- Toporowski, J. (2011). Innovación financiera y desarrollo. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 42(165), abril-junio, 161-169.

- Vargas Vega, T. d., Hernández Veleros, Z. S. y Villegas González, E. (2017). El crecimiento económico y el desarrollo financiero: evidencia para tres países de América del Norte. *Economía*, *XLII*(43).
- Zúñiga, N. (1992). Cointegración y corrección de errores en el análisis de las tasas de interés durante el periodo de liberalización financiera. *Financial Services Project. Occasional Paper*, *17*(1), Ohio State University, 1-42.

Capítulo 4. El estímulo fiscal por usar la Red de Autopistas de Cuota. Un apoyo para la industria del autotransporte público de carga federal en México

Sergio Iván Ramírez Cacho¹
Miguel Ángel Oropeza Tagle²
Luis Octavio Ríos Silva³

Resumen

El autotransporte de carga en México⁴ se ha convertido en una industria de gran relevancia económica y social. Contribuye sig-

1 PTC Investigador, Universidad de Colima, Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo, sergio_cacho@ucol.mx

2 PTC Investigador, Universidad Autónoma de Aguascalientes, miguel.oropeza@edu.uaa.mx

3 PTC Investigador, Universidad de Colima, Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo, lrios0@ucol.mx

4 De acuerdo con el artículo 40, capítulo cuarto del Reglamento de Autotransporte Federal y Servicios Auxiliares, el autotransporte federal de carga se clasifica en carga general y carga especializada. El servicio de carga general consiste en el traslado de todo tipo de

nificativamente al comercio nacional e internacional, facilitando el movimiento de productos entre diferentes regiones y fronteras. Sin embargo, existen varios desafíos que este sector enfrenta en la actualidad.

Uno de los retos más importantes es la infraestructura vial. A pesar de los esfuerzos realizados para mejorar las carreteras en México, todavía se requiere una inversión considerable para garantizar vías de calidad que permitan el transporte eficiente y seguro de mercancías. Además, la falta de mantenimiento adecuado de las carreteras y la congestión del tráfico son problemas persistentes que afectan la productividad y la competitividad del autotransporte de carga.

El transporte público de carga en México todavía se enfrenta a barreras burocráticas y regulaciones excesivas que dificultan la operación eficiente de las empresas. La simplificación de trámites y la implementación de medidas que favorezcan la competitividad y la agilidad en los procesos administrativos son necesarias para incentivar el desarrollo de esta industria.

A pesar de estos desafíos, existen también oportunidades para el autotransporte de carga en México.

En primer lugar, el país cuenta con una ubicación geográfica estratégica, lo que lo convierte en un punto clave para el comercio internacional. Esto brinda la posibilidad de ampliar las rutas de transporte, fortalecer el comercio con otros países y fomentar la competitividad en el sector.

En segundo lugar, y que es donde se enfoca nuestra colaboración, se observa al Gobierno federal mexicano frente al reto de mejorar la red de carreteras y combatir la barrera burocrática que desalienta el cumplimiento de los requisitos para acceder al estímulo fiscal por el uso de carreteras de cuota.

mercancías por los caminos de jurisdicción federal, siempre que lo permitan las características y especificaciones de los vehículos (sct, 1994).

Introducción: importancia del autotransporte de carga

El transporte público de carga federal desempeña un rol crucial en las economías de México, Canadá, Estados Unidos, y en el orden mundial. Esta industria es esencial para el movimiento eficiente y efectivo de bienes y productos, lo que facilita el comercio, impulsa el desarrollo económico y sostiene la competitividad de los mercados.

El autotransporte de carga es vital para la economía mexicana. Con una infraestructura de carreteras que cubre gran parte del país, este medio de transporte es responsable de más del 80 % del movimiento de mercancías a escala nacional. La industria contribuye al producto interno bruto (PIB) y genera millones de empleos directos e indirectos. Además, el autotransporte de carga es fundamental para la cadena de suministro, asegurando que productos agrícolas, industriales y manufacturados lleguen a su destino de manera oportuna.

En Canadá, el autotransporte de carga es esencial debido a la vasta extensión geográfica del país y su baja densidad poblacional en muchas regiones. El transporte por carretera permite la distribución eficiente de bienes a lo largo de las provincias y territorios, conectando zonas urbanas y rurales. La industria del autotransporte canadiense es un componente clave del comercio interprovincial y también facilita el comercio con Estados Unidos, el mayor socio comercial de Canadá.

Estados Unidos posee una de las redes de autotransporte de carga más grandes y avanzadas del mundo. Este sector es crucial para la economía estadounidense, ya que más del 70 % de las mercancías se transportan por carretera. La industria genera millones de empleos y es una columna vertebral para el comercio interior y exterior. El autotransporte de carga asegura la entrega eficiente de productos desde los fabricantes hasta los minoristas y consumidores, y es fundamental para el funcionamiento de otros sectores económicos como la agricultura, la manufactura y el comercio minorista.

A escala mundial, el autotransporte de carga es un eslabón vital en la cadena de suministros. Facilita el comercio internacional al conectar puertos, aeropuertos y terminales ferroviarias con mercados y consumidores finales. Este sector es esencial para la economía global, ya que permite el flujo continuo de mercancías a través de fronteras, impulsando el comercio y el crecimiento económico. En un mundo cada vez más interconectado, la eficiencia y la fiabilidad del autotransporte de carga son cruciales para mantener la competitividad de las economías nacionales e internacionales.

El autotransporte de carga pública federal es una columna vertebral para las economías de México, Canadá, Estados Unidos, y en el orden mundial. Su capacidad para mover grandes volúmenes de mercancías de manera eficiente y efectiva lo convierte en un componente indispensable del comercio y el crecimiento económico. La industria no solo genera empleo y contribuye al PIB, sino que también facilita la integración de mercados y la competitividad global, subrayando su importancia estratégica en la economía moderna.

El peaje carretero: un costo indispensable en el modelo de negocio del autotransporte de carga

El peaje carretero es un sistema mediante el cual se cobra una tarifa a los usuarios de ciertas carreteras, puentes o túneles. Estas tarifas se utilizan para financiar la construcción, mantenimiento y operación de las infraestructuras viales. Los peajes pueden ser establecidos por entidades gubernamentales o por concesionarios privados que operan la infraestructura vial.

El sistema de peaje carretero se utiliza de la siguiente manera:

- Estaciones de peaje: Los conductores deben detenerse en estaciones de peaje ubicadas en puntos específicos de la carretera. Aquí, pagan la tarifa correspondiente antes de continuar su viaje.
- Sistemas electrónicos: En algunos países y regiones, los peajes se cobran electrónicamente mediante dispositivos de telepeaje

(ETC, por sus siglas en inglés) instalados en los vehículos. Estos dispositivos se comunican con antenas en las estaciones de peaje y deducen automáticamente la tarifa del saldo prepago del usuario.

- Peajes virtuales: Algunos sistemas de peaje no requieren detenerse en estaciones físicas. En su lugar, utilizan cámaras y sensores para leer las matrículas de los vehículos y cobrar la tarifa electrónicamente.

El peaje carretero se utiliza por varias razones:

- Financiación de infraestructura: Los peajes proporcionan una fuente de ingresos directa para la construcción, mantenimiento y mejora de las infraestructuras viales, sin depender exclusivamente de los presupuestos gubernamentales.
- Mantenimiento y operación: Los ingresos de los peajes se destinan al mantenimiento regular y a la operación eficiente de las carreteras, asegurando que permanezcan en buen estado y seguras para los usuarios.
- Gestión del tráfico: El cobro de peajes puede ayudar a gestionar la congestión del tráfico, especialmente en zonas urbanas o carreteras muy transitadas, incentivando a los conductores a utilizar rutas alternativas o medios de transporte público.
- Recuperación de inversiones: En proyectos de concesiones privadas, los peajes permiten a los inversionistas recuperar sus inversiones y obtener una rentabilidad razonable.

El peaje carretero se utiliza en las siguientes circunstancias:

- Nuevas construcciones: Para financiar la construcción de nuevas carreteras, puentes y túneles sin recurrir a impuestos adicionales.
- Mantenimiento y renovación: Para asegurar fondos continuos para el mantenimiento y la renovación de infraestructuras viales existentes.
- Proyectos concesionados: Cuando una entidad privada ha financiado y construido una carretera o puente, el peaje es

utilizado para recuperar la inversión y financiar la operación del proyecto.

- Gestión del tráfico: En áreas metropolitanas y carreteras con alta congestión, los peajes pueden implementarse para gestionar la demanda y reducir los embotellamientos.

En cuanto a la firma económica que el peaje produce, resulta que la recaudación del sistema de peaje carretero varía considerablemente según el país y la región, dependiendo de factores como la extensión de la red de carreteras de peaje, las tarifas aplicadas y el volumen de tráfico. A continuación, presentamos un breve resumen de la recaudación en México, Canadá, Estados Unidos, y a escala mundial, basado en datos recientes:

1. En México, el sistema de peaje es gestionado tanto por el Gobierno federal como por concesionarios privados. Se estima que la recaudación anual de los peajes carreteros en México supera los 60,000 millones de pesos mexicanos (aproximadamente 3,000 millones de dólares estadounidenses), siendo los principales concesionarios empresas como Caminos y Puentes Federales (CAPUFE) y diversas concesionarias privadas que gestionan importantes tramos de la red de carreteras de peaje en el país.
2. En Canadá, el sistema de peaje es menos extendido que en otros países debido a su baja densidad poblacional y a que gran parte de la infraestructura vial se financia con impuestos generales. La recaudación de peajes en Canadá varía ampliamente, pero en provincias con redes de peaje significativas, como Ontario (con la autopista 407 ETR), las recaudaciones pueden alcanzar varios cientos de millones de dólares canadienses, anualmente. Por ejemplo, la 407 ETR reportó ingresos superiores a 1,200 millones de dólares canadienses en 2021.
3. Estados Unidos tiene una de las redes de carreteras de peaje más grandes del mundo, con peajes presentes en muchos estados y en importantes infraestructuras, como puentes y túneles. La recaudación de peajes en EE. UU. supera los 20,000 millones de dólares anuales. Los principales estados con sistemas de

peaje incluyen Nueva York, Nueva Jersey, California, Florida y Texas.

Principales autoridades de peaje: La Autoridad Portuaria de Nueva York y Nueva Jersey, la Autoridad de Autopistas de Florida y otras entidades gestionan importantes secciones de la red de carreteras de peaje.

Metodología

Una vez expuestas la importancia del autotransporte terrestre de carga y la influencia del modelo de peajes carreteros en dicha industria, nuestra aportación se enfoca en el objetivo de explicar cómo es que el Gobierno federal mexicano apoya a este sector de contribuyentes a continuar generando empleos e ingresos por medio de estímulos fiscales.

Por lo que, en primer lugar, se analiza brevemente cómo el impuesto sobre la renta grava las utilidades de las sociedades que en México realizan actividades empresariales dedicadas al transporte público terrestre de carga.

Posteriormente, se exponen los estímulos fiscales que el mismo Gobierno ofrece a este tipo de industria, enfocando nuestra atención al contenido del artículo 16-A, inciso v de la Ley de Ingresos de la Federación (2024): “Se otorga un estímulo fiscal a los contribuyentes que se dediquen exclusivamente al transporte terrestre público y privado, de carga o pasaje, así como el turístico, que utilizan la Red Nacional de Autopistas de Cuota [...]” (SHCP, 2024a).

Como tercer apartado se presenta un ejemplo para la determinación y el acreditamiento del estímulo fiscal señalado anteriormente.

En el cuarto se analizan los resultados que se obtienen al acreditar el estímulo fiscal objeto de estudio utilizado en el transporte terrestre de carga pública federal y, finalmente, en el quinto apartado se presenta a manera de conclusiones una revisión de los objetivos planteados, las fortalezas y debilidades del modelo de

beneficio alcanzado, y, como sexto, un resumen de las fuentes consultadas.

El impuesto sobre la renta (ISR) en las sociedades dedicadas al transporte público terrestre de carga en México

En México, el ISR es una contribución que recae sobre las utilidades obtenidas por las personas físicas y morales, incluidas las que realizan actividades empresariales. Las sociedades dedicadas al autotransporte terrestre de carga no son la excepción y deben cumplir con las obligaciones fiscales de dar, hacer y no hacer (CC, art 1088) establecidas en la Ley del ISR.

De acuerdo con el artículo nueve primera facción de la Ley, el ISR grava las utilidades netas de las sociedades. Es decir, disminuyendo, de la totalidad de los ingresos acumulables obtenidos en el ejercicio, las deducciones autorizadas por el Título II de la LISR y la participación de los trabajadores en las utilidades (PTU) de las empresas pagada en el ejercicio, en los términos del Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM).

Para las empresas de autotransporte público de carga, los ingresos acumulables incluyen los obtenidos por la prestación de servicios de transporte, así como otros ingresos relacionados, como la renta de equipo o servicios adicionales. Estos ingresos se gravan de manera anual, aplicando la tasa general del 30 % establecida en el artículo nueve de la LISR.

En cuanto a las deducciones autorizadas, las sociedades dedicadas al autotransporte de carga pueden deducir un conjunto de gastos indispensables para la realización de sus actividades, incluyendo, entre otros, los costos del combustible, el mantenimiento de vehículos, el pago de sueldos de operadores y los peajes en autopistas de cuota. Además, en algún momento se permitió la deducción acelerada de inversiones en equipo de transporte, lo que incentivó la renovación y modernización de las flotas vehiculares, al permitir una mayor deducción en un plazo más corto, lo que redujo la base gravable del ISR.

Un aspecto importante a considerar es la obligación de llevar una contabilidad adecuada y detallada que permita identificar correctamente los ingresos y las deducciones relacionados con la actividad del autotransporte. Esto es crucial, ya que un cálculo incorrecto de la utilidad fiscal puede derivar en sanciones o en la obligación de pagar impuestos adicionales.

Como se explica más adelante, las sociedades de autotransporte terrestre de carga también pueden acceder a ciertos estímulos fiscales que impactan directamente en la determinación del ISR. Entre estos se incluyen estímulos fiscales y facilidades de comprobación que, además de mejorar la competitividad del sector, contribuyen a mitigar la carga fiscal y a fomentar el crecimiento sostenible de las empresas de transporte (SAT, 2024).

Los estímulos fiscales: una mirada rápida

Los estímulos fiscales son herramientas de política económica utilizadas por los gobiernos para fomentar el crecimiento económico, la inversión y la innovación en sectores específicos de la economía. Estos incentivos, que pueden manifestarse a través de exenciones, reducciones, créditos fiscales o deducciones adicionales, tienen como objetivo principal aliviar la carga tributaria de los contribuyentes, promoviendo actividades económicas deseables que, de otro modo, podrían no ser viables financieramente.

Una de las formas más comunes de estímulos fiscales es la exención de impuestos, donde se reduce o elimina temporalmente la obligación de pagar ciertos impuestos. Esto es especialmente común en sectores que el Gobierno desea impulsar, como la investigación y el desarrollo (I+D), la energía renovable, o las pequeñas y medianas empresas (pymes) (Auerbach, 2018). Por ejemplo, en muchos países, las empresas que invierten en tecnología verde pueden beneficiarse de créditos fiscales que reducen su carga tributaria, incentivando así la adopción de tecnologías sostenibles.

Los estímulos fiscales también pueden ser utilizados como una herramienta contracíclica en tiempos de crisis económica. Durante la recesión global de 2008, por ejemplo, muchos gobiernos imple-

mentaron estímulos fiscales temporales para apoyar a sectores afectados y estimular la demanda agregada (Romer y Romer, 2019). Estas medidas suelen ser temporales, diseñadas para mitigar el impacto de las crisis económicas a corto plazo, y son retiradas una vez que la economía muestra signos de recuperación.

Sin embargo, los estímulos fiscales no están exentos de críticas. Uno de los principales desafíos es el impacto que tienen en la recaudación fiscal del Gobierno. Si bien pueden fomentar la actividad económica, también pueden reducir los ingresos fiscales necesarios para financiar otros programas gubernamentales (Zodrow, 2018). Además, su efectividad depende en gran medida del diseño y la implementación. Un estímulo mal diseñado puede no lograr sus objetivos o, incluso, generar efectos negativos no deseados, como la distorsión del mercado o la creación de desigualdades.

Como se observa en la tabla 1, los estímulos fiscales son herramientas poderosas para fomentar la actividad económica y apoyar sectores clave, pero su éxito depende de un diseño cuidadoso y una implementación adecuada. Es fundamental que los gobiernos evalúen constantemente el impacto de estos incentivos para asegurar que están cumpliendo con sus objetivos sin comprometer la sostenibilidad fiscal a largo plazo.

Tabla 1. Algunos estímulos fiscales vigentes en México durante 2024

Nombre/vigencia	Objetivo	Beneficio
<p>“Decreto por el que se fomenta la inversión de los contribuyentes que realicen actividades económicas productivas al interior de los Polos de Desarrollo para el Bienestar del istmo de Tehuantepec”. Decreto DOF cinco de junio (2023).</p>	<p>“Se otorgan beneficios fiscales y facilidades administrativas a los contribuyentes que realicen actividades económicas productivas al interior de los Polos de Desarrollo para el Bienestar que sean determinados como tales, conforme a la declaratoria correspondiente, por el organismo público descentralizado denominado Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec”.</p>	<p>Crédito fiscal acreditable contra el monto del ISR causado, determinado en el ejercicio fiscal de que se trate en los términos del artículo Octavo, primer párrafo, del Decreto. El crédito fiscal será equivalente al 100 % del ISR causado a que se refiere el párrafo anterior, durante tres ejercicios fiscales contados a partir de aquel en el que los contribuyentes obtengan la constancia a que se refiere el artículo Segundo del Decreto. Y será del equivalente al 50 % del ISR en los tres ejercicios fiscales subsecuentes, o de hasta el equivalente al 90 % en el caso de que se superen los niveles mínimos de empleo, en los términos de los lineamientos a que se refiere el artículo Segundo del Decreto.</p>
<p>“Decreto por el que se otorgan estímulos fiscales para incentivar el uso de medios de pago electrónicos”. Decreto DOF dos de septiembre (2024).</p>	<p>Se otorga un estímulo fiscal a las entidades financieras y demás entidades que emitan tarjetas al amparo de un titular de marca cuando se pueda identificar al tarjetahabiente titular.</p>	<p>Acreditar contra el ISR propio o el retenido a terceros, el monto que corresponda a la entrega de premios que efectúen dichas entidades, por cuenta del Gobierno federal, a determinadas personas que se señalan en el Decreto.</p>
<p>“Decreto de estímulos fiscales región frontera norte”. Decreto DOF 31 diciembre (2018).</p>	<p>Se otorga un estímulo fiscal a los contribuyentes personas físicas y morales residentes en México, así como a los residentes en el extranjero con establecimiento permanente en México, que perciban ingresos exclusivamente en la región frontera norte a que se refiere el artículo Primero del Decreto.</p>	<p>Aplicar un crédito fiscal equivalente a la tercera parte del ISR causado en el ejercicio o en los pagos provisionales, contra el ISR causado en el mismo ejercicio fiscal o en los pagos provisionales del mismo ejercicio, según corresponda, en la proporción que representen los ingresos totales de la citada región frontera norte, del total de los ingresos del contribuyente obtenidos en el ejercicio fiscal o en el periodo que corresponda a los pagos provisionales.</p>

Fuente: Decretos DOF 2024, 2023 y 2018.

Los estímulos fiscales para el autotransporte terrestre de carga en México

El transporte terrestre público de carga es un sector clave para la economía mexicana, dado su rol en la movilización de mercancías a lo largo del país y hacia el exterior. Conscientes de su importancia, las autoridades fiscales en México han implementado un conjunto de estímulos fiscales diseñados para apoyar a este sector, mejorar su competitividad y promover la modernización de las flotas vehiculares.

Uno de los principales estímulos fiscales para esta industria fue la deducción acelerada de inversiones en equipo de transporte que estuvo vigente hasta 2018 (SHCP, 2017). Este incentivo permitió a los transportistas deducir un porcentaje significativo del costo de adquisición de camiones, remolques y otros equipos en un plazo más corto que el habitual, de modo que en el año 2017 pudieron deducir hasta el 93 % y en el año 2018 hasta el 87 % de las inversiones realizadas en propiedad, planta y equipo destinada al transporte público de carga federal, en comparación con la tasa del 25 % anual que provee la LISR en el artículo 34 (SAT, 2024d).

De acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2017):

Esta medida tuvo como objetivo reconocer la importancia que estas empresas tienen en la generación de empleos, así como para impulsar su competitividad, facilitar su inserción como proveedores de las cadenas productivas, dar continuidad y, en consecuencia, fomentar el mejoramiento de su competitividad al facilitar la renovación de las flotas, promoviendo la compra de vehículos más eficientes y menos contaminantes.

En la motivación de dicho Decreto (SHCP, 2017, 2024), el Gobierno federal reconoció que:

Por tratarse de empresas que en México generan siete de cada diez puestos de trabajo de acuerdo con cifras proporcionadas por los Censos Económicos que publica el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, estimó conveniente que las citadas empresas aplicaran los porcentajes de deducción previstos en tal Decreto, a efecto

de garantizar la continuidad de las actividades de las mismas en un entorno competitivo a través de una mayor flexibilidad en su esquema tributario.

Además de la deducción acelerada, el Gobierno mexicano ha implementado los siguientes estímulos fiscales establecidos en el artículo 16-A de la Ley de Ingresos de la Federación (2024):

- a. A la importación o adquisición de diésel o biodiésel y sus mezclas para su consumo final y que sea para uso automotriz en vehículos que se destinen exclusivamente al transporte público y privado, de personas o de carga, así como el turístico (SHCP, 2024a); y
- b. El estímulo objeto de estudio otorgado a “Los contribuyentes que se dediquen exclusivamente al transporte terrestre público y privado, de carga o pasaje, así como el turístico, que utilizan la Red Nacional de Autopistas de Cuota, que obtengan en el ejercicio fiscal en el que hagan uso de la infraestructura carretera de cuota, ingresos totales anuales para los efectos del impuesto sobre la renta menores a 300 millones de pesos” (SAT, 2024b).

La posibilidad de deducir el gasto en peajes y tarifas de autopistas representa un apoyo directo para los transportistas que utilizan la infraestructura de carreteras concesionadas. Este tipo de deducción no solo reduce la carga fiscal, sino que también incentiva el uso de rutas más seguras y eficientes, contribuyendo a la seguridad vial y al mantenimiento de las vías (SAT, 2023).

Sin embargo, aunque estos estímulos fiscales ofrecen beneficios significativos, también presentan retos.

Como a continuación se explica, la complejidad de los procedimientos administrativos para acceder a ellos y la necesidad de una correcta interpretación de la normativa fiscal pueden limitar su aprovechamiento, especialmente entre los pequeños transportistas que no cuentan con asesoría fiscal especializada (SHCP, 2023). Además, la implementación de estos estímulos debe ser equilibrada para evitar que generen distorsiones en el mercado o beneficios desproporcionados para ciertos actores del sector.

Ejemplo para la determinación y el acreditamiento del estímulo fiscal para los contribuyentes dedicados al transporte público de carga terrestre que utilizan la Red Nacional de Autopistas de Peaje

La Ley de Ingresos de la Federación (SHCP, 2024a) establece en su artículo 16-A fracción v que:

Se otorga un estímulo fiscal a los contribuyentes que se dediquen exclusivamente al transporte terrestre público y privado, de carga o pasaje, así como el turístico, que utilizan la Red Nacional de Autopistas de Cuota, que obtengan en el ejercicio fiscal en el que hagan uso de la infraestructura carretera de cuota, ingresos totales anuales para los efectos del impuesto sobre la renta menores a 300 millones de pesos, consistente en permitir un acreditamiento de los gastos realizados en el pago de los servicios por el uso de la infraestructura mencionada hasta en un 50 por ciento del gasto total erogado por este concepto.

El estímulo será aplicable únicamente cuando se cumplan con los requisitos que mediante reglas de carácter general establezca el Servicio de Administración Tributaria. El estímulo no podrá ser aplicable por las personas morales que se consideran partes relacionadas de acuerdo con el artículo 179 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. Para los efectos de este párrafo, no se considerarán dentro de los ingresos totales, los provenientes de la enajenación de activos fijos o activos fijos y terrenos de su propiedad que hubiesen estado afectos a su actividad.

El acreditamiento a que se refiere esta fracción únicamente podrá efectuarse contra el impuesto sobre la renta causado en el ejercicio que tenga el contribuyente, correspondiente al mismo ejercicio en que se realicen los gastos a que se refiere la presente fracción, utilizando la forma oficial que mediante reglas de carácter general dé a conocer el Servicio de Administración Tributaria; en caso de no hacerlo, perderá el derecho a realizarlo con posterioridad.

Se faculta al Servicio de Administración Tributaria para emitir las reglas de carácter general que determinen los porcentajes máximos de acreditamiento por tramo carretero y demás disposiciones que considere necesarias para la correcta aplicación del beneficio contenido en esta fracción.

Posteriormente, al final del citado artículo especifica las siguientes condiciones:

1. Los beneficiarios del estímulo fiscal quedarán obligados a proporcionar la información que les requieran las autoridades fiscales dentro del plazo que para tal efecto señalen.
2. Los estímulos establecidos en las fracciones IV y V de este apartado podrán ser acumulables entre sí, pero no con los demás estímulos establecidos en la presente Ley.
Es decir, tanto el que se refiere a la importación o adquisición de diésel o biodiésel y sus mezclas para su consumo final, como el que se otorga por el usar la Red Nacional de Autopistas de Cuota.
3. Los estímulos fiscales que se otorgan están condicionados a que los beneficiarios de los mismos cumplan con los requisitos que para cada uno de ellos se establece en la presente Ley.
4. Los beneficiarios del estímulo fiscal objeto de estudio, considerarán como ingreso acumulable para los efectos del impuesto sobre la renta, el importe de dicho estímulo en el momento en que efectivamente los acrediten.

La resolución de facilidades administrativas (RFA)

Este ordenamiento es un conjunto de disposiciones emitidas anualmente por el Servicio de Administración Tributaria (SAT) en México, que tiene como objetivo simplificar el cumplimiento de obligaciones fiscales para ciertos sectores económicos, permitiendo un manejo más eficiente y menos oneroso de sus responsabilidades tributarias. Para 2024, esta resolución continúa con la tradición de facilitar a contribuyentes de sectores como el transporte, el agropecuario, la pesca y el de autotransporte de carga, entre otros, el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

En términos generales, la RFA 2024, cuya estructura se resume en la tabla 2, permite a los contribuyentes de estos sectores acceder a diversos beneficios fiscales, como la deducción de ciertos gastos sin necesidad de comprobantes fiscales específicos, la utilización de métodos simplificados para la determinación de impuestos, la exención de ciertas obligaciones formales que aplican a otros contribuyentes o el uso de estímulos fiscales.

Estos beneficios buscan aliviar la carga administrativa de los pequeños y medianos empresarios, quienes a menudo enfrentan dificultades para cumplir con la normatividad fiscal debido a la

complejidad de sus operaciones y la limitada capacidad administrativa.

Por ejemplo, en el sector de autotransporte, la Resolución de Facilidades Administrativas 2024 podría permitir la deducción de gastos sin comprobante fiscal por conceptos como el combustible, siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos como la inscripción en el padrón de contribuyentes y el pago de impuestos a cuenta de terceros (Servicio de Administración Tributaria [SAT], 2024b). Además, contiene reglas para la determinación de ingresos y la aplicación de deducciones específicas que son exclusivas de este sector, permitiendo un cálculo más sencillo y eficiente de la base gravable para el impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto al valor agregado (IVA).

La finalidad de estas facilidades es promover la formalidad y el cumplimiento de las obligaciones fiscales en sectores que, por su naturaleza, enfrentan retos particulares en la administración de sus negocios. De esta manera, se busca fomentar un entorno económico más justo y equilibrado, donde los pequeños y medianos contribuyentes puedan competir en igualdad de condiciones con las grandes empresas (SHCP, 2024c).

Tabla 2. Sectores beneficiados en la RFA para 2024

<i>Título</i>	<i>Sector</i>
Uno	Primario
Dos	Autotransporte Terrestre de Carga Federal
Tres	Autotransporte Terrestre Foráneo de Pasaje y Turismo
Cuatro	Autotransporte Terrestre de Carga de Materiales y Autotransporte Terrestre de Pasajeros Urbano y Suburbano

Fuente: SAT (2014b).

De entre esos cuatro sectores beneficiados, nuestra investigación se enfoca en los estímulos que van dirigidos al Título dos: Autotransporte Terrestre de Carga Federal, cuyos beneficios se resumen en la tabla 3.

Tabla 3. Beneficios fiscales de la RFA 2024 para el autotransporte terrestre de carga federal

<i>Regla</i>	<i>Beneficio</i>
2.1.	Para los efectos del cumplimiento de las obligaciones fiscales en materia de retenciones del ISR por los pagos efectuados a sus trabajadores, en lugar de aplicar las disposiciones correspondientes al pago de salarios, podrán enterar el 7.5 por ciento por concepto de retenciones del ISR, correspondiente a los pagos efectivamente realizados a operadores, macheteros y maniobristas.
2.2.	Pueden deducir hasta el equivalente a un 8 por ciento de los ingresos propios de su actividad, sin exceder de \$1,000,000.00 (un millón de pesos 00/100 M. N.) durante el ejercicio, sin documentación que reúna requisitos fiscales.
2.3.	Responsabilidad solidaria de los coordinados, en el caso de que sus integrantes opten por tributar en lo individual, serán responsables solidarios únicamente por los ingresos, deducciones, impuestos y retenciones que hayan consignado en la liquidación emitida al integrante de que se trate.
2.4.	Las personas físicas permisionarias del autotransporte terrestre de carga federal que constituyan empresas de autotransporte, podrán abrir y utilizar para realizar las erogaciones correspondientes a las actividades de dichas empresas, cuentas maestras dinámicas o empresariales a nombre de cualquiera de las personas físicas permisionarias integrantes de la persona moral de que se trate.
2.5.	Opción de tributar como Coordinado, es decir, toda persona moral dedicada exclusivamente al servicio de autotransporte terrestre de carga federal, que agrupa y se integra con otras personas físicas y personas morales similares y complementarias, constituidas para proporcionar servicios requeridos por la actividad común de autotransporte terrestre de carga federal.
2.6.	Pueden considerar como deducibles para efectos del ISR, los donativos que realicen a organismos públicos descentralizados del Gobierno federal, siempre que cumplan con los requisitos que establece dicha Ley y se trate de proyectos que se destinen exclusivamente a inversiones productivas y creación de infraestructura, para operar en la actividad de autotransporte de carga federal.
2.7.	En la enajenación de acciones emitidas por empresas dedicadas al autotransporte terrestre de carga, se releva al adquirente de las mismas de la obligación de efectuar la retención del 20 por ciento a que se refiere el artículo 126, cuarto párrafo de la Ley del ISR.
2.9.	Cuando los pagos por consumos de combustible se realicen con medios distintos a cheque nominativo de la cuenta del contribuyente; tarjeta de crédito, de débito o de servicios, o monederos electrónicos autorizados por el SAT, pueden considerar cumplida la obligación a que se refiere el artículo 27, fracción III, segundo párrafo de la Ley del ISR, siempre que estos no excedan del 15 por ciento del total de los pagos efectuados por consumo de combustible para realizar su actividad
2.10.	Los coordinados, podrán cumplir con las obligaciones fiscales en materia del IVA por cuenta de cada uno de sus integrantes, aplicando al efecto lo dispuesto en la Ley del IVA.
2.11.	Facilidad para presentar la información establecida en LIVA Art 32-VIII (DIOT) en forma global por sus operaciones y las de sus integrantes, por las actividades empresariales que se realicen a través del Coordinado.

<i>Regla</i>	<i>Beneficio</i>
2.12.	Pueden efectuar el acreditamiento del estímulo fiscal que les corresponda conforme a lo dispuesto en el artículo 16, apartado A, fracción IV, tercer párrafo de la LIF, contra el ISR propio causado en el mismo ejercicio en que se importe o adquiera el combustible; contra los pagos provisionales a que se refiere la regla 2.2., fracción IV; contra el ISR anual a que se refiere la fracción III de la propia regla 2.2. de la presente Resolución, o contra las retenciones del ISR efectuadas a terceros en el mismo ejercicio.
	Los contribuyentes a que se refiere el párrafo anterior, que obtengan en el ejercicio fiscal ingresos totales anuales para los efectos del ISR menores a 300 millones de pesos, conforme a lo dispuesto en el artículo 16, apartado A, fracción V, segundo párrafo de la LIF, podrán efectuar el acreditamiento del estímulo fiscal a que se refiere dicha disposición, contra el ISR propio causado en el mismo ejercicio en que se realicen los gastos por el uso de la infraestructura carretera de cuota; contra los pagos provisionales a que se refiere la regla 2.2., fracción IV, o contra el ISR anual a que se refiere la fracción III de la propia regla 2.2. de la presente Resolución.

Fuente: SAT (2024b).

Debido a que nuestro interés está centrado en el beneficio del numeral 2.12 de la RFA 2024, es decir, el acreditamiento del estímulo fiscal por el uso de la Red Nacional de Autopistas de Cuota, contenido en la fracción V, apartado A del artículo 16 de la Ley de Ingresos de la Federación 2024, a continuación se procede con su análisis.

La Ley de Ingresos de la Federación (LIF) 2024 y los beneficios fiscales de su artículo dieciséis apartado “A”

Publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 13 de noviembre de 2023, la LIF para el año 2024 establece, en su artículo 16, distintos estímulos fiscales, de entre los cuales destaca para efectos de este análisis el contenido en su apartado “A” fracción V, que se resume en la tabla 4.

Tabla 4. Resumen del estímulo fiscal por uso de la Red Nacional de Autopistas de Cuota

<i>Sujetos beneficiados</i>	<i>Estímulo fiscal</i>	<i>Determinación</i>
A los contribuyentes que se dediquen exclusivamente al transporte terrestre público y privado, de carga o pasaje, así como el turístico, que utilizan la Red Nacional de Autopistas de Cuota, que obtengan en el ejercicio fiscal en el que hagan uso de la infraestructura carretera de cuota, ingresos totales anuales para los efectos del impuesto sobre la renta menores a 300 millones de pesos. (No se considerarán dentro de los ingresos totales, los provenientes de la enajenación de activos fijos o activos fijos y terrenos de su propiedad que hubiesen estado afectos a su actividad).	Permitir un acreditamiento de los gastos realizados en el pago de los servicios por el uso de la infraestructura mencionada hasta en un 50 por ciento del gasto total erogado por este concepto.	El acreditamiento a que se refiere esta fracción únicamente podrá efectuarse contra el impuesto sobre la renta causado en el ejercicio que tenga el contribuyente, correspondiente al mismo ejercicio en que se realicen los gastos a que se refiere la presente fracción, utilizando la forma oficial que mediante reglas de carácter general dé a conocer el Servicio de Administración Tributaria; en caso de no hacerlo, perderá el derecho a realizarlo con posterioridad.
<i>Condiciones y requisitos</i>		
Será aplicable únicamente cuando se cumplan con los requisitos que mediante reglas de carácter general establezca el Servicio de Administración Tributaria.		
No podrá ser aplicable por las personas morales que se consideran partes relacionadas de acuerdo con el artículo 179 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.		

Fuente: SHCP (2024b).

En la tabla 5 se resumen los requisitos que la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) para el año 2024 señala, en la regla 9.8, que se deben cumplir para disfrutar los beneficios del estímulo fiscal por usar la Red Nacional de Autopistas de Cuota.

Tabla 5. Requisitos de la regla 9.8 RMF 2024 para el acreditamiento de gastos por uso de la infraestructura carretera para transportistas de carga o pasaje

<i>Requisito</i>	<i>Especificaciones</i>
I. Presentar durante el mes de marzo del siguiente año, mediante buzón tributario, aviso en el que se señale que es sujeto del estímulo fiscal establecido en el precepto citado. En el aviso a que se refiere esta fracción, se deberá incluir el inventario de los vehículos que se hayan utilizado durante el año inmediato anterior, en la Red Nacional de Autopistas de Cuota, desglosado de la siguiente manera:	a) Denominación del equipo, incluyendo el nombre técnico y comercial, así como la capacidad de carga o de pasajeros, según sea el caso.
	b) Modelo de la unidad.
	c) Número de control de inventario o, en su defecto, el número de serie y los datos de la placa vehicular.
	d) Fecha de incorporación o de baja del inventario, para el caso de las modificaciones realizadas durante el año que se informa.
II. Llevar una bitácora de viaje de origen y destino, así como la ruta de que se trate, que coincida con el estado de cuenta de la tarjeta de identificación automática vehicular o de un sistema electrónico de pago. Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos podrá proporcionar el servicio de expedición de reportes que contenga la información requerida.	
III. Efectuar los pagos de autopistas mediante la tarjeta de identificación automática vehicular o de cualquier otro sistema electrónico de pago con que cuente la autopista y conservar los estados de cuenta de dicha tarjeta o sistema.	
IV. Para la determinación del monto del acreditamiento, se aplicará al importe pagado por concepto del uso de la infraestructura carretera de cuota, sin incluir el IVA, el factor de 0.5 para toda la Red Nacional de Autopistas de Cuota.	

Fuente: SAT (2024e).

Según lo señalado por la regla 1.12 de la RFA 2024, y como se sintetiza en la tabla 6, el estímulo por el uso de la Red de Autopistas de Cuota se puede acreditar contra el ISR propio calculado de acuerdo con lo establecido por los artículos 9 y 14 de la LISR, contra las retenciones de ISR sobre salarios pagados de acuerdo con lo señalado por el artículo 96 de la LISR, contra las retenciones que las personas morales les efectúen a las personas físicas que les hayan prestado servicios profesionales independientes según el penúltimo párrafo del artículo 106 de la LISR, y contra las retenciones que las personas morales les efectúen a las personas físicas que les hayan otorgado en arrendamiento y, en general, el uso o goce temporal de bienes inmuebles según el penúltimo párrafo del artículo 116 de la LISR.

Tabla 6. ISR contra el que se puede acreditar el estímulo fiscal

<i>Acreditable contra</i>	<i>Fundamento</i>	<i>Requisitos u obligaciones</i>
El ISR anual a que se refiere regla 2.2, fracción III, de la RFA 2024.	RFA 2024 Pueden deducir hasta el equivalente a un 8 % de los ingresos propios de su actividad, sin exceder de \$1,000,000.00 durante el ejercicio, sin documentación que reúna requisitos fiscales.	III. Pagar ISR anual sobre el monto que haya sido deducido por este concepto a la tasa del 16 %. El impuesto anual pagado sobre dicho monto se considerará como definitivo y no será acreditable, ni deducible para efectos fiscales.
Los pagos provisionales a que se refiere la regla 2.2., fracción IV de la RFA 2024.		IV. Efectuar pagos provisionales a cuenta del impuesto anual a que se refiere la fracción anterior, los que se determinarán considerando la deducción realizada en el periodo de pago acumulado del ejercicio fiscal de que se trate, aplicando la tasa del 16 %, pudiendo acreditar los pagos provisionales del mismo ejercicio fiscal realizados con anterioridad por el mismo concepto.
Las retenciones del ISR efectuadas a terceros en el mismo ejercicio.	LISR Art. 96 ISR Ret. Salarios Art. 106 ISR Ret. Honorarios Art. 116 ISR Ret. Arrendamiento	Se deben realizar los enteros o pago de las retenciones el día 17 del mes inmediato posterior.
El ISR propio causado en el mismo ejercicio en que se adquiriera el combustible.	LISR Art. 9 ISR anual Art. 14 ISR Pago provisional	El ISR anual se debe pagar a más tardar el 31 de marzo del año inmediato posterior. El mensual el día 17 del mes inmediato posterior.

Fuente: Elaboración propia a partir de SHCP (2024a) y SAT (2024b).

Ejemplo para la determinación y el acreditamiento del estímulo fiscal por usar la Red Nacional de Autopistas de Cuota

Como se observa en la tabla 7, el importe que se podrá acreditar es el que resulta de multiplicar las cuotas de peaje carretero pagadas de acuerdo con la Regla 9.8 de la RMF para 2024, por el 50 % establecido en la fracción VI del artículo 16-A de la LIF (2024) como porcentaje de estímulo. Así, para este ejemplo, durante el ejercicio fiscal el contribuyente obtendría un estímulo de \$4,504,932.87 que puede acreditar contra el ISR, tal y como se mostró en la tabla 6.

Tabla 7. Ejemplo de cómo se determina el estímulo fiscal al consumo de diésel

Mes	Determinado		Estímulo cassetas				Remanente acumulado
	Facturado y pagado	50 %	Resultado	Acreditado vs		Acreditado vs. ISR retenido	
				PPISR	Remanente después de PPISR		
Ene	1,312,025.82	50 %	656,012.91	539,798.00	116,214.91	45,483.00	70,731.91
Feb	531,022.42	50 %	265,511.21	200,000.00	65,511.21	61,495.67	74,747.45
Mar	781,333.62	50 %	390,666.81	300,000.00	90,666.81	65,889.65	99,524.61
Abr	845,534.48	50 %	422,767.24	400,000.00	22,767.24	73,062.07	49,229.78
May	682,416.75	50 %	341,208.37	320,000.00	21,208.37	65,048.60	5,389.55
Jun	778,986.21	50 %	389,493.11	389,000.00	493.11	5,882.66	
Jul	968,299.18	50 %	484,149.59	484,000.00	149.59	149.59	
Ago	994,499.06	50 %	497,249.53	490,000.00	7,249.53	7,249.53	
Sep	929,160.34	50 %	464,580.17	464,000.00	580.17	580.17	
Oct		50 %					
Nov	1,186,587.86	50 %	593,293.93	593,000.00	293.93	293.93	
Dic		50 %					
Total	9,009,865.74		4,504,932.87	4,179,798.00	325,134.87	325,134.87	

En la tabla 8 se muestran los ingresos por periodo y en acumulado mensual/anual que se utilizarán en el ejemplo para demostrar el efecto financiero que resulta de aplicar el estímulo multicitado, a partir de ahí se determinan los pagos mensuales provisionales de ISR correspondientes a un ejercicio fiscal.

Tabla 8. Ingresos obtenidos por un contribuyente dedicado al servicio de autotransporte de carga pública federal

<i>Mes</i>	<i>Por periodo</i>			
	<i>Ing. Autotransporte</i>	<i>Utilidad cambiaria realizada</i>	<i>Suma</i>	<i>Acumulados</i>
Ene	13,730,260.99	165,820.32	13,896,081.31	13,896,081.31
Feb	17,703,675.19	-	17,703,675.19	31,599,756.50
Mar	25,808,533.95	-	25,808,533.95	57,408,290.45
Abr	17,234,704.88	524,900.29	17,759,605.17	75,167,895.62
May	18,269,735.35	-	18,269,735.35	93,437,630.97
Jun	15,809,160.36	609,989.86	16,419,150.22	109,856,781.19
Jul	20,040,577.20	221,926.73	20,262,503.93	130,119,285.12
Ago	13,234,226.17	-	13,234,226.17	143,353,511.29
Sep	20,148,469.55	49,966.52	20,198,436.07	163,551,947.36
Oct	17,843,109.79	-	17,843,109.79	181,395,057.15
Nov	20,319,115.05	-	20,319,115.05	201,714,172.20
Dic	11,782,832.15	-	11,782,832.15	213,497,004.35
Sumas	211,924,400.63	1,572,603.72	213,497,004.35	

Así, en la tabla 9 se determina que al acreditar el estímulo fiscal por uso de la Red Nacional de Casetas de Cuota, el impuesto a cargo es de \$7,278,586.22, mientras que al dejar de acreditarlo el impuesto por pagar resulta en \$11,458,384.22.

Tabla 9. Determinación de los pagos provisionales mensuales de ISR y acreditamiento del estímulo fiscal

Mes	Ingresos del periodo	Utilidad estimada*	ISR determinado**	Menos: PPISR efectuados	PPISR antes estímulo***	Menos: Estímulo casetas	PPISR mensual a pagar
Ene	13,896,081.31	2,486,008.95	745,802.68		745,802.68	539,798.00	206,004.68
Feb	17,703,675.19	5,653,196.44	1,695,958.93	745,802.68	950,156.25	200,000.00	750,156.25
Mar	25,808,533.95	10,270,343.16	3,081,102.95	1,695,958.93	1,385,144.02	300,000.00	1,085,144.02
Abr	17,759,605.17	13,447,536.53	4,034,260.96	3,081,102.95	953,158.01	400,000.00	553,158.01
May	18,269,735.35	16,715,992.18	5,014,797.65	4,034,260.96	980,536.70	320,000.00	660,536.70
Jun	16,419,150.22	19,653,378.15	5,896,013.45	5,014,797.65	881,215.79	389,000.00	492,215.79
Jul	20,262,503.93	23,278,340.11	6,983,502.03	5,896,013.45	1,087,488.59	484,000.00	603,488.59
Ago	13,234,226.17	25,645,943.17	7,693,782.95	6,983,502.03	710,280.92	490,000.00	220,280.92
Sep	20,198,436.07	29,259,443.38	8,777,833.01	7,693,782.95	1,084,050.06	464,000.00	620,050.06
Oct	17,843,109.79	32,451,575.72	9,735,472.72	8,777,833.01	957,639.70	-	957,639.70
Nov	20,319,115.05	36,086,665.41	10,825,999.62	9,735,472.72	1,090,526.90	593,000.00	497,526.90
Dic	11,782,832.15	38,194,614.08	11,458,384.22	10,825,999.62	632,384.60	-	632,384.60
SUMA	213,497,004.35				11,458,384.22	4,179,798.00	7,278,586.22

Al comparar el estímulo generado por el contribuyente, \$4,504,932,87, que se determina en la tabla siete, y el que se acreditó, \$ 4,179,798.00, contra los pagos mensuales provisionales de ISR determinados en la tabla 9, se obtiene un estímulo excedente no acreditado por \$325,134,87.

A continuación, la tabla 10 muestra que tal excedente se puede acreditar contra el ISR retenido por diferentes conceptos (consúltese también la tabla 6).

Tabla 10. Retenciones de ISR acreditadas contra el estímulo por uso de la Red Nacional de Autopistas de Cuota

Mes	Retención Salarios	ISR retenido honorarios	ISR retenido dividendos	Total ISR retenido	Acreditamiento estímulo casetas	Total retenciones por enterar
Ene	39,408.00	6,075.00		45,483.00	45,483.00	90,966.00
Feb	47,397.66	14,098.01		61,495.67	61,495.67	122,991.34
Mar	48,933.37	16,956.28		65,889.65	65,889.65	131,779.30
Abr	56,010.42	17,051.65		73,062.07	73,062.07	146,124.14
May	48,683.18	16,365.42		65,048.60	65,048.60	130,097.20
Jun	59,191.37	17,452.75		76,644.12	5,882.66	82,526.78
Jul	59,507.49	15,810.00		75,317.49	149.59	75,467.08
Ago	57,638.26	24,787.09		82,425.35	7,249.53	89,674.88
Sep	63,501.05	34,563.29		98,064.34	580.17	98,644.51
Oct	57,924.00	38,462.43		96,386.43	-	96,386.43
Nov	63,011.61	35,554.99		98,566.60	293.93	98,860.53
Dic	60,000.00	41,800.53	555,555.55	657,356.08	-	657,356.08
Suma	661,206.41	278,977.45	555,555.55	1,495,739.41	325,134.87	1,820,874.28

Análisis de resultados que se obtienen al acreditar el estímulo fiscal por el uso de la Red Nacional de Autopistas de Cuota mexicanas en el autotransporte terrestre de carga pública federal

El transporte terrestre de carga es uno de los pilares fundamentales de la economía mexicana. Este sector moviliza más del 80 % de las mercancías dentro del país y su eficiencia es clave para la competitividad de la economía nacional. Ante esta realidad, el Gobierno mexicano ha implementado diversos estímulos fiscales para apo-

yar a las empresas dedicadas al autotransporte de carga. Estos estímulos han sido diseñados para mejorar la capacidad operativa de las empresas, fomentar la modernización de la infraestructura vehicular y, en última instancia, fortalecer la economía del país. El presente ensayo aborda los principales beneficios, como estímulos fiscales y facilidades de comprobación, otorgados a este sector y su impacto en la economía nacional.

Uno de los estímulos fiscales más significativos es el que se ha explicado y que además incentiva el uso de la Red de Autopistas de Cuota. Esta medida permite a las empresas ser más eficientes pues, además, incrementan el grado de seguridad al transitar por carreteras seguras y en buen estado de funcionamiento. El Gobierno busca no solo reducir los costos operativos de las empresas sino también disminuir el impacto ambiental y mejorar la seguridad en las carreteras. Este estímulo contribuye a mantener la liquidez de las empresas, especialmente las pymes, que representan una porción considerable del sector y que, en muchos casos, operan con márgenes de ganancia reducidos.

El impacto de estos estímulos fiscales en la economía nacional es notable. En primer lugar, contribuyen a la reducción de costos operativos para las empresas de transporte, lo que les permite ofrecer tarifas más competitivas. Esto, a su vez, reduce los costos de logística para otros sectores productivos, como la manufactura y el comercio, lo que repercute en menores precios para los consumidores finales y una mayor competitividad para los productos mexicanos en el mercado internacional. En un contexto de economía globalizada, donde la competitividad en costos es fundamental, el autotransporte de carga eficiente se convierte en un elemento estratégico para la economía nacional (Banxico, 2023).

En segundo lugar, los estímulos fiscales impulsan la inversión en tecnologías limpias y vehículos menos contaminantes, lo que no solo mejora la eficiencia del sector sino que también contribuye a los objetivos ambientales del país. Al fomentar la renovación de flotas, los estímulos ayudan a reducir las emisiones de gases contaminantes y el consumo de combustibles fósiles, alineándose con las políticas ambientales de México (SHCP, 2024a). Esta moder-

nización también tiene efectos positivos en la salud pública, al disminuir la contaminación en las principales rutas de transporte y en las zonas urbanas.

Sin embargo, aunque los estímulos fiscales han tenido un impacto positivo en el sector del autotransporte de carga, también presentan desafíos. Uno de los principales problemas es la desigualdad en el acceso a estos beneficios fiscales. Las pequeñas y medianas empresas a menudo enfrentan dificultades para aprovechar plenamente estos estímulos debido a la complejidad administrativa y la falta de asesoría fiscal especializada. Como resultado, los beneficios tienden a concentrarse en las grandes empresas que cuentan con los recursos para gestionar de manera óptima sus obligaciones fiscales y acceder a estos incentivos (SAT, 2024b). Este desequilibrio puede profundizar las disparidades en el sector y limitar el potencial de crecimiento de las pequeñas empresas.

Alineado con la teoría de la imposición óptima, resulta que al estudiar el diseño de un sistema impositivo para reducir al mínimo la distorsión y la ineficiencia sujeta al incremento de los ingresos gubernamentales a través de impuestos distorsivos en el mercado (Frapiccini, 2016), consideramos que los estímulos fiscales al autotransporte de carga en México tienen un importante rol en la mejora de la competitividad y la sostenibilidad del sector, lo que tiene efectos positivos en la economía nacional, pues al reducir los costos operativos y fomentar la inversión en nuevas tecnologías, estos estímulos no solo benefician a las empresas de transporte, sino también a toda la cadena productiva.

Así, bajo ese razonamiento consideramos que una sociedad mercantil sujeta a gravamen del ISR señalado en el Título II de la Ley de la materia, en México, al estar frente a la decisión, por ejemplo, de provisionar el consumo de ciertos egresos necesarios o de provisionar el pago adelantado de servicios de telepeaje carretero y con ello generar el estímulo que por su adquisición otorga el Gobierno mexicano —considerando que ambas opciones producen la misma rentabilidad antes de impuestos—, resulta evidente que el que tiene la tasa más baja o con una exención

de impuestos mayor sería elegido de forma racional, de ahí que algunos economistas sostengan que los impuestos distorsionan el comportamiento general (Mirrless, 1971; Saez, 2000; Salaniea, 2003; Saez, Slemrod y Giertz, 2012; OCDE, 2014).

No obstante, es fundamental que se implementen políticas adicionales para asegurar que todos los actores del sector, especialmente las pequeñas y medianas empresas, puedan aprovechar estos beneficios y contribuir al desarrollo económico del país de manera más equitativa. En ese orden de ideas, usar la Red Nacional de Autopistas de Cuota y cumplir los requisitos para su deducibilidad establecidos tanto en el artículo 27 de la LISR como en la Regla 9.8 de la RMF para 2024 suponen las partes de un procedimiento para poder acceder al estímulo fiscal que se ha escudriñado en este texto.

Conclusiones

El estímulo fiscal abordado es un beneficio que se ha venido otorgando a lo largo de los últimos años a través de la LIF de cada ejercicio para contribuyentes transportistas (personas físicas o morales) que para su operación utilicen la Red Nacional de Autopistas de Cuotas en México.

A continuación se listan los principales requisitos que se deben atender para gozar del beneficio del estímulo fiscal:

1. Una primera limitante a dicho beneficio es que la disposición excluye a los contribuyentes que presten preponderantemente sus servicios a otra persona moral residente en el país o en el extranjero, que se considere parte relacionada de acuerdo con lo establecido por la Norma de Información Financiera C-13.
2. Otro requisito para que proceda el estímulo que se analiza es que más allá de contar con el comprobante fiscal digital por Internet (CFDI), el pago por el peaje carretero deberá efectuarse con monedero electrónico, tarjeta de crédito, débito o de servicios, expedida a favor del contribuyente que pretenda hacer el acreditamiento, con cheque nominativo expedido por

- el adquirente para abono en cuenta del enajenante, o bien, mediante transferencia electrónica.
3. Solamente los contribuyentes que obtengan en el ejercicio fiscal ingresos totales anuales para los efectos del ISR menores a 300 millones de pesos podrán gozar del beneficio del estímulo.
 4. Cuando los ingresos totales anuales obtenidos por los contribuyentes a que se refiere el numeral anterior sean iguales o excedan en cualquier momento del ejercicio de 300 millones de pesos, dejarán de aplicar desde el inicio del ejercicio el acreditamiento del estímulo fiscal a que se refiere el artículo 16, apartado A, fracción v, primer párrafo de la LIF, por lo cual, deberán presentar declaraciones complementarias de los meses anteriores y, en su caso, enterar la diferencia del impuesto no cubierta con su respectiva actualización y recargos correspondientes. El impuesto que resulte se actualizará por el periodo comprendido desde el mes en el que se presentó la declaración en la que se aplicó el estímulo fiscal hasta el mes en el que se efectúe el pago correspondiente, de conformidad con el artículo 17-A del CFF, además, el contribuyente deberá cubrir los recargos por el mismo periodo de conformidad con el artículo 21 del CFF.
 5. El importe del estímulo fiscal acreditado deberá ser considerado como ingresos acumulables para los efectos del ISR.
 6. El estímulo mencionado se puede acreditar tanto contra el ISR retenido a personas físicas, como contra los pagos provisionales del ISR del ejercicio, calculados de acuerdo con el artículo 14 de la Ley del ISR.
 7. Cuando en el primer ejercicio fiscal realicen operaciones por un periodo menor a doce meses, para determinar el monto citado, dividirán los ingresos obtenidos entre el número de días que comprenda el periodo y el resultado se multiplicará por 365 días. Si la cantidad obtenida es igual o excede del monto referido, la facilidad a que se refiere esta regla se dejará de aplicar desde el inicio del ejercicio.
 8. Quienes tomen el beneficio del artículo 16, apartado A, fracción IV de la LIF, deben presentar durante el mes de marzo

del siguiente año, mediante buzón tributario, un aviso en el que se señale que es sujeto del estímulo fiscal establecido en el precepto citado (SAT, 2024e). Ese aviso deberá señalar el inventario de los vehículos que se hayan utilizado durante el año inmediato anterior, en la Red Nacional de Autopistas de Cuota, desglosando la siguiente información:

- a. Denominación del equipo, incluyendo el nombre técnico y comercial, así como la capacidad de carga o de pasajeros, según sea el caso.
- b. Modelo de la unidad.
- c. Número de control de inventario o, en su defecto, el número de serie y los datos de la placa vehicular.
- d. Fecha de incorporación o de baja del inventario, para el caso de las modificaciones realizadas durante el año que se informa.

A pesar de los requisitos y limitaciones para su aplicación, el acreditamiento del estímulo resulta en beneficio de los contribuyentes, quienes evitan la descapitalización al evitar tener que realizar los pagos de ISR mensual provisional propio y en entero del retenido a terceros.

Otro requisito para poder aplicar el beneficio es que los contribuyentes deben obtener por lo menos un 90 % de sus ingresos exclusivamente por actividades relacionadas con el autotransporte de carga pública federal, sin incluir los ingresos por las enajenaciones de activos fijos o activos fijos y terrenos, de su propiedad, que hubiesen estado afectos a su actividad.

Fuentes consultadas

- Auerbach, A. J. (2018). Fiscal policy, past and present. National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w24047>
- Banxico (2023). Informe Anual sobre la Situación Económica de México. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-anauales>
- DECRETO DOF 02/sep/2024 por el que se otorgan estímulos fiscales para incentivar el uso de medios de pago electrónicos. Diario Oficial de la Federación. Disponible el 1 de julio de 2024 en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5737867&fecha=02/09/2024#gsc.tab=0

- DECRETO DOF 05/jun/2023, por el que se fomenta la inversión de los contribuyentes que realicen actividades económicas productivas al interior de los Polos de Desarrollo para el Bienestar del istmo de Tehuantepec. Diario Oficial de la Federación. Disponible el 1 de julio de 2024 en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5691049&fecha=05/06/2023#gsc.tab=0
- DECRETO DOF 31/dic/2018 de estímulos fiscales región fronteriza norte. Diario Oficial de la Federación. Disponible el 1 de julio de 2024 en: https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5547485&fecha=31/12/2018#gsc.tab=0
- Frapiccini, M. I. (2016). Una aplicación de la teoría de la imposición óptima para Argentina: estimación de holguras en la tasa marginal máxima del impuesto a las ganancias. *Estudios Económicos*, xxxiii(67), 47-66.
- Gravelle, J. G. (2020). Tax credits and economic growth: What we know and what we don't. Congressional Research Service. <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R45909>
- Mirrlees, J. A. (1971). An exploration in the theory of optimum income taxation. *The Review of Economic Studies*, 38(2), 175-208.
- OECD (2014). *Taxing Wages 2014*. OECD Publishing, París. Disponible el 1 de julio de 2023 en: http://dx.doi.org/10.1787/tax_wages-2014-en
- Romer, C. D. y Romer, D. H. (2019). Fiscal space and the aftermath of financial crises: How it matters and why. *Brookings Papers on Economic Activity*. <https://www.brookings.edu/bpea-articles/fiscal-space-and-the-aftermath-of-financial-crises-how-it-matters-and-why/>
- Saez, E. (2001). Using elasticities to derive optimal income tax rates. *The Review of Economic Studies*, 68(1), 205-229.
- Saez, E., Slemrod, J. y Giertz, S. (2012). The elasticity of taxable income with respect to marginal tax rates: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 50(1), 3-50.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes [SCT] (1994). Reglamento de Autotransporte Federal y Servicios Auxiliares. Disponible el 1 de julio de 2023 en: https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4766772&fecha=22/11/1994#gsc.tab=0
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2017). DECRETO por el que se otorga un estímulo fiscal en materia de Deducción Inmediata de Bienes Nuevos de Activo Fijo para las Micro y Pequeñas Empresas. DOF del 18 de enero de 2017, disponible en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5469285&fecha=18%2F01%2F2017#gsc.tab=0
- (s/f). Ley del Impuesto sobre la Renta. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/lisr_301122.pdf
- (2024a). Ley del Impuesto Sobre la Renta. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR_301122.pdf
- (2024b). Nueva Ley de Ingresos de la Federación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de noviembre de 2023. Disponible el 1 de julio de 2024 en: https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lif_2024.htm
- Servicio de Administración Tributaria [SAT] (2024a). Guía de obligaciones fiscales para el sector transporte. <https://www.sat.gob.mx/documentos/guia-obligaciones-fiscales-transporte>
- (2024b). Resolución de Facilidades Administrativas 2024. <https://www.sat.gob.mx/documentos/resolucion-facilidades-administrativas-2024>

IMPACTO FISCAL Y FINANCIERO DE LAS ORGANIZACIONES

- (2024c). Guía para el cumplimiento de las facilidades administrativas en 2024. <https://www.sat.gob.mx/documentos/guia-facilidades-administrativas-2024>
- (2024d). Guía de estímulos fiscales para el sector transporte. <https://www.sat.gob.mx/documentos/guia-estimulos-fiscales-transporte>
- (2024e). Resolución miscelánea fiscal. http://omawww.sat.gob.mx/normatividad_RMF_RGCE/Paginas/novedades_normativas_2024.htm
- Zodrow, G. R. (2018). The impact of tax policy on economic growth, income distribution, and fiscal sustainability. *The Journal of Economic Perspectives*, 32(4), 75-98. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.32.4.75>

Capítulo 5. Análisis comparativo entre el Régimen Simplificado de Confianza de personas morales y las del Régimen General de Ley: ventajas y desventajas

Jorge Humberto López Reynoso
María del Carmen Bautista Sánchez
Marcos Castillo Medina

Introducción

En la reforma fiscal de 2022 surge el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) tanto para personas físicas como para personas morales, en el primer caso para suplir en cierta forma al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), en el segundo caso para sustituir el beneficio de la derogada opción que tenían las personas morales de optar por la acumulación de ingresos.

En otras palabras, a partir del 1.º de enero de 2022, en el Título IV de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) relativo a las personas físicas, se adicionó dentro del Capítulo II (“De los ingresos por

actividad empresarial y profesional”) la Sección IV, denominada “Del régimen simplificado de confianza”, y la Sección II, de nombre “Régimen de incorporación fiscal”, quedó derogada. Al mismo tiempo, en el Título VII se adiciona el Capítulo XII, denominado “Régimen simplificado de confianza de personas morales”, y el Capítulo VIII, de nombre “De la opción de acumulación de ingresos por personas morales”, se deroga.

Es de destacar que el legislador, al crear un régimen opcional para personas morales, como lo es el RESICO, decidió ubicarlo en el Título VII de la LISR, en el apartado llamado “De los Estímulos Fiscales”, en lugar de haberlo incluido en el Título II, conocido como “Régimen de las Personas Morales”, desde nuestro punto de vista.

Además de los cambios en la LISR, en el Diario Oficial de la Federación, el 27 de diciembre de 2021, se publicó la RESOLUCIÓN Miscelánea Fiscal para 2022, aplicable a RESICO personas físicas de las reglas 3.13.1 a la 3.13.16 y para RESICO personas morales de las reglas 3.13.17 a la 3.13.29.

Planteamiento del problema

Ha existido una disyuntiva por parte del legislador al establecer el momento de causación del tributo; por una parte, ha imperado el criterio de un cálculo de impuestos basado sobre lo que conocemos como flujo de efectivo, o conocido como lo efectivamente cobrado o pagado, y, por otra parte, el otro criterio, consistente en un procedimiento de cálculo de impuestos considerando lo devengado.

Para las personas morales del Régimen General de Ley impera el criterio de calcular el ISR conforme a lo devengado, por ejemplo, el ingreso se debe acumular tratándose de enajenaciones al momento de perfeccionarse el contrato de compraventa; en ese sentido, entendemos que ya nace una obligación, la del vendedor de entregar la cosa y la del comprador de pagar el precio. En cambio, en el régimen conocido como RESICO para personas morales, el criterio para calcular el ISR es conforme a un flujo de efectivo,

de tal forma que, siguiendo el ejemplo de los ingresos, estos se acumularán hasta que sean efectivamente cobrados.

El presente trabajo de investigación surge de una interrogativa: ¿Qué ventajas o desventajas conlleva al contribuyente persona moral estar dado de alta en el RESICO?

A partir del ejercicio 2022, bastantes contribuyentes personas morales tributan en el RESICO de forma obligatoria sin conocer con precisión las ventajas o desventajas que ofrece esa forma de tributación en comparación con el Régimen General de Ley.

Es preciso conocer en qué supuestos las personas morales deben tributar como RESICO y en qué supuestos deberán abandonar dicho régimen.

Preguntas de investigación

- ¿Quiénes pueden tributar como RESICO de personas morales?
- ¿Qué ventajas tienen los RESICO de personas morales respecto a los ingresos acumulables y deducciones autorizadas?
- ¿Qué desventajas tienen los RESICO de personas morales?
- ¿Cómo se calcula la Participación en las Utilidades a los Trabajadores (PTU) en el RESICO de personas morales?
- ¿Cómo realizan los pagos provisionales de Impuesto Sobre la Renta (ISR) los RESICO de personas morales?
- ¿Cómo calculan el ISR anual los RESICO de personas morales?
- ¿En qué supuestos los RESICO de personas morales dejarán de tributar en dicho régimen?

Marco teórico

Las personas morales del Régimen General de Ley están reguladas de los artículos 9 al 78 de la Ley del ISR, en cambio, los RESICO de personas morales están contemplados de los artículos 206 al 215, sin embargo, varios de los últimos artículos hacen referencias a numerales del Título II de la Ley.

El numeral 208 de la Ley de ISR que trata el tema de deducciones autorizadas, en su último párrafo, nos remite al artículo 28 de

la propia Ley, para efectos de considerar los gastos e inversiones no deducibles.

El artículo 209 de la Ley de ISR que trata del tema de deducción por inversiones, en su primer párrafo, nos remite a las reglas de deducción de inversiones establecidas en la Sección II, del Capítulo II del Título II (reglas que aplican al Régimen General de Ley).

El numeral 210 de la Ley de ISR que trata de los requisitos de las deducciones, en su último párrafo, nos remite a las fracciones del artículo 27, que a su vez contiene 32 fracciones aplicables al Régimen General de Ley.

El artículo 212 de la Ley de ISR, al explicar el cálculo del ISR del ejercicio, nos remite al artículo 9 de la propia Ley, y en el penúltimo párrafo, al hablar de pérdidas fiscales, nos remite al Capítulo V del Título II de la propia Ley (reglas de pérdidas fiscales en el Régimen General de Ley).

Finalmente, el artículo 212 de la Ley, para el supuesto de personas morales RESICO que entren en liquidación, deberán ajustarse a lo establecido en el artículo 12 de la propia Ley impositiva.

¿Quiénes pueden tributar como RESICO personas morales?

Tributarán bajo el RESICO de personas morales, las personas jurídicas que se encuentren constituidas solamente por personas físicas y que tengan ingresos que no superen los 35 millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior, así como las personas morales que se constituyan y estimen no superar 35 millones de pesos en ingresos. No podrán tributar en el RESICO de personas morales cuando uno o varios de los socios, integrantes o accionistas participen en otras sociedades mercantiles donde tengan el control de la sociedad o de la administración o cuando sean partes relacionadas conforme el artículo 90 de la LISR, quienes realicen actividades a través de fideicomisos o asociaciones en participación, las Instituciones de Crédito de Seguro y de Fianzas, de los Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras y Uniones de Crédito, las personas en el Régimen Opcional para Grupos de Sociedades, los Coordinadores ni los AGAPES (Coria Pérez Tejada, 2022, p. 70).

Para las personas morales del Régimen General de Ley no existe limitante alguna respecto a los ingresos que obtengan, pueden tener socios o accionistas personas físicas o personas morales,

pueden realizar operaciones entre partes relacionadas, sin limitar que sean a través de fideicomisos o asociaciones en participación, pueden tener como objeto la agricultura, ganadería u cualquier actividad primaria, y pueden ser integrantes del sistema financiero mexicano.

¿Qué ventajas tienen los RESICO de personas morales respecto a los ingresos acumulables?

La principal ventaja de los RESICO de personas morales consiste en considerar el ingreso acumulable hasta que sea efectivamente cobrado en efectivo, bienes o servicios, incluso cuando correspondan a anticipos, a depósitos o a cualquier otro concepto (artículo 207, LISR). La persona moral del Régimen General de Ley establece tres supuestos donde se debe acumular el ingreso en tratándose de enajenación de bienes o prestación de servicios, el que suceda primero: a) Se expida el comprobante fiscal que ampara el precio o la contraprestación pactada, b) Se envíe o entregue materialmente el bien o cuando se preste el servicio y, c) Se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aun cuando provenga de anticipos. Solo tratándose de ingresos por prestación de servicios profesionales independientes que obtenga una asociación o sociedad civil y en ingresos por prestación de servicios de suministro de agua potable para uso doméstico o de recolección de basura doméstica que obtengan organismos descentralizados o empresas que presten el servicio por concesión, el ingreso será acumulable hasta el momento en que se cobre el precio o la contraprestación (artículo 17, fracción I, de la Ley del ISR).

¿Cuáles son las deducciones autorizadas para RESICO de personas morales?

La Ley del ISR, en el artículo 208, establece que los RESICO de personas morales podrán efectuar las siguientes siete deducciones:

- I. Las devoluciones que se reciban o los descuentos o bonificaciones que se hagan, siempre que se hubiese acumulado el ingreso correspondiente.
- II. Las adquisiciones de mercancías, así como de materias primas.
- III. Los gastos netos de descuentos, bonificaciones o devoluciones.
- IV. Las inversiones.
- V. Los intereses pagados derivados de la actividad, sin ajuste alguno, así como los que se generen por capitales tomados en préstamo siempre y cuando dichos capitales hayan sido invertidos en los fines de las actividades de la persona moral y se obtenga el comprobante fiscal correspondiente.
- VI. Las cuotas a cargo de los patrones pagadas al Instituto Mexicano del Seguro Social.
- VII. Las aportaciones efectuadas para la creación o incremento de reservas para fondos de pensiones o jubilaciones del personal, complementarias a las que establece la Ley del Seguro Social, y de primas de antigüedad constituidas en los términos de esta Ley. El monto de la deducción a que se refiere esta fracción estará a lo dispuesto en el artículo 25, fracción x de esta Ley.

En el Régimen General de Ley, el artículo 25 de la Ley de ISR enuncia diez conceptos o tipos de deducción; de ellas, cuatro fracciones (II, V, VIII y IX) no están en el anterior de RESICO citado en el párrafo anterior, y son:

- a. El costo de lo vendido (fracción II, art. 25, LISR), pues a cambio los RESICO deducen las compras netas.
- b. Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito o fuerza mayor o por enajenación de bienes distintos a las compras (fracción V, art. 25, LISR), pues estamos en el entendido de que el RESICO acumula hasta que efectivamente cobra la contraprestación.
- c. El ajuste anual por inflación que resulte deducible (fracción VIII, art. 25, LISR), pues en RESICO de personas morales no existe la obligación de calcular ajuste anual por inflación.

- d. Los anticipos y los rendimientos que paguen las sociedades cooperativas de producción, así como los anticipos que entreguen las asociaciones o sociedades civiles a sus miembros por concepto de asimilados a sueldos y salarios (fracción IX, art. 25, LISR); entendemos que esta fracción no se incluye en el artículo 208 de la Ley de ISR para evitar la descapitalización de la empresa.

¿Qué diferencias existen entre ambos regímenes respecto a la deducción por inversiones?

En cuanto a la deducción de inversiones para este régimen, destacan los porcentajes de deducción de inversiones que son mayores a los del régimen general de personas morales, la premisa para aplicarlos es que el conjunto de inversiones no exceda en el año de 3 millones de pesos, y que se podrán considerar deducibles, aunque no se encuentren pagados. Para las inversiones que en su conjunto excedan de 3 millones de pesos en el ejercicio, serán aplicables los porcentajes de deducción de inversiones del Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta (Coria Pérez Tejeda, 2022, p. 70).

En el siguiente cuadro comparativo podemos apreciar ejemplos de tipos de bienes donde existe una tasa mayor de deducción por inversiones para RESICO personas morales, de conformidad con el artículo 209 de la Ley de ISR, en comparación con los artículos 32 al 36 de la propia Ley que corresponden al Régimen General de Ley:

<i>Tipo de inversión</i>	<i>Porcentaje para RESICO</i>	<i>Porcentaje para Régimen General de Ley</i>
Mobiliario y equipo de oficina	10	25
Computadoras	50	30
Maquinaria en fabricación textil	25	11
Maquinaria en restaurantes	33	20
Maquinaria y equipos distintos	20	10

¿Cómo y cuándo se realizan los pagos provisionales de los RESICO de personas morales?

El artículo 211 de la Ley del ISR establece que se efectuarán pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto anual a más tardar

el día 17 del mes inmediato posterior a aquel al que corresponda el pago, mediante declaración que se presentará ante las oficinas autorizadas.

Con fundamento en el artículo 5.1 del Decreto que Compila Diversos Beneficios Fiscales y Establece Medidas de Simplificación Administrativa, modificado en el DOF del 29 de diciembre de 2017, los contribuyentes podrán pagar los impuestos con fecha posterior al día 17, dependiendo del sexto dígito numérico del registro federal de contribuyentes, si termina en 1 y 2 se tiene un día más hábil, si termina en 3 y 4 se tienen dos días más hábiles, si termina en 5 y 6 se tienen tres días más hábiles, si termina en 7 y 8 se tienen cuatro días más hábiles, y si termina en 9 y 0 se tienen cinco días más hábiles.

Los pagos provisionales se calcularán:

	Ingresos efectivamente percibidos (acumulados)
(-)	Deducciones autorizadas efectivamente pagadas (acumuladas)
(-)	PTU en el ejercicio
(-)	Pérdidas fiscales pendientes de disminuir
(=)	Utilidad fiscal
(x)	Tasa de ISR del 30 %
(=)	Impuesto a cargo
(-)	PP efectuados con anterioridad
(-)	ISR retenido al contribuyente
(=)	Impuesto a pagar

(Coria Pérez Tejeda, 2022, pp. 70-71).

¿Cómo y cuándo se calculan en el ISR anual los RESICO de personas morales?

El artículo 212 de la Ley del ISR establece que el cálculo anual del impuesto del ejercicio se realizará conforme al artículo 9.º de la propia Ley, y este, a su vez, en el párrafo segundo dice que el impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración que se presentará ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en la que termine el ejercicio fiscal.

Los contribuyentes del RSC deberán calcular el impuesto del ejercicio a su cargo en los términos del artículo 9.º de la Ley de ISR, es decir, aplicando al resultado fiscal obtenido en el ejercicio la tasa del 30 %.

Contra el impuesto anual podrán efectuar los siguientes acreditamientos:

- El importe de los pagos provisionales efectuados durante el año de calendario.
- El impuesto acreditable en términos de los artículos 5.º (ISR pagado en el extranjero) y 10.º (impuesto sobre dividendos) de la Ley de ISR.
 - Determinación
 - Fórmula para su obtención

	Totalidad de los ingresos efectivamente percibidos, obtenidos en el ejercicio
(-)	Deducciones autorizadas efectivamente erogadas en el ejercicio
(-)	PTU pagada en el ejercicio
(-)	Pérdidas fiscales ocurridas en ejercicios anteriores que no se hubieran disminuido
(=)	Resultado del ejercicio
(x)	Tasa del ISR
(=)	ISR del ejercicio
(-)	Pagos provisionales del ISR efectuados en el ejercicio
(-)	Retención de ISR por intereses efectuados al contribuyente
(-)	ISR pagado en el extranjero en el ejercicio
(-)	ISR por dividendos pagado en el ejercicio
(=)	ISR por pagar en el ejercicio

(Pérez Chávez, J., Fol Olgúin, R. y Campero Guerrero, E., 2022).

¿Qué obligaciones tienen los RESICO personas morales?

De acuerdo con Verver y Vargas Funes (2022), además de las obligaciones establecidas en otros artículos de esta Ley y en demás disposiciones fiscales, cumplirán con las obligaciones señaladas en el Capítulo IX del Título II del ISR:

- Contabilidad, llevar el registro contable de operaciones conforme al CFF y su Reglamento.
- CFDI, expedir comprobantes fiscales digitales por Internet respecto de sus operaciones realizadas.

- Balances, formular los estados financieros (estado integral de resultados y estado de posición financiera).
- Inventarios, levantar un listado de existencia de bienes al final del ejercicio.
- Informativas, declaraciones mediante medios electrónicos que se señalen en la Resolución Miscelánea Fiscal.
- Cufin, llevar una cuenta de utilidades fiscales por las que ya se pagó el ISR.
- Cuca, llevar una cuenta del capital de aportación actualizado.

Conforme a la Regla de la Resolución Miscelánea 3.13.19 para el ejercicio fiscal del año 2022, una de las ventajas de las personas morales RESICO es que quedan relevadas de cumplir con las siguientes obligaciones:

- a. Enviar la contabilidad electrónica e ingresar de forma mensual su información contable en términos de lo señalado en el artículo 28, fracción IV del CFF.
- b. Presentar la DIOT (Declaración Informativa de Operaciones con Terceros) a que se refiere el artículo 32, fracción VIII de la Ley del IVA.

Cabe hacer la aclaración de que la mencionada regla sigue vigente, solo que actualmente, en el año 2024, es la Regla 3.13.16 de la Resolución Miscelánea publicada en el DOF el 29 de diciembre de 2023.

Las personas morales del Régimen General de Ley sí están obligadas a enviar cada mes la contabilidad electrónica y a presentar, dentro del mes siguiente al que corresponda, la declaración DIOT donde se informan las operaciones con terceros.

¿Cómo se calculan la PTU en RESICO de personas morales?

El artículo 212 de la Ley de ISR establece en el segundo párrafo que para efectos de la renta gravable a que se refieren el Artículo 123, fracción IX, inciso e) de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) y el artículo 127, fracción III de

la Ley Federal del Trabajo (LFT), será la utilidad fiscal que resulte conforme a lo señalado en el artículo 9 de esta Ley.

El procedimiento señalado en el artículo 9 de la Ley de ISR para efectos de la determinación de la renta gravable a que se refiere el artículo 123 de la LFT es el siguiente:

	<i>Ingresos Acumulables</i>
(-)	Deducciones Autorizadas
(=)	Base para la PTU
(x)	Tasa del 10%
(=)	PTU a repartir

Respecto al reparto de utilidades en RESICO de personas morales en cuanto a los Ingresos Acumulables, debemos considerar los señalados en el artículo 207 de la Ley de ISR (los efectivamente percibidos en el ejercicio), y en cuanto a las Deducciones Autorizadas debemos considerar las señaladas en el artículo 208 de la propia Ley.

El artículo 9 de la Ley de ISR dice que a los Ingresos Acumulables se les deberán restar las cantidades pagadas que no hubiesen sido deducibles en términos de la fracción xxx del artículo 28 de la propia Ley (sueldos exentos para el trabajador que son no deducibles en un 47 % o 53 %, depende de cada empresa).

Finalmente, no es óbice recordar la limitante en el reparto de utilidades establecida en contra de los trabajadores o a favor de los patrones, dependiendo del lado de la moneda, pues el pasado 23 de abril de 2021 se reformó la LFT y se estableció el tope a la PTU a repartir a cada trabajador, consistente en el monto que resulte más favorable entre tres meses de salario del trabajador o el promedio de la participación percibida en los últimos tres años. Esta reforma laboral, que perjudicó a los trabajadores, se ha estado litigando en tribunales por parte de sindicatos de trabajadores que han logrado que se declare inconstitucional. La reforma se publicó en 2021 pero se aplicó por primera vez al reparto realizado en el año 2022.

¿En qué supuestos los RESICO personas morales dejarán de tributar en dicho régimen?

Si en algún ejercicio fiscal el contribuyente supera el umbral de los 35 millones de pesos, este dejará de tributar como RESICO de persona moral y tributará conforme al Título II, de la Ley de ISR “De las Personas Morales”, en caso de que en algún ejercicio salgan del RESICO y posteriormente vuelvan a caer en los supuestos para tributar en él, podrán volver a hacerlo siempre que los ingresos obtenidos en el ejercicio inmediato anterior no excedan de 35 millones de pesos, se encuentren al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y obtengan la opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales en el sentido positivo, así como que no se encuentren en el listado del cuarto párrafo del artículo 69-B del CFF (Coria Pérez Tejeda, 2022, p. 70).

En el año 2022, cuando entró en vigor el régimen de RESICO de personas morales, los contribuyentes que ya estaban inscritos al registro federal de contribuyentes, y que reunían los requisitos para ingresar, debieron presentar un aviso de actualización de actividades económicas y obligaciones ante el SAT a más tardar el 31 de enero de 2022.

La Regla 3.13.29 de la Resolución Miscelánea Fiscal 2024 (RMF 2024) establece que la autoridad verificará la declaración anual del ejercicio inmediato anterior, y a aquellos contribuyentes RESICO personas morales que hayan excedido de ingresos por 35 millones de pesos, procederá a actualizar su situación fiscal y los ubicará en el Régimen General de Ley.

Por su parte, la Regla 3.13.30 de la RMF 2024 dice que, para efectos del artículo 214 de la Ley de ISR, los contribuyentes que dejen de tributar conforme al RESICO de personas morales deberán presentar un aviso de actualización de actividades económicas y obligaciones conforme a la ficha de trámite 71/CFF “Aviso de actualización de actividades económicas y obligaciones”, que se encuentra en el Anexo 1-A de la propia RM.

Bibliografía

- Coria Pérez Tejada, K. D. (2022). RESICO de personas morales. *Revista de Contaduría Pública*, febrero. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Martínez Gutiérrez, J. (2024). *100 Casos Prácticos Fiscales ISR, IVA e IMSS 2024*. México. Editorial ISEF.
- Pérez Chávez, J., Fol Olguín, R. y Campero Guerrero, E. (2022). *Taller de Prácticas Fiscales ISR, IVA, IMSS, INFONAVIT 2022* (3.ª ed.). México. Tax Editores Unidos s. A. de C. V.
- SAT, S. d. (2024). *Resolución Miscelánea Fiscal para 2024*. http://omawww.sat.gob.mx/normatividad_RMF_RGCE/Paginas/documentos2024/rmf/rmf/RMF_2024-29122023.pdf
- Verner y Vargas Funes, L. C. (2022, 24 de enero). *Aspectos clave de las Reformas Fiscales para 2022. Modificaciones Relevantes del Régimen Simplificado de Confianza y a la LIVA*. Evento del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. México. <https://imcp.or.mx/138519-2>

Capítulo 6. Impacto financiero en la pequeña y mediana empresa derivado del aumento en el salario mínimo general para el ejercicio 2023 y 2024

Martín López Cruz
Natalia Madaleno Ramírez
Verónica Isabel Delgado Aguiñaga
José Santiago Morales González
Dana Paola Medina Saldaña

Glosario

- *Cost-push*: La inflación impulsada por los costos es un supuesto tipo de inflación causado por aumentos en el costo de bienes o servicios importantes donde no hay una alternativa adecuada disponible.
- Conasami: La Comisión Nacional de Salarios Mínimos se encarga de fijar los salarios mínimos generales y profesiona-

les cada año. Está integrada por portavoces del sector obrero, del sector patronal y del Gobierno federal.

Introducción

Un primer elemento para considerar en el debate del salario mínimo es que durante décadas su valor se mantuvo estancado, perdiendo paulatinamente valor en términos *reales*, es decir, en términos de los productos y servicios que, efectivamente, se podían adquirir con él. A inicios de 2018, el salario mínimo representaba poco más del 40 % de los ingresos que una familia de cuatro personas requería para no ser considerada pobre, por lo que aun si dos de sus integrantes trabajaban, no podían escapar de la pobreza.

Los aumentos implementados en la presente administración, aunque importantes, solo aumentaron ese porcentaje a un 60 %, por lo que aún hoy un salario mínimo es insuficiente para cubrir las necesidades mínimas de una familia.

¿Cómo se espera que las familias consuman y fortalezcan el mercado interno si no existe una política activa que mejore sus ingresos?

El contraargumento a esta posición es que elevar el salario mínimo aumenta los costos laborales de las empresas, llevando a una menor demanda de trabajo, aumentando los precios y reduciendo los incentivos a invertir.

Al respecto, los cambios recientes en el salario mínimo han permitido realizar estudios sobre qué tanto sus aumentos han resultado en mayores precios o una reducción en la contratación de trabajadores. Estudios han encontrado efectos nulos o moderados tanto en precios como en la demanda de trabajo. Aunque esto puede parecer contraintuitivo, se puede explicar por factores tales como los altos niveles de informalidad que persisten (pues en este sector no es posible vigilar que se cumpla la legislación sobre el salario mínimo), el bajo porcentaje de la población ocupada con este nivel salarial, la existencia de efectos heterogéneos entre sectores económicos (siendo más sensibles aquellos con más

trabajadores de baja remuneración, como el de servicios), así como el muy bajo nivel en que se situaba inicialmente el salario mínimo (lo cual permite que haya aumentos importantes sin efectos adversos relevantes).

Un aumento de 20 % puede parecer elevado, pero la alta inflación que hemos experimentado en 2022 ha llevado a que los precios de los bienes y servicios consumidos por la población de menores recursos aumente en más de 14 %, por lo que el aumento propuesto al salario mínimo representaría *apenas* un aumento *real* de poco más del 5 %. A ese ritmo, se requeriría otro sexenio con aumentos *reales* de la misma magnitud para que el salario mínimo proveyera *al menos* los ingresos que requiere una familia para no ser considerada pobre.

Cuando el actual Gobierno renunció a realizar una reforma fiscal profunda, el abanico de instrumentos a su disposición para impulsar una agenda realmente redistributiva se redujo considerablemente. Además, México es una de las pocas naciones que aún no logra recuperar los niveles de actividad económica previos a la pandemia de COVID-19, por lo que el espacio fiscal para implementar otras medidas es muy limitado.

Aunque el salario mínimo no es la herramienta más adecuada para este fin, tiene el potencial de mejorar considerablemente los niveles de vida de un segmento de la población que ha sido históricamente relegada, promoviendo una mayor equidad e incentivando la actividad económica. Si el equipo de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos logra transmitir este mensaje y aprovechan los lazos que ya ha forjado este Gobierno para la contención de la inflación, quizás se logre que las cámaras patronales vean las ventajas de seguir con la política de recuperación del salario y se logre continuar en el camino hacia la dignificación del trabajo en México.

Objetivos

El principal objetivo al haber realizado este trabajo de investigación es hacer una comparativa respecto del salario mínimo de

años anteriores con el aumento de este año y cuál fue el impacto que tuvo para los empresarios este aumento, considerando que se aumentaron los días de vacaciones, lo cual en parte benefició a los empleados, pero perjudicó a las empresas.

A lo largo del presente trabajo se detalla de manera amplia cuáles fueron las ventajas y desventajas de este aumento en el salario mínimo y cuáles podrían ser los efectos que tenga para las empresas dicho aumento, además de las consecuencias que podría traer esto para nuestro país y de los diversos efectos que podrían provocar en la economía. Lo que se busca realizar con esta investigación es ver lo que podría originar el aumento del salario mínimo para años posteriores.

Ventajas del aumento al salario mínimo

- Disminuye la cantidad de trabajos mal pagados y, con ello, la explotación laboral.
- Fomenta a los trabajadores desempleados a conseguir trabajo.
- Incremento de la productividad, puesto que se invierte más en la formación de los trabajadores, haciendo énfasis en la calidad de la mano de obra y no en la cantidad.
- Garantiza que los trabajadores no calificados reciban una cantidad de dinero apropiada.
- Aumento generalizado del bienestar social y laboral.
- Desventajas del aumento del salario mínimo.
- Desalienta a las empresas a contratar personal nuevo, sobre todo las pequeñas empresas.
- Contribuye a que las empresas intenten que sus actuales empleados aumenten su productividad de manera forzosa.
- Aumento del desempleo para trabajadores con bajas percepciones económicas, puesto que un salario más alto es un coste más elevado que las empresas deben asumir.
- Incremento en los precios de algunos productos y servicios para mitigar los costes asociados a la mano de obra (que ahora tiene un coste superior).

“Impacto financiero en las pymes, derivado del aumento del salario mínimo”

Salario mínimo

El salario mínimo en México ha perdido gran parte de su valor en términos reales durante los decenios recientes. El salario mínimo del año 2000 representa apenas el 52 % del valor que este tenía en 1988. Ello ha llevado a muchos economistas a creer que este ya no tiene importancia en la economía del país, alegando que son pocos los trabajadores que ganan un salario mínimo como ingreso. Sin embargo, además de que existen trabajadores con percepciones exactamente iguales al salario mínimo, hay otras razones por las cuales este podría tener repercusiones en nuestra economía.

Por un lado, el que el salario mínimo tenga un efecto en los ingresos de una gran parte de la fuerza laboral pudiera tener efecto en los precios (es decir, tener un efecto tipo *cost-push*). Los salarios son uno de los precios más importantes de la economía, por lo que un incremento en los salarios mínimos con repercusión en el resto de los salarios podría implicar que esto se extendiera a los precios de otros bienes y servicios, generando presiones inflacionarias. Además, hay muchos precios que están indizados al salario mínimo.

Muchas veces se ha dicho, con base en que solo una pequeña proporción de los empleados recibe el salario mínimo, que el efecto del salario mínimo no tiene relevancia para la economía real. Sin embargo, si resulta que el salario mínimo tiene un efecto en los salarios de otros trabajadores, la importancia de los cambios al salario mínimo pudiera ser mucho mayor. En los periodos en que el salario mínimo creció muy por debajo de la inflación, el efecto de esto pudo haber sido mayor al que tradicionalmente se toma en cuenta, pues bien puede ser que los ingresos de mucha más gente hayan disminuido en términos reales (aunque sea en el corto plazo) a causa del cambio en esta legislación.

Otro caso en el que pudiera ser importante tomar en cuenta este tipo de efecto es al analizar la propuesta de hacer convergir

los salarios mínimos de las tres distintas regiones en uno solo (propuesta que se ha hecho recientemente).

Se pueden usar distintos modelos que explican este tipo de efectos (por ejemplo: modelos de negociación, salarios de eficiencia y de información asimétrica). Es posible que la razón por la que existe un efecto positivo del salario mínimo en los ingresos laborales sea la falta de información. Al no conocer los negociadores cuál es la productividad en el mercado de trabajadores con las mismas características, podrían tomar en cuenta otros elementos que la indiquen. El problema que tiene esta explicación es que en realidad no parece que el salario mínimo cambie conforme a la productividad, por lo que no habría por qué pensar que los agentes lo tomarían como indicio de esto.

Otra manera de explicar este tipo de efecto es la asimetría en la información. En las negociaciones patrón-trabajador la información que cada parte tiene puede ser diferente. El cambio en los salarios mínimos los decide la Conasami, un organismo oficial dependiente de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, con representantes de los sindicatos de trabajadores, los “sindicatos de empresarios” y empresarios independientes. Los cambios son aceptados por “representantes de trabajadores y empresarios”. En este sentido, es posible que los trabajadores consideren el cambio en el salario mínimo como un incremento que los patrones están dispuestos a ofrecer y por eso aceptan un aumento solo si por lo menos es de esa cantidad. Esto valdría para empresas en las cuales no hubiera razón para pensar que se encuentran en una situación distinta de la del promedio del país.

Lo mismo sucede con la otra parte de la negociación. Algunos empresarios argumentan que representantes de trabajadores ya aceptaron un cierto incremento porcentual en los salarios mínimos y, por tanto, no están dispuestos a ofrecer un aumento mayor al que esos representantes ya aceptaron. Además, en la Conasami están representados grupos de trabajadores de los distintos sectores de la economía.

Es posible este efecto tanto en el sector formal como en el informal si esta fuera la explicación adecuada, ya que lo que supo-

nemos es que los trabajadores o los empresarios toman como indicio lo que otros trabajadores o empresarios ya han aceptado recibir (u otorgar) y que quienes están negociando posiblemente estén dispuestos a aceptar.

Otro mecanismo de esta operación es que los sindicatos toman como indicio de lo que deben negociar lo que sus representantes negociaron respecto al mínimo. Esta hipótesis descansa en el hecho de que en México la mayoría de los sindicatos forma parte de una confederación de sindicatos (CTM). La estructura corporativa y los motivos políticos presentes en estos sindicatos nos permiten afirmar que los sindicatos (por lo menos los que pertenecen a esta estructura) comparten intereses, además de que puede haber compromisos con el Gobierno o empresas.

En este sentido, el acuerdo respecto a la modificación de los salarios mínimos funcionaría como indicio de que los representantes de estos sindicatos recomiendan a los sindicatos individuales acerca de cuál es el incremento salarial que deben negociar. Ni siquiera es necesario que sean todos los sindicatos quienes sigan este indicio, bastaría que algunos grandes lo acepten para que trabajadores o empleadores ajenos se tengan que ajustar a estas negociaciones (por ejemplo, si se otorga un incremento importante ahí, otras empresas tendrían que seguirlo para evitar que algunos de sus empleados busquen migrar a esas empresas).

Vacaciones dignas

Arrancamos este año con la entrada en vigor de la reforma a los artículos 76 y 78 de la Ley Federal del Trabajo denominada “Vacaciones Dignas”. La reforma consiste en extender el periodo vacacional de seis a doce días para los trabajadores que lleven más de un año laborando para una empresa. A partir del segundo año, este periodo se incrementará dos días por año, hasta un tope de 20 días, y al cumplir cinco años se agregarán dos días más cada cinco años.

La prima vacacional 2023 se incrementará proporcionalmente a los días de vacaciones que corresponden.

Sin la reforma “Vacaciones Dignas”, el monto de la prima vacacional sería de \$450, lo cual representa un aumento al doble para la empresa. Por este motivo, la reforma incluye la posibilidad de tomar los días de vacaciones separados y en coordinación entre el empleador y el trabajador, para evitar una descapitalización y mayores retos para las pymes en 2023.

Esto sin considerar las posibles afectaciones logísticas y operativas. Entre las recomendaciones de las cámaras empresariales están la rotación de periodos de descanso o la contratación de personal temporal para cubrir estos días.

Evolución del salario mínimo de los últimos años

El salario mínimo ha tenido una evolución lenta a lo largo de su historia en comparación con otros países. Las distintas agendas políticas con las que se ha gobernado al país han obstaculizado su crecimiento. Si bien el presupuesto de los trabajadores debe cubrir necesidades básicas, de carácter social y cultural, no siempre ha sido así.

El salario de las personas asalariadas debería cubrir:

- Vivienda
- Alimentación
- Vestimenta
- Transporte
- Educación
- Deportes
- Actividades culturales
- Entretenimiento

Lo cierto es que aún hay una desigualdad social amplia y que no todos los ciudadanos tienen la posibilidad de disfrutar de los puntos señalados.

Hasta antes del año 2012, el salario mínimo se dividía en tres tipos, dependiendo de la ubicación del país. Esta diferencia se debe a que el costo de los servicios públicos, alimentación y salud varían según la región.

Durante la presidencia de Felipe Calderón se redujeron los tres tipos de salario mínimo a dos. El país quedó dividido en zona A y zona B. Fue hasta 2015, con Enrique Peña Nieto, que se homologó la cifra salarial mínima y pasó a ser la misma en todo el país.

Como era de esperarse, las regiones donde el costo de vida es más alto se vieron perjudicadas. Tal es el caso de las zonas centro y norte del país, donde la calidad de vida de los trabajadores se vio afectada.

Es importante señalar que los beneficios del aumento salarial no solo son para los trabajadores sino también para las empresas. Cuando una empresa cuenta con empleados mejor pagados, su rendimiento mejora, beneficiando la productividad del negocio.

De igual forma, el impacto positivo también recae en la economía nacional, pues ante mayores ingresos, mayor consumo. La inversión también incrementa cuando hay mayor demanda de bienes y servicios.

En los últimos cinco años se han producido unos aumentos del salario mínimo muy importantes. Para este año el aumento ha sido del 20 %. El año pasado se obtuvo un incremento de un 22 %, pasando de los \$141.00 diarios de 2021 a los \$172.00 al día que se pagaban en 2022.

Durante la pandemia, en 2020 se pagaba un mínimo por ley de \$123.00 al día, mientras que en 2019 esta cifra era de \$102.00. Estos números pertenecen siempre al territorio nacional, omitiendo la Frontera Norte, donde este salario mínimo se ha colocado por encima.

Salario mínimo 2020

En el año 2020 la economía fue la más afectada por la crisis generada por la pandemia de COVID-19. Aun así, el salario mínimo tuvo un aumento del 20 % general. Respecto a la Zona Libre de la Frontera Norte, el incremento fue del 5 %.

El salario mínimo general 2020 incrementó de \$104.64 a \$123.22 diarios, lo cual suma un total de \$3,696.6 al mes.

En la Zona Libre de la Frontera, el salario mínimo tuvo un aumento de \$176.72 a \$185.56 diarios: un total de \$5,566.80 mensuales.

Aunque el aumento esperado del salario en la zona fronteriza era mayor, la crisis económica del coronavirus no lo permitió.

Salario mínimo 2021

El segundo año de crisis sanitaria que perjudicó tanto la economía nacional como la internacional fue 2021. El porcentaje del aumento del salario mínimo se vio afectado, descendiendo cinco puntos con respecto al anterior. Sin embargo, pudo alcanzar un 15 %.

El salario mínimo general en 2021 aumentó de \$123.22 a \$141.70 al día. El total de la suma sobrepasó por primera vez los 4,000 pesos mensuales. La cifra final fue de \$4,251 al mes. Una economía afectada por la pandemia, pero que buscó la manera de mantenerse lo menos inestable posible.

Salario mínimo 2022

Aunque la inflación tuvo una aceleración importante en los últimos meses de 2021, el salario mínimo pudo recuperarse respecto al año anterior. Alcanzó históricamente un aumento de 22 % que lo ayuda a enfrentarse a los siete puntos inflacionarios. Como ya hemos mencionado en este artículo, el salario mínimo 2022 aumenta de la siguiente forma:

Salario mínimo general pasa de \$141.70 a \$172.87 diarios. El total suma \$5,255 mensuales.

Respecto al salario de la zona fronteriza, tiene un aumento de \$213.39 a \$260.34 diarios. Un total de 7,914 pesos al mes.

Un incremento del 22 % no se había visto desde los años 80. Si se suma este aumento a los tres anteriores, se evidencia que el salario mínimo ha recuperado su poder adquisitivo en un 71 %.

Haciendo un resumen de los aumentos durante los últimos cinco años, los aumentos porcentuales han sido:

Año	Porcentaje
2024	20%
2023	20%
2022	22%
2021	22%
2020	15%
2019	20%

Fuente: Elaboración propia.

Aumento del salario mínimo 2023

Salario mínimo de \$207.44 diarios entra en vigor este 1.º de enero:

- El incremento del 20 % significa \$1,052 adicionales al mes y una recuperación del 90 % del poder adquisitivo del salario mínimo.
- Con esta medida se beneficia a 6.4 millones de trabajadores formales.

A partir de este día entra en vigor en el país el nuevo incremento del 20 % al salario mínimo, con lo cual se pagarán \$207.44 diarios, lo que representa \$1,052.00 adicionales al mes para las y los trabajadores, y la recuperación del 90 % del poder adquisitivo de estos salarios.

La medida, acordada por unanimidad por los sectores empresarial, de los trabajadores y Gobierno, que integran la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami), beneficiará a 6.4 millones de trabajadores formales.

En una reunión conjunta entre el Ejecutivo federal, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami) y el sector empresarial, se anunció un incremento al salario mínimo del 20 %, efectivo a partir del primero de enero de 2023.

De este modo, el salario mínimo pasará de \$172.87 a \$207.44 en la mayoría de los estados del país.

En el caso de la Frontera Norte, donde está la llamada Zona Libre, el incremento pasará de \$260.34 a \$312.41.

Como señala la información de la Conasami, el aumento se conforma teniendo como base el salario mínimo vigente en 2022, más la suma de un “Monto Independiente de Recuperación” de \$23.67 para la zona fronteriza y de \$15.72 para el resto del país, y un incremento por fijación de 10 %.

Impacto del aumento del salario mínimo en las empresas

No todas son buenas noticias con el incremento del salario mínimo. Mientras mayor es el porcentaje aumentado, más crecen las especulaciones de los posibles despidos. Existen muchas empresas que no logran hacer una buena planificación de la nómina de sus trabajadores. En esos casos, los empleadores se ven obligados a despedir a algunos miembros de su plantilla.

De acuerdo con el INEGI, al tercer trimestre de 2022, aproximadamente 18.3 millones de trabajadores obtenían un salario mínimo de remuneración por su trabajo.

Para las empresas se traduce en un impacto financiero y de costo de nómina por trabajador. Aquellos pequeños y medianos negocios que tengan a trabajadores en este rango salarial verán un impacto directo en las aportaciones de seguridad social, prestaciones de previsión social, y es posible que se incremente la rotación de personal.

En cuanto a la productividad, poco se puede esperar de un impacto positivo en este aspecto. Diversos estudios gubernamentales y de organismos empresariales han demostrado que es casi nulo el impacto en cuanto a productividad.

Tampoco debemos perder de vista el inminente aumento a los días de vacaciones en México, ya que, si juntamos los dos factores, salarios y vacaciones, el impacto será notable, sobre todo en pequeñas y medianas empresas.

¿Realmente se incrementa la presión inflacionaria?

Uno de los argumentos favoritos de los gobiernos para no incrementar el salario mínimo por décadas fue precisamente que tendría

una consecuencia inmediata en el aumento de precios, ya que las empresas tendrían que aumentar los costos de sus productos o servicios para amortiguar el aumento, lo que traería como consecuencia un alza generalizada.

Este argumento, que se convirtió en un dogma por más de 30 años, por fortuna se ha evaporado. Tan solo de 2018 a 2021 el aumento al salario mínimo fue de casi el 100 %, pasando de \$88.3 a \$141.70 en ese periodo. Y nadie de las cámaras empresariales o las instituciones gubernamentales denunció un aumento en los precios derivado del aumento.

Ante el aumento de este año del 20 %, la gobernadora del Banco de México, Victoria Rodríguez, ha señalado que el salario mínimo, como el resto de los factores de producción, es un factor que puede incidir en su momento en los precios de la economía. Sin embargo, en las encuestas que hace la institución a empresarios, no se ha destacado el tema del salario mínimo como factor de preocupación, como sí lo han hecho la inseguridad o el costo de materias primas.

Otro estudio realizado por la Conasami ha concluido que los aumentos no representan un impacto a la inflación que sea estadísticamente significativo. En contraparte, estudios hechos por el Banco de México demuestran que hay un efecto cercano al 1 % en relación con un aumento del 10 %.

La realidad es que tenemos ya cuatro años de aumentos de al menos 7 % cada año, sin efectos visibles hasta el momento.

Impacto en las inversiones

México tendrá en los próximos años oportunidades inmejorables para atraer inversión extranjera y nuestro país se posicionará como uno de los mejores en este rubro.

Un factor es precisamente que en México la mano de obra es barata en comparación con otras economías. Y entonces, al tener un incremento gradual pero constante de los ajustes salariales, sí podría tener un impacto en empresas medianas que quieran instalarse en nuestro país.

Sin embargo, este no será un factor determinante para que las empresas decidan instalarse en nuestro país, ya que a pesar del aumento de más del 100 % en este sexenio, la mano de obra mexicana sigue siendo competitiva a escala global.

Los nuevos salarios mínimos

De igual forma, arrancan los nuevos salarios mínimos profesionales que contemplan 61 actividades, que también se incrementaron en un 20 %. De esta forma, por ejemplo, las trabajadoras del hogar pasarán a recibir un salario de \$225.5 diarios en el resto del país y de \$312.41 en la Zona Libre de la Frontera Norte.

Este incremento es parte de la política de recuperación de los salarios mínimos aplicada por el Gobierno de México y permite avanzar en la conformación del trabajo digno.

Por otro lado:

- El incremento no afecta a aquellas empresas que no pagan el salario mínimo; sin embargo, puede tener un impacto en el resto de los negocios, principalmente las pymes.
- El efecto que este incremento tiene sobre el resto es conocido por diversos nombres, entre ellos, el “Efecto faro”, que, si bien es en beneficio de los colaboradores, puede resultar un inconveniente para las empresas y más en tiempos de pandemia.
- El incremento del salario mínimo para este año será de \$141.70 a \$172.87 diarios, mientras que en la Zona Libre de la Frontera Norte pasa de \$213.39 a \$260.34 diarios, además de que se incorporarán dos actividades a la lista de salarios mínimos, las cuales son: trabajadoras del hogar y jornaleros agrícolas.

El llamado “Efecto faro”

Existen diversas organizaciones que le conceden el nombre de “Efecto faro” a las consecuencias derivadas del incremento del salario mínimo en un país. Este efecto tiene diversas consecuencias y, al estar ligado al salario mínimo, es indivisible de la inflación del país. De acuerdo con la OIT, el Banco de México, la UNAM

y el INEGI, estas son las principales características del “Efecto Faro”, que, además, tendrán un mayor impacto debido a la situación financiera ocasionada por la COVID-19:

- Los trabajadores que perciben más del mínimo asocian el incremento con un alza en el costo de los productos básicos y, por ende, solicitan un aumento proporcional.
- La necesidad de incrementar el salario mínimo puede orillar a las empresas a incrementar el precio de sus productos y servicios, afectando los márgenes de utilidad y ganancias de otras empresas que, quizá, también se vean en la necesidad de subir el sueldo de sus colaboradores.
- Los empleos formales pueden reducirse con la intención de que la empresa “ahorre” un poco de dinero y pueda costear manufactura o mayor cantidad de personal.

En caso de que la empresa no cuente con la estabilidad financiera que debería debido a la situación actual, un incremento en salario mínimo o costo de insumos por el “Efecto faro” puede orillar a un despido numeroso.

Si bien algunas de estas consecuencias tienen una connotación negativa, la realidad es que el impulso en el crecimiento del salario mínimo no está pensado para “perjudicar” a las empresas, sino para mejorar la calidad de vida de los colaboradores y fortalecer su capacidad adquisitiva. México estaba por debajo del lugar 100 de 125 en salarios mínimos, de modo que las personas que percibían esta cantidad difícilmente podían solventar las necesidades diarias.

¿Se benefician las pequeñas empresas de los aumentos en los salarios mínimos? Por Jesse Wursten y Michael Rich

En medio de debates se suele defender que las empresas más pequeñas son las que más sufren los impactos de un aumento al salario mínimo, por mayores costos laborales. Pero un estudio reciente realizado en Estados Unidos descubrió que el efecto puede ser contrario.

Una publicación de Jesse Wursten y Michael Reich, de la Universidad de Berkeley en California, defiende que un salario mínimo más alto, que es el salario promedio otorgado a trabajadores de pequeñas empresas, no necesariamente es un golpe para sus finanzas, al explicar que este tipo de negocios puede transferir más fácilmente los costos a los consumidores con un impacto negativo mínimo.

Un aumento del salario mínimo no acaba con los empleos. Mata las vacantes de trabajo, no los trabajos. El salario más alto facilita la contratación de trabajadores y su retención. Las tasas de rotación bajan. Otra investigación muestra que es probable que esos trabajadores también sean un poco más productivos.

Así dice Reich, también presidente del Centro de Dinámica de Salarios y Empleo (CWED, por sus siglas en inglés) de Berkeley.

Entre los hallazgos, Reich y Wursten explican que, aunque los salarios más altos también reducen la pobreza y la inseguridad financiera, en la actualidad los gobiernos gastan millones de dólares cada año en exenciones fiscales para las empresas que se enfrentan a aumentos del salario mínimo aprobados por el Gobierno: “esos gastos pueden ser innecesarios”.

El avance de los salarios mínimos en América Latina en 2023

Para el inicio del año, en la mayoría de los países de la región hubo ajustes en el salario mínimo, la mayoría con la inflación acumulada de 2022 como base. Es así como hubo aumentos desde el 2.5 % que marcó Chile, pasando por el 16 % de Colombia y hasta el 20 % de México.

Asimismo, hay casos particulares, como el de Argentina, donde se vienen haciendo incrementos salariales mensuales. Para enero, el salario era de \$65.427 y en abril de fijo en \$80.342.

“Trabajamos en este nuevo documento porque escuchamos continuamente que las pequeñas empresas son especialmente vulnerables a salarios mínimos más altos”, dice Reich. Y añade:

Escuché eso de un miembro prominente de la Cámara de Representantes de EE. UU. cuando testifiqué en una audiencia en 2019. Lo escuché de la Federación Nacional de Empresas independientes muchas, muchas veces. Para algunas personas es un hecho, pero no está respaldado por la evidencia.

Restaurantes, supermercados y tiendas de conveniencia son el tipo de empresa de bajos salarios que los investigadores tuvieron en cuenta y sobre las que explican los hallazgos.

¿Qué dicen otras investigaciones?

Otro estudio, publicado por la Escuela de Administración Kellogg de la Universidad de Northwestern, señaló que un salario más alto sí disminuye las ganancias de algunas empresas, pero mejora la productividad de los trabajadores a nivel individual.

“Se paga solo parcialmente porque obtienes trabajadores que son más productivos y más apegados a la empresa”, dijo Erika Deserrano, profesora asociada de Economía Gerencial y Ciencias de la Decisión.

Sin embargo, también se concluyó que no hubo el mismo efecto para los trabajadores que ya estaban muy por encima del salario mínimo, según Deserrano. Mientras que un aumento de un dólar en el salario mínimo mejoró la productividad de los trabajadores de bajo rendimiento en un 22.6 %, este no tuvo ningún efecto observable en los trabajadores de alto rendimiento.

Además, los investigadores también apuntaron que una mayor productividad no significa necesariamente mayores ganancias, especialmente a corto plazo. En todas las tiendas, un aumento de un dólar en el salario mínimo disminuyó las ganancias por hora en un 16 %. “Eso ayuda a explicar por qué muchas empresas son reacias a aumentar los salarios: creen, justificadamente, que erosionará sus márgenes”, precisaron.

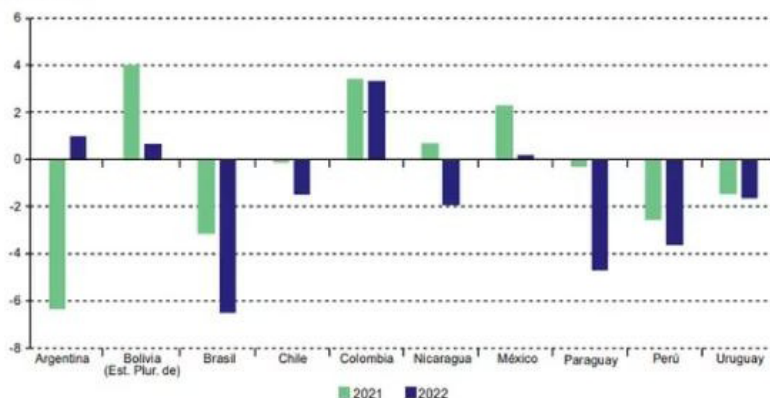
Salarios medios reales

En el caso de los salarios medios reales de los diez países considerados con información disponible, en el primer semestre de 2022

el indicador se contrae en seis países. Se destacan las caídas en los salarios medios reales.

<i>País</i>	<i>Porcentaje</i>
Brasil	-6.5 %
Paraguay	-4.7 %
Perú	-3.6 %
Nicaragua, Uruguay y Chile	1.7 %

América Latina y el Caribe (10 países): variación interanual del salario medio real, primeros semestres de 2021 y 2022
(En porcentajes)



Si bien se observan aumentos del indicador en cuatro países, estos son inferiores al 1 % en Argentina, Bolivia y México, y solo Colombia registra incrementos superiores al 3 %.

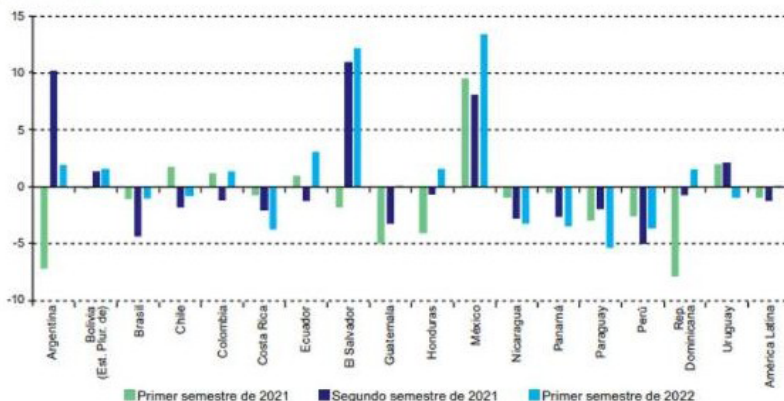
Si bien Argentina aparece como uno de los territorios en los que el salario ha salido ganador en el primer semestre de 2022, hay que tener en cuenta que en este país los sueldos de los trabajadores llevan varios años perdiendo contra la inflación, que es una de las más altas del mundo.

En cuanto a los salarios mínimos de la región, el informe señala: “Si bien en 2021 los salarios mínimos experimentaron una caída generalizada, en el primer semestre de 2022 registraron incrementos en 8 de los 17 países seleccionados”.

En particular, México (13.5 %) y El Salvador (12.2 %) presentaron los ajustes positivos más pronunciados, seguidos por Ecuador (3.1 %) y otros cinco países con aumentos por debajo del 2 %.

En ocho países, en cambio, se observan caídas del salario mínimo real, entre las que destacan la disminución registrada en Paraguay (-5,4 %) y las contracciones de en torno al 3.5 % en Perú, Panamá y Nicaragua.

América Latina y el Caribe (17 países): variación interanual del salario mínimo real, primer semestre de 202 a primer semestre de 2022
(En porcentajes)



Conclusiones

De acuerdo con datos del INEGI, las pymes contribuyen con el 52 % del PIB nacional, desarrollando actividades económicas tales como comercio al por menor, servicios y manufacturas; además, el 68 % del total de personas son empleadas de estas empresas. Por consiguiente, es importante considerar el impacto financiero que los incrementos salariales tienen en este tipo de organizaciones, dado que las pymes se conforman por pequeñas (once a 50 personas) y medianas (51 a 250 personas) empresas, el incremento gradual del salario mínimo general en México representa un reto para las finanzas de estas corporaciones.

Como se menciona en la presente investigación y de acuerdo con estudios realizados, la modificación positiva del salario mínimo general tiene sus ventajas más que desventajas. En un inicio se pensaba que el incremento sería un problema financiero

en estas entidades; aunque sí representa un reto, hay que considerar que también en estas organizaciones hay personas que ganan encima de este salario, por lo cual no habría afectación mayor alguna, pero, al haber un incremento, sí se debería considerar una modificación proporcional para que los salarios se adecúen a los cambios del mercado y de los demás colaboradores.

Por otra parte, es importante mencionar que estas empresas pueden llevar a cabo actividades más cercanas a la población por considerarse relativamente pequeñas, bajo ese esquema es menos complicado adecuar los precios finales de acuerdo con los incrementos salariales y modificaciones del mercado para tratar de compensar financieramente estos cambios.

Resulta primordial no perder de vista el fondo de los incrementos al salario mínimo, con lo cual se pretende mejorar la calidad de vida de las personas trabajadoras, de quienes, estando dentro de una economía capitalista, es sustancial que se reconozca su esfuerzo y se las remunere de manera digna y justa por el trabajo y plusvalía que entregan a la empresa donde prestan un servicio.

En última instancia, el impacto a largo plazo de estas modificaciones es que las pymes se conviertan en empresas competitivas de manera interna y también en el orden global, que puedan adaptarse a los cambios del mercado local e internacional, para que sean ellas las que cumplan en mayor grado con la demanda de bienes y servicios de nuestro país.

Bibliografía

- <https://factorial.mx/blog/salario-minimo-mexico/>
- <https://ibero.mx/prensa/analisis-aumento-de-20-al-salario-minimo-son-mas-los-riesgos-que-los-beneficios>
- <https://www.bloomberglinea.com/2023/04/16/se-benefician-las-pequenas-empresas-de-los-aumentos-en-los-salarios-minimos/>
- <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/luis-felipe-munguia/2022/11/03/efecto-del-salario-minimo-en-la-inflacion-y-costos-laborales/>
- <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/556/833>
- <https://www.sodexo.com.mx/blog/incremento-del-salario-minimo-ante-la-crisis-como-afecta-a-las-empresas/>

Conclusión general

A lo largo de este libro hemos explorado la forma en que las decisiones fiscales y financieras impactan la sostenibilidad económica y el desarrollo de las organizaciones, una eficiente gestión financiera asegura que la empresa posea la suficiente liquidez para hacer frente a los retos de su operación y crecimiento, por otro lado, una gestión fiscal adecuada les permite a las empresas aprovechar incentivos fiscales, deducciones y créditos, lo que se traduce en un ahorro significativo y una mejor asignación de recursos.

A lo largo de los capítulos, hemos presentado diversos resultados que revelan la importancia para las organizaciones de mantenerse informadas y preparadas ante la creciente fiscalización digital, la importancia de la responsabilidad social empresarial como un elemento fundamental para la redefinición de modelos de negocio y la creación de valor en las empresas; el rol preponderante de la innovación financiera impulsada por la digita-

lización y el surgimiento de *fintechs* como un motor importante para el crecimiento económico, al mejorar la eficiencia del sector financiero y facilitar la inversión en proyectos competitivos; la relevancia del autotransporte de carga para la economía mexicana, representando más del 80 % del movimiento de mercancías en el país; conocer la reforma fiscal de 2022 que introdujo el RESICO como una opción para personas físicas y morales y que sustituye al Régimen de Incorporación Fiscal, ofreciendo la opción de acumulación de ingresos para personas morales con el objetivo de simplificar la tributación y hacerla más accesible a los pequeños contribuyentes; por otro lado, también se analiza el estancamiento del salario mínimo en México, ya que a pesar de los recientes incrementos aún es insuficiente para cubrir las necesidades básicas de una familia promedio.

Estos análisis no solo ofrecen una visión clara sobre la situación financiera y fiscal de nuestro entorno, sino también un conjunto de sugerencias en la aplicación de prácticas responsables para contribuir positivamente al desarrollo sostenible de nuestro país a largo plazo, lo cual implica entender el marco legal y conocer las medidas preventivas y defensivas que pueden adoptar los contribuyentes para evitar y, en su caso, protegerse de sanciones; también sugieren que por medio de un enfoque proactivo y el uso de medios de defensa disponibles, como el juicio de amparo o el procedimiento de aclaración, los contribuyentes pueden mitigar los riesgos asociados a la pérdida de sus sellos digitales, lo cual sería catastrófico para cualquier empresa. En el libro se plantea una relación entre la contabilidad fiscal y las acciones de responsabilidad social empresarial, enfatizando que la información financiera es de gran importancia en el proceso de toma de relaciones.

Por otra parte, en el libro se evidencia que el sector de autotransporte enfrenta serios desafíos, la necesidad de inversiones sustanciales en la construcción y mantenimiento de carreteras es crítica para garantizar un transporte eficiente y seguro; además, las barreras burocráticas y la regulación excesiva son obstáculos significativos que dificultan la operación eficiente del autotransporte de carga, es urgente una simplificación de trámites y un entorno

regulatorio más ágil para mejorar la competitividad del sector, a fin de que México pueda aprovechar su ubicación geográfica y expandir rutas de transporte y fortalecer el comercio internacional.

Este libro es una herramienta valiosa que puede apoyar a los empresarios en la toma de decisiones, considerar implicaciones fiscales tales como las ventajas del RESICO para las personas morales al permitirles acumular ingresos solo cuando son efectivamente cobrados, lo que tiene un impacto en su flujo de caja, sin embargo, las deducciones son limitadas en comparación con el régimen general, lo que genera un mayor costo fiscal en algunas empresas, todo lo cual nos invita a reflexionar sobre la idoneidad de cada figura para el contexto de la empresa.

Actualmente, existen voces que argumentan que aumentar el salario mínimo puede afectar los costos laborales y desincentivar la contratación, sin embargo, por medio de estudios se han recabado evidencias que indican que los efectos son limitados y que elementos como el alto nivel de informalidad y el bajo porcentaje de empleados que ganan el salario mínimo sí afectan significativamente a la economía de los mexicanos y a las finanzas públicas, además de que los niveles inflacionarios han erosionado los beneficios derivados del aumento del salario mínimo. Un hallazgo importante de este análisis es que la evasiva del Gobierno a realizar una reforma fiscal profunda ha limitado las herramientas disponibles para implementar políticas redistributivas efectivas, lo que complica aún más la posibilidad de mejorar la situación económica de la población.

En este libro se subraya la importancia de continuar explorando la interrelación entre la innovación financiera y el crecimiento económico, ya que comprender esta dinámica permite generar un contexto de desarrollo económico sostenible. A medida que las empresas enfrentan presiones para actuar de manera ética y responsable, también se identifican oportunidades para mejorar sus prácticas de responsabilidad social empresarial y su desempeño fiscal, lo que puede resultar en beneficios competitivos y de reputación.

De los temas tratados en el libro se puede definir un grupo de tareas pendientes. Por ejemplo, para el autotransporte de carga en México, la inversión en infraestructura y la mejora de la regulación son claves para su desarrollo futuro, por lo que partiendo de esta idea se pueden desarrollar futuros proyectos de investigación. El debate sobre el salario mínimo en México es complejo y multifacético, con implicaciones profundas tanto para la economía como para el bienestar social, se requieren políticas integrales que no solo aumenten el salario mínimo, sino que también aborden la informalidad y la necesidad de una reforma fiscal más amplia. También son de mencionar las medidas preventivas y defensivas que pueden adoptar los contribuyentes para protegerse de sanciones a través de un enfoque proactivo y el uso de medios de defensa disponibles, como el juicio de amparo o el procedimiento de aclaración, y mitigar los riesgos asociados a la pérdida de sus sellos digitales.

Este enfoque permite una transición fluida hacia una interpretación profunda y significativa de los resultados.

Impacto fiscal y financiero de las organizaciones
se terminó de editar en marzo de 2025
en los talleres gráficos de Ediciones de la Noche
Madero #687, Zona Centro C.P. 44100
Guadalajara, Jalisco, México.

El tiraje consta de 1 ejemplar electrónico.

www.edicionesdelanoche.com



El libro "Impacto fiscal y financiero de las organizaciones" es una obra académica que aborda, desde una perspectiva multidisciplinaria, los principales desafíos fiscales y financieros que enfrentan las organizaciones en México. Con un enfoque riguroso y basado en investigaciones recientes, esta obra busca proporcionar herramientas analíticas y estratégicas para mejorar la sostenibilidad y competitividad empresarial.

A lo largo de seis capítulos, el texto explora temáticas clave, como las estrategias de defensa fiscal ante la restricción o cancelación de certificados digitales, los efectos fiscales de la responsabilidad social empresarial, el impacto de la innovación financiera en el crecimiento económico y las ventajas comparativas de los regímenes fiscales vigentes. Además, se abordan los estímulos fiscales específicos para sectores como el transporte público de carga, así como las implicaciones del aumento del salario mínimo en las pequeñas y medianas empresas.

El libro combina análisis teóricos, metodologías aplicadas y estudios de caso, integrando enfoques financieros, fiscales y de sostenibilidad. La colaboración entre académicos del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNI) y estudiantes de la Maestría en Impuestos de la Universidad Autónoma de Aguascalientes enriquece la obra con una perspectiva transdisciplinaria que vincula la teoría con la práctica empresarial.

Esta obra se dirige a investigadores, docentes, estudiantes de posgrado y profesionales interesados en la intersección entre la fiscalidad y las finanzas empresariales, ofreciendo una base sólida para el diseño de estrategias que permitan a las organizaciones enfrentar los retos de un entorno fiscal y económico en constante transformación.



AMIDI
Academia Mexicana
de Investigación y Docencia
en Innovación

ISBN 978-607-2638-00-6



9 786072 638006

ISBN 978-607-69845-6-7



9 786076 984567

Zapopan, Jal. a 13 de Diciembre de 2024

Dictamen de Obra. AMIDI.DO.20241213

Los miembros del equipo editorial de la Academia Mexicana de Investigación y Docencia en Innovación (**AMIDI**), **RENIECYT-SECIHTI 2200092**, ver:

<https://www.amidibiblioteca.amidi.mx/index.php/AB/about/editorialTeam>

se reunieron para atender la invitación a dictaminar el libro:

Impacto fiscal y financiero de las organizaciones

Siendo los siguientes participantes de la misma:

Nombre	Rol
Martín-Rodríguez Alfonso	Coordinador editorial
Bautista-Sánchez María del Carmen	Coordinador editorial
Díaz de León Virginia Guzmán	Coordinador editorial
Oropeza-Tagle Miguel Ángel	Coordinador editorial
López-Cruz Martín	Coordinador editorial
García-López, Edgar Fernando	Autor
Guzmán-Díaz de León, Virginia	Autor
Rezzoagli, Luciano Carlos	Autor
Moreno-Oropeza, Sheyla	Autor
Díaz-Flores, Manuel	Autor
González-Acolt, Roberto	Autor
Franco-Alonso, Pablo Andrés	Autor
Martín-Rodríguez, Alfonso	Autor
Bautista-Sánchez, María del Carmen	Autor
Ramírez-Cacho, Sergio Iván	Autor
Oropeza-Tagle Miguel Ángel	Autor
Ríos-Silva, Luis Octavio	Autor
López-Reynoso, Jorge Humberto	Autor
Castillo-Medina, Marcos	Autor
López-Cruz, Martín	Autor
Madaleno-Ramírez, Natalia	Autor
Delgado-Aguiñaga, Verónica Isabel	Autor
Medina-Saldaña, Dana Paola	Autor
Morales-González, José Santiago	Autor

Dicho documento fue sometido al proceso de evaluación por pares doble ciego, de acuerdo a la política de la editorial, para su dictaminación de aceptación, ver:



<https://www.amidibiblioteca.amidi.mx/index.php/AB/procesodeevaluacionporparesen ciego>

Los miembros del equipo editorial se reúnen con el curador principal del repositorio digital para convocar:

1. Que el comité científico, de forma colegiada, revise los contenidos y proponga a los pares evaluadores que colaboran dentro del comité de redacción, tomando en cuenta su especialidad, pertinencia, argumentos, enfoque de los capítulos al tema central del libro, entre otros.
2. Se invita a los pares evaluadores a participar, formalizando su colaboración.
3. Se envía así, el formato de evaluación para inicio del proceso de evaluación doble ciego a los evaluadores elegidos de la mencionada obra.
4. El comité científico recibe las evaluaciones de los pares evaluadores e informa a el/los autor/(es) los resultados a fin de que se atiendan las observaciones, el requerimiento de reducción de similitudes, y recomendaciones de mejora a la obra.
5. La obra evaluada, consta de:

Capítulo
Índice o Contenido
Prólogo
Capítulo 1. Estrategia de defensa fiscal contra la restricción temporal o cancelación definitiva del certificado de sellos digitales García-López Edgar Fernando Guzmán-Díaz de León, Virginia Rezzoagli, Luciano Carlos
Capítulo 2. Efectos fiscales de la responsabilidad social empresarial en la industria automotriz de Aguascalientes, México Moreno Oropeza-Sheyla Díaz-Flores Manuel González-Acolt, Roberto
Capítulo 3. Impacto de la innovación financiera en el crecimiento económico en México Pablo Andrés Franco Alonso Martín-Rodríguez, Alfonso Bautista-Sánchez, María del Carmen
Capítulo 4. El estímulo fiscal por usar la Red de Autopistas de Cuota. Un apoyo para la industria del autotransporte público de carga federal en México Ramírez-Cacho, Sergio Iván Oropeza-Tagle, Miguel Angel Rios-Silva, Luis Octavio
Capítulo 5. Análisis comparativo entre el Régimen Simplificado de Confianza de personas morales y las del Régimen General de Ley: ventajas y desventajas López-Reynoso, Jorge Humberto



Bautista-Sánchez, María del Carmen Castillo-Medina, Marcos
Capítulo 6. Impacto financiero en la pequeña y mediana empresa derivado del aumento en el salario mínimo general para el ejercicio 2023 y 2024 López-Cruz, Martín Madaleno-Ramírez, Natalia Verónica Isabel Delgado Aguiñaga Morales-González, José Santiago Medina-Saldaña, Dana Paola
Conclusión general

6. Una vez emitidas las observaciones, el requerimiento de reducción de similitudes, y recomendaciones de mejora a la obra por los evaluadores y todas ellas resueltas por el/los autor/(es), el resultado resalta que el contenido del libro:
- Reúne los elementos teóricos actualizados y prácticos desglosados en cada uno de sus capítulos.
 - Los capítulos contenidos en la obra, muestran claridad en el dominio del tema, congruencia con el título central del libro, y una estructura consistente
 - Se concluye finalmente, que la obra dictaminada, puede fungir como libro de texto principal o de apoyo tanto para estudiantes de licenciatura como de posgrados, así como público en general interesado.

7. De esta forma, el resultado del dictamen de aceptación de la obra fue:

**FAVORABLE PARA SU PUBLICACIÓN EN COEDICIÓN CON LA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES**

Sirva la presente para los fines que a los Interesados convengan.

Atentamente

Dr. Carlos Omar Aguilar Navarro.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9881-0236>

Curador AMIDI.Biblioteca
AMIDI