Análisis económico
ISSN: 0185-3937
ISSN: 2448-6655
Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades

Tregear, Manuel
Análisis de una política tributaria para impulsar la acumulación en las Pyme mexicanas, 2004-2018
Análisis económico, vol. XXXVI, núm. 92, 2021, Mayo-Agosto, pp. 109-126
Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades

DOI: https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2021v36n92/Tregear

Disponible en: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41370361007

Cómo citar el artículo
Número completo
Más información del artículo
Página de la revista en redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Análisis Económico, vol. XXXVI, núm. 92, mayo-agosto de 2021, pp. 109-126, ISSN: 0185-3937, e- ISSN: 2448-6655

Análisis de una política tributaria para impulsar la acumulación en las Pyme mexicanas, 2004-2018

Analysis of a tax policy to promote accumulation in Mexican SMEs, 2004-2018

Recibido: 15/12/2020; aceptado: 25/marzo/2021; publicado: 3/mayo/2021

https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2021v36n92/Tregear

Manuel Tregear[*]

RESUMEN

El objetivo del trabajo consiste en analizar las políticas tributarias a favor de las Pyme, para compararlas con el gasto de los programas tradicionales y plantear una propuesta de política tributaria para impulsar la acumulación en las Pyme mexicanas con base en incentivos financieros y comerciales. La hipótesis plantea que cuando el gasto en programas supera o iguala al pago por impuesto a la renta, se prefiere que las Pyme obtengan estímulos fiscales para que reinviertan sus ganancias con la finalidad de mejorar su ciclo de acumulación. El trabajo se aborda desde una metodología de análisis técnico de datos estadísticos para medir la ratio del gasto de programas públicos para las Pyme y el monto que estas empresas pagan por impuesto a la renta para el periodo 2009, 2014 y 2018. Se encuentra que, bajo estrictos escenarios de márgenes de venta, tendencia interna y global del PIB, así como el estado de la inversión actual, se acepta parcialmente la hipótesis para los años 2014 y 2018 donde el gasto en programas de apoyo a las Pyme representó 2 y 1.2 veces lo que las Pyme pagaron como impuesto a la renta. Lo cual permite generar estímulos fiscales para que puedan reinvertir sus ganancias y mejorar su ciclo de acumulación.
Palabras clave: Pyme; política pública; impuestos; inversión.
Clasificación JEL: L11; G3; L53; H25.

ABSTRACT

The goal of this paper is to analyze the tax policies in favor of SMEs, to compare them with the expenditure of traditional programs, and to propose a tax policy proposal to promote accumulation in Mexican SMEs based on financial and commercial incentives. The hypothesis proposes that when spending on programs exceeds or equals the income tax payment, it preferred that SMEs obtain fiscal incentives so that they reinvest their earnings to improve their accumulation cycle. The paper approach from a method of technical analysis of statistical data to measure the ratio of spending on public programs for SMEs and the amount that these companies pay income tax for the period 2009, 2014, and 2018 It is found that, under

Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.

[*] Universidad Tecnológica de México. UNITEC México. Campus en Línea. Correo electrónico: manueltregear@gmail.com

strict scenarios of sales margins, internal and global trend of GDP, as well as the state of current investment, the hypothesis is accepted for the years 2014 and 2018 spent on support programs for SMEs represented 2 and 1.2 times what SMEs paid as income tax. Which allows generating fiscal stimuli so that they can reinvest their profits and improve their accumulation cycle.
Keywords: SMEs, Public policy; taxes; investment.
JEL Classification: L11; G3; L53; H25.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo estudia la forma de reducir la limitante endógena de tamaño de las Pyme, la cual se ha mantenido invariable en los últimos cuatro censos económicos, como sector empresarial clave en la organización industrial mexicana. El documento trata de aproximar el desarrollo teórico y empírico al caso de las Pyme mexicanas, como una alternativa de política tributaria que aporte a una mayor acumulación de estas empresas. Se aborda un marco teórico que plantea un contexto de fondos prestables con imperfecciones, el cual desvirtúa la relación ahorro inversión a través de la relación entre impuestos e inversión, el cual no ha sido atendido para las Pyme.

El objetivo consiste en analizar las políticas tributarias a favor de las Pyme, para compararlas con el gasto de los programas tradicionales y plantear una propuesta de política tributaria escalonada e impulsar su acumulación con base en incentivos financieros y comerciales. Los objetivos particulares consisten en estimar márgenes de ganancia, así como diversos escenarios de utilidades antes de impuestos para las Pyme. Se debe tener en consideración que los sistemas tributarios cuentan con mecanismos de sacrificio de la recaudación para la mejora de la condición de inversión en grupos específicos, como las Pyme.

Para abordar este propósito, la hipótesis de trabajo plantea que cuando el gasto en programas supera o iguala al pago por impuesto a la renta, se prefiere que las Pyme obtengan estímulos fiscales para que reinviertan sus ganancias con la finalidad de mejorar su ciclo de acumulación.

Los resultados censales respecto al proceso de acumulación de las Pyme mexicanas han sido poco alentadores, lo cual refuerza el problema de su limitación en tamaño, reduce su acceso al financiamiento y restringe sus probabilidades de éxito. Según informa el Centro de Desarrollo para la Competitividad Empresarial, a 2017, la cuarta parte de estas empresas no logran superar los primeros 2 años de vida. Adicionalmente, es importante revaluar la dosificación de los programas, para evitar duplicidad de gasto y asegurar procesos que garanticen el logro de sus objetivos.

Para demostrar la hipótesis, se recurre al análisis técnico de datos estadísticos y se sigue una metodología de tres etapas para medir la ratio del gasto en programas públicos, así como el monto de pago por impuesto a la renta de las Pyme. Adicionalmente, se realizan cálculos del coeficiente inversión-producto y su correlación por tamaño de empresa. Las fuentes estadísticas utilizadas para realizar las estimaciones son los Censos Económicos (CE) de los años 2004, 2009, 2014 y 2018, elaborados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI); así como datos del Servicio de Administración Tributaria (SAT).

Se encuentra que, bajo estrictos escenarios de márgenes de venta, tendencia interna y global del PIB, así como el estado de la inversión actual, la hipótesis se acepta parcialmente para los años 2014 y 2018 donde el gasto en programas de apoyo a las Pyme representó 2 y 1.2 veces lo que las Pyme pagaron como impuesto a la renta. Lo cual permite generar estímulos fiscales para que puedan reinvertir sus ganancias y mejorar su ciclo de acumulación, guiada por una política que establezca incentivos que busquen mayor capitalización en los primeros niveles, generen mayores ingresos y puedan acceder a mayores beneficios de programas más direccionados.

Para el desarrollo del trabajo se establecen cinco secciones, en la primera se discute la relación teórica entre políticas impositivas e inversión empresarial, en la segunda se analiza el tratamiento impositivo a las Pyme para justificar una política puntual de estímulos tributarios para estas empresas. En este contexto, en la tercera sección se incorpora una revisión de los hechos estilizados de los procesos de inversión en las Pyme mexicanas para comprender sus procesos de acumulación. En la cuarta sección se expone la metodología y evaluación de la hipótesis, mientras que, en el apartado final se esboza una propuesta de política tributaria escalonada para favorecer la acumulación en las Pyme.

I. Relación teórica entre política impositiva y la inversión empresarial

El presente documento pretende estudiar la relación causal entre inversión en bienes de capital fijo y tasa impositiva, desde la perspectiva de la teoría de los fondos prestables. El marco de discusión de este cuerpo teórico implica la capacidad de movilizar ahorro para financiar inversión, dada una tasa de interés. En términos de Robertson (1940:2), "Este precio, al igual que otros precios de mercado, puede concebirse como emergente de la interacción de oferta y demanda, mostrando la cantidad de fondos prestables que, a precios de contratación dados, los agentes están dispuestos a poner y quitar, respectivamente".

Al asumir el tratamiento de los fondos prestables se adiciona un contexto con imperfecciones de mercado, en esta línea, los sistemas impositivos incrementan el costo de la inversión porque distorsionan las decisiones de ahorro e inversión. Cabe indicar que los impuestos solo son una condicionante para determinar las decisiones de inversión. King y Fullerton (1984), determinan que el impacto de impuestos afecta tanto a los agentes superavitarios como deficitarios. Luego de aplicar impuestos a las corporaciones y a las personas físicas, la rentabilidad esperada de una inversión se define como p y la que espera un ahorrador s. Entonces, la distorsión generada en el mercado de fondos prestables luego del pago de impuestos se puede representar como $W = p - s$ (1)

Mientras que la tasa efectiva de impuestos estará definida por $t = p - s / p$ (2)

Es importante mencionar que la brecha o *wedge* planteada en W, representa la falla de mercado que limita la inversión.

En términos operativos, el costo de la inversión para una empresa implicará cubrir una tasa de interés real r, es decir la nominal menos la tasa de inflación. La rentabilidad esperada de la inversión en activos de la empresa obedece a una función de la tasa de interés real y al descuento de la tasa básica de impuestos corporativos. En el caso de s, estará en función a una tasa real menos los impuestos a la renta personal, así como de la riqueza. Los autores concluyen que un esquema de impuestos sobre las ganancias corporativas, así como de renta personal y riqueza, afectarán el *wedge* y desalentarán la inversión ya que el mercado de fondos prestables dejará de tener liquidez o el rendimiento de las inversiones empresariales tendrá que ser demasiado elevado.

La determinación del capital productivo fijo óptimo estará dada por la maximización de beneficios, hasta que el producto marginal del capital sea igual al costo de su utilización. Para Jeorgenson (1963), los impuestos corporativos incrementan el costo del capital e impactan negativamente en la inversión. Este autor, plantea el cálculo entre la respuesta de la demanda por capital a los cambios en los precios relativos de los factores, donde el impacto tributario resulta significativo en la determinación de dichos costos. Para ello, inicia su análisis desde la teoría de la acumulación óptima de capital, donde la demanda por inversión se gesta en el corto plazo en función de su horizonte de largo plazo de capital. Para ello, formula la siguiente función:

$$W = \int_0^{\infty} e^{-rt} \left[R(t) - D(t) \right] dt \qquad (3)$$

Donde, el valor neto (*W*), es el resultado de la diferencia entre los ingresos netos después de impuestos *R (t)* y los impuestos directos *D (t)*, en función de la tasa de descuento (*r*) y el tiempo (*t*). Donde el valor neto del capital se optimiza en la medida que se reducen los impuestos a una determinada *r*, y en el periodo *t*. De (3), el autor deriva la ecuación correspondiente para *R*: $R = pQ - sL - qI$ (4)

En (4), *pQ* representa el precio por el volumen de producción, *sL* los salarios pagados por la cantidad de trabajo, y *qI* el precio de los bienes de capital por la cantidad de inversión. De esta manera, los ingresos netos después de impuestos equivalen al valor de la producción descontados los precios relativos de sus factores. Este planteamiento indica que, bajo determinados impuestos directos e indirectos, los ingresos netos se optimizan en la medida que las tasas impositivas se reducen y expanden las decisiones de inversión.

Hall y Jeorgenson (1967), miden tres relaciones de política de impuestos en términos del gasto en inversión para una muestra de empresas de Estados Unidos de América. Los autores siguen una metodología de evaluación basada en tres políticas: adopción de métodos escalonados para el cálculo de la depreciación fiscal, créditos fiscales a la inversión y la cancelación o moratoria tributaria. En dicho estudio, los autores llegan a la conclusión que "la política tributaria es altamente efectiva para cambiar el nivel y la oportunidad de las inversiones" (Hall y Jeorgenson,1967:392).

La respuesta de la inversión ante una baja impositiva se mide en su resultado neto, bruto y stock de capital. Los hallazgos muestran que solo las dos primeras políticas tributarias tienen un pequeño pero marcado efecto sobre la inversión, mientras que la tercera no es apropiada en ninguna de sus versiones. Lo anterior concuerda con CEPAL (2019), que identifica para México sectores exportadores y de maquila con preferencia en las exenciones tributarias, sin encontrar puntualmente beneficios para las Pyme.

En un estudio que incluye muestras de países de América Latina, Klemm y Van Parys (2009), encuentran una diferencia marcada en los incentivos de impuestos. Estos autores destacan la posición de México y concluyen que los impuestos no son utilizados como herramientas de competencia fiscal, donde su efectividad está relacionada con la atracción de inversión extranjera directa.

Agostini y Jorratt (2017), realizan una variante al modelo de Jeorgenson para replantear esta relación teórica del nivel máximo de inversión de una empresa en función de sus costos, para lo cual proponen la siguiente expresión matemática:

$$q(\rho + \sigma) * \frac{(1-k-\tau z)}{(1-\tau)} \quad (5)$$

Donde ρ representa la tasa de descuento, σ la tasa geométrica de la depreciación económica, *k* el crédito tributario de la inversión, τ el impuesto sobre las sociedades, y *z* el valor presente por pesos invertidos de la depreciación permitida para fines tributarios. Si se considera que el valor de ρ está determinado por múltiples factores de mercado y de política monetaria, (5) es mayor en la medida que se incremente σ, *k* y *z* y se contraiga τ.

Los autores, replican el modelo en un trabajo para cinco países de América Latina, que no incluye a México, donde concluyen que los incentivos tributarios para el impulso de la inversión se clasifican por actividades económicas lideradas por moratorias fiscales en 76% de la muestra. Por lo tanto, su impacto esperado no se encuentra asociado a políticas que impulsan la inversión. Este planteamiento muestra una relación teórica importante entre la tasa impositiva y la inversión, lo cual representa un potente mecanismo de política para mejorar las condiciones rezagadas de acumulación en las Pyme.

II. Análisis de la materia impositiva en las Pyme mexicanas

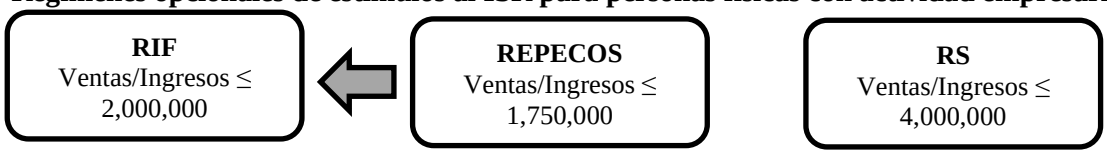
La década de 1980 presentó grandes cambios en el manejo de políticas tributarias en toda la región de América Latina, con lo cual se abandona una visión vertical que implica que los agentes con mayores

ingresos deben pagar mayores impuestos. El cambio posiciona un enfoque horizontal, donde la base tributaria afecta por igual a todos los contribuyentes. Gómez y Morán (2017), destacan como logros de este viraje el fortalecimiento del Impuesto al Valor Agregado (IVA), así como la simplificación tributaria, mientras que sus críticas se centran en menores efectos distributivos y el debilitamiento del Impuesto Sobre la Renta (ISR).

Por su parte, las Pyme son unidades económicas que ejercen actividades industriales, comercio y servicios, emplean entre 11 y 250 trabajadores, así como la generación de ventas desde 4 a 250 millones de pesos anuales[1]. En México, la renta se enmarca en la Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR). Estas empresas pueden operar en los regímenes de persona física con actividad empresarial en la modalidad de General, así como, personas morales (General o Simplificado). Es importante mencionar que los Regímenes Simplificados (RS), que contemplan a las personas morales, se encuentran acotados a tres tipos de empresas, estas son, transporte terrestre de carga/pasajeros, agro-ganadería-silvicultura y pesca, y empresas integradoras[2].

El análisis temporal de estas políticas muestra que la profundidad que han tenido los estímulos tributarios al ISR se ha presentado en el marco de personas físicas con actividad empresarial (véase gráfica 1). En 2013 se promulga el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), con la finalidad de impulsar una mayor formalización, además, sustituye a los Regímenes Intermedios a los Pequeños Contribuyentes (REPECOS). Lo interesante de este régimen, es la reducción escalonada en el pago del ISR, la cual presenta un incremento gradual de 10% durante los siguientes 10 años hasta llegar al 100%. En lo establecido al RIF, se muestra que los rangos de ventas/ingresos que se han considerado no incorporan a las Pyme.

Gráfica 1
Regímenes opcionales de estímulos al ISR para personas físicas con actividad empresarial (en pesos)



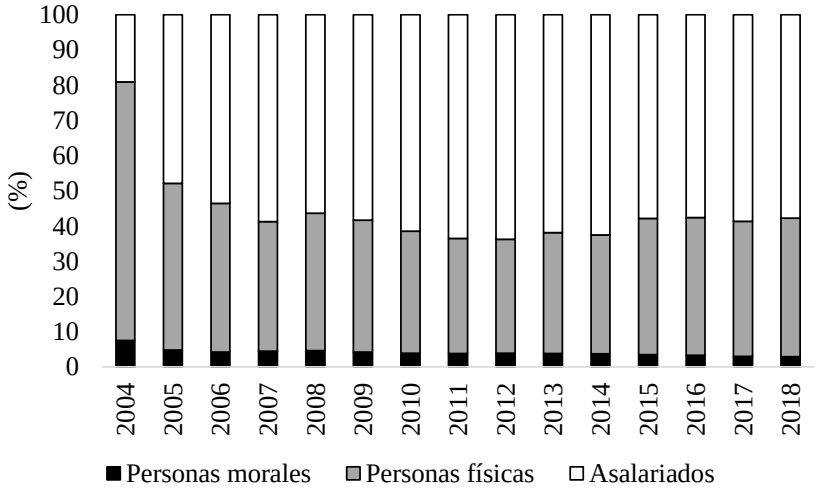
Fuente: Elaboración propia

El efecto que proyectan estos programas tributarios a las Pyme son estímulos para que no incrementen sus niveles de ingresos o eludan el monto real de los mismos, con la finalidad de beneficiarse con estos mecanismos y reafirman su problema endógeno de tamaño. Adicionalmente, una debilidad estructural en los esquemas de recaudación tributaria es la evasión o problemas de cobranza, lo cual ha impactado fuertemente en los regímenes opcionales de ISR y evidencia que el incentivo de estas políticas va en dirección opuesta a sus objetivos. Un estudio de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, Prodecom (2013), determina en el periodo 2000-2010 una evasión fiscal en REPECOS, como proporción del impuesto, del 95%. En la misma línea el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, CEFP (2019), encuentra para el periodo 2005-2015 una evasión del 41% en ISR, distribuido en 45% para personas morales y 38% en físicas. Adicionalmente se encuentra evasión del 28% en la recaudación de IVA.

[1] Con base al DOF del 30-06-2009.
[2] El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), las define como una forma de organización que tiene como objeto prestar servicios especializados a sus socios como financiamiento, compras conjuntas y ventas consolidadas.

Con respecto a la evolución de la base tributaria, de acuerdo con los informes anuales de SAT, se encuentra que la participación de las personas morales se ha mantenido constante en el tiempo con un promedio del 4%. Si bien son el grupo que más aporta en valor, su tendencia muestra una contracción. Las personas físicas son el segundo grupo en importancia con una media de 40% en la participación, su importancia radica porque dentro de ellas existe la figura de persona física con negocio. Mientras que el gran conjunto de contribuyentes se ubica en asalariados (56%), con una tendencia que indica que ha ganado posiciones en el tiempo sobre el total de contribuyentes (véase gráfica 2).

Gráfica 2
Porcentaje de aportantes por tipo de contribuyente (2004-2018)



Fuente: Elaboración propia con base a Informes Anuales de SAT[3]

El IVA fue introducido en 1980 con una tasa del 10% y a 2018 su nivel alcanza 16% (1992-1994:10%; 1995-2009:15%y 2010-2018:16%), lo cual indica la fortaleza de este impuesto en términos de una mayor recaudación. García (2016) encuentra una relación directa entre estas dos variables, aunque indica que esta tendencia depende del potencial crecimiento de la economía mexicana. Mientras que el ISR, si bien lidera el monto de la recaudación, presenta un fuerte componente de asalariados lo cual indica que la base imponible de empresas debe estimularse a su crecimiento.

La recaudación acumulada de impuestos por tipo de ingreso muestra una tendencia que se ha sostenido en el tiempo, donde prevalece el ISR, véase cuadro 1. Este impuesto debe analizarse en sus componentes, lo cual indica que en el periodo de estudio 55% lo generan las empresas y el resto lo aportan los asalariados. La recaudación por IVA ocupa el segundo lugar de importancia con 35% del total, aunque su tendencia se debilita en el tiempo desde 2006 de 41% a 32% en la actualidad. Estos resultados estadísticos muestran, para México, un comportamiento opuesto a lo planteado por Gómez y Morán (2017) donde se debilita el IVA y fortalece el ISR, a pesar de todas las restricciones existentes para su recaudación.

[3] Varios años, disponible en: http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/inicio.html

Cuadro 1
Ingresos tributarios no petroleros del Gobierno Federal, por tipo de ingreso (2004-2018)

Acumulado 2004-2018		
Concepto	**Millones de pesos**	**En (%)**
ISR	**13,021,545**	**54.7**
Asalariados	5,829,111	44.8
Resto (empresas)	7,192,434	55.2
IVA	**8,402,948**	**35.3**
IEPS	**1,282,616**	**5.4**
Importación	**546,167**	**2.3**
Otros 1/	**571,594**	**2.4**
Total	**23,824,870**	**100**

Fuente: Elaboración propia con base a Informes Anuales de SAT

El análisis anterior muestra que la base de personas morales, donde no se incluyen los RIF por volumen de ventas, se debilita constantemente. Su reducción obedece a incentivos que generan un retroceso intencional, con la finalidad de obtener beneficios tributarios, eventos estructurales de baja supervivencia empresarial, y un proceso combinado.

Justificación de una política tributaria para las Pyme

Durante el periodo de estudio la recaudación por ISR e IVA representaron en promedio 90% del total, con la característica que el ISR tiene un alto componente de asalariados que pone en evidencia una base imponible empresarial débil. En este sentido, se concuerda con el planteamiento de Tello y Hernández (2010), que identifican la escasa base gravable como el problema de fondo del sistema tributario mexicano.

Al considerar una masa de contribuyentes empresariales disminuida, la política tributaria se sitúa como una plataforma para generar mecanismos de estímulos que permitan que las Pyme incrementen la base imponible. El tratamiento actual que opera se basa en apoyar mediante transferencias directas a las empresas que no cuenten con recursos propios para financiarlo, mientras que los estímulos fiscales se aplican a las grandes empresas ya que pueden asumir reinversiones con recursos propios (CONACYT, 2019). El planteamiento que se propone trata de revertir este supuesto, e indica que la reinversión de las Pyme es un mecanismo que les permite superar sus limitaciones previas, impulsa su competitividad y crecimiento.

Tregear (2020) plantea que las políticas públicas no han logrado, a pesar de su elevado y creciente gasto, impulsar el desarrollo de las Pyme, sobre todo, si se considera el potencial que tienen estas empresas para incrementar su nivel de producción sin afectar el sistema económico en general. Desde la perspectiva de Dini y Rueda (2018), este esfuerzo involucra un tejido más amplio de instituciones con metas comunes que requieran de un trabajo constante a largo plazo.

Los REPECO, así como los RIF, no incorporan a las Pyme debido a que el monto mínimo de ingresos anuales está por debajo de su umbral inferior[4]. En el mismo camino, los programas de estímulo fiscal de CONACYT para la mejora en investigación y desarrollo tecnológico tampoco integran a las Pyme.

[4] Con base al DOF 30-06-2009, las Pyme contemplan ventas entre 4.1 y 250 millones de pesos al año.

Por lo tanto, se requiere instrumentar políticas específicas a este grupo empresarial, que es fundamental en la estructura empresarial mexicana.

Posponer temporalmente la recaudación tributaria implica asumir ciertos costos adicionales a la pérdida de ingresos fiscales, como distorsiones en la inversión intersectorial que dado el incentivo tratarán de acoplarse al beneficiado, así como, mayores costos en la administración y fiscalización. Agostini y Jorratt (2017) advierten que en escenarios económicos desfavorables donde destacan características de bajo crecimiento económico, elevados niveles de corrupción, evasión, e informalidad, una reducción en las tasas impositivas generarán una menor recaudación y no será acompañada de mayor inversión.

La propuesta de un esquema escalonado de recaudación, que tenga como contrapartida mayor acumulación de capital en las Pyme, se presenta como una alternativa que permite ampliar y fortalecer la base tributaria de estas empresas.

Existen mecanismos que plantean un "sacrificio de recaudación" por parte del Estado, con la finalidad de mejorar la condición de inversión de ciertos grupos objetivos. En tales circunstancias, el sistema tributario cumple un papel similar al del gasto público, pero por la vía de la renuncia del Estado a la totalidad o una parte de la recaudación que correspondía obtener de atender contribuyentes o actividades (Agostini y Jorratt, 2017:229).

CEPAL (2019), presenta una tipología de gastos tributarios donde destaca el diferimiento o esquemas de depreciación acelerada para inversiones en capital fijo, exenciones o moratorias fiscales (*tax holidays*), y los créditos por inversión en bienes de capital (véase cuadro 2). Se considera que el primer gasto tributario es adecuado para las empresas de gran tamaño ya que pueden asumir sin inconvenientes, con recursos propios o de terceros, la inversión inicial. El segundo no es recomendable, porque la pérdida en la recaudación no se recupera y el estímulo para la inversión es nulo. En el tipo tres, el beneficio se otorga contra una inversión material en bienes de capital lo cual permite derivar aplicaciones prácticas para las Pyme.

Cuadro 2
Tipología de gastos tributarios

Tipo de gasto tributario	**Descripción**
1. Diferimiento	Postergación en el pago de impuestos.
2. Exenciones	Montos que se excluyen de la base gravable.
3. Créditos	Montos que se deducen del pago de impuestos o permiten rebajar los mismos.
4. Deducciones	Montos que se pueden rebajar o reducir de la base imponible.
5. Tasas reducidas	Tasa menor a la alícuota general aplicable a ciertas transacciones o sujetos.

Fuente: Elaborado con información de CEPAL, 2019: p.12, cuadro 01.

El tercer tipo de gasto tributario es el más recomendable para las Pyme, porque permite que se dosifique específicamente a bienes de capital de larga depreciación, que encajen en un plan de inversión con una meta clara en el incremento de sus activos. Este mecanismo aporta fuertes elementos para impedir comportamientos erróneos, que deriven de su mal uso, así como, garantizar procesos más transparentes y focalizados. El hecho que el beneficio se conceda en contraprestación de una inversión real incrementa la probabilidad de éxito de la política.

En síntesis, los estudios teóricos concluyen que no todos los incentivos tributarios son igualmente efectivos para fomentar la inversión, el empleo y el crecimiento siendo preferibles los esquemas de

depreciacion acelerada, las deducciones y los creditos tributarios por sobre las *tax holidays*, otras exenciones y las alicuotas reducidas. (CEPAL, 2019:14).

III. HECHOS ESTILIZADOS DE LA INVERSIÓN EN LAS PYME

La organización industrial mexicana, medida como el total de pequeñas-medianas (Pyme) y grandes empresas[5], muestra una marcada dicotomía con respecto a la dinámica de movilización de recursos para financiar la inversión (véase cuadro 3). Las grandes compañías se encuentran insertas en un contexto de amplio acceso a mercados, financiamiento y flujos de inversión extranjera (Dussel, 2000), con lo cual tienen múltiples opciones para disponer de recursos y realizar sus inversiones óptimamente.

Cuadro 3
Estructura empresarial mexicana por tamaño de empresa, según unidades, empleo y producción (2004-2018)

Año	Tamaño	Unidades económicas	Personal ocupado	Producción bruta total
2004	Pyme	95.2	43.5	22.6
	Grande	4.8	56.5	77.4
	Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**
2009	Pyme	96.2	53.6	28.8
	Grande	3.8	46.4	71.2
	Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**
2014	Pyme	95.9	59.1	22.2
	Grande	4.1	40.9	77.8
	Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**
2018	Pyme	95.7	48.9	31.8
	Grande	4.3	51.1	68.2
	Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Fuente: Elaboración propia con información de los CE-SAIC[6].

Desde la perspectiva de las Pyme, las decisiones de inversión en capital fijo se restringen al presentar en su mayoría un menor ritmo de acumulación. De lo anterior se deriva una fuerte limitación en la capacidad para el uso de recursos propios, con lo cual, comprometen elevada deuda con terceros. Al asumir mayor apalancamiento y no contar con un patrimonio adecuado, debilita su estructura financiera y genera un incremento significativo de su riesgo (Steindl, 1945). Este comportamiento incrementa el riesgo de financiar bienes de capital con recursos externos a las Pyme.

Otero, et al. (2007) concluyen que las empresas de menor tamaño son las que presentan mayores ratios de endeudamiento. Este comportamiento empresarial sostiene que el riesgo de financiar con recursos externos a una Pyme se incrementa, sobre todo, cuando compromete préstamos a largo plazo para adquirir bienes de capital fijo. Así mismo, Orueta (2017) concluye que el financiamiento de estas empresas se mantiene como uno de los temas cruciales para su supervivencia.

[5] Se excluye del análisis a las microempresas por no ser parte del objeto de estudio.
[6] CE-SIAC: Censos Económicos-Sistema Automatizado de Información Censal.

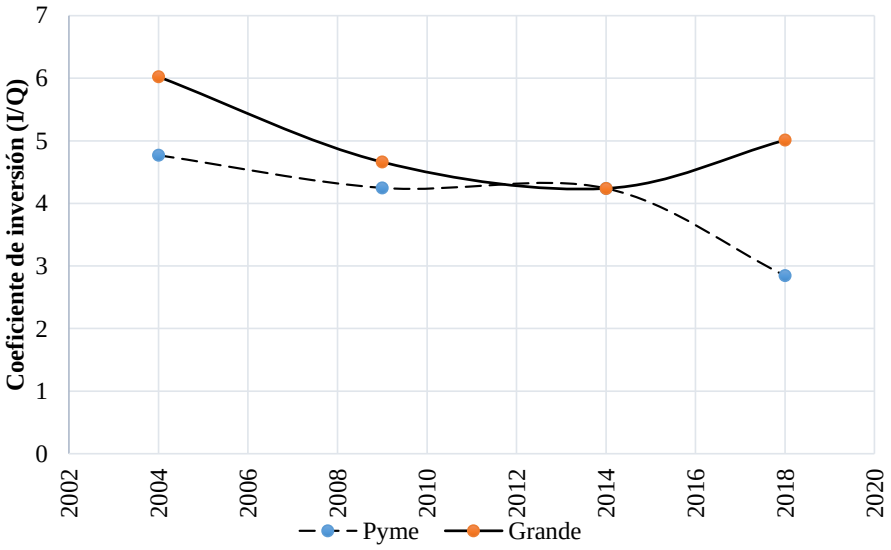
La principal limitante en la acumulación de las Pyme se encuentra en su tamaño y su necesidad de recurrir a financiamiento con terceros, lo cual aumenta su riesgo. La posibilidad de utilizar recursos propios para estos fines, se presenta como una opción viable con la finalidad de revertir esta problemática que se mantiene en el tiempo y validada en los últimos cuatro censos.

Procesos de acumulación en la empresa mexicana

Para analizar los procesos de acumulación de las empresas mexicanas se calculan dos magnitudes, la primera es el coeficiente de inversión que mide la razón inversión – producto (I/Q), de tal forma que se estudia su tendencia en el tiempo por tamaño de empresa. El segundo elemento evalúa los procesos de acumulación entre las Pyme y grandes empresas, lo cual se realiza mediante la correlación inversión-producto.

El coeficiente de inversión por tamaño de empresa, véase gráfica 3, muestra que la gran empresa destina mayor proporción de inversión respecto a su producto, además, ambos tamaños empresariales muestran un comportamiento débil a través del tiempo con respecto a esta variable. La relación anterior, ha sido fuertemente influenciada por el desempeño constante de la participación de la inversión con respecto al PIB. Mientras que el crecimiento desacelerado del producto se explica principalmente por dos fenómenos, baja inversión y procesos de cambio estructural (Moreno-Brid, *et al.*, 2016; Moreno-Brid y Ros 2010).

Gráfica 3
Coeficiente de inversión por tamaño de empresa % (2004-2018)



Fuente: Elaboración propia con información de los CE-SAIC.

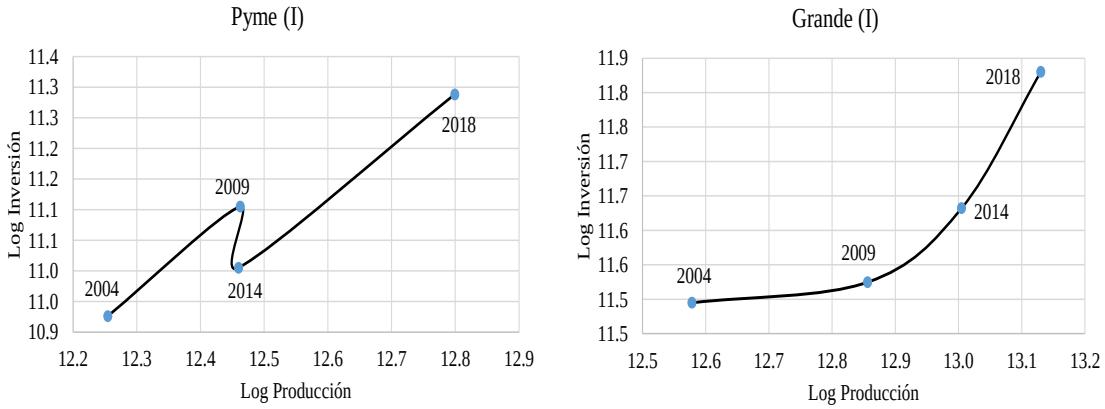
Otro elemento significativo que deriva de la gráfica anterior se presenta en su punto de inflexión (año 2014), donde se presenta un "efecto tijera". Donde las empresas de mayor tamaño muestran una marcada recuperación y logra invertir su pendiente, mientras que las Pyme pronuncian su caída con una curva más inclinada respecto al periodo anterior de la inflexión. Este análisis muestra que, en el tiempo, la intensidad de inversión se debilita permanentemente en las Pyme, con respecto a sus niveles de producción.

Para confirmar la relación existente entre inversión y producción por tamaño de empresa, se correlacionan estas dos variables respecto al tiempo (véase gráfica 4), identificándose dos tipos de relaciones importantes. La gran empresa (derecha), muestra que conforme incrementa la inversión, la producción la

acompaña, para este estrato empresarial, esta relación se comporta como una función exponencial creciente que incrementa de izquierda a derecha.

En el caso de las Pyme (izquierda), la reducida inversión condiciona una baja acumulación que proyecta una trayectoria errática entre dichas variables. Este comportamiento de correlación errónea refleja escasos cambios en sus procesos productivos, los mismos que impactan significativamente en su productividad y muestran la reducida inversión a lo largo del tiempo.

Gráfica 4
Correlación inversión-producto por tamaño de empresa % (2004-2018)



Fuente: Elaboración propia con información de los CE-SAIC.

El análisis que se ha realizado muestra que las Pyme han tenido problemas para incrementar su capacidad productiva. En los últimos cuatro censos analizados, no se muestra un cambio significativo que muestre una senda firme de acumulación en estas empresas, lo cual evidencia serias dificultades para ampliar su tamaño. Además, se deriva la existencia de marcadas diferencias entre los procesos de acumulación entre grandes empresas y las Pyme.

IV. Evaluación de estímulos fiscales en las Pyme mexicanas

Los apartados anteriores han mostrado que las Pyme han consolidado sus problemas de acumulación en el tiempo, a pesar de la participación creciente del gasto en programas públicos (GP) para mejorar las condiciones de estas empresas. En este contexto, es importante reconocer la potencialidad de la política fiscal como alternativa viable a esta problemática, sobre todo, en escenarios donde el GP sea igual o mayor al pago realizado por ISR. Esta situación propone que en lugar de realizar el GP, las Pyme pueden reinvertir el total de sus ganancias en bienes de capital en función a los requerimientos reales de sus capacidades. En las siguientes secciones se analizará la relación entre GP y el ISR (GP/ISR) en función a las Pyme, para ello se plantea una metodología que permita realizar ciertas estimaciones debido a que no se cuenta con datos oficiales directos.

Estimación del GP

El gasto en este tipo de programas se potenció en el gobierno del presidente Vicente Fox, con la creación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa[7]. Desde este momento el GP ha evolucionado de manera exponencial, el cuál ha sido dirigido al financiamiento de líneas de crédito, fondos de garantía y lidera en volumen de gasto las mejoras de capacidades empresariales (Tregear, 2018).

La metodología que se propone es la que sigue el Banco Mundial (2010), la cual considera las partidas presupuestarias de las principales instituciones gubernamentales. En el presente estudio se considera al Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem) de la Secretaría de Economía (SE), Nacional Financiera (Nafin) y el Banco de Comercio Exterior (Bancomext). Un supuesto fuerte consiste en asumir que todo el GP, realizado por estas instituciones, se dirige a las Pyme debido a la poca desagregación de los datos oficiales. Mientras que los cortes se realizan para los años 2009, 2014 y 2018, que corresponden a los periodos de los CE disponibles.

Los resultados de estas evaluaciones se presentan en el cuadro 4, donde destaca la marcada reducción de la participación de los recursos de Inadem, lo cual sucede por a su desactivación en septiembre de 2018. Cabe indicar que los constantes cambios de rumbo en la política Pyme de la SE, han sido otra característica en el periodo de estudio. Nafin ha liderado el GP en todos los periodos, mientras que en segundo lugar se encuentran los apoyos para el financiamiento del comercio exterior en las Pyme. Como se puede revisar en el cuadro referido, en general, el GP total ha crecido constantemente en términos nominales durante el periodo de estudio. En valores reales, el GP presentó una tasa de crecimiento de 58% durante el periodo de análisis.

Cuadro 4
GP por tipo de institución, en millones de pesos corrientes (2009-2018)

Institución	2009	2014	2018
Inadem	5,380	10,245	3,941
Bancomext	43,892	144,214	270,367
Nafin	451,286	632,667	792,784
Total	**500,558**	**787,126**	**1,067,092**

Fuente: Elaboración propia con datos oficiales[8].

Estimación del ISR en las Pyme

La información estadística oficial que se dispone no especifica los pagos de ISR por tamaño de empresa, lo cual plantea la estimación de un valor confiable. Para conseguir este objetivo, con base en los resultados de los CE, se desarrolla una metodología que abarca un proceso de dos etapas.

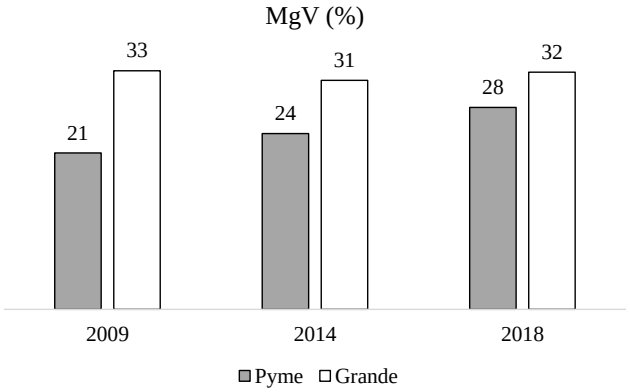
La primera fase consiste en estimar el margen de ventas (MgV) de las Pyme para cada periodo censal, este margen se define como como el porcentaje de ingresos brutos que a medida que incrementa limitará la posición de las empresas para obtener mayores ganancias. En este sentido, los CE miden la magnitud de las variables Total de Ingresos por Suministro de Bienes y Servicios (Y) y Total de Gastos por Consumo de Bienes y Servicios (G), el cálculo anterior se muestra en la siguiente fórmula:

$$MgV_t = \left(\frac{Y_t - G_t}{Y_t}\right) * 100 \quad (6)$$

[7] Su desaparición en 2015 dio origen al Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem).
[8] Se utiliza el Libro Blanco del Inadem y los informes anuales de Nafin y Bancomext.

En la gráfica 5 se muestran los resultados obtenidos al aplicar la fórmula (6) a los datos censales, encontrándose que el MgV de las Pyme incrementa a una media de cuatro puntos porcentuales entre cada periodo censal. Este comportamiento indica que los ingresos brutos de las Pyme se ven reducidos en el tiempo, afectando su capacidad competitiva. Mientras que las grandes empresas mantienen un margen constante, destacando una leve tendencia a reducirlo e incrementar sus ingresos brutos.

Gráfica 5
Comportamiento del MgV según tamaño de empresa (2009-2018)



Fuente: Elaboración propia con base a los CE-SAIC.

Con el cálculo del MgV se puede plantear la segunda etapa de la metodología, al estimar los ingresos netos antes de impuestos (YNAI) de las Pyme. Para este propósito se deben deducir otros gastos (OG) como los administrativos, financieros, etcétera, por ello, se dispone de cuatro escenarios (A, B, C y D). En el primer contexto se asume una posición optimista, donde los OG se consideran inexistentes y el YNAI se grava íntegramente al 30% de ISR. El segundo escenario es conservador, esto se consigue al duplicar el MgV del momento A. Para C, el incremento es de 2.5 veces y en el caso de D, el panorama con mayor pesimismo, el MgV se asume como 3 veces A.

Los resultados se muestran en el cuadro 5, donde la columna de MgV presenta los distintos valores que asume con relación al escenario establecido. La columna YNAI recalcula los resultados a distintos márgenes, mientras que la columna ISR equivale al monto a pagar por las Pyme en cada periodo censal, donde se muestra que a medida que el MgV incrementa este valor tiende a reducirse.

Cuadro 5
Escenarios y estimaciones del IR, para las Pyme en millones de pesos (2009-2018)

Escenarios	2009			2014			2018		
	MgV	**YNAI**	**ISR**	**MgV**	**YNAI**	**ISR**	**MgV**	**YNAI**	**ISR**
A	**0.21**	4,347,873	1,304,362	**0.24**	3,666,562	1,099,969	**0.28**	8,036,572	2,410,972
B	**0.43**	3,164,106	949,232	**0.48**	2,506,077	751,823	**0.55**	4,969,911	1,490,973
C	**0.53**	2,572,223	771,667	**0.60**	1,925,835	577,751	**0.69**	3,436,580	1,030,974
D	**0.64**	1,980,340	594,102	**0.72**	1,345,593	403,678	**0.83**	1,903,249	570,975

Fuente: Elaboración propia con base a los CE-SAIC.

Relaciones entre GP y el ISR

El objetivo de este apartado consiste en medir el impacto del GP sobre el ISR, con la finalidad de probar la hipótesis de trabajo. Donde GP/ISR ≥ 1, implica que es recomendable que en lugar del gasto de programas se permita a las Pyme reinvertir sus ganancias que destinan al pago de impuesto a la renta, con la finalidad de mejorar su ciclo de acumulación. En función de las estimaciones realizadas en los dos apartados anteriores, se procede a estimar la razón GP/ISR que cumplan con los criterios establecidos en la hipótesis:

Si: GP/ISR ≥ 1; se acepta la hipótesis (H_1)

Si: GP/ISR < 1; se rechaza la hipótesis (H_0)

Los cálculos para validar la hipótesis se realizan con ayuda de los cuadros 4 y 5, estos resultados se presentan en el cuadro 6. Para una mejor interpretación se ha sombreado con un tono gris oscuro aquellos puntos donde se cumple la H_1, y en tonalidad clara los valores próximos a H_1, aunque no lo cumpla estrictamente. La comprobación firme de la hipótesis dependerá en asumir un escenario, donde en promedio, el MgV en *A* equivale a 24%, *B*: 49%, *C*: 61 y *D*: 73%.

Si se considera que la tasa de crecimiento promedio de la economía corresponde al 2.6%[9], la inversión como proporción del PIB se ha mantenido constante en el tiempo, el análisis de inversión y su impacto en la baja competitividad de las Pyme, la contracción económica producto de un entorno global actual de recesión producto de la reciente pandemia, se considera como posición realista asumir un escenario poco alentador con posturas altamente conservadoras a pesimistas como *D* y *C*. Bajo este supuesto, la H_1 se acepta parcialmente para los últimos dos años censales que muestra en *D* que el GP fue el doble del monto que las Pyme pagaron como ISR, mientras que en *C* la relación promedio representó 1.2 veces. También se muestra que, en 2009, en todos los escenarios, se acepta H_0.

Cuadro 6
Estimación de la ratio GP/ISR en las Pyme, según escenario en millones de pesos y ratio (2009-2018)

Escenarios	2009			2014			2018		
	GP	ISR	GP/ISR	GP	ISR	GP/ISR	GP	ISR	GP/ISR
A	500,558	1,304,362	**0.4**	787,126	1,099,969	**0.7**	1,067,092	2,410,972	**0.4**
B	500,558	949,232	**0.5**	787,126	751,823	**1.0**	1,067,092	1,490,973	**0.7**
C	500,558	771,667	**0.6**	787,126	577,751	**1.4**	1,067,092	1,030,974	**1.0**
D	500,558	592,102	**0.8**	787,126	403,678	**1.9**	1,067,092	570,975	**1.9**

Fuente: Elaboración propia con base a los CE-SAIC y SAT.

Propuesta de política tributaria escalonada para favorecer la acumulación en las Pyme

Luego de haber realizado las estimaciones pertinentes, el presente apartado busca proponer algunas líneas de política que giren bajo el principio de "sacrificio de recaudación", con la finalidad de mejorar la condición de inversión de las Pyme. Además, este frente de incentivos no se encuentra contemplado para las Pyme en las actuales políticas tributarias (RIF, RS).

El esquema que se propone consiste en la capitalización escalonada de los ISR en la forma de créditos para inversiones en bienes de capital, los cuales seguirán un esquema guiado por distintos niveles de ventas. En

[9] Dato estimado (1990-2017) y publicado por el Banco de México en el documento Crecimiento Económico y Productividad, disponible en: https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/recuadros/%7B81E83E11-CFE1-C761-B850-8949FC923C55%7D.pdf

la medida que se realiza la capitalización, se activarán todos los programas de GP existentes lo cual evita duplicidad y genera mayor efectividad en el uso de dichos recursos.

Al limitar el GP en programas que no han logrado modificar la estructura financiera de las Pyme en el tiempo y se deja que estas determinen la reinversión de sus utilidades en bienes de capital, se crearán incentivos para una expansión más ordenada y efectiva de estas empresas (problema de fondo). En este contexto se fortalece la competencia y eficiencia, debido a mayores estímulos para generar máximas ganancias, además de engrosar la base imponible con empresas que generen mayor recaudación de ISR en el futuro.

La propuesta de operatividad de política establece cuatro niveles de Pyme, en función al crecimiento de sus ventas anuales, con beneficios financieros y comerciales que propicien escalonamientos hacia adelante (véase cuadro 7). La lógica de esta política consiste en establecer incentivos, para que las Pyme busquen mayor capitalización de su ISR en los primeros niveles que le generen mayores ingresos y puedan acceder a mayores beneficios.

Cuadro 7
Esquema de política tributaria escalonada para las Pyme

Indicadores Niveles/	Ventas anuales declaradas (mdpm)	Capitalización de ISR (%)	Beneficios financieros	Beneficios comerciales
N-1	4.1 a 10	70%	A) créditos para activos fijos y capital de trabajo.	A) Capacitación especializada, programa de cadenas de proveedores del Estado.
N-2	11 a 50	50%	B) A) + Descuento de letras, leasing, etcétera.	B) A) + Facilidades para la ampliación de planta, programa de creación de cadenas de valor con grandes empresas.
N-3	50 a 149	25%	C) B) + Crédito al comercio exterior.	C) B) + Promoción de comercio exterior.
N-4	150 a 250	__	D) C) + Acceso a capitales de riesgo.	D) C) + facilidades arancelarias.

Fuente: Elaboración propia.

Por ejemplo, una Pyme con ingresos de N-1 capitaliza 70% del pago a ISR y accederá a determinados beneficios financieros y comerciales a cargo de una institución gubernamental. Para alcanzar mayores beneficios se verá forzada a pasar al rango N-2, con lo cual también capitaliza un porcentaje de ISR y obtiene un segundo nivel de beneficios que siga estimulando su crecimiento. De manera sucesiva se

creará un proceso virtuoso hasta llegar al nivel N-4, donde ya no podrán capitalizar más porque se encuentran en el umbral superior a la gran empresa.

Un esquema de crédito fiscal escalonado que condicione la adquisición de activos fijos y que proporcione beneficios financieros-comerciales, impedirá que surjan comportamientos erróneos, debido a la generación automática de procesos transparentes y focalizados que incrementan el éxito de las políticas. De esta manera, se atiende a la limitante endógena de las Pyme, al incrementar su tamaño por la vía de reinversión de recursos propios que mejoran su acceso al financiamiento. La base imponible crece y se fortalece, lo cual garantiza un volumen constante de recaudación.

Con un proceso dinámico de reinversión, las Pyme movilizarían recursos hacia el mercado interno. Lo anterior permite generar condiciones de equilibrios estables en las Pyme, para que cooperen en sus relaciones entre industrias hacia adelante y hacia atrás. Por ejemplo, en la transferencia de bienes de capital, pueden profundizar y fortalecer las actividades manufactureras de las Pyme o industria nacional, este efecto multiplicador se genera en todas las actividades.

Indudablemente se reconoce la complejidad que demanda operar este mecanismo de política e incentivos a las Pyme, así como la falta de construcción de un marco legal que permita la aplicación de estos beneficios tributarios y otros aspectos operativos, así como de control. Sin embargo, el impacto que genera como alternativa a los mecanismos actuales de apoyo a las Pyme propicia un análisis de mayor profundidad para trabajos futuros.

Conclusiones

A lo largo de las mediciones censales empresariales de México, las Pyme muestran fuertes inconvenientes para ampliar su tamaño. Esta problemática incrementa su riesgo y las raciona de financiamiento oportuno y formal. El gasto en programas para apoyar a estas empresas ha sido creciente, con un marco institucional que no ha presentado una visión clara del problema. Este contexto, permite replantear alternativas de solución a un universo promedio del 95% de empresas.

La revisión teórica entre impuestos e inversión, muestran que en el caso de las Pyme es importante replantear el rol de estímulos fiscales encaminados a fortalecer sus procesos de capitalización. Esta podría darse mediante crédito fiscal para inversión en bienes de capital, la cual toma vigencia debido a que en la actualidad los incentivos tributarios no consideran a las Pyme como beneficiarios directos. El sistema tributario presenta mecanismos de sacrificio en la recaudación para mejorar la condición de inversión de las Pyme, como los créditos fiscales, lo cual incrementa la probabilidad de éxito de la política, sobre todo, cuando el gasto de los programas públicos es mayor al pago por impuesto sobre la renta.

La posibilidad que las Pyme puedan reinvertir mayores volúmenes de recursos propios en la capitalización de sus empresas representa una opción altamente viable en función a programas de inversión con metas claras para incrementar sus activos. Bajo la metodología empleada, se acepta parcialmente la hipótesis que propone sustituir el GP por la reinversión total de las ganancias de las Pyme, como política fiscal escalonada, que permita mejorar su ciclo de acumulación. Del estudio se deriva que la relación GP/ISR representa 2 y 1.2 veces, respectivamente, en un contexto específico de la economía local y global, así como el desempeño que han seguido las Pyme mexicanas.

Derivado de lo anterior, no se discuten las ventajas para realizar una inversión, sino, la necesidad de incrementar los activos en las Pyme para que puedan superar sus restricciones. Para ello, se propone que se estime una tasa efectiva impositiva que permita el correcto engranaje de una matriz de políticas de incentivos. Estos mecanismos pretenden hacer más eficiente el gasto público y dinamizar la industria nacional. Finalmente, el marco propuesto exige una mayor especificación en los mecanismos de política, legal y operativos, lo cual demanda la generación de un análisis más profundo que se integren en trabajos posteriores.

REFERENCIAS

Agostini, C. y Jorratt, M. (2017). Política tributaria para mejorar la inversión y el crédito en América Latina. En Juan Carlos Gómez Sabaini, Juan Pablo Jiménez, Ricardo Martner (eds.) *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina*. Libros de la CEPAL Nº 142, Santiago de Chile: CEPAL, pp. 229-252.

CEFP (2019). El pago de impuestos y la evasión fiscal en México. Estudio, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, mayo.

CEPAL (2019). *Los incentivos fiscales a las empresas en América Latina y el Caribe*. Documentos de Proyectos no. 50, Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CONACYT (2019). Estímulo Fiscal a la Investigación y Desarrollo de Tecnología 2018. Informe sobre los impactos y beneficios obtenidos por los proyectos de inversión apoyados. Secretaría Técnica del Estímulo a la Investigación y Desarrollo de Tecnología.

Dimi, M. y Rueda, M. (2018). Avances y desafíos de las políticas de fomento a las mipymes. En Marco Dini y Giovanni Stumpo (coordinadores) *Mipymes en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. CEPAL, Santiago: Naciones Unidas pp. 473-545.

Dussel, E. (2000). *La inversión extranjera en México*. Serie Desarrollo Productivo, No. 80, Santiago: CEPAL.

García, A. (2016). ISR e IVA: Evoluciones históricas. Centro de Investigación Económica y Presupuestaria (CIEP), 14-04-2016:https://ciep.mx/isr-e-iva-evoluciones-historicas/

Gómez, J. y Morán, D. (2017). El nivel y la estructura de la carga tributaria en los países de la región. En Juan Carlos Gómez Sabaini, Juan Pablo Jiménez, Ricardo Martner (eds.) *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina*. Libros de la CEPAL Nº 142, Santiago de Chile: CEPAL, pp.35-65.

Hall, R. and Jeorgenson, D. (1967). Tax policy and investment behavior. *The American Economic Review*, Vol. 57, Nº 3, pp. 391-414.

Jeorgenson, D. (1963). Capital theory and investment behavior. The American Economic Review, Vol. 53 Nº 2, pp. 247-259.

King, M. and Fullerton, D. (1984). *The taxation of income from capital: A comparative study of the United States, The United Kingdom, Sweden, and Germany*. Chicago: University of Chicago Press.

Klemm, A. and Van Parys, S. (2009). Empirical evidence on the effects of tax incentives. *International Monetary Fund Working Paper* Nº 136, Fiscal Affairs Department.

Moreno-Brid, J., et al. (2016). *Tendencias y ciclos de la formación de capital fijo y la actividad productiva en la economía mexicana, 1960-2015*. Serie Estudios y perspectivas No. 170 CDMX: CEPAL, 59 pp.

Moreno-Brid, J. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y Crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 405 pp.

Orueta, I. (2017). La financiación de las Pyme en Iberoamérica. *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica.* Madrid: Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores. CYAN.

Otero, L. et al. (2007). La estructura de capital de la Pyme: Un análisis empírico. En Juan Ayala Calvo (coordinador) *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. pp. 407-420.

Prodecom (2013). Régimen de Incorporación Fiscal. Documento Técnico-Investigación. Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, diciembre 2013.

Robertson, D.H (1940). *Essays in Monetary Theory*. London: Staples Press Limited

Steindl, J. (1945). Capitalist Enterprise and Risk. *Oxford Economic Papers*, N° 7 (Mar. 1945) pp. 21-25.

Tello, C. y Hernández, D. (2010) Sobre la Reforma Tributaria en México. *Economíaunam*, Vol. 7, Núm. 21, pp. 37-56.

Tregear, M. (2018) Financiamiento y mecanismos de movilización de recursos a la pequeña y mediana empresa. Un análisis comparativo de México y Perú (1999-2015). *(Tesis Doctoral)*, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.

Tregear, M. (2020) Limitantes endógenas al financiamiento bancario de las Pyme mexicanas y el despliegue de políticas públicas (2000-2015). *Análisis Económico*, vol. XXXV, núm. 90, septiembre-diciembre de 2020, pp. 117-146.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI), Censos Económicos, Sistema Automatizado de Información Censal (CE-SAIC), recuperado el 28/07/2020 de: https://www.inegi.org.mx/app/saic/

Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) Reportes anuales y estadísticas (varios años), recuperado el 15/09/2020 de: http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/inicio.html