



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Diagnóstico FACIL Empresarial, Finanzas,
Auditoría, Contabilidad, Impuestos, Legal



DIVISIÓN DE CONTADURÍA
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Directorio

Director de la Revista

Dr. Cristian Omar Alcantar López
Universidad de Guadalajara

Editor Responsable

Dr. Marco Antonio Daza Mercado
Universidad de Guadalajara

Revisión y composición

Miguel Ángel Serrano Núñez

Diseño de portada

Lic. Daniel García Arellano

Soporte técnico

Lic. Sergio Ricardo Palomares Arias

Consejo editorial

Consejo Editorial Interno

Dr. Francisco de Jesús Mata Gómez

Universidad de Guadalajara

Dr. Javier Ramírez Chávez

Universidad de Guadalajara

Dr. Alejandro Campos Sánchez

Universidad de Guadalajara

Dr. Sergio Sánchez Enríquez

Universidad de Guadalajara

Dr. José Trinidad Ponce Godínez

Universidad de Guadalajara

Consejo Editorial Externo

Internacionales

Dr. Ricardo Pahlen Acuña

Universidad de Buenos Aires (Argentina)

Dr. Francisco Borrás Atiénzar

Universidad de La Habana (Cuba)

Dra. Begoña Prieto Moreno

Universidad de Burgos (España)

Dra. Ana de Dios Martínez

Universidad de Camagüey (Cuba)

Dra. Leticia Ortiz Torricos

Universidad Autónoma Gabriel René Moreno (Bolivia)

Dra. Cecilia Rita Ficco

Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina)

Dr. Ricardo Alonso Colmenares Flórez

Corporación Universitaria U de Colombia (Colombia)

Dr. Gonzalo Wandosell Fernández de Bobadilla

Universidad Católica de Murcia (España)

Nacionales

Dr. Jesús María Martín Terán Gastelúm

Universidad Estatal de Sonora (México)

Dr. José Manuel Osorio Atondo

Universidad Estatal de Sonora (México)

Dr. Oscar González Muñoz

Universidad Veracruzana (México)

Dr. Juan Manuel Ortega Maldonado

Universidad Autónoma de Morelos (México)

Dra. Leticia María González Velasquez

Universidad de Sonora (México)

Dr. Oscar Bernardo Reyes Real

Universidad de Colima (México)

Dr. Jerónimo Ricárdez Jiménez

Universidad Veracruzana (México)

Dra. Aurea Arellano Cruz

Universidad de la Sierra Sur (México)



El costo de la formalidad: México

Ricardo Salvador Partida Islas / Universidad de Guadalajara / r.partida.islas@gmail.com

Fecha de recepción: 29/12/2020
Fecha de aceptación: 01/02/2021

Fecha de revisión: 20/01/2021
Fecha de publicación: 10/03/21

Resumen

Desde el punto de vista económico, hay dos momentos fundamentales en los que las personas evalúan su inserción en la formalidad: en el acceso y en la permanencia en ella. Este artículo analiza la relación que hay entre el nivel de informalidad en el país y el conjunto de requerimientos que deben de cumplir las personas para adquirir el derecho de llevar a cabo sus actividades económicas dentro de la formalidad y posteriormente el conjunto de requerimientos para conservarse en la formalidad.

Palabras clave: Informalidad, costos de transacción, costos de la formalidad.

Introducción

La estructura ocupacional en el territorio mexicano, principalmente las grandes urbes, han registrado una intensa reorganización en las actividades comerciales y productivas con la apertura de los mercados. El avance de la globalización en la década de los noventa acentuó el patrón del crecimiento industrial, y de manera paralela también se acrecientan las desventajas comparativas al competir contra tecnologías de primer mundo con las que México no contaba (Moreno, 2020), esto genera por consecuencia un deterioro en el empleo formal, por tal motivo, la mayor parte de los nuevos empleos surgen de las actividades comerciales informales (Samaniego, 2008).

El crecimiento del sector informal ha sido progresivo, formando parte de la misma estructura de organización de la sociedad. Según las cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2019, una gran porción de los empleos generados en México se han refugiado

Abstract

From the economic point of view, there are two fundamental moments in which people evaluate their insertion in formality: in access and in permanence in it. This article analyzes the relationship between the level of informality in the country and the set of requirements that people must obey to acquire the right to carry out their economic activities within the formality and subsequently the set of requirements to remain in the formality.

Keywords: Informality, transaction cost, formality costs in the market.

mayoritariamente en la económica informal, la cual representa el 56.7% de la Población Económicamente Activa (PEA) y aporta anualmente 22.5% al Producto Interno Bruto (PIB). Por lo que la PEA está constituida en gran medida por actividades industriales y comerciales poco productivas, precarias y con alta desprotección para la clase trabajadora, marginándolos a estos del sistema seguridad social.

Desde una perspectiva dualista, la informalidad puede ser explicada como el resultado de una sobreoferta en la mano de obra, ante una demanda insuficiente del sector formal (Tokman, 2001). En cambio, North, Wallis y Weingast (2005) sostienen que los altos niveles de informalidad en los países en vías de desarrollo se manifiestan como una decisión racional del agente privado con el fin último de maximizar sus beneficios, tal situación deriva en una salida voluntaria y no por una exclusión del mercado laboral.

A priori, es posible señalar que la economía informal

es una prueba irrefutable de que las grandes mayorías no cumplen con las leyes, debido a los altos costos que el cumplimiento de ellas puede representar para el empresario. Al mismo tiempo, este contexto nos permite examinar la poca legitimidad que tienen las leyes para quienes se encuentran en el sector informal.

Desde una perspectiva de *salida voluntaria o auto-exclusión*, para el empresario, el acceso al mercado formal representa una suerte de análisis costo-beneficio a partir de sus propias valoraciones subjetivas. Perry y Maloney (2007) advierten que hay un conjunto de costos en la formalidad e incentivos en la informalidad producto de acciones de gobierno y políticas públicas, las cuales conducen a un gran número de empresas y trabajadores a renunciar a la formalidad en distintos grados, ya que se les presentan incentivos para insertarse y permanecer en ellas de manera voluntaria.

La legislación establece reglas de juego que influyen de manera muy precisa en la conducta de los individuos a través de incentivos que inciden en la escala valorativa del sujeto. En sistemas institucionales precarios, el regulador tendrá dificultades para poder detectar y obligar el cumplimiento de la ley (Hart, 1973), por lo cual, algunos giros comerciales recurren a mecanismos de orden social endógenos y no precisamente a los oficiales.

La informalidad es la única manera de subsistencia para miles de familias en México quienes se refugian a tal alternativa como una solución inmediata a sus necesidades. Tal fenómeno se ha agudizado en las últimas dos décadas, y podemos identificarla de dos tipos:

1. La empresarial: Como aquellas actividades económicas que no cumplen con las leyes hacendarias, comerciales y laborales.
2. Informalidad laboral: Esta corresponde al elevado número de personas que no están afiliados al sistema de seguridad social y pensiones.

Con este análisis buscamos identificar si la tramitología y los costos asociados para abrir un negocio formal ejercen influencia en la autoexclusión de la economía formal hacia la economía informal. Se aborda el análisis de los costos de transacción mediante la recolección y análisis de literatura especializada de artículos académicos y libros. Posteriormente, en un análisis cuantitativo, se pretende comparar la relación entre los países de América Latina (AL) y México en su nivel de informalidad y las siguientes variables: el costo de los trámites para abrir un negocio, la cantidad de trámites y los días necesarios para abrir un negocio.

Metodología

La metodología determinada para este trabajo es de tipo descriptivo de corte cuantitativo, ya que partimos en la búsqueda y análisis de las variables para explicar el contexto de la informalidad en relación al aparato burocrático que representa el Estado.

Se aplicó un método estadístico correlacional para medir el nivel de significancia entre la informalidad en relación al costo de la formalidad en Latinoamérica y compararlo con México.

Se utilizará el coeficiente de correlación de Pearson para determinar el grado de correlación como método estadístico para estimar el efecto de las variables que se explican en el apartado de resultados.

$$\rho_{xy} = \frac{Cov\ xy}{\sigma_x \sigma_y}$$

Las interpretaciones de la escala del nivel de significancia (Tabla 1) son relativas, pero resultan consistentes entre diversos autores en la literatura estadística. Se utilizará una escala de siete niveles, como propone Hernandez-Sampieri (2018):

TABLA 1. ESCALA DEL NIVEL DE SIGNIFICANCIA

Coeficiente	Interpretación
$\rho = 1$	Correlación positiva perfecta
$0.90 < \rho < 1$	Muy fuerte
$0.75 < \rho < .90$	Considerable
$0.50 < \rho < 0.75$	Media
$0.25 < \rho < 0.50$	Débil
$0 < \rho < 0.25$	Muy débil
$\rho = 0$	Nula

Fuente: elaboración propia.

Costos transacción

Las empresas incurren en costos de transacción cuando en lugar de utilizar sus propios recursos, salen al mercado para encontrar esos productos y servicios. Los precios en el mercado no son observables a simple vista, tienen que ser descubiertos. Estos vendrían a ser los costos de búsqueda de los proveedores y la idoneidad de los servicios que ofrecen.

Con el tiempo, los economistas han reconocido la importancia de los costos de transacción. Adam Smith (1776), en *La Riqueza de las Naciones*, destaca la importancia de las

instituciones, incluyendo los derechos de propiedad, la estabilidad política y los mercados libres y competitivos, en la determinación del desempeño económico.

Una ley eficiente genera mayor confianza entre las partes involucradas, reduciendo la incertidumbre en las actividades comerciales cuando se efectúan intercambios, por lo que un marco jurídico aplicado en su óptimo *pareteano*¹ ayudará a la repetición de las relaciones entre las partes en un largo plazo dentro de la formalidad. En otras palabras, ambas partes estarán interesadas en realizar intercambios, en forma implícita o explícita, siempre y cuando los costos de transacción no sean mayores a los beneficios esperados (Arias & Caballero, 2003).

De Soto (1987) sostiene que la inflexibilidad de la carga legal ocasiona un derroche de recursos, por lo que flexibilizar la ley permitiría a las unidades de negocios maximizar su productividad, esto debido a un principio económico conocido como costo de oportunidad, el sacrificio que se incurre al optar por una alternativa, el cual está dado por la alternativa que se abandona (Lenz-Alcayaga, 2010).

Ronald Coase (1960) estableció ciertos principios en sus trabajos más importantes en los que estudia la naturaleza de las organizaciones empresariales y los costos inherentes asociados a la actividad:

1. Las empresas evalúan permanentemente la asignación de los factores productivos de la organización con los precios del mercado.
2. Entre mayor sea la complejidad del mercado, también lo serán los costos de transacción.
3. Se precisa que el derecho surge como una institución que mediará la intensidad en relación entre los individuos y el mercado cuando los costos sean insufragables en un contexto de intercambio puro.

Los estudios seminales de Ronald Coase dan nacimiento a una nueva disciplina llamada Análisis Económico del Derecho (AED), la cual estudia la interrelación y cooperación entre los individuos en el mercado al estar condicionados por reglas de juego establecidas en la sociedad.

En el desarrollo de los estudios de las diferentes escuelas de pensamiento económico, principalmente la neoclásica, plantea un estado idílico de *mercado perfecto*, sin fricciones. Moreira & Miguez (2003) señalan que Ronald Coase demostró que “solamente en un mundo de inter-

cambios gratuitos cabría esperar que se efectuaran todos aquellos que demostraran mejoras *paretianas* de eficiencia” (pág. 118).

El AED identifica la aplicación de los instrumentos de la teoría microeconómica neoclásica *post-coaseana* y sus modelos macroeconómicos considerando la presencia de instituciones y un marco regulatorio. Se analizan los incentivos que motivan al individuo a actuar y tomar decisiones según sus deseos y el condicionamiento de su medio para alcanzar sus fines.

El AED demuestra que la legislación es costosa por las fricciones que crea en las relaciones del mercado, analizando los costos implícitos en las leyes en función a las valoraciones subjetivas del individuo. La ley se vuelve costosa para el sujeto, cuando es marginalmente superior al beneficio esperado y viceversa.

Roemer (2008, pág. 8) identifica dos posturas en relación a los costos en las leyes:

1. Las personas actúan como maximizadores de sus satisfacciones al decidir casarse o divorciarse, cometer o abstenerse de cometer delitos, llevar a cabo un arresto, litigar o poner fin a un juicio y fijar una edad obligatoria para el consumo de bebidas.
2. Las normas jurídicas crean costos implícitos para diferentes tipos de conducta, y las respuestas a esos costos implícitos pueden examinarse de la misma manera en que los economistas examinan la respuesta de los consumidores a los precios explícitos de cualquier bien o servicio.

La simple noción de costos no se da con la misma intensidad para diferentes personas, dado que cada individuo evalúa subjetivamente la importancia práctica de la norma, en función de la expectativa de beneficio que obtenga a cambio.

Las valoraciones de los individuos no se producen de manera paralela y los efectos producidos no se dan con la misma intensidad. Por ejemplo, el trámite de la licencia de funcionamiento municipal para un giro comercial en específico, es igual para cualquier persona que desee solicitarla, pero en términos de costos de transacción, no es igual para dos individuos el tiempo y conocimientos aplicados en el proceso de trámite de la licencia. A un individuo con mayor conocimiento y experiencia en el proceso del trámite, le es más simple que a la persona quien por primera vez lo solicita. Invocando el aforismo atribuido a Benjamín Franklin de “El tiempo es Oro”, resulta que por el tiempo invertido por la persona con mayor conocimiento, le es más económico

1 El economista italiano Wilfredo Pareto (1938), desarrolló una serie de principios, llamado Óptimo de Pareto, quien, según Samuelson & Nordhaus (2019), señala que “[...] en condiciones de eficiencia en la asignación, solo es posible aumentar la satisfacción o la utilidad de una persona reduciendo la de alguna otra”. (pág. 164).

cumplir con la norma, a diferencia del individuo con menor conocimiento, quien posiblemente recurrirá a alguien que le cobrará por sus servicios.

Además, es preciso subrayar que en el cumplimiento de una norma como el pago de los impuestos no se vincula únicamente con las capacidades cognitivas del sujeto, sino también entran en juego otras valoraciones subjetivas, como la cultura, la educación, la edad, el sexo, la situación financiera, los principios morales, etc. “Atribuimos valor en sentido subjetivo a un bien si y en la medida en que pensamos que de él depende nuestro bien, la satisfacción de una necesidad nuestra o, más en general, cualquier interés vital, ya sea egoísta o altruista” (Böhm-Bawerk, 2000, págs. 32-33).

El derecho actúa como un mecanismo correctivo, no es ajeno al óptimo económico, ya que existen normas que deben ser corregidas para ser más eficientes (Gherzi 1991).

Es por lo que las instituciones legales tienen que obedecer un fundamento económico: disminuir y mantener bajo los costos de transacción. Los costos de transacción serán más eficientes cuando al menos se cumplen con tres propósitos, como describe Gherzi Silva (2018): definir derechos de propiedad, dar certeza a los contratos y establecer un sistema de responsabilidad civil extracontractual.

Las instituciones participan de un modo muy preciso, determinando las reglas del juego que condicionaran el comportamiento de los individuos a través de incentivos para incidir en el valor de los costos de transacción.

Por su parte, Cárdenas Urquijo (2013) distingue la existencia de costos de transacción tanto en la formalidad como en la informalidad:

1. Los costos de formalidad: Costos de acceso que se traduce en trámites de legalización y costos financiero, costos de permanencia que se deriva en impuestos, tasas de servicios públicos, prestaciones laborales y requerimiento.
2. Los costos de la informalidad: Multas si es detectado, inhabilidad para acceder a bienes públicos provistos por el gobierno, inseguridad por los derechos de propiedad, contratos no garantizados judicialmente y acceso al crédito alto.

El costo de la formalidad

En 2015, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) adoptó la Recomendación sobre la transacción de la economía informal a la economía formal, en el punto 14 de

este documento, la OIT reconoce que “el crecimiento de la economía informal puede deberse a políticas macroeconómicas y sociales inadecuadas, ineficaces, encubiertas o mal aplicadas [...] así como a la falta de marcos jurídicos e instituciones favorables y de buena gobernanza para la aplicación correcta y eficaz de las políticas y leyes”. Asimismo, se destaca las complejas regulaciones y su aplicación arbitraria, además de altos impuestos, entre los obstáculos para el crecimiento en los países en desarrollo (The International Finance Corporation, 2010).

Gherzi Silva (2018) divisa estas posturas y sostiene que de cierta forma la existencia de la informalidad conduce a la posibilidad de estudiarla como un fenómeno de desobediencia civil, masivo y espontáneo, frente a una legislación que no funciona por ser inaplicable e ineficiente.

Los individuos, al actuar, valoran las cosas como medios para suprimir su malestar y así incrementar su bienestar, a tal manifestación se le denomina utilidad. Para la praxeología,² el término de utilidad equivaldría a la importancia atribuida a ciertas cosas en razón a suprimir la incomodidad humana (Von Mises, 2009).

En el prólogo de *El otro sendero*, de Hernando de Soto (1989: XVIII), Álvaro Vargas Llosa aporta lo siguiente:

Quando se habla de economía informal se piensa inmediatamente en un problema. Esos empresarios y vendedores clandestinos cuyas industrias y negocios no están registrados, no pagan impuestos y no se rigen por las leyes, reglamentos y pactos vigentes [...]. Hernando de Soto sostiene que esa manera de encarar el asunto es totalmente errónea.

Porque en países como Perú el problema no es la economía informal sino el Estado. Aquélla es, más bien, una respuesta popular espontánea y creativa ante la incapacidad estatal para satisfacer las aspiraciones elementales de los pobres.”

México y Latinoamérica en general enfrentan el mismo fenómeno de niveles altos de informalidad, esto podría deberse principalmente porque los marcos legales no representan ningún tipo de beneficio para el individuo, siendo por lo tanto ilegítimas para una gran parte de los participantes en el sector, puesto que las instituciones del Estado han dejado o posiblemente nunca fueron útiles como mecanismos de gobierno. Existe una alta desconfianza y

2 En economía, este término es empleado por la Escuela Austriaca de Economía para referirse a la ciencia que estudia la acción humana. Fue usado por primera vez en Espinas, V. (1890) en su artículo “Los orígenes de la tecnología”.

rechazo por parte de la sociedad hacia el aparato gubernamental, al haber una percepción compartida de ser un sistema discriminador e inequitativo.

Morris (2011) señala que México enfrenta dos desafíos: a) el Estado de derecho como lo son: mercados informales, crimen, etc., b) el aparato gubernamental al enfrentar la corrupción, abusos en los derechos humanos, etc. El factor que une ambas dimensiones es la falta de legitimidad. En pocas ocasiones los mexicanos creen en las leyes, las instituciones gubernamentales y los políticos (Morris, 2011).

Aquella percepción de abandono hacia las instituciones legales, orilla al empresario del sector informal a recurrir a figuras extralegales, como el clientelismo sindical, que en cierto grado estas agrupaciones les pueden garantizar la continuidad de sus actividades comerciales y protección de su patrimonio a cambio de su apoyo y activismo a favor de funcionarios y políticos (Cross, 1997).

La alta renuencia a la formalización de las actividades económicas podría deberse en gran medida a los pocos incentivos que la formalidad podría representar para el individuo. Para los empresarios formales, la informalidad supondría una situación de competencia desleal al encontrarse en una situación económica de costo cero, donde se realizan las actividades al margen de la ley sin sufrir ningún tipo de costo asociado al aparato burocrático del sistema, frente aquellos individuos del sector formal que sí asumen aquellos costos.

La entrega de un tributo impuesto unilateralmente es siempre motivo de desconfianza por parte de los ciudadanos hacia aquellos quienes detentan el poder con el fin de obtener ingresos para el sostenimiento del gasto público. En lo que respecta a materia impositiva, las leyes pueden ser razonables y justas en sí mismas, esto generaría un efecto positivo, motivando siempre al contribuyente a cumplirlas, pero si no es así, entonces el cumplimiento se verá remplazado por la desconfianza, y las obligaciones en materia fiscal serán desobedecidas (Daza, Sánchez y Leño, 2018).

De Soto (1987) señala, desde la perspectiva de la propia actividad económica, dos momentos en los que los individuos evalúan su relación con la formalidad en sus actividades comerciales: en el acceso y la permanencia de las actividades comerciales.

Podemos presumir que el primer acercamiento del informal como persona física al sector formal se da cuando se registra la actividad comercial ante la autoridad municipal. Esto requiere de cierto conocimiento en la recopilación y comprensión de la norma que se debe cumplir.

Una vez logrado el acceso al mercado formal, el empresario estará influido y condicionado por el marco legal

vigente, principalmente el tributario. Habrá que registrarse y declarar ante la autoridad hacendaria los ingresos y deducciones autorizadas para el pago de los impuestos. En caso de contar con empleados, se tendrá que cumplir con las obligaciones laborales dispuestas por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) y la Ley Federal del Trabajo (LFT). Además, el empresario tendrá que estar informado permanentemente de los cambios en las disposiciones legales, administrativas y fiscales. El individuo no solo debe lograr el acceso a la legalidad, sino también debe conservarla (Ghers, 1991).

Tramitología

El panorama que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) ante el enmarañado aparato burocrático en México representa un obstáculo para el inicio de las actividades comerciales de los empresarios. Se requiere de tiempo, información y conocimientos para atender a tales disposiciones. Según la Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas elaborada por el INEGI (2016), 20.2% del total de las unidades de negocio consideraron que, durante 2016, el marco regulatorio (realizar trámites; atender normas, licencias, permisos o inspecciones gubernamentales), representó un obstáculo para el logro de sus objetivos de negocio. Además, se señala que las unidades económicas consideran que las cargas administrativas para cumplir con el marco regulatorio fueron mayores, o bien, siguieron igual de pesadas con relación a las del año anterior (2015). Las pequeñas empresas, así como las del sector comercio consideraron, en mayor medida, que las cargas administrativas empeoraron o siguieron igual de pesadas durante 2016.

La noción de los costos de transacción está plenamente relacionada en la creación y desarrollo de la empresa, ya que no únicamente es necesario contar con el capital suficiente para iniciar las operaciones, sino también es fundamental contar con el tiempo y conocimientos necesarios para realizar la actividad empresarial.

En el índice de procedimientos iniciales para registrar una empresa, el Banco Mundial (BM) indica que el promedio de procedimientos para abrir un negocio en México es de ocho tramites en un tiempo de 8 días; un trámite por día, mientras que el promedio a nivel mundial es de 6.62 tramites en un tiempo de 19.59 días; un trámite cada 2.9 días.

Para poner en marcha un emprendimiento se deberán atender ciertos requisitos.

TABLA 2. REQUISITOS PARA ABRIR UNA EMPRESA EN MÉXICO

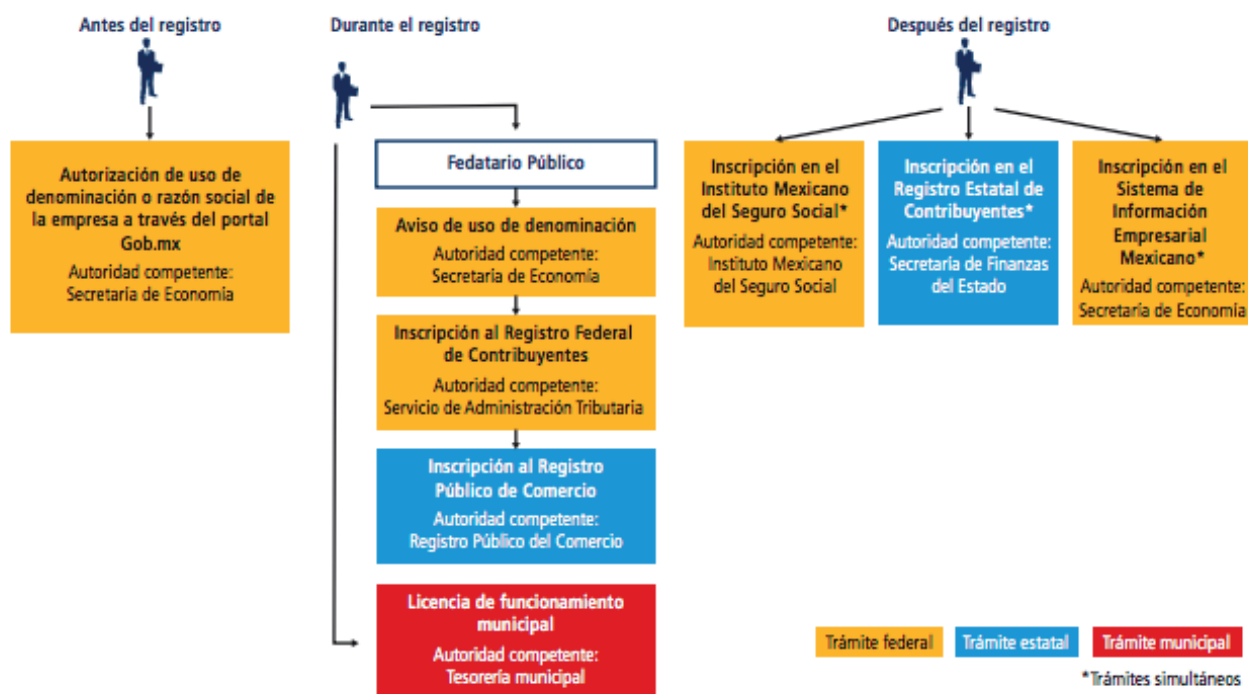
Requisitos	Persona física	Persona moral
Permiso de uso de suelo	X	X
Aviso de declaración de apertura de establecimientos mercantiles	X	X
Licencia de funcionamiento	X	X
Anuncio exterior	X	X
Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes	X	X
Solicitud de denominación ante la Secretaría de Relaciones Exteriores		X
Creación de acta constitutiva		X
Registro ante el IMSS	X	X
Registro ante otros organismos, dependiendo del giro comercial (Secretaría de Salud, Secretaría de Ecología y medio ambiente, Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual, entre otros).	X	X

Fuente: Elaboración propia con información de Camara de Comercio, Servicios y Turismo (2020).

Para cumplir con la cantidad de requisitos necesarios e insertarse en la formalidad, habrá que realizar los trámites burocráticos correspondientes ante la autoridad federal, estatal o municipal, que pueden representar una barrera de acceso para el empresario. La Ilustración 1 muestra las etapas necesarias a realizar antes, durante y después del registro de la empresa.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) reconoce que México destaca con el más alto rendimiento en el entorno operativo y la simplificación de procedimientos entre los países que conforman el AL7 (Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Uruguay).

ILUSTRACIÓN 1. ETAPAS BÁSICAS DEL PROCESO DE APERTURA DE UNA EMPRESA



Fuente: Doing Business México 2016. Midiendo la calidad y la eficiencia de la regulación.

Tabla 3. Costo de trámite en para abrir un negocio en Dólares

País	Días	Procesos de trámites	Días por tramite	Costo % INB per cápita	INB per capita	Costo total del trámite (dls)	Nivel de informalidad laboral
Brasil	17.0	11.0	1.5	4.20%	\$9,310.00	\$391.02	38%
Chile	4.0	6.0	0.7	2.70%	\$15,010.00	\$405.27	28%
Argentina	12.0	12.0	1.0	5.00%	\$11,200.00	\$560.00	49%
Perú	26.0	8.0	3.3	9.40%	\$6,740.00	\$633.56	60%
Panamá	6.0	5.0	1.2	5.80%	\$14,950.00	\$867.10	47 %
Colombia	10.0	7.0	1.4	14.10%	\$6,510.00	\$917.91	57%
Rep. Dom.	17.0	7.0	2.4	13.70%	\$8,090.00	\$1,108.33	51%
Costa Rica	23.0	10.0	2.3	9.60%	\$11,700.00	\$1,123.20	37%
Nicaragua	14.0	7.0	2.0	65.70%	\$1,910.00	\$1,254.87	75%
Bolivia	40.0	12.0	3.3	37.70%	\$3,530.00	\$1,330.81	80 %
Haití	97.0	12.0	8.1	179.00%	\$790.00	\$1,414.10	88 %
México	8.0	8.0	1.0	15.20%	\$9,430.00	\$1,433.36	60%
EL Salvador	17.0	9.0	1.9	43.30%	\$4,000.00	\$1,732.00	64%
Ecuador	49.0	11.0	4.5	33.00%	\$6,080.00	\$2,006.40	66%
Paraguay	35.0	7.0	5.0	52.20%	\$5,510.00	\$2,876.22	63%
Uruguay	7.0	5.0	1.4	24.10%	\$16,230.00	\$3,911.43	24%
Prom. Latinoamérica	23.87	8.56	2.56	32.16%	\$8,186.87	\$1,372.84	55%

Fuente: Elaboración propia, tomando datos estadísticos del Banco Mundial.

México se encuentra en el sexto puesto con los costos en la tramitología más elevados dentro de los países latinoamericanos (1,433.36 dólares). Podemos advertir que aun a pesar que la cantidad de días y trámites son mayores en Brasil, resulta que el costo (391.02 dólares) es 3.60 veces menor que en México, por lo que la cantidad de días no está necesariamente ligado con el costo en el proceso de la tramitología. Para tal efecto, en el próximo capítulo examinaremos la relación que hay, entre el nivel de informalidad laboral y los indicadores de días, procesos y costos de los trámites de los países latinoamericanos.

Resultados

Como se ha mencionado anteriormente, el acceso a la formalidad involucra una interacción constante con los organismos públicos, Registrar o dar de baja una empresa, pagar impuestos o registrar a un trabajador ante las autoridades competentes son algunos de los trámites más comunes que vinculan al empresario con la formalidad. El cumplimiento de las normas depende mucho de la claridad y precisión del

diseño del marco regulatorio. “La racionalidad con la que se establecen los circuitos administrativos, la intensidad en la incorporación de tecnología y la calidad en la atención que prevalece en los organismos públicos” (Millán, 2017, pág. 4).

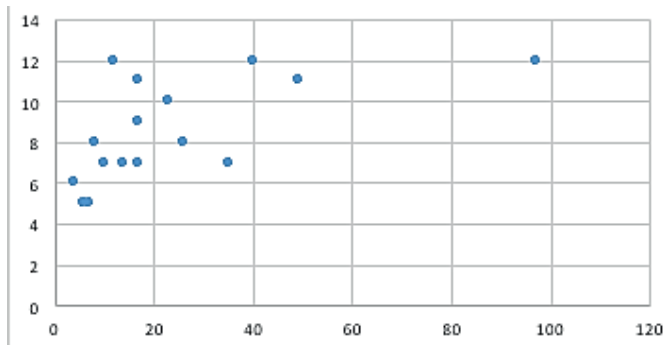
Debido a la amplitud que representa el tema la informalidad, puede resultar complicado dar respuestas unicasales al fenómeno. Cumplir con las normas en México, particularmente las tributarias, demanda de un desmedido esfuerzo en tiempo e información para poder cumplirlas, además de la innecesaria inseguridad que se asume derivado de la ambigüedad del marco normativo. Se nos presentan un sinnúmero de variables que resultaría bastante difícil configurar en fórmulas matemáticas, a pesar de eso, podemos emplear algunos indicadores que al ser analizados podremos aproximarnos a algún resultado relevante. Analizaremos con un método correlacional para diferenciar las variables de la tabla 3: días de procesos de trámite para abrir un negocio, cantidad de procesos para abrir un negocio, costo total del proceso y el nivel de la informalidad de cada país de América Latina (AL)

Existe una idea compartida en la literatura especializada de que todo procedimiento engorroso y reglas ambiguas

dan como resultado altos niveles de informalidad. Dado que los datos sobre el nivel de informalidad empresarial son muy pobres para el presente análisis, se toma como referencia el nivel de informalidad laboral (no agrícola).

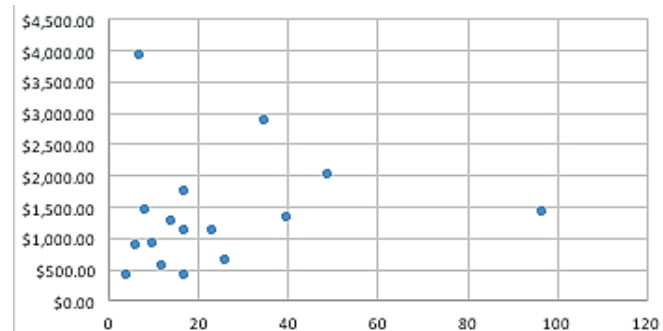
Interpretación de gráficas de regresión lineal

GRÁFICA 1. DÍAS VS PROCESOS (DE TRÁMITES)



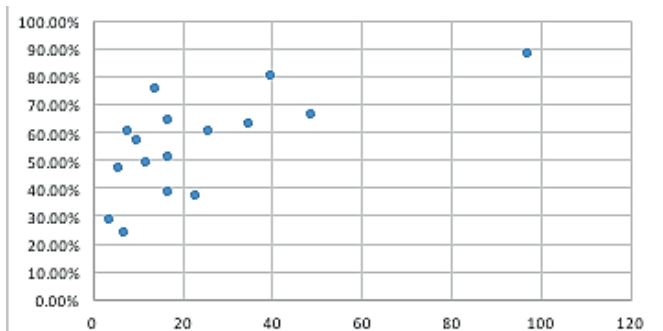
Muestra la relación entre la cantidad de días y la cantidad de procesos necesarios en la tramitología para abrir un negocio. El nivel de significancia es *media* (0.59).

GRÁFICA 2. DÍAS VS COSTO TOTAL (DE TRÁMITES)



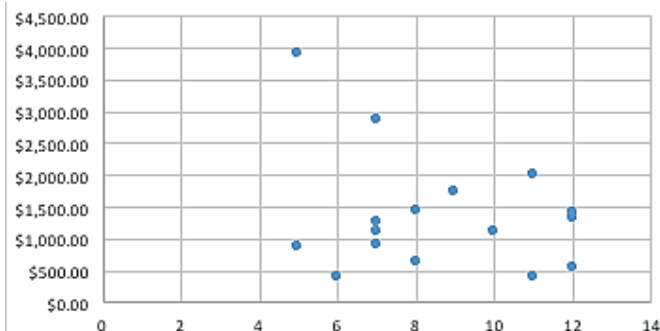
Muestra la relación entre la cantidad de días y la cantidad de costos totales de trámites para abrir un negocio. El nivel de significancia es *muy débil* (0.12).

GRÁFICA 3. DÍAS (DE TRÁMITES) VS NIVEL DE INFORMALIDAD



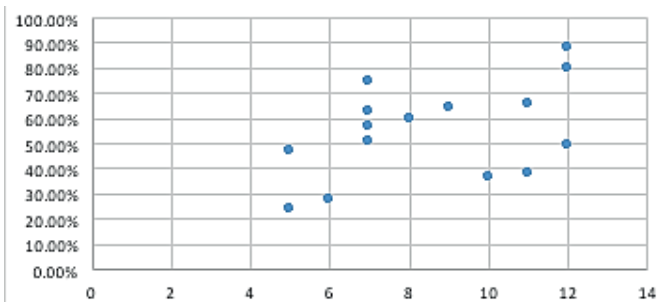
Muestra la relación entre la cantidad de días necesarios para abrir un negocio y el nivel de informalidad laboral (no agrícola). El nivel de significancia es *media* (0.67).

GRÁFICA 4. PROCESO VS COSTO TOTAL (DEL TRÁMITE)



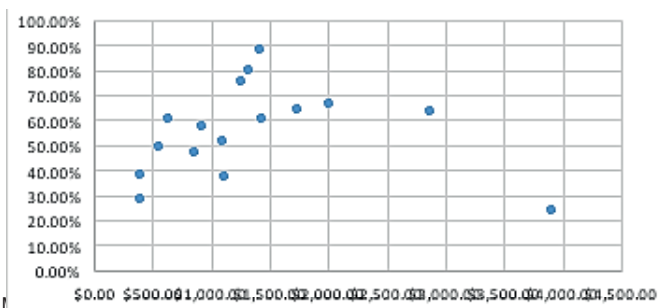
Muestra la relación entre la cantidad de procesos necesarios y el costo total para abrir un negocio. El nivel de significancia es *muy débil* (-0.12).

GRÁFICA 5. PROCESOS (DEL TRÁMITE) VS NIVEL DE INFORMALIDAD



Muestra la relación entre la cantidad de procesos necesarios para abrir un negocio y el nivel de informalidad laboral (no agrícola). El nivel de significancia es *media* (0.45).

GRÁFICA 6. COSTO TOTAL (DEL TRÁMITE) VS NIVEL DE INFORMALIDAD



agrícola). El nivel de significancia es *nulo* (-0.02).

Fuente: Elaboración propia, tomando datos estadísticos del Banco Mundial.

Resultaría irrelevante considerar las correlaciones 100% satisfactorias del todo, ya que los datos estadísticos presentados están basados en información brindada por el Banco Mundial, que posiblemente no sean del todo exactos. Por ejemplo, la medición de la informalidad laboral no es precisa en ningún país, por lo que las interpretaciones

dadas tienden a sesgos. No obstante, las gráficas y sus correlaciones guardan cierto nivel de tendencia que se precisan a continuación:

1. El nivel de correlación *media* que guarda la cantidad de días y la cantidad de procesos era esperado, debido a que entre más sean la cantidad de procesos para abrir un negocio, mayores serán la cantidad de días necesarios.
2. La relación de días necesarios para abrir un negocio y los costos en su tramitología arroja un resultado de *muy débil*. Se puede observar primeramente el caso de Haití, en el que la cantidad de días necesarios para abrir un negocio es de 97 días y el costo de su tramitología es de 1,414.10 dólares, estando por encima de la media en Latinoamérica de 1,372.84 dólares. En contraste, la cantidad de días necesarios para abrir un negocio en Uruguay es de siete días, con el costo más elevado de la región de 3,911.43 dólares. Esta disparidad se repite en los demás países, así pues, se puede afirmar que la cantidad de días y el costo de la tramitología no guardan ningún tipo de relación.
3. El grado de significancia en la relación entre la cantidad de días necesarios para abrir un negocio y el nivel de informalidad laboral (no agrícola) es *media*, más cercano a *considerable* que a *débil*. Además, se puede apreciar la correlación entre los días para abrir un negocio y la cantidad de procesos también se ubica en el nivel de *media*. Tales correlaciones sugieren que la cantidad de días, así como la cantidad de procesos en la tramitología son elementos que inciden fuertemente en el nivel de informalidad laboral. Así mismo, se puede observar que el costo de la tramitología para abrir un negocio y el porcentaje informalidad laboral es *nulo*, de modo que el costo de los trámites en relación a la informalidad laboral no tiene relación alguna según los datos tomados.
4. Respecto la relación que guarda la cantidad de procesos y los costos de la tramitología no guardan ningún tipo de relación, al tener un nivel de significancia de *muy débil*, de modo que los costos de la tramitología no están condicionados por la cantidad de procesos.

Conclusiones

Los niveles de informalidad en México se encuentran por encima de la media y particularmente mucho más extendida que en otros países de la región. La alta informalidad resulta preocupante ya que denota un serio problema en una aplicación incorrecta de los recursos, particularmente

la mano de obra. Aunado también a un ineficiente aparato gubernamental que agudiza el problema comprometiendo las perspectivas de crecimiento y desarrollo económico del país. Podemos sugerir, a partir de las pruebas de corte transversal de los países latinoamericanos que México enfrenta un marco regulatorio poco amigable con la empresarialidad al resultar gravoso para las empresas formales, llevándolas incluso a la autoexclusión y resguardarse en el sector informal. La combinación de tales problemas resulta particularmente más peligrosa, como en el caso de México, la escolaridad, mano de obra especializada y la inversión en bienes de capital es pobre.

Para incentivar la formalización de las actividades comerciales, es conveniente promover un marco regulatorio más amigable con el empresario. La creación de alternativas que permitan simplificar los procesos administrativos y estén alineadas con la realidad de las Mipymes en México. Hacer más sencillos y claros aquellos procesos que resultan ineludibles y eliminando trámites superfluos e innecesarios, impulsa la entrada a la formalidad a más empresarios.

Es también indispensable que la política tributaria no resulte prohibitiva para las micro y pequeñas empresas, cuando un país cuenta con regímenes simplificados, permite reducir las barreras de acceso y agrupar a todos aquellos empresarios situados en el sector informal y formalizarlos. Los esfuerzos en México ayudaron a la creación de regímenes simplificados como el Régimen de Pequeños Contribuyentes (Repeco), el cual nace con el objetivo anteriormente descrito. El tiempo y la experiencia ayudaron a descubrir los puntos débiles de este régimen, ya que facilitaba la evasión fiscal por el manejo de impuestos unificados y mínimos no imponibles. En 2014 se establece la obligatoriedad de la facturación electrónica y nace el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), el cual pone mayores candados a la evasión, aunque no ayudó mucho en la incorporación de más empresas al sector formal.

La formalidad por si sola debería de representar un mundo de ventajas que resulte atractivo, flexible y práctico para el contribuyente. Para el empresario, siendo persona física en México, no es tan alto el costo de acceso al mercado formal, ya que solo requiere de la autorización municipal y estar registrado ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT). Sin embargo, siguen existiendo altos niveles de informalidad entre las micro y pequeñas empresas, esto podría deberse a que no solamente el empresario evalúa su incursión a la formalidad, sino también su permanencia en ella. En caso de contar con empleados habrá que pagar

las cuotas establecidas por las autoridades federales que en muchas ocasiones resulta bastante difícil sufragar para misceláneas, carpinterías, zapaterías, puestos de comida, entre otros.

Bibliografía

- Cárdenas Urquijo, E. (2013). *De la informalidad a la formalidad: Elementos tributarios y complementarios*. Recuperado el 10 de 08 de 2020, de Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano: http://unicornio.utadeo.edu.co/tesis/espadm_n_auditoria_trib/T104.pdf.
- Camara de Comercio. *Servicios y Turismo*. (2020). Obtenido de <https://www.ccmexico.com.mx/blog/noticias/como-crear-una-empresa-en-mexico.html>
- Cantalá, D., Sempere, J., & Sobarzo, H. (http://m.sat.gob.mx/administracion_sat/estudios_evasion_fiscal/Documents/C2_2004_eva_fis_isr_pf.pdf de 2005). *Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México*.
- Lenz-Alcayaga, R. (2010). Análisis de costos en evaluaciones económicas en salud: Aspectos introductorios. *Rev. méd. Chile [online]*, 138(Supl. 2), 88-92.
- Coase, R. (1960). *The Nature of the Firm*. *Journal of Law and Economics*.
- Cross, J. (1997). Debilitando al clientelismo: La formalización del ambulante en la ciudad de México. *Revista Mexicana de Sociología*, 59(4), 93-115.
- Arias, X. C., & Caballero, G. (2003). Instituciones, costos de transacción y políticas públicas: Un panorama. (Institutions, Transaction Costs and Public Policy: A Perspective. With English summary.). 5(8), 117-146.
- Böhm-Bawerk, E. v. (2000). *Valor, capital, interés. El manuscrito de 1876*. Madrid: Unión Editorial.
- Banco Mundial (Septiembre de 2020). *Tiempo Necesario para abrir un negocio*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/IC.REG.PROC.FE>
- Daza, M., Sanchez, A., & Leños, S. (2018). *Ética de lo fiscal y su aplicación práctica*. Thomson Reuters.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero*. D.F., México: Diana S.A. de C.V.
- Doing Business en México 2016 Midiendo la calidad y la eficiencia de la regulación. (2016). Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Subnational-Reports/DB16-Sub-Mexico.pdf>
- Espinas, V. (1890). Les Origines de la technologies. *Revue Philosophique*, 114-115.
- Gherzi, E. (22 de 02 de 1991). El Costo de la legalidad: Una aproximación a la falta de legitimidad del Derecho. (19), 5-14. Recuperado el 24 de 08 de 2020, de Academia de la Magistratura: <http://repositorio.amag.edu.pe/handle/123456789/786>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2016). Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental de Empresas (ENCRIGE): Recuperado en septiembre de 2020, de: <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/encrige/2016/doc/presentacion.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019). Actualización de la medición de la economía Informal: Recuperado en septiembre de 2020, de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2019/StmaCntaNal/MEI2018.pdf>
- Millán, P. d. (2017). Empleo y desarrollo social : serie informes de la economía real. *Escuela de Economía "Francisco Valsecchi"*, 2(8 [en línea]). Obtenido de , 2(8) [en línea]. Universidad Católica Argentina. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Economía "Francisco Valsecchi". Disponible en: <http://bibliotecadici>.
- Mises, L. V. (2009). *La acción humana. Tratado de economía*. Madrid: Union Editorial.
- Moreira, J. C., & Miguez, G. C. (2003). Instituciones, costos de transacción y políticas públicas: un panorama. *Revista de economía institucional*, 5(8), 117-146.
- Moreno, J. (2020). *Estudio sobre el Sindicato Único de Trabajadores Electricistas de la República Mexicana en Jalisco: Historia y Legitimación. Orígenes-Siglo XX* (Tesis para la obtención de maestría en Ciencias Políticas). Ocotlan: Universidad de Guadalajara.
- Morris, S. (2011). Mexico's Political culture: The Unrule of Law and corruption as a form of resistance. *Mexican Law Review*, 327-342.
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). *Economía Informal*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2020, de Resolución relativa al trabajo decente y la economía informal: <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/pr-25res.pdf>
- Perry, G. M. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. The World Bank, Washington, D. C., 247.
- Roemer, A. (2008). *¿Por qué amamos el fútbol?* México: Porrua.
- Samaniego, N. (2008). El crecimiento explosivo de la economía informal. *Economía UNAM*, 5(13), 30-41.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Microeconomía con aplicaciones*. Alvaro Obregon, Ciudad de México, México: McGraw-Hill.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*.

The International Finance Corporation. (2010). *World Bank*. Obtenido de Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/669161468140035907/pdf/948300WPoBox385443BooPUBLICooScalingUp.pdf>

Tokman, V. (2001). *De la informalidad a la modernidad*. O. Santiago de Chile: OIT.