

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



MODELO DE CAPACITACIÓN PARA LOS MICROEMPRESARIOS DE TIJUANA
B.C. A PARTIR DEL INGRESO DEL RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL:
"TEORÍA DE LOS COCHIS"

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

POLLETT CANCINO MURILLO

DIRECTOR DE TESIS

DRA. NANCY IMELDA MONTERO DELGADO

TIJUANA, B.C

MAYO 2017

DEDICATORIA

A mis hijos, Juan Manuel y Mariana por dejarme compartir su tiempo con este proyecto.

Amor, gracias por siempre motivarme a ser mejor.

A mi familia en especial a mis padres, gracias por enseñarme a que todo lo que me proponga lo puedo lograr, por su apoyo incondicional durante este proceso, sin ustedes no lo hubiera logrado, a mis hermanos, que son mi modelo a seguir y a mis suegros, por darme su confianza y apoyo dejándome ser una hija más en su familia.

AGRADECIMIENTOS

Gracias doctora Nancy Imelda Montero por darme la oportunidad de ser su tutorada, brindándome desde el primer día su confianza y decirme si se puede. Mi admiración y respeto para usted.

A mis maestros economistas, gracias Dr. Martín Ramírez por confiar desde un inicio en mí, por darme la oportunidad de conocer este mundo de microempresas. Dr. Natanael Ramírez por su confianza y apoyo. Dr. Alejandro Mungaray, mi ejemplo a seguir.

Quiero agradecer muy especialmente a todos los microempresarios que confiaron en mí, dejándome depositar un granito de arena para la mejora de sus negocios.

Por ultimo agradezco a mi alma mater por regalarme la oportunidad de estudiar un posgrado.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	8
1.1. Consideraciones preliminares.....	9
1.2. Ficha metodológica	9
1.3. Antecedentes.....	10
1.3.1. Origen del PIADMYPE.....	12
1.3.2. Programa de asistencia microempresarial y el Gobierno del Estado.....	14
1.3.3. Metodología del Programa de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa, vinculado con el Gobierno del Estado.	17
1.3.4. Resultado del Programa “Formalización y desarrollo de microempresas”.	19
1.4. Planteamiento del problema	19
1.5. Hipótesis de investigación	20
1.6. Preguntas de investigación	20
1.7. Objetivos de la investigación.....	21
1.7.1. Objetivo General.....	21
1.7.2. Objetivos Específicos	21
1.8. Justificación de la investigación	21
1.9. Conveniencia	22
1.10. Relevancia	22
1.11. Implicaciones prácticas.....	23
1.12. Valor teórico y utilidad metodológica	23
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y CONTEXTUAL	24
IIa. Marco Teórico.....	24
2.1. Antecedentes de la administración	24
2.3. Definición de capacitación	28
2.3.1. Tipos y métodos de capacitación.....	28
2.4. Aprendizaje.....	31
2.4.1. Tipos de aprendizaje.....	32

I Ib. Marco contextual	33
2.5. Concepto y clasificación de las pequeñas empresas a nivel internacional y México.	33
2.6. Definición e importancia de las microempresas en américa latina y México	36
2.7. Características de las microempresas en México	37
2.7.1. Problemas que enfrentan las microempresas en México.....	39
2.8. Política fiscal y la economía informal en las MIPYMES de México.....	41
2.8.1. Antecedentes del Régimen de Pequeño Contribuyente.....	42
2.8.2. Régimen de incorporación fiscal	44
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	46
3.1. Metodología de la fase I. Detección de las necesidades de capacitación.	46
3.2. Nivel I. Definición del proyecto	48
3.2.1. Determinación de las variables de la fase I.	49
3.2.2. Determinación del tipo de investigación de la fase I.....	49
3.3. Nivel II: Diseño de la investigación de la fase I.....	50
3.3.1. Horizonte temporal y espacial de investigación fase I	50
3.3.2. Método de recolección de datos.	50
3.3.3. Universo y muestra.....	50
3.3.4. Sujetos de estudio.	50
3.4. Nivel III. Ejecución del diseño de investigación.....	50
3.4.1. Diseño del instrumento de recolección de datos.	50
Resultados del Análisis de Fiabilidad.....	51
3.4.3. Diseño del instrumento de recolección de datos.	52
3.4.4. Supervisión.	53
3.4.5. Codificación y método estadístico.....	53
3.5. Metodología de la fase II. Diseño de un programa de capacitación.....	53
3.6. Metodología de la fase III: Implementación de la capacitación.....	54
3.7. Metodología de la fase IV: Medición de la capacitación.	55
3.7.1. Determinación del tipo de investigación Fase IV.....	55
3.7.2. Horizonte temporal y espacial de investigación fase IV.	56
3.7.3. Universo, muestra y sujetos de estudio fase IV.....	56

3.7.4. Método de recolección de datos fase IV	56
3.7.5. Diseño de los instrumentos de recolección de datos.	57
3.7.6. Codificación y método estadístico.....	58
CAPITULO IV. RESULTADOS	59
4.1. Fase I: Detección de las necesidades de capacitación.	59
4.2. Fase II: Diseño de un programa de capacitación: propuesta de modelo de capacitación “Teoría de los cohis”.....	67
4.3. Fase III: Implementación de la capacitación.	73
4.4. Fase IV: Medición de la capacitación.....	79
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	83
FUENTES DE INFORMACIÓN	87

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1. Metodología De Capacitación “Teoría De Los Cohis”	69
Esquema 2. Módulo 2: Régimen De Incorporación Fiscal.....	70
Esquema 3. Módulo 3: Juego Teoría De Los Cohis	72

Índice De Graficas

Gráfica 1. Dependencia De La Cual Solicito Ayuda.....	60
Gráfica 2. Cumplimento De Obligaciones Fiscales Ante El Régimen De Incorporación Fiscal.....	61
Gráfica 3. Concentrado De Cumplimiento De Obligaciones Fiscales.	62
Gráfica 4. Persona O Institución Que Presenta Las Declaraciones De Impuestos De Los Microempresarios.	63
Gráfica 5. Disposición Para Capacitarse.	64
Gráfica 6. Conocimiento De Las Obligaciones Fiscales Ante El Régimen De Incorporación Fiscal.....	75
Gráfica 7. Conocimiento Del Registro De Ingresos Y Egresos A Partir Del Rif.....	76
Gráfica 8. Conocimiento De La Información Necesaria Para Presentar Declaraciones De Impuestos Con Respecto Al Rif.	77

Gráfica 9. Percepción Del Microempresario Ante El Cumplimiento De Obligaciones	
Fiscales.	78
Gráfica 10. Utilización Y Adquisición De Computadora En Las Microempresas.....	78
Gráfica 11. Medición De La Percepción Del Microempresario En Relación Al Juego “La	
Teoría De Los Cochis”.	81
Gráfica 12. Percepción Del Microempresario En El Cumplimiento De Obligaciones	
Fiscales Ante El Rif Después De Tomar La Capacitación.	82

Índice De Ilustraciones

Ilustración 1. Política Para La Atención De Mipymes En Baja California.	16
Ilustración 2. Línea Del Tiempo De Los Modelos De La Administración.	25
Ilustración 3. Organización Como Un Sistema Abierto	26
Ilustración 4. Proceso De Arh.	27
Ilustración 5. Procedimiento General De La Investigación.....	47

Índice De Tablas

Tabla 1. Ficha Metodológica.....	9
Tabla 2. Tipos De Capacitación	29
Tabla 3. Clasificación De Empresas De Acuerdo Con La Oede	34
Tabla 4. Estratificación De Empresas.....	35
Tabla 5. Tabla De Congruencia.....	48
Tabla 6. Variables Fase I	49
Tabla 7. Análisis De Fiabilidad Y Alfa De Cronbach.....	51
Tabla 8. Variables Fase Iv	57

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

El sector microempresarial es parte fundamental en la economía mexicana ya que representan el 94.3% (Blancas, 2015) del total de las empresas del país. Este sector se caracteriza por contar de 1 a 10 empleados, incluyendo al dueño, su estudio da a conocer que son piezas claves para la generación de empleos y contrarrestar los efectos de una crisis económica. Es tal su importancia que la Secretaría de Economía ha generado una línea estratégica, que permite generar el ambiente propicio para la formalización, apoyo y sostenimiento de las microempresas.

Una parte fundamental de la estrategia que tiene el actual Gobierno de la República Mexicana para impulsar el sector, se encuentra centrado en la Reforma Hacendaria, la cual busca fortalecer la capacidad financiera del estado, simplificar el pago de impuestos, garantizar que quien gana más pague más al fisco y combatir la informalidad (Videgaray, 2014).

La Reforma Hacendaria permite garantizar una red de protección social para toda la población, así como promover el crecimiento y la estabilidad económica. Su diseño estuvo basado en un diagnóstico sobre las características centrales del sistema hacendario y de seguridad social del país (Gobierno de la República Mexicana, 2014).

El Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) es parte de esta reforma y entro en vigor el primero de enero del 2014, este régimen brinda al empresario ser partícipe de la dinámica actual de las grandes empresas, brindando una herramienta que las potencializa hacer competitivas, como lo es la generación de facturas electrónicas y formar parte de la formalidad, lo cual tiene beneficios para su empresa como lo es el otorgamiento de financiamiento.

La incertidumbre está, en que este nuevo régimen, contiene obligaciones que el sector microempresarial difícilmente puede cumplir, por su nivel de escolaridad y escasa utilización de las tecnologías de la información, lo que limita su implementación y resultados esperados. La presente tesis pretende dar una solución al problema que actualmente se están enfrentando las microempresas de nuestro país, al no contar con una cultura contable, fiscal y tecnológica.

1.1. Consideraciones preliminares

El presente estudio se consideró llevar acabo en la ciudad de Tijuana, debido a que las microempresas que serán utilizadas como muestra para la implementación de la capacitación, fueron aquellas asistidas, capacitadas y formalizadas por el Centro de investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa en 2013. Para poder ejecutar la implementación de los cuestionarios se tuvo que recurrir a prestadores de servicio social asignados al programa de servicio social llamado PIADMYPE de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California, con la finalidad de que el estudio ayude a la asistencia microempresarial brindada por el Centro de investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa. La información recaudada de los instrumentos de recolección de datos es totalmente confidencial, por lo cual no se hará mención de nombres, direcciones o teléfonos de los microempresarios cuestionados o capacitados.

1.2. Ficha metodológica

Tabla 1. Ficha metodológica

Disciplina de estudio:	Ciencias económicas - administrativas
Área de conocimiento:	Administración
Línea de Investigación:	Administración y Desarrollo Organizacional
Objeto de estudio:	Microempresa
Sujetos de estudio	✓ Microempresario apoyado por el PIADMYPE en 2013. ✓ Continuar activo y registrado en el SAT en agosto de 2016.
Nombre del Proyecto de investigación	Modelo de capacitación para los microempresarios de Tijuana B.C. a partir del ingreso del régimen de incorporación fiscal: "teoría de los cochis"

Modelo de investigación:	Dr. Luis Arturo Rivas Tovar (LART)
Modelo de Capacitación :	Dr. Idalberto Chiavenato
Modelo de medición de la capacitación:	Dr. Donald L. Kirkpatrick
Enfoque	cualitativo-cuantitativo
Alcance	Descriptivo
Delimitación del Estudio	Tijuana, Baja California
Aportación:	Presentar un modelo de capacitación que permita a los micro empresarios manejar los instrumentos contables y cumplir con sus obligaciones fiscales a partir de lo establecido en el régimen de incorporación fiscal

Fuente: Elaboración propia, a partir del Modelo de investigación de Dr. Luis Arturo Rivas Tovar.

1.3. Antecedentes

En los últimos años el tema de microempresas ha llamado la atención, tanto a nivel internacional como local, ya que forman un papel fundamental como generadoras de empleo y por la gran proporción que representan del total de las empresas del país. Cabe destacar que en Baja California, en su mayoría, el propietario del negocio cuenta con un nivel de escolaridad de secundaria, tienen poco acceso a la seguridad social y son empresas familiares.

Las pequeñas empresas son una característica importante de la economía de la mayoría de los países. En las economías en desarrollo, esta característica se ve reforzada por la alta presencia de las microempresas, regularmente dirigidas por modestos empresarios con bajo capital humano que se dedican a actividades de supervivencia, debido a la falta de mejores alternativas de vida (Biggs & Shodgrass, 1998).

La velocidad con la que han surgido las microempresas ha configurado una estructura empresarial conformada en su mayoría por este estrato, tanto, que en los actuales estudios de desarrollo regional la microempresa emite un cumulo de señales relacionadas con diversos elementos vinculados a factores sociales, económicos, institucionales y culturales, tanto del microempresario como de la región en la que se desarrolla y la forma en la que surgen (Mungaray, Ramirez, & Ramirez, Introduccion, 2014).

Las microempresas son importantes mecanismos para el estímulo al empleo y el combate a la pobreza, ya que cuando en un país surge una crisis económica, la creación de nuevas empresas es una opción para contrarrestar el desempleo. La clasificación de dichas empresas puede variar dependiendo el país de origen, pero por lo general se considera que una microempresa alcanza no más de 10 empleados en los países en desarrollo, de los cuales en su mayoría son auto empleado.

El Banco Interamericano de Desarrollo, considera a la microempresa como una unidad de producción de subsistencia, que normalmente se encuentra al margen del marco regulatorio, cuyo propietario realiza la mayoría de las funciones, sus empleados suelen provenir del seno familiar y no hacen una separación entre los recursos de la familia y los de la empresa (Berger, 1997).

Las microempresas se dedican a distintas actividades de comercio o servicio, como; venta y elaboración de comida, estéticas o clínicas de belleza, talleres mecánicos, confección de ropa, papelerías, venta de artículos usados y enseres domésticos, café internet, entre otros. Todo esto lo realizan en pequeña escala y no cuentan con tramites regulatorios que las lleve hacer empresas formales.

Estudios del Banco Mundial sugieren que la microempresa y la informalidad van de la mano, pues hasta tres cuartas partes del empleo informal en países latinoamericanos es generado por microempresas. Las microempresas en México son aquellas unidades productivas que cuentan con entre 1 y 10 empleados incluyendo el dueño, si bien gran parte de ellas se concentran en el estrato de entre 1 y 5 empleados según la clasificación oficial (Ramirez Urquidy & Ramirez Angulo, 2012).

Debido a la problemática a la que se enfrentan día a día estas empresas, un grupo de doctores de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California, crean un programa de servicio social que vincula a la universidad con las microempresas del estado de Baja California.

1.3.1. Origen del PIADMYPE

El Programa de Investigación Asistencia y Docencia a la Micro y Pequeña Empresa (PIADMYPE) surge en agosto de 1999, como respuesta a la búsqueda de un modelo institucional que premie la vinculación entre la formación profesional y el desarrollo microempresarial a través del Servicio Social Universitario a fin de propiciar un crecimiento con equidad.

La población objetivo del PIADMYPE son los empresarios de las micro y pequeñas empresas con impacto en las familias que dependan de dichas unidades económicas. Los Prestadores de Servicio Social (PSS), proporcionan asistencia técnica en aspectos tales como administración, producción y costos, análisis de mercado y rentabilidad económica, es decir, son los proveedores del conocimiento adquirido en las aulas hacia un sector social desprotegido.

En sus primeras etapas, el PIADMYPE fue registrado como programa de Servicio Social en las Universidades Autónomas de Baja California y Nayarit, siendo la base de un proyecto de educación superior para el desarrollo comunitario, mismo que se ha extendido a otras universidades tanto de nuestro país como más allá de las fronteras, ejemplo de ello son la Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Autónoma de Yucatán, Universidad Autónoma de Sonora y la Universidad Nacional Autónoma de Honduras.

El PIADMYPE en sus inicios obtuvo apoyo de Fundación Ford, ANUIES, SEP-PROADU-235, SIMAC Y UABC y a través de las diversas convocatorias de apoyo a programas de Servicio Social de la UABC ha sido reconocido como “Mejores Prácticas” de Servicio Social desde 2006. Dada la finalidad del programa se ha colaborado con Gobierno del Estado a través de la Secretaría de Economía para el beneficio de las microempresas asistidas.

Por tanto, es un programa que ha obtenido financiamiento con la finalidad de apoyar a un sector empresarial marginado a través de una práctica tan noble como el Servicio Social.

En 2006 se crea el Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la micro y pequeña empresa por acuerdo del Rector publicado en la Gaceta Universitaria número 175 del 14 de octubre y en 2007 opera en las instalaciones de la FEYRI.

Es por ello que el PIADMYPE, es un programa que busca poner a disposición de un sector social-comercial desprotegido, el conocimiento y la educación que se genera en la universidad utilizando el instrumento del Servicio Social como mecanismo de política industrial para favorecer su desarrollo, generando así una práctica de extensión muy valiosa que permite contribuir en el desarrollo económico y social de la región pero también con los aprendizajes profesionales y la formación de valores de los universitarios.

Los objetivos del Programa son:

- Impulsar mediante la vinculación el desarrollo microempresarial a través del servicio social como medida para transferir conocimientos a empresas que no pueden obtenerlo en el mercado.
- Generar y mantener empleos derivados del impulso al sector microempresarial.
- Inculcar en los estudiantes valores de reciprocidad y solidaridad hacia los sectores más desprotegidos de la sociedad.
- Estimular el espíritu empresarial e inculcar el interés por el entorno empresarial en los PSS.
- Fortalecer la formación profesional de los estudiantes mediante la aplicación del conocimiento adquirido en su trayectoria académica, a una empresa con problemas de marginación que opera en el mundo real.
- Hacer partícipe al estrato microempresarial de la dinámica económica de la región.

1.3.2. Programa de asistencia microempresarial y el Gobierno del Estado.

Debido a la crisis económica que se vivió en 2008, en donde Estados Unidos, la economía más grande del mundo y vecino de México en especial de Baja California y otros estados fronterizos, cae en una crisis crediticia e hipotecaria y esto impacta directamente en México. Dejando a gran parte de los mexicanos sin empleo.

En los últimos años, el empleo se ha convertido en la preocupación central de los gobiernos y hacedores de política pública, pues si bien la crisis económica iniciada en 2008 ha tenido repercusiones en la producción, los efectos en el empleo han sido mayores, lo cual ha generado que en economías acostumbradas a tasas de desempleo natural, estas se hayan incrementado significativamente, ocasionando importantes efectos sociales en la población (Mungaray, Ramirez, & Ramirez, Introduccion, 2014).

Uno de los mecanismos para contrarrestar la crisis económica en nuestro Estado, fue que el Gobierno del Estado a través de la Secretaria de Desarrollo Económico y la Universidad Autónoma De Baja California unen un esfuerzo para implementar un programa integral de asistencia microempresarial.

Con el antecedente de que cuando surge una crisis, esto impacta directamente en el desempleo, como lo dice Ramírez Urquidy y Ramírez Angulo, la promoción de las microempresas ha sido un tema relevante en los informes de desarrollo y los programas de los organismos internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de desarrollo, la comisión economía para América latina y el caribe y la comisión europea, que consideran el apoyo a estas empresas como una estrategia para el alivio de la pobreza. Siendo así, en 2009 se implementa una Política para el desarrollo microempresarial en Baja California.

Se observa que entre las dificultades que enfrentan este tipo de negocios destacan la escasez de financiamiento y capacitación técnica producto de su bajo nivel de capital humano. Esta problemática se desprende de su reducida participación en los mercados, por lo que se puede inferir que este tipo de negocios responde a prácticas de sobrevivencia (Mungaray et al.,

2007), que les permite suplir el empleo perdido o no ofertado, o bien, compensar el deterioro del salario real.

La política de atención a las micro y pequeñas empresas que implementó el Gobierno del estado de Baja California en 2009 se concentra en tres programas (véase ilustración 1):

- Formalización y desarrollo de microempresas
- Escuela para nuevos empresarios
- Apoyo a cadenas productivas

En el primer programa el gobierno buscaba brindar una asistencia integral para el sector desprotegido de la sociedad como son las microempresas, las cuales no contaban con un alto nivel de escolaridad, nulo acceso al crédito, no cuentan con una organización financiera y operan en condiciones de subsistencia.

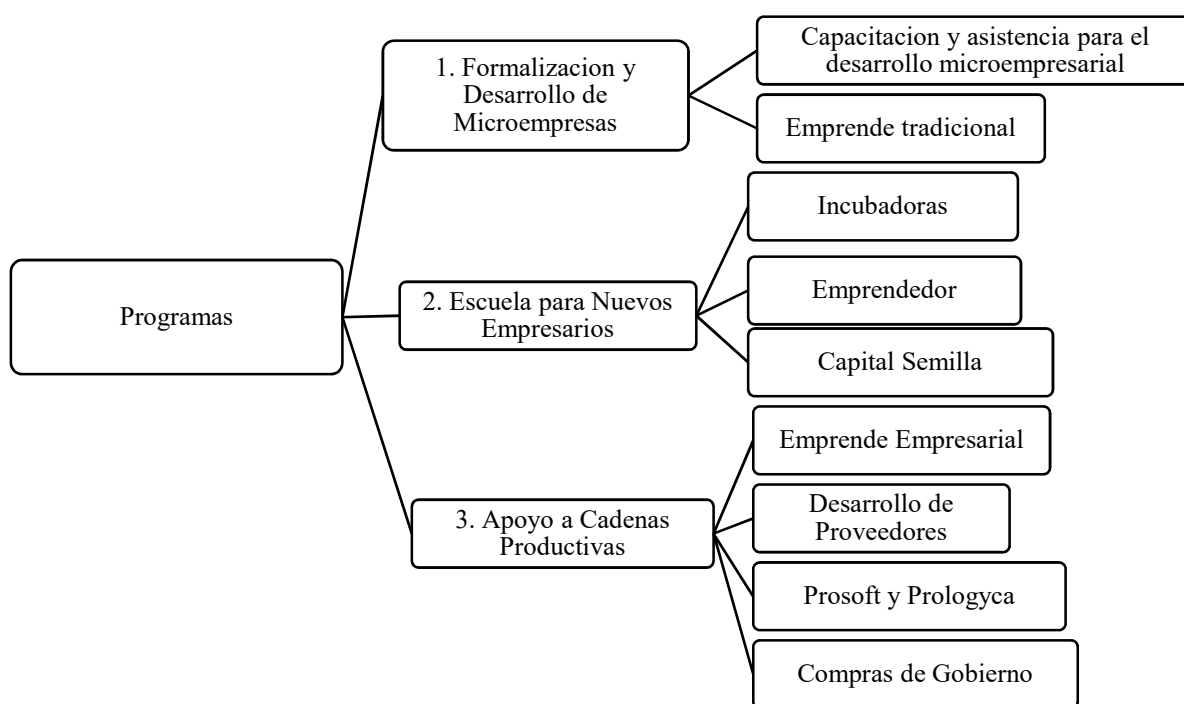
Su problemática se atiende en dos sentidos: la primera orientada a mejorar sus capacidades empresariales, mejorar su organización empresarial y transferir aprendizaje que se convierta en competencias y habilidades para desarrollar sus negocios. Ello se logra gracias a la colaboración entre gobierno y la universidad, ya que mediante una red de extensionistas universitario se brinda asistencia técnica en materia de temas básicos pero de gran relevancia en la actividad empresarial, como contabilidad, costos, finanzas, temas fiscales y mercadotecnia, bajo una metodología diseñada para ello y que se aplica mediante la asistencia in situ en el negocio (Osuna Millan & Mungaray, 2014).

Parte fundamental de dicho programa es que los microempresarios atendidos por el PIADMYPE, eran registrados ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para formalizar sus actividades y es así, que ellos podían ser acreedores a un apoyo económico a fondo perdido por un monto de \$3,000 a \$10,000 pesos otorgados por la Secretaría de Desarrollo Económico.

Este monto tenía que ser invertido en su respectiva microempresa, para adquirir materias primas, pagar algún impuesto o infraestructura del negocio, posteriormente dicho apoyo tenía que ser comprado a través de notas de venta o facturas que sumaran el total del monto en un plazo de 1 mes.

El segundo programa llamado Escuela para nuevos empresarios, buscó generar espacios para que los empresarios tuvieran escuelas donde adquirir y compartir conocimiento. El tercer programa Apoyo a Cadenas productivas busca fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas a través de su vinculación con las medianas y grandes empresas que se han establecido en Baja California durante años, las cuales compiten internacionalmente y cumplen con todos los estándares de calidad (Osuna Millan & Mungaray, 2014).

Ilustración 1. Política para la atención de MIPYMES en Baja California.



Fuente: Elaboración propia con información de (Mungaray & Osuna Millán, La Micro y pequeña empresa de Baja California en un escenario de crisis económica. Una política pública para el empleo y la recuperación, 2014).

1.3.3. Metodología del Programa de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa, vinculado con el Gobierno del Estado.

Para implementar el programa de acción del Gobierno del Estado, se establece una metodología como plan para lograr apoyar a más de 10,000 microempresas en todo el Estado, a través de jóvenes prestadores de servicio social de las áreas económicas-administrativas e ingenierías.

Con la finalidad de responder al reto de apoyar a las microempresas en el Estado de Baja California, se ha diseñado un proyecto vinculante que integra a la UABC y el Gobierno del Estado de Baja California a través de la SEDECO, con la participación de funcionarios y personal de SEDECO, profesores y estudiantes. Se trata de que los estudiantes adscritos a una diversidad de mecanismos curriculares sustentados en la experiencia del PIADMYPE funjan como extensionistas universitarios en asistencia (EUA) y provean apoyo a microempresas de base social como parte de una política social, educativa y de fomento empresarial (Mungaray, Ramirez Urquidy, Ramirez Angulo, Ledezma, & Taxis, 2012).

La metodología del PIADMYPE, se divide en 5 etapas, las cuales son: selección de los estudiantes, capacitación, selección de microempresas, acompañamiento formal, análisis y evaluación y por ultimo seguimiento, esta metodología fue implementada en cada una de las microempresas atendidas. La selección de estudiantes se realizaba en cada una de las unidades académicas participantes, en donde el coordinador de unidad académica seleccionaba y dirigía al estudiante hasta el término de la asistencia.

Fueron 12 unidades académicas que participaron en este proyecto, cada unidad académica contaba con un coordinador, al cual se le asignaba una meta anual de microempresas asistidas y formalizadas. La asistencia que realizaba el estudiante constaba de hacer un llenado de instrumentos de asistencia, el primer instrumento es llamado Ficha de conteo, en donde el estudiante le preguntaba al microempresario datos como su nombre, dirección, tipo de unidad económica, días que labora, horario y en qué situación regulatoria se encontraba, así como la actividad que desarrollaba.

El segundo instrumento es un diagnóstico de la empresa, el cual se divide en dos apartados: perfil del empresario y los empleados y operación de la empresa, ahí el estudiante podía saber cuál fue la razón principal por la cual el microempresario inicio su negocio, en donde adquirió la habilidad, cuánto tiempo le llevo aprende, cuanto fue su monto de capital inicial, entre muchas otras cuestiones de la empresa.

El tercer instrumento llamado bitácora, es un registro de las operaciones de la empresa, en donde el microempresario con ayuda del alumno, plasmaban los ingresos de venta, costos de venta, gastos de operación y así poder determinar las utilidades o perdidas de la empresa.

Una vez que las microempresas eran detectadas y asistidas por el estudiante, el microempresario pasaba por una etapa de formalización, en donde entregaba al coordinador los siguientes documentos: IFE, acta de nacimiento, comprobante de domicilio, croquis del negocio y CURP. Esto con la finalidad de poderlo registrar ante Hacienda en el Régimen de Pequeño Contribuyente.

Cuando el microempresario lograba la formalización, se integraba toda la información de la asistencia que el estudiante había recopilado como Ficha de conteo, diagnóstico y bitácoras más el aviso al registro estatal de causante y constancias de RFC así como los documentos de identificación personal, en un expediente, el cual sería enviado al Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE), en donde se capturaba toda la información en el Sistema de Asistencia Microempresarial (SAM).

Dicho sistema, una vez capturada la información del microempresario, nos arrojaba un análisis y evaluación económica y financiera, en donde la coordinación del CIADMYPE revisaba estos datos y así podía asignar un monto de apoyo económico el cual se presentaba a la Secretaria de Desarrollo Económico para su visto bueno y posteriormente se realizaba la entrega de los apoyos económicos a fondo perdido. En caso de que el microempresario deseara un financiamiento era dirigido a la coordinación especializada en el tema.

1.3.4. Resultado del Programa “Formalización y desarrollo de microempresas”.

Gracias a la participación de más de 1,302 prestadores de servicio social, para diciembre del 2013 se logró formalizar a 10,047 microempresas en todo el estado dentro del periodo 2009-2013. La localidad que recibió mayor asistencia y apoyo fue en primer lugar Tijuana ocupando un 33% de participación, fueron atendidas más de 2,677 microempresas por un monto de 10'266,600 pesos, seguido de Ensenada con una participación del 17% lo cual nos dice que se atendieron 1,407 microempresas y se les otorgo un total de apoyo por \$4'910,300 y Mexicali con un 16%, se atendieron 1,315 microempresas con un monto total de 4'711,250.

1.4. Planteamiento del problema

Una vez realizada la asistencia microempresarial, el microempresario quedaba inscrito ante la Secretaría de Hacienda y Crédito público, para posteriormente hacerle entrega de un apoyo económico, finalizada esta etapa, no existía ningún seguimiento para conocer si la empresa sigue en operaciones, a menos de que el microempresario formara parte de la etapa de financiamiento.

El problema se agravo debido a que, el 01 de enero del 2014 entra en vigor la implementación del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), el cual tiene la finalidad de incorporar ante Hacienda a todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas. En caso de que dichas empresas estuvieran inscritas ante el Régimen de Pequeño Contribuyente automáticamente formarían parte del Régimen de Incorporación Fiscal.

El Régimen de Incorporación fiscal, obliga a los contribuyentes a generar notas de venta, presentar contabilidad electrónica, emitir facturas, solicitar facturas de gastos y la presentación electrónica de la declaración de impuestos, todo esto en un sistema llamado mis cuentas, diseñado especialmente para el cumplimiento de las obligaciones fiscales de una forma sencilla en línea. Debido a la dinámica de estas empresas, en donde el microempresario no cuenta con un alto nivel de escolaridad, es difícil que posea conocimientos básicos de las tecnologías de la información, así como también se sabe que no llevan un registro adecuado de sus ingresos, al modificarles drásticamente las obligaciones fiscales de un régimen a otro,

es muy probable que dichos empresarios no estén cumplimiento en su totalidad con sus obligaciones.

Ante este escenario y partiendo del sentido de responsabilidad social de la coordinación actual del CIADMYPE, este se ve en la necesidad de indagar sobre la situación de los micro empresarios que fueron formalizados por este programa en el 2013 a partir del ingreso al RIF en el 2014.

Para efecto de este proyecto el planteamiento del problema se define como: El desconocimiento de las obligaciones adquiridas en el RIF de las microempresas atendidas por el CIADMYPE en el 2013, podría llevar a los empresarios a incurrir en incumplimientos fiscales, lo que pone en riesgo la operatividad y continuidad de la empresa.

1.5. Hipótesis de investigación

- La implementación del modelo de capacitación “Teoría de los cochis” logra que los microempresarios conozcan las obligaciones fiscales del Régimen de Incorporación Fiscal y aprenden a utilizar los instrumentos contables.

1.6. Preguntas de investigación

1. ¿Cuántas microempresas siguen operando y registradas ante la SHCP?
2. ¿Las microempresas están dispuestas a capacitarse para conocer las obligaciones fiscales ante el RIF y aprender la utilización de instrumentos contables?
3. ¿El microempresarios conoció las obligaciones fiscales del RIF y aprendió a utilizar los instrumentos contables?

1.7. Objetivos de la investigación

1.7.1. Objetivo General

Diseño y Aplicación de un modelo de capacitación en el uso de instrumentos contables en las microempresas atendidas por el Programa de Capacitación y Asistencia para el Desarrollo Microempresarial en 2013 de Tijuana, B.C

1.7.2. Objetivos Específicos

- Identificar el número de microempresas formalizadas por el PIADMYPE en 2013, que siguen operando y registradas antes la SHCP.
- Determinar la necesidad de capacitación de las microempresas formalizadas por el PIADMYPE en 2013 a partir de la incorporación del RIF en el 2014.
- Diseñar un programa de capacitación a partir de las obligaciones del RIF.
- Implementar el programa de capacitación.
- Medir la percepción del microempresario después de la capacitación.

1.8. Justificación de la investigación

Los microempresarios sujetos de estudios, fueron dados de alta en el Régimen de Pequeño contribuyente con ayuda del CIADMYPE en el año 2013, debido a los cambios que ha realizado actualmente la Secretaría De Hacienda y Crédito Público, a partir del 2014, es importante conocer si dichos empresarios tienen noción del cambio de régimen que realizó Hacienda, para posteriormente informarles y capacitarles como cumplir con dichas obligaciones.

Ya que si el microempresario no está informado del cambio, esto le traerá problemas a su negocio, como multas por no cumplir con sus obligaciones fiscales. Sin dejar a un lado que esto puede propiciar el cierre de muchos negocios, dejando a familias sin el ingreso principal.

1.9. Conveniencia

Fueron 233 microempresas formalizadas por la UABC a través del Centro de investigación, Asistencia Y Docencia De La Micro Y Pequeña Empresa (CIADMYPE) en 2013. Dichas empresas se registraron en el Régimen de Pequeño Contribuyente, gracias a la Reforma Hacendaria, el primero de enero del 2014 fue eliminado el Régimen de Pequeño Contribuyente para convertirlo en Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), debido a la dinámica de estas empresas, es difícil que el microempresario se tome el tiempo para revisar las nuevas disposiciones fiscales.

Por tal motivo la búsqueda de estas empresas será de gran relevancia, ya que en su mayoría son el sostén de sus respectivas familias, si estos negocio no están al tanto de los nuevo cambios, serán multados por la autoridad fiscal. Los cuales al no tener los ingresos necesarios para cumplir con dichas multas, optaran por cerrar sus negocios. En cambio si se les explica de una manera sencilla el cumplimiento de sus obligaciones, brindándoles una asesoría personalizada, ellos podrán tener un panorama general de sus situación actual y decidirán si permanecen en la formalidad.

1.10. Relevancia

El alcance social de dicha investigación, ayudara a los microempresarios de Tijuana, Baja California apoyados y formalizados por el CIADMYPE a conocer de una manera sencilla el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, con la finalidad de que sigan en la formalidad y puedan obtener todos los beneficios que esto implica entre ellos seguridad social, INFONAVIT y créditos para su negocio.

El modelo de capacitación, da a conocer a los microempresarios las nuevas obligaciones fiscales impuestas por Hacienda ante el Régimen de Inspiración Fiscal, así como también ayuda al microempresario a distribuir sus ingresos de una forma fácil y dinámica.

1.11. Implicaciones prácticas

Al llevar a cabo la investigación se podrá resolver la problemática actual que enfrentan los microempresarios inscritos en el Régimen de Incorporación Fiscal, al no conocer o cumplir del todo con sus obligaciones fiscales.

1.12. Valor teórico y utilidad metodológica

Actualmente existen investigaciones que hablan de la implementación del Régimen de incorporación fiscal, algunos autores comentan que es un régimen complicado para este sector en específico, otros comentan lo contrario, lo que no se sabe aún es cuál es la percepción de los microempresarios con respecto a este cambio fiscal, por tal motivo la presente investigación dará a conocer, si el microempresario conoce sus obligaciones fiscales, si las cumple actualmente y si estaría dispuesto a capacitarse.

Una vez que el microempresario se capacite tendrá otra percepción del régimen, la cual también será medible, para poder concluir si el Régimen de Incorporación fiscal es comprendido por los microempresarios y si el modelo de capacitación los ayudo a entender sus obligaciones y su negocio. Si los resultados de la capacitación son positivo el modelo se podrá implementar en cualquier microempresa independientemente de su lugar de origen e incentivara al microempresario a vivir en la formalidad.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y CONTEXTUAL

Desde el hombre más elevado en dignidad hasta el más oscuro, todos tienen un mismo deber: el de corregir y mejorar su propio ser; esto es, el perfeccionamiento de sí mismo es la base fundamental de todo progreso y de todo desenvolvimiento moral. Confucio (551-478 a.C), Los cuatro libros.

IIa. Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la administración

Bien se sabe que la administración es una de las ciencias más antiguas de todos los tiempos, desde los egipcios hasta la fecha se ha utilizado la administración para planear, organizar, dirigir y controlar las actividades, solo que todo empíricamente sin términos definidos, el trabajar con personas y determinar un trabajo para ellas, dándoles una recompensa tal vez no económica pero si para su subsistencia, como el alimento, fueron las primeras formas de la administración.

Hernández y Rodríguez, 2011 definen a la administración como la ciencia compuesta de principios, técnicas y prácticas, cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzos cooperativos, a través de los cuales se pueden alcanzar propósitos comunes que no se pueden lograr individualmente en los organismos sociales.

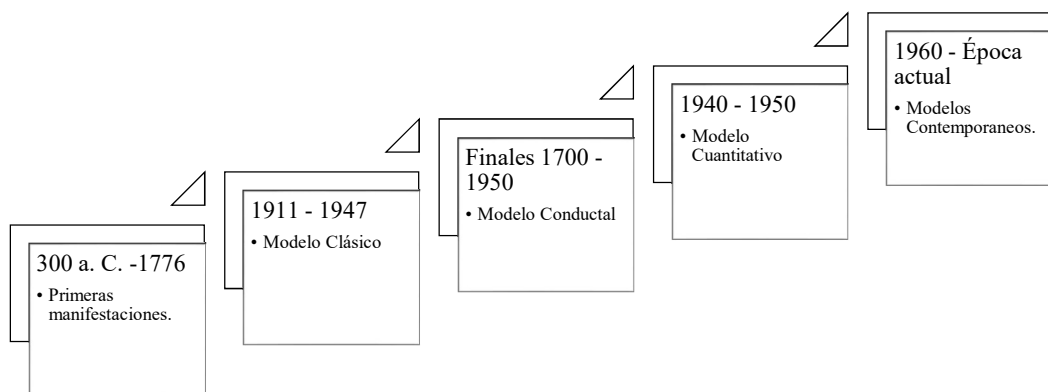
Fremont E. Kast, la define como la coordinación de individuos y recursos materiales para el logro de objetivos organizacionales, lo que se logra por medio de cuatro elementos:

1. Dirección hacia objetivos.
2. Participación de personas.
3. Empleo de técnicas.
4. Compromiso con la organización.

Administración es el proceso mediante el cual se diseña y mantiene un ambiente en los individuos trabaja en grupos cumplen metas específicas de manera eficaz. (Knoontz, Weihrich, & Cannice, 2012).

En el año 300 a.C hasta 1176 fueron los inicios de la administración (véase ilustración 2), en 1911 nace la teoría moderna de la administración en donde Frederick Winslow Taylor ahora nombrado como el padre de la administración científica, publica su obra principios de la administración científica, la cual fue adjudicada por los gerentes de todo el mundo, fue hasta 1960 cuando se implementaron los modelos contemporáneos en donde se vio por primera vez un modelo sistémico y de contingencias.

Ilustración 2. Línea del tiempo de los modelos de la administración.



Fuente: Robbins, S., & Coulter, M. (2014). *Administración*. (G. Domínguez Chávez, Ed.) México: Pearson.

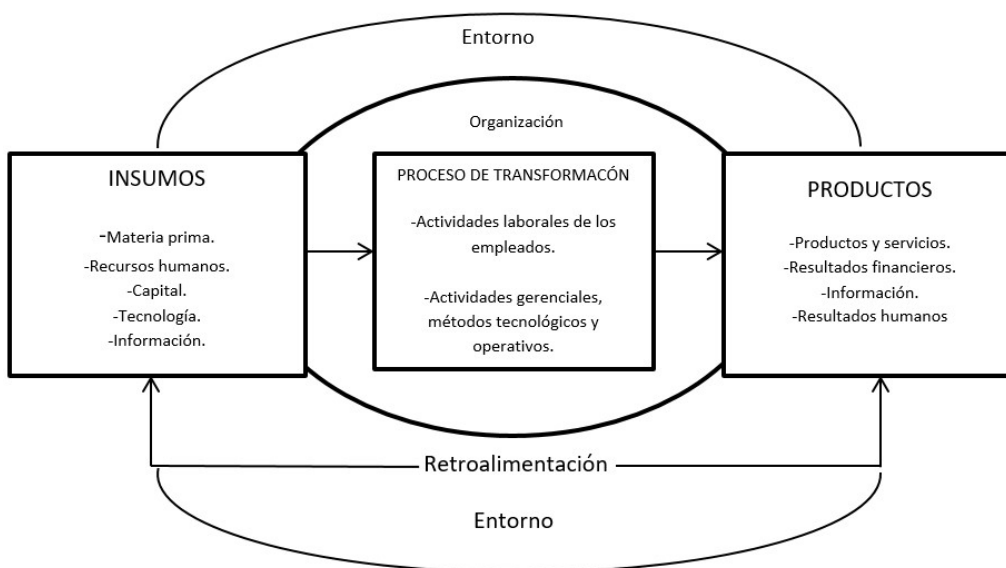
Henri Fayol en el siglo XX propone que los gerentes llevan a cabo cinco funciones: planear, organizar, dirigir y controlar, aunque en la actualidad solo se realizan cuatro. Jacques Boyer comento que la teoría general de la administración se enfoca en todo lo que ejecutan los gerentes y en lo que constituye una buena práctica administrativa.

Para Fayol la práctica administrativa la considera incomparable con las otras áreas como la contabilidad, finanzas, producción, distribución, etc.

La creación de los modelos antes de la considerada época actual, se enfocaban en las organizaciones y en los gerentes dentro de la misma, pero no se estudiaba que pasaba fuera de las empresas lo que ahora se conoce como entorno, es por esto que en 1960 Chester Barnard fue el primero en afirmar que las organizaciones funcionan como un sistema cooperativo, esto quiere decir que son influenciados por su entorno y que a su vez interactúan entre sí (véase ilustración 3).

Las organizaciones como un sistema abierto, tienen que estar conscientes que necesitan de insumos los cuales son brindados por el entorno, para poder generar actividades laborales, gerenciales, métodos tecnológicos y operativos para producir bienes o servicios, resultados financieros, información y resultados humanos.

Ilustración 3. Organización como un sistema abierto



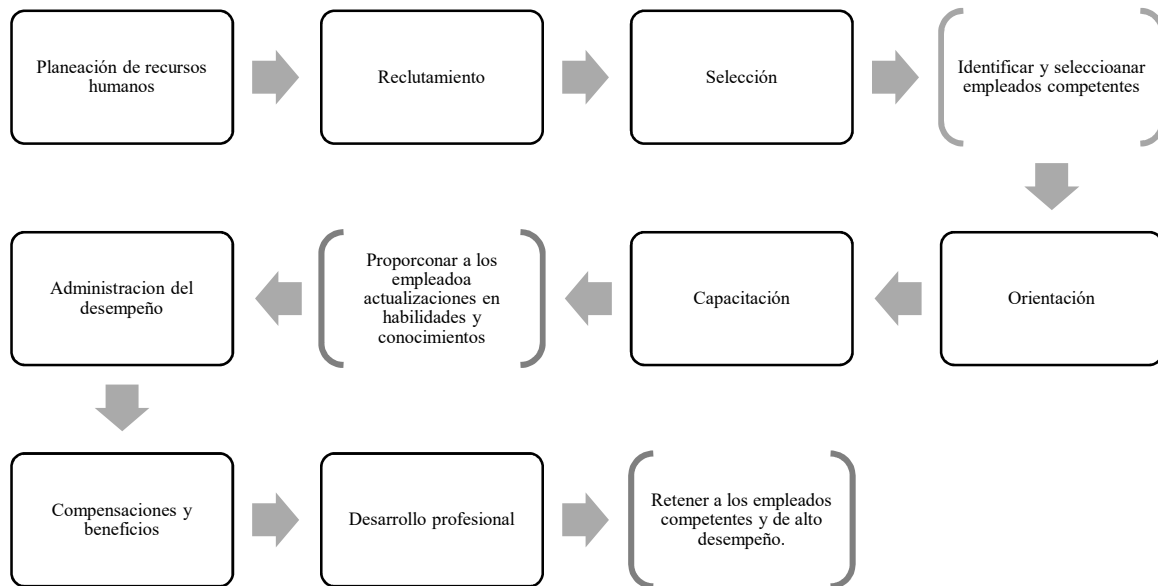
Fuente: Robbins, S., & Coulter, M. (2014). *Administración*. (G. Domínguez Chávez, Ed.) México: Pearson.

2.2. Recursos Humanos

Como parte de los insumos de una organización, es necesario reconocer la importancia del recurso humano, los cuales serán los actores principales para el funcionamiento de la empresa. Paauwe & Boselie, 2008 mencionan que la *función de recursos humanos puede definirse como el conjunto de prácticas y políticas referidas a la gestión de los trabajadores en el logro de los objetivos estratégicos de la organización, la estructura y la satisfacción de las necesidades de los trabajadores*.

El proceso de la administración del recurso humano está conformado por varias fases (véase ilustración 4) como son el reclutamiento el cual su principal misión es la convocatoria de las personas para ocupar un puesto de trabajo, seguido de la selección en donde se identifican y seleccionan al personal, una vez que sucede esta fase el empleado es orientado para explicarle su lugar de trabajo, misión, visión, valores de la compañía, etc.

Ilustración 4. Proceso de ARH.



Fuente: Robbins, S., & Coulter, M. (2014). *Administración*. (G. Domínguez Chávez, Ed.) México: Pearson.

Para que pueda realizar correctamente esta función es necesario pasar por un proceso de capacitación, en donde se le proporcionara al empleado las habilidades que desarrollara durante su estancia laboral, esta es una de los procesos clave dentro del proceso de ARH ya que de no contar con un buen adiestramiento el personal no podrá desarrollar eficientemente su trabajo.

La capacitación deberá de ser constante y medirse. Una vez que el trabajador realiza sus actividades este deberá de ser compensando por su trabajo contando con las prestaciones que indica la ley, pero aquí no termina la labor del área del recurso humano, si no hay que estar alentando al empleado a ser mejor y buscar la manera en que se sienta identificado con la compañía, brindándole un ambiente de trabajo tranquilo y reconfortante.

2.3. Definición de capacitación

Como se mencionó anteriormente parte fundamental del éxito de una empresa es su personal, el cual deberá de contar con las herramientas necesarias para poder realizar eficientemente su trabajo, es en donde la capacitación juega un papel primordial, cabe señalar que la capacitación se puede implementar tanto en micro, pequeñas, medianas o grandes empresas, ya sea que las antes mencionadas solo cuenten con un empleado, como es el caso de las muchas de las microempresas que existen en México, es necesario la constante preparación y actualización de este para guiar por buen camino a la empresa, tanto en términos económicos, contables, administrativos, regulatorios, etc.

Iniciamos definiendo que es la capacitación, esta se refiere a la adquisición de conocimientos y competencias en el trabajo, y se enfoca a mandos intermedios y ejecutivos. El desarrollo, como su nombre lo indica, se da en el nivel ejecutivo y directivo, y sirve para el perfeccionamiento de potencialidades y la adquisición de nuevas habilidades. (Münch Galindo, Flores Hahn, & Cacho de la Riva, 2014)

Otros autores como Arias Galicia & Heredia Espinosa mencionan que la capacitación es el proceso para proporcionar competencia para un trabajo, mientras que su propósito principal es elevar la competitividad, productividad y el nivel de vida de las empresas y personal. La capacitación se divide por tipos, seguido de los métodos utilizados para llevarla a cabo como se estudiará más adelante.

2.3.1. Tipos y métodos de capacitación

Para implementar una capacitación la cual brinde frutos al empleado dentro y fuera de la organización, es relevante conocer que existe dos tipos de capacitación: el general y el específico, en el primero se adquirirán destrezas y habilidades de comunicación, mientras que en la segunda se ayudara a que el empleado, dueño, gerente, etc. tenga las habilidades básicas para equilibrar su vida tanto personal como laboral (véase tabla 2).

Tipos o modelos de capacitación

Tabla 2. Tipos de Capacitación

TIPO	INCLUYE
General	Habilidades de comunicación, aplicación y programación de sistemas de cómputo, servicio al cliente, desarrollo ejecutivo, habilidades y desarrollo gerencial, crecimiento personal, ventas, habilidades de supervisión, y habilidades y conocimientos tecnológicos.
Específico	Habilidades básicas para equilibrar la vida personal y laboral, educación del cliente, concientización en cultura/diversidad, actuación en redacción, cambio administrativo, liderazgo, conocimiento del producto, habilidades de oratoria/presentaciones, seguridad, ética, acoso sexual, desarrollo de equipos, bienestar y otros temas.

Fuente: Basada en ``2005 Industry Report - Types of training'', *Training*, diciembre de 2005, pag. 22

Esta parte dentro del proceso administrativo, no se puede pasar por alto, ya que al final de cuentas, cualquier error que cometa el personal, será muy probable que la raíz del problema venga del mal asesoramiento que se le brindo en el proceso de capacitación.

Para conseguir la atención y el entendimiento de la persona que se esté capacitando existen diferentes métodos que se puede implementar, como lo son los métodos prácticos, rotación de puestos, asesoría y consejería, ejercicios experienciales, guías, clases teóricas y a su vez existen métodos de capacitación con apoyo tecnológico como cintas de video, videoconferencias, aprendizaje móvil y electrónico.

Robbins & Coulter (2014) mencionan que los métodos prácticos son aquellos donde el empleado o la persona que este sienta capacitada adquirirá las destrezas poniendo en práctica la teoría adquirida. Según Becker el entrenamiento en el trabajo y la escolaridad son complementarios en el sentido de que el dominio de ciertas habilidades requiere especialización y experiencia práctica, por lo que los aprendizajes deben adquirirse parte en la escuela y parte en el trabajo (Mungaray, Ramírez, Ramírez, & Michelle, 2010).

Arrow (1962), uno de los primeros en reconocer y modelar dentro de la literatura económica el concepto de learning-by-doing, sostenía la posibilidad de que la productividad fuera endógenamente estimulada por procesos de aprendizaje emprendidos por los trabajadores, al repetir las tareas propias de su trabajo y enfrentarse a los mismos problemas en el proceso productivo (Mungaray, Ramírez, Ramírez, & Michelle, 2010). Los ejercicios experienciales es en donde los empleados logran realizar simulación o juegos de roles que desarrollaran posteriormente.

En este sentido para que un empleado pueda realizar eficaz y eficientemente su trabajo es necesario brindarle una capacitación que comprenda al menos 3 de los métodos existentes como lo son las clases teóricas, capacitación con apoyo tecnológico y sin lugar a duda el método de aprender – haciendo o también llamado learning-by-doing.

Por su parte el Dr. Idalberto Chiavenato uno de los principales exponentes en el área de Recursos Humanos, concibe la capacitación como el acto intencional de proporcionar los medios que permitirán el aprendizaje, el cual es un fenómeno que surge como resultado de los esfuerzos de cada individuo (Chiavenato, 2009).

El propone un modelo general de capacitación llamado el ciclo de la capacitación el cual se compone de cuatro fases:

Fase I.- Detección de las necesidades de capacitación.

Fase II. Planes y programas de capacitación

Fase III. Implementación de la capacitación.

Fase IV. Evaluación de los resultados de la capacitación.

Para la evaluación de los resultados de la capacitación es importante señalar que el primer autor en plantear la evaluación de la formación fue el Dr. Donald L. Kirkpatrick en 1959, a través de su libro *Evaluación de acciones formativas*, el cual propone una evaluación en cuatro niveles que son:

Nivel 1: Reacción.

Nivel 2: Aprendizaje.

Nivel 3: Conducta.

Nivel 4: Resultados.

Para efecto de la presente tesis el modelo de capacitación seleccionado fue el del Dr. Chiavenato, por ser considerado el más apropiado para el proyecto, por su congruencia y claridad.

2.4. Aprendizaje

Si bien es cierto que parte fundamental de lograr un entendimiento del personal para desarrollar sus tareas a través de la capacitación, es necesario la implementación de diferentes métodos o técnicas, también cabe destacar que se tiene que conocer como los individuos aprenden, ya que no todas las personas tienen la destreza de aprender con claridad cuando se expone un tema, o se realiza una práctica. La real academia española define el aprendizaje como acción y efecto de aprender algún arte, oficio u otra cosa.

El aprendizaje es un proceso que envuelve repetición y experimentación, lo cual hace posible realizar las tareas mejor y más rápidas, e identificar nuevas oportunidades de producción. Es el proceso a partir del cual las empresas crean conocimiento y adquieren capacidades tecnológicas (Vera-Cruz y Dutrénit, 2009:176). (Villa Rodríguez & Bracamonte Sierra, 2013)

El proceso de aprendizaje beneficia la consolidación de la empresa ya que mediante la repetición y el desarrollo de rutinas se mejora la velocidad y calidad con las que se hacen las tareas, lo que repercute en niveles de productividad y costos que favorecen incrementos en beneficios y a la vez incentivan nuevas formas de trabajo que generaran dinámicas inductoras de nuevos aprendizajes (Taxis Flores, Mungaray Lagarda, Ramírez Urquidy, & Ramírez Angulo, 2011, págs. 95-116).

2.4.1. Tipos de aprendizaje

Los individuos seleccionan y representan la información de distas maneras las cuales se clasifican en tres grandes tipos de aprendizaje, visual, auditivo y kinestésico, el primero es en donde los individuos a través de representaciones visuales logran comprender mejor, los auditivos a través de escuchar la información aprender y los kinestésicos son aquellos que comprenden mediante la práctica

Las personas que seleccionan y representan la información de manera visual se caracterizan porque tienen facilidad para captar rápidamente grandes cantidades de información con solo ver o leer; establecen relaciones entre ideas y conceptos; tienen capacidad de abstracción; piensan en imágenes; visualizan detalladamente y gustan de las descripciones (Araoz, Guerrero, Villaseñor, & Galindo, 2008).

Los individuos que captan la información por su canal auditivo aprenden mediante explicaciones orales propias o de otras personas; recuerdan de manera ordenada y en secuencia; tienen facilidad para aprender idiomas o música; piensan en sonidos, tonos y volúmenes; cuando leen, lo hacen moviendo los labios (Araoz, Guerrero, Villaseñor, & Galindo, 2008). Quienes procesan la información a partir de sensaciones son kinestésicos. Si aprendizaje es lento, pero profundo; son inquietos; no aprenden sentados, escuchando o leyendo, tienen que estar en movimiento; gustan de sentir lo aprendido y gesticular al hablar (Araoz, Guerrero, Villaseñor, & Galindo, 2008).

El conocimiento es un conjunto integrado por información, reglas, interpretaciones y conexiones dentro de un contexto y de una experiencia que ha sucedido dentro de una organización, bien de una forma general o personal. El conocimiento sólo puede residir dentro de su conocedor, una persona determinada que lo interioriza racional o irracionalmente. (García Fernández & Cordero Borjas, 2010).

Cualquier empresa que pretende innovar, producir nuevos productos o servicios, y consolidar o mejorar su posición competitiva deberá acudir a su conocimiento acumulado como recurso distintivo, único, para poder diseñar las estrategias que le permitan lograr el éxito. Así, el recurso conocimiento será el input primario para su innovación corriente. (García Fernández & Cordero Borjas, 2010).

IIb. Marco contextual

2.5. Concepto y clasificación de las pequeñas empresas a nivel internacional y México.

El Diccionario de la Real Academia Española, en una de las cinco definiciones que presenta de empresa la describe como una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. Existen varios autores como Simón (2000), que define a la empresa como *"aquella entidad formada con un capital social y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios"*. Para Romero (2003), define a la empresa como *"el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela"*.

Por su parte García y Casanueva (2000), definen la empresa como una *"entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros, proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados"*.

Por lo tanto se puede decir que una empresa es aquella organización con fines lucrativos, conformada por un capital social que busca satisfacer las necesidades de sus clientes.

Bien se sabe que las empresas se pueden clasificar dependiendo, su tamaño, propiedad y forma jurídica, la clasificación por tamaño varía de país a país, lo más común es que se tome en cuenta el número de personas que conforman la empresa, volumen de ventas, valor de activos, entre otros.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el cual es un escenario en donde los gobiernos de 36 países entre ellos México y Estados Unidos, trabajan en conjunto para brindar soluciones a retos económicos, sociales y de medio ambiente, clasifica a las empresas por su tamaño y de acuerdo a la cantidad de trabajadores (véase tabla 3).

Tabla 3. Clasificación de empresas de acuerdo con la OCDE

Criterio/Clasificación	Muy pequeñas	Pequeñas	Medianas	Grandes
No. De Trabajadores	0- 19	20 – 99	100 - 499	500 a +

Fuente: Elaboración propia con datos OCDE. (2016). *Organización para la cooperación y el desarrollo económicos*. Obtenido de <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

Para la OCDE las empresas muy pequeñas están conformadas de 1 a 19 empleados, mientras que las grandes pueden superar los quinientos trabajadores. La Organización internacional del trabajo (OIT) considera distintos criterios para la clasificación de los estratos de tamaño de empresa, como lo son cuenta propia o unipersonal cuando solo es una persona dentro de la empresa, microempresa cuando son de 2 a 10 empleados incluyendo al dueño, pequeña empresa cuando va de 11 a 50 empleados, mediana de 51 a 100 y grande más de 101 empleados.

Otros organismos internacionales como el Instituto Nacional De Estadística Y Estudios Económicos En Francia (INSEE), Small Business Administrations de Estados Unidos (SBA) y la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) clasifican también a las empresas por tamaño y número de trabajadores. Para INSEE la pequeña empresa es aquella que cuenta de 50 a 250 trabajadores, SBA considera pequeña empresa de 0 a 250 y la CEPAL de 5 a 49.

En América Latina según la CEPAL en 2012 el tamaño de la empresa se define por distintos factores como el número de trabajadores que interactúan en la empresa, la cantidad de ventas, el valor de los activos entre otros.

Mungaray & Osuna Millan (2014) comentan que “*en México, el sector empresarial se divide en cuatro grandes grupos con base en el número de empleados y sector de actividad económica donde operan según la clasificación oficial*”. Estos grupos se conforman en micro, pequeñas, mediana y grandes empresas, tal como se ilustra en la Tabla 4.

Tabla 4. Estratificación de empresas

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93.0
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$100.01 hasta \$250	235.0
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235.0
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	250.0
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250.0

*Tope máximo combinado= (trabajadores) x 10 por ciento + (ventas anuales) x 90 por ciento.

Fuente: Mungaray, A., & Osuna Millan, J. G. (2014). La micro y pequeña empresa de Baja California. Una política pública para el empleo y la recuperacion. En A. Mungaray, N. Ramirez, & M. Ramirez, *Políticas Publicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pág. 17). Mexico: MAPorrua.

Para considerarse microempresa en México de cualquier sector deberá de contar con al menos un trabajador y no superar los diez, el rango de ventas anuales no excederá los cuatro millones de pesos, mientras que la pequeña empresa del sector comercio el número de trabajadores oscila de once a treinta con un rango de venta anuales de hasta cien millones de pesos.

“La estructura empresarial de la economía mexicana está conformada de manera mayoritaria por micro y pequeñas empresas, una alta proporción de las cuales son empresas familiares de subsistencia que operan con tecnologías tradicionales, generan bajos niveles de valor agregado y ofrecen empleos mal remunerados” (Roa Dueñas, Mungaray, & Ocegueda Hernández, 2002).

2.6. Definición e importancia de las microempresas en América Latina y México

América Latina es considerada una región del continente americano el cual abarca a 20 países, entre los que se destacan México, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Uruguay, Venezuela, entre otros. Son tres los idiomas que definen América Latina el español, portugués y francés. Parte importante de la economía de América Latina son las empresas, las cuales generan empleo y con esto las familias pueden tener acceso a seguridad social, comida y bienes. *El Banco Interamericano de Desarrollo, “considera a la microempresa como una unidad de producción de subsistencia, que normalmente se encuentra al margen del marco regulatorio, cuyo propietario realiza la mayoría de las funciones, sus empleados suelen provenir del seno familiar y no hacen una separación entre los recursos de la familia y los de la empresa”* (Berger, 1997).

Aunque las definiciones sobre microempresa varían de país a país, comúnmente consideran criterios de organización, informalidad, posibilidades de desarrollo y orientación al mercado (Zevallos, 2003).

Tanto en la UE como en América Latina, las empresas de menor tamaño constituyen el grueso de la estructura productiva, representando entre el 98% y el 99% de las empresas formales de sus respectivos países. Existen pocas excepciones, siendo una de ellas Brasil, cuya proporción de empresas grandes es un poco mayor (5,4%). Sin embargo, respecto a la estructura productiva cabe hacer algunas distinciones que tiene que ver con: la mayor proporción de microempresas o de pequeñas y medianas empresas en la misma; la densidad de empresas con relación a la población o amplitud de la base empresarial y la presencia de empresas informales. (Henriquez Amestoy, 2009).

Datos de la OIT (2015), menciona que en América Latina las microempresas representan el 89.6%, del total de las personas que declaran tener un negocio, el 9.7% son pequeñas empresas y el 0.6% está representado por la mediana y gran empresa. La microempresa es una de las principales fuentes de autoempleo, ya que las personas que inician un negocio por cuenta propia son el 87.4%.

En México, con base en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) 2014, el 95.4% de las empresas son microempresas, 3.6% pequeñas empresas, 0.8 medianas y solo el 0.2 % grandes empresas. Bien se sabe que las microempresas emplean al 39.7% de todos los trabajadores, contando con alrededor de 5, 664,515 establecimientos a nivel nacional.

La estructura empresarial de Baja california, al igual que el resto del país a nivel nacional, está conformada predominantemente por Micro, Pequeñas y Mediana Empresas (Mipymes) pues representan el 99.5% del total de la base empresarial. Dentro del segmento de las Mipymes destacan particularmente las microempresas, que pues por si solas representan el 91.5% de los establecimientos de baja california, indicador que ha mantenido desde 1999 hasta 2008 (Ramírez Urquidy & Ramírez Angulo, 2012) .

2.7. Características de las microempresas en México

A las microempresas se le reconoce una gran cantidad de atributos. Entre los principales se encuentra su contribución en la promoción del desarrollo económico, la generación de empleo y de bienestar social. Sin embargo, también se le reconoce como la entidad productiva con mayores problemas, ya que un gran número de estas operan bajo condiciones de ineficiencia productiva que les impide iniciar procesos de acumulación e insertarse en la globalización compitiendo directa o indirectamente para exportación (Alcala , De la O, & Hernandez, 2002).

El sector microempresarial en México se caracteriza por tener un bajo nivel de escolaridad, según datos de la Encuesta Nacional de Micronegocio (ENAMIN) 2012, el 31 % de los microempresarios en México cuenta con un nivel de escolaridad de secundaria, el 19% no termino la primaria, el 24% de los encuestados terminaron la primaria, 26% termino la

preparatoria. Se rescata que la mayoría de los empresarios tiene un bajo nivel de escolaridad y su edad oscila entre los 40 y 60 años de edad, son personas de edad adulta, que difícilmente con esas características, encuentran empleo bien remunerado, por tal motivo inician un micronegocio.

La ENAPROCE clasifica el nivel de estudios en 4 rubros, sin instrucción, educación básica la cual comprende preescolar, primaria, secundaria, formación para el trabajo, educación media superior se refiere a bachillerato general, bachillerato bivalente, profesional técnico y educación superior: licenciatura, ingeniería, especialidad, posgrado. Por región geográfica la zona con un mayor número de microempresarios sin instrucción es el sur-sureste del país con 123472 microempresarios los cuales representan el 39% del total sin instrucción, mientras que el norte es la zona con el más bajo número de microempresarios sin educación, la zona con mayor índice de educación superior es el centro de México con 358981 microempresarios, en global el 53% de los microempresarios cuenta con educación básica, 30% educación media superior. 15% educación superior y 3% sin instrucción.

Estos datos tienen una relación directa con la Encuesta Nacional de Micronegocio (ENAMIN) ya que en el censo realizado en 2012 muestra que el 74% de los microempresarios del país cuentan con educación básica y el 26% educación media superior.

El registro contable es una de las principales actividades que debe de desarrollar un empresario para el control óptimo de los recursos de la empresa, para el caso de las microempresas en nuestro país, datos de la ENAMIN nos muestran que solo el 2% utiliza caja registradora de la Secretaría de Hacienda y Crédito público, un 18% plasma sus ventas en una libreta, el 15% acude con un contador o profesional y el 65% del total no lleva ningún registro contable. Es lógico que al tener una educación limitada y poco conocimiento de contabilidad, los empresarios no registraran sus ventas y gastos.

Parte del éxito de una empresa es la determinación correcta del precio del producto y/o servicio, datos de la ENAPROCE en 2012 los microempresarios del norte, centro y sur-suroeste del país en su mayoría establecen los precios de sus productos y/o servicio en relación a la competencia, esto realmente es alarmante ya que es muy probable que la utilidad no sea la correspondiente, lo cual les puede estar generando un problema en el flujo de efectivo

y existencia de la propia empresa. Por su parte la ENAMIN en el mismo año menciona que la mayoría de los microempresarios en nuestro país determina el precio en dos sentidos ya sea con relación a la competencia o agregando una cuota o porcentaje al costo.

Parte de persistencia de las microempresas es la contar con los permisos necesarios para la operación del negocio, en México el 51% del sector microempresarial cuenta con los permisos que exigen los municipios, 14% están registrados ante la secretaria de economía y salud, mientras que solo el 10% están dados de alta en el Instituto Mexicano del Seguro Social, lo que nos lleva a concluir que las microempresas carecen un seguro médico para enfrentar problemas de salud, al conocer la composición e este sector, si el dueño de la empresa se enferma es seguro que la microempresa desaparezca un tiempo o de por vida.

Ahora que se vive en un mundo globalizado la utilización de las tecnologías de la información, es una herramienta que hoy en día es una necesidad, si queremos que nuestra pequeña empresa crezca deberemos vernos inmersos en el mundo digital, lamentablemente el sector microempresarial vive al margen de esta situación, en la encuesta nacional de micronegocios el 47% de los microempresarios menciono como su principal razón para no utilizar equipo de cómputo, por ellos considerar que no lo necesitan, 16% no cuenta con un equipo de cómputo, 15% por falta de recursos económicos y el 22% restante menciono tener otras razones para no utilizarlos como fueron que no saben, no les interesa y no saben para que es útil. La utilización de estas herramientas tecnológicas, vienen ligadas al uso de la red, los microempresarios comentaron que su negocio no conto con internet debido a que el 47% considera que no lo necesita, 18% no cuenta con equipo, 14% por falta de recursos y 12% no sabe utilizarlo.

2.7.1. Problemas que enfrentan las microempresas en México

En México se sabe que la mayoría de estas microempresas viven en un estado de informalidad, ya sea que no cuentan con permisos municipales o que no están registradas ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público. El fenómeno de la informalidad se vincula fuertemente con economías poco dinámicas y de bajo o mediano desarrollo, y a su vez se asocia con una amplia participación de las microempresas (Perry et al., 2007), aunque es inevitable en la sociedad independientemente del nivel de ingresos o desarrollo (Cowell,

1990) y puede reflejar un descontento social, debilidad institucional o problemas de información. Lewis (1982) señala que no pagar impuestos es un mecanismo por el cual los ciudadanos manifiestan su antipatía ante acciones del Estado (Mungaray, Fuentes & Ramírez, 2014).

Parte de los problemas que enfrenta este sector es la tramitología en la formalidad, según la ENAPROCE los tres principales tramites a los que el microempresario dedica más tiempo y recursos, y que consideran un obstáculo para el crecimiento del negocio son los permisos relacionados con la constitución de la empresa, inscripción al SAT (RFC) o al impuesto sobre la nómina y licencia de funcionamiento, uso de suelo o permiso de Protección Civil.

Otra de las problemáticas de dicho sector según Aguilar, Ramírez & Barrón (2007) son los *“problemas de financiamiento, de recursos, falta de personal capacitado, de un mercado potencial, de medios formales para gestionar sus actividades, entre otros, además de interactuar en mercados cambiantes y dinámicos”*.

A su vez Rodríguez (1993) expuso la falta de habilidad administrativa y la carencia de estudios previos sobre mercados, evaluaciones de proyectos y estudios fiscales. Mungaray & Osuna Millán (2014) mencionan que parte de las problemáticas que enfrentan las microempresas es la falta de financiamiento y capacitación técnica, debido a su bajo nivel de escolaridad.

Es evidente que el sector microempresarial enfrenta distintas problemáticas, debido al perfil del microempresario, al tener poco nivel de estudios, no llevar un registro óptimo de las operaciones principales de la empresa, al carecer de iniciativa para participar dentro del sector formal y al no interesarse por el uso de las tecnologías de la información esto lleva a tener en el país a un grupo mayoritario de empresas que carecen de los recursos básico para el éxito de una empresa pero que aún y así siguen sobreviviendo.

2.8. Política fiscal y la economía informal en las MIPYMES de México

La economía informal es también conocida como economía ilegal, economía no declarada o no registrada, según Feige (1990) *“es la economía que consiste en la realización de acciones que “soslayan o evaden las normas impositivas establecidas en los códigos tributarios”*. Se puede definir como aquel trabajo que llevan a cabo las personas y que no está registrado antes las autoridades fiscales o regulatorias (Portes & Haller, 2004).

Parte de los instrumentos que tiene el gobierno federal para controlar la economía del país es la política fiscal la cual tiene la finalidad de activar la actividad económica, logrando una distribución óptima de los recursos con los que cuenta el país.

Es de esperarse que al momento de que el gobierno no genere los mecanismo correctos para la implementación de una correcta y eficiente política fiscal, siempre habrá un actor que buscara la forma de desprenderse de las obligaciones cuando estas no sean claras, en este sentido surgirá la economía informal.

Autores como Mankiw (2014) define la política fiscal como *“las decisiones del gobierno sobre el nivel total de gastos y compras del Gobierno y de cómo estos egresos serán cubiertos mediante la tributación de impuestos”*.

México tiene un problema histórico en el cobro de sus contribuciones que origina una baja recaudación y limita su desarrollo económico. Esta situación tiene múltiples razones, pero una de las más importantes es la falta de una cultura tributaria en la población (Tejero Mena, 2016).

Autores como Arroyo et al. (2014) comentan que *“el problema tributario es muy marcado, ya que condiciona la vida de los contribuyentes en diferentes aspectos. Por una parte, no es posible controlar la evasión fiscal y por otra, se ha convertido en una fantasía la posibilidad de convencer a los ciudadanos que tributan bajo algún régimen a que contribuyan de manera legal y justa”*.

La mayoría de las personas dentro del sector microempresarial tiene poco o nulo conocimiento de la importancia del pago de impuestos, no solo como una contribución si no con la finalidad de aportar para tener mejor infraestructura, escuelas, alumbrado, etc y en el caso de no tenerla, poder exigir a las autoridades de nuestros derechos como ciudadanos.

Una parte fundamental de la estrategia que tiene el actual Gobierno de la República Mexicana para impulsar el sector, se encuentra centrado en la Reforma Hacendaria, la cual busca fortalecer la capacidad financiera del estado, simplificar el pago de impuestos, garantizar que quien gana más pague más al fisco y combatir la informalidad (Videgaray, 2014).

Debido al alto nivel de informalidad en México, el gobierno federal gracias a las recomendaciones que realizo la OCDE fue el crear reformas estructurales derivadas del “Pacto por México”, para impactar en esta problemática se buscó eficientizar el sistema tributario, como parte de este movimiento surge el Régimen de Incorporación Fiscal.

2.8.1. Antecedentes del Régimen de Pequeño Contribuyente.

A partir del 01 de enero de 1998 entra en vigor el Régimen de Pequeño Contribuyente el cual tuvo su origen en la Ley del impuesto sobre la renta, el objetivo principal era llevar a la formalidad aquellos micros y pequeños negocios que se encontraban fuera del concepto.

El marco legal aplicable hasta 2013, al Régimen de Pequeño Contribuyente, se establece en los artículos 137 al 140 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), el numeral 2-C de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) y el artículo 17 de la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (LIETU) (PRODECON, 2013).

Cualquier persona física con actividad empresarial podía tributar en el Régimen de Pequeño Contribuyente siempre y cuando cumpliera con los siguientes requisitos:

- Dedicarse al comercio, industria, transporte, actividades agropecuarias, ganaderas.
- Únicamente enajenen bienes o servicios al público en general.
- No exceder de dos millones de pesos de ingresos al año.

Dentro de las obligaciones de dicho régimen se encuentran el pago de los siguientes impuesto:

- Impuesto sobre la renta (ISR)
- Impuesto al valor agregado (IVA)
- Impuesto empresarial a tasa única (IETU)

Parte de las obligaciones del régimen, eran entregar comprobantes simplificados y copias de las notas de ventas a sus clientes, para que dicho comprobante sea aceptado por la dependencia recaudatoria, era importante contener impreso el nombre, domicilio fiscal, RFC del contribuyente, fecha, lugar de expedición, estar foliadas y contener el importe total de la operación en número y letra. Los contribuyentes no estaban obligados a generar notas de ventas o comprobantes simplificados, si el monto total de venta no excedía o era igual a \$100 pesos.

Una obligación más que tenía que cumplir el REPECO, era pedir a sus proveedores facturas con todos los datos fiscales para comprobar la procedencia de sus bienes, siempre y cuando estos superaran los dos mil pesos. Así como también llevar un registro de sus ingresos diarios, a través de una contabilidad simplificada y presentar declaración informativa de los ingresos obtenidos en el año anterior.

La determinación del impuesto se daba cuando el contribuyente acudía a las oficinas recaudadoras, en donde con base a sus ingresos, se le asignaba una cuota fija bimestral, la cual debería pagar a más tardar el día 17 del mes posterior al bimestre que le correspondía su pago.

El régimen de Pequeño contribuyente tuvo en sus orígenes el objetivo de incorporar a la mayoría de los vendedores que operaban en menor escala, y de los cuales muchos estaban en el sector informal de la economía. Este régimen brinda beneficios en el aspecto administrativo y fiscal, dado que realmente no llevan un registro de su operación de acuerdo con lo establecido en el Código Fiscal de la Federación (CFF), a su vez ellos no realizan algún cálculo para determinar el pago de sus impuestos.

Sin embargo, este régimen ha permitido el diseño de estrategias para evadir el pago de los impuestos correspondientes a su actividad (PRODECON, 2013).

2.8.2. Régimen de incorporación fiscal

A partir del 01 de enero del 2014 entra en vigor el Régimen de incorporación fiscal, este régimen aplica a personas físicas que lleven a cabo únicamente actividades empresariales, que enajenen bienes o presten servicios y que sus ingresos anuales no superen los dos millones de pesos al año. Es importante señalar que si una persona física utiliza su título profesional para realizar su actividad, aunque sus ingresos no superen los dos millones de pesos al año, no podrá tributar en el régimen de incorporación fiscal.

Parte de las obligaciones que tienen los RIF's es el pago de sus impuestos, el cual se realizara de forma bimestral pagando los impuestos correspondientes como son el Impuesto al valor agregado, impuesto sobre la renta e impuesto especial sobre producción y servicios, cuando este aplique.

Otras obligaciones que se atribuyen al Régimen de Incorporación fiscal son:

- Generar y entregar notas de venta o comprobantes simplificados por cada venta realizada, dichos comprobantes deberán de contener: régimen de inscripción, nombre, domicilio fiscal, RFC del contribuyente, fecha, lugar de expedición, estar foliadas y contener el importe total de la operación en número y letra.
- Generar facturas electrónicas cuando el cliente lo requiera.
- Pedir facturas a proveedores de los gastos indispensables para la operación de la empresa.
- Presentar contabilidad electrónica, diaria, semanal o más tardar bimestral a través del sistema mis cuentas.
- Presentar declaración bimestral de impuestos a través del portal mis cuentas.

El marco legal del Régimen de incorporación fiscal se ubica en la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente a partir del 2014.

El RIF prepara a los contribuyentes para una eventual inserción en el régimen general para fines tributarios y de seguridad social. Con ese fin, los contribuyentes que tributen en este régimen recibirán descuentos en el pago de sus impuestos y de sus aportaciones de seguridad social durante los primeros años, a cambio del cumplimiento de obligaciones de información fiscal (PRODECON, 2013).

Una de las principales finalidades en la creación de este régimen, es que, al registrar a estas empresas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede cruzar información y así lograr completar la cadena de información fiscal, logrando una mejor supervisión de todas las actividades que se realizan en nuestro país.

Cabe destacar que para formar parte del Régimen de Incorporación Fiscal existen dos vías, si es la primera vez que la persona se registra ante la SHCP o si en 2013 o años anteriores estaba la persona registrada en el Régimen de Pequeño Contribuyente o Régimen Intermedio automáticamente a partir del 01 de enero del 2014 forman parte del Régimen de Incorporación Fiscal, siempre y cuando sus ingresos no superen los dos millones de pesos al año.

Es evidente que una de las metas del RIF es la automatizando de sus procesos en la presentación y cumplimiento de las obligaciones fiscales. Incentiva al empresario a ser proveedor de empresas grandes, ya que anteriormente era imposible generar facturas en el Régimen De Pequeño Contribuyente.

Para que el contribuyente inscrito ante el RIF pueda cumplir con sus obligaciones, el SAT creo un sistema llamado “Mis cuentas” el cual, es una herramienta electrónica indispensable para los RIF’s, ya que ayuda al empresario a llevar el control de sus ventas y gastos, así como presentar sus declaraciones bimestrales de una manera sencilla. A través de este sistema el empresario podrá generar facturas gratuitamente o consultar las facturas que sus proveedores generen; lo que demuestra el flujo de información dentro de la cadena concebida por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Para acceder al portal es necesario contar con una computadora la cual tenga acceso a internet o si bien descargar la aplicación en un teléfono inteligente, antes de ingresar a “Mis cuentas”, es indispensable contar con cuenta de correo electrónico para que la autoridad fiscal pueda generar un usuario, que para este caso sería el RFC del contribuyente y una contraseña para que el mismo pueda ingresar al portal.

La incertidumbre está, en que este nuevo régimen, contiene obligaciones que el sector microempresarial difícilmente puede cumplir, por su nivel de escolaridad y escasa utilización de las tecnologías de la información, lo que limita su implementación y resultados esperados.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

A continuación, se plantea la metodología utilizada para la presente tesis la cual cabe destacar que se dividirá en cuatro fases:

Fase I. Identificación de la necesidad de capacitación.

Fase II. Diseño de un programa de capacitación.

Fase III. Implementación de la capacitación

Fase IV. Medición de la capacitación.

3.1. Metodología de la fase I. Detección de las necesidades de capacitación.

A partir de lo anterior se observa que el proyecto por su naturaleza se debe abordar con diferentes procedimientos, obligando a diseñar la investigación exclusivamente de la fase I, que consiste en determinar la necesidad de capacitación, por tanto, en este apartado se presentan los lineamientos metodológicos que guiaron el desarrollo del estudio. El procedimiento general de la investigación se puede observar en la ilustración 5.

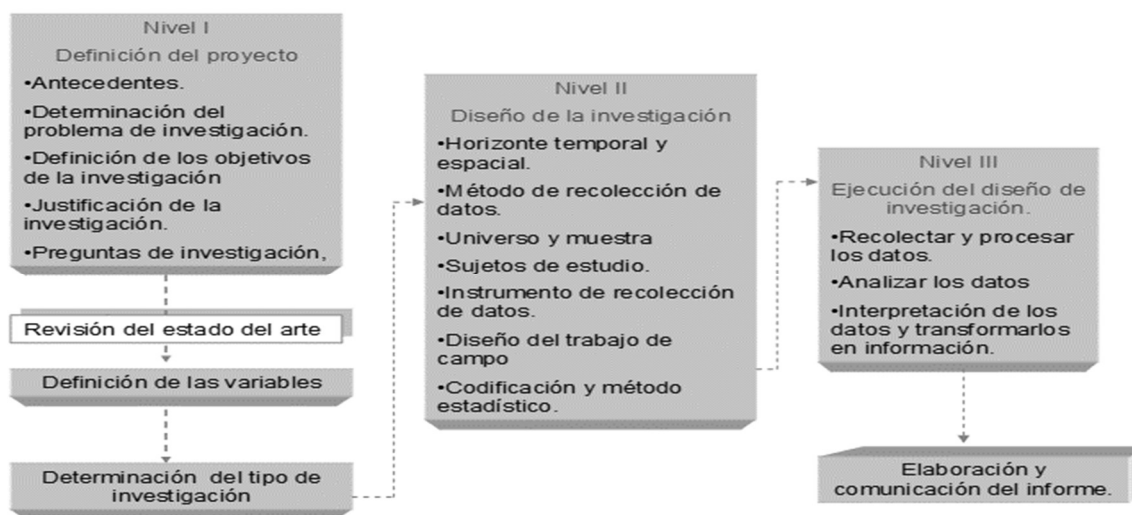
Este procedimiento se encuentra influenciado por el modelo del Dr. Luis Arturo Rivas Tovar (2006); el cual se caracteriza por su interpretación y ordenamiento lógico de las actividades a desarrollar, desde la concepción de la idea hasta la presentación de los resultados.

El siguiente esquema permite observar en forma clara las 3 fases que integraron el método que siguió la investigación. La primera de ella muestra los pasos desarrollados desde la concepción de la idea hasta las preguntas de investigación, lo que dio origen a la línea a seguir en cuanto al análisis de la literatura, definición de las variables y tipo de investigación.

El nivel dos muestra los elementos a considerar en el diseño de la investigación y expresa claramente los medios a través de los cuales se obtendrá la información. Parte de la definición clara del horizonte temporal y espacial de la investigación, selección del método de recolección de datos más adecuada, definición del universo y la muestra, así como la identificación de los sujetos de estudios, entre otras actividades relacionadas con el esquema del trabajo.

El nivel tres hace referencia a la etapa de ejecución del diseño de investigación y contempla tres actividades principales, la obtención y procesamiento de los datos, el análisis, interpretación y transformación de los datos en información, así como los elementos a considerar en la elaboración y comunicación de los resultados.

Ilustración 5. Procedimiento general de la investigación



Fuente: Elaboración propia, con información del Dr. Luis Arturo Rivas Tovar.

3.2. Nivel I. Definición del proyecto

Congruencia del planteamiento de Investigación.

El cuadro de congruencia del planteamiento (véase tabla 5) permite ilustrar las actividades desarrolladas en esta fase. Al demostrar que existe una coherencia con la propuesta inicial, además observar la relación entre el título, objetivos generales, objetivos específicos y las preguntas de investigación. Asimismo, facilita el análisis de la literatura relacionada con el tema, en la identificación de las variables y en la definición del tipo de investigación.

Tabla 5. Tabla de congruencia

Título: Modelo de capacitación para los microempresarios de Tijuana B.C. a partir del ingreso del régimen de incorporación fiscal: "teoría de los cochis"		
Objetivo general: Diseñar e implementar un programa de capacitación en el uso de instrumentos contables en las microempresas atendidas por el PIADMYPE en 2013 de Tijuana, B.C a partir de la incorporación el RIF.		
Objetivos específicos	Preguntas de Investigación	Hipótesis particulares
Identificar el número de microempresas formalizadas por el PIADMYPE en 2013, que siguen operando y registradas antes la SHCP.	¿Cuántas microempresas registradas por el PIADMYPE en el 2013 continúan operando y registradas ante la SHCP?	El 60% de las microempresas formalizadas por el PIADMYPE en 2013, siguen operando y registradas antes la SHCP.
Determinar la necesidad de capacitación de las microempresas formalizadas por el PIADMYPE en 2013 a partir de la incorporación del RIF en el 2014.	¿Las microempresas formalizadas por el PIADMYPE en el 2013 requieren capacitación a partir de la incorporación del RIF en el 2014?	El 50% de los microempresarios que fueron registrados ante la SHCP en Régimen de Pequeño Contribuyente en el marco del PIADMYPE en 2013 en Tijuana, B.C., requieren de capacitación ante las nuevas obligaciones fiscales aplicables al RIF.
Diseñar un programa de capacitación a partir de las obligaciones del RIF.	¿Se puede diseñar un programa de capacitación a partir de las obligaciones del RIF enfocado a los microempresarios?	El 100% de los instrumentos contables usados de manera correcta permitirán dar forma a un programa de capacitación.
Implementar el programa de capacitación.	¿La disponibilidad de los microempresarios permitirá aplicar el programa de capacitación?	El 50% de los microempresarios están dispuestos a formar parte del grupo de capacitación para beneficio de su empresa.
Medir la percepción del microempresario después de la capacitación.	¿El microempresarios conoció las obligaciones fiscales del RIF y aprendió a utilizar los instrumentos contables?	El 90% de los microempresarios capacitados logró que el microempresario conozca las obligaciones fiscales del RIF y aprendió a utilizar los instrumentos contables.
Hipótesis principal: La implementación del modelo de capacitación "La teoría de los cochis" logra que los microempresarios conozcan las obligaciones fiscales del Régimen de Incorporación Fiscal y aprenden a utilizar los instrumentos contables.		

Fuente: Elaboración propia, a partir del modelo de investigación del Dr. Luis Arturo Rivas Tovar.

3.2.1. Determinación de las variables de la fase I.

Ya que las variables tienen como finalidad comprender el fenómeno observado, en este caso se parte de las obligaciones requeridas por el Régimen de Incorporación Fiscal. Partiendo de lo anterior se desprenden cuatro variables: Operación, conocimiento del cambio de régimen fiscal, cumplimiento de obligaciones y necesidad de capacitación (véase tabla 6).

Tabla 6. Variables fase I

Variabes	Dimensiones	Indicadores
Operación	Operación y registro ante SHCP	2
Conocimiento del cambio de Régimen fiscal	Nivel de Conocimiento	4
Cumplimiento de Obligaciones	Nivel de Cumplimiento	5
Necesidad de Capacitación	Disposición para capacitarse	1

Fuente: Elaboración propia.

3.2.2. Determinación del tipo de investigación de la fase I.

En cuanto al nivel de medición el proyecto se clasifica como una investigación cuantitativa de tipo descriptivo. Se considera descriptivo porque el método permite identificar la necesidad de capacitación de los microempresarios que fueron formalizados por el PIADMYPE en el 2013 a partir de la incorporación del RIF en enero del 2014, lo que implicó analizar la percepción del microempresario con respecto al Régimen de Incorporación fiscal, para lograrlo se utilizó el análisis de frecuencias.

3.3. Nivel II: Diseño de la investigación de la fase I

3.3.1. Horizonte temporal y espacial de investigación fase I

La investigación fue realizada en la ciudad de Tijuana, Baja California, de enero a diciembre de 2016. Con la finalidad de determinar la necesidad de capacitación de los microempresarios formalizados por el PIADMIPE en el 2013 a raíz de la incorporación del RIF en enero del 2014. Por las características anteriores, la investigación es considerada transaccional, en la primera fase del proyecto.

3.3.2. Método de recolección de datos.

En relación de la fase I el método de recolección de datos fue por medio de entrevista personalizada asistidas por un cuestionario.

3.3.3. Universo y muestra.

En relación al universo de los sujetos de estudio, según registros del PIADMYPE que durante el 2013 el programa formalizo 233 empresas de las cuales 155 fueron encontradas en operación. En relación a la determinación de la muestra se trabajó con un 95% de nivel de confianza y un margen de error del 5%. Una vez aplicada la fórmula de población finita arrojó una muestra de 68 microempresas.

3.3.4. Sujetos de estudio.

Para efectos del proyecto los sujetos de estudios son todos aquellos microempresarios que fueron formalizados por el PIADMYPE en el 2013 y que continúan activos para enero del 2016.

3.4. Nivel III. Ejecución del diseño de investigación.

3.4.1. Diseño del instrumento de recolección de datos.

Con la finalidad de recolectar la información en la fase I se diseñó un instrumento compuesto de 2 apartados con un total de 15 preguntas de opción múltiple, orientadas a conocer la necesidad de capacitación a partir de su apreciación de las modificaciones fiscales del microempresario (véase anexo 1).

Para medir la fiabilidad de la consistencia interna del instrumento se empleó el alfa de Cronbach, arrojando que los ítems miden un mismo constructo y que están altamente correlacionados (véase tabla 7).

El resultado de .802 muestra que el instrumento de recolección de datos tiene consistencia interna y que sus ítems están correlacionados, por lo que se afirma que el instrumento es confiable, lo que da solides al estudio.

Resultados del Análisis de Fiabilidad Resumen del procesamiento de los casos

Tabla 7. Análisis de fiabilidad y Alfa de Cronbach

	N	%
Casos Validos	20	69.0
Excluidos ^a	9	31.0
Total	29	100.00

^a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N. de elementos
.802	13

Formula del Alfa de Cronbrach por medio de la varianza. $\partial = (K/K-1) (1-\sum Si^2/St^2)$

En donde: ∂ = Alfa de Cronbach K= Número de ítems Si^2 = Suma de la varianza de cada ítems

St^2 = Varianza total de filas

3.4.3. Diseño del instrumento de recolección de datos.

El trabajo de campo se estructuró considerando el perfil de los sujetos de estudio, el tipo de instrumento, tiempo de aplicación del cuestionario y los recursos disponibles. Para lograrlo fue necesario definir tres etapas importantes en todo diseño, la organización, implementación y el control del mismo:

a. Organización.

La estructuración del trabajo de campo se realizó considerando los siguientes criterios:

- Método de recolección de datos: Entrevistas personales estructuradas.
- Tiempo promedio de aplicación 20 minutos.
- Características de los sujeto de estudio: microempresario.
- Disponibilidad de tiempo escaso, preferentemente por las mañanas entre el martes y jueves, con o sin cita, dependerá del microempresario.
- Tiempo disponible para la obtención de la información: la fase 1 se llevó a cabo entre junio y agosto de 2016.

Se formó un grupo de 12 personas y un supervisor, los cuales aplicaron 20 cuestionarios cada uno. Para alcanzar el objetivo fue necesario seleccionar a los entrevistadores y entrenarlos, con la finalidad de evitar errores no muestrales, se entregó un paquete de 25 cuestionarios a cada uno acompañado de una guía de entrevista y el formato con los datos del sujeto de estudio y los tiempos en que se requerirían los avances, así como las instrucciones por si el sujeto de estudio se negará a participar en la investigación, ya que en este caso sería necesario seleccionar a un nuevo prospectó. Es importante mencionar que los entrevistadores eran estudiantes de la licenciatura de la carrera de economía y el supervisor estudiante de maestría en administración.

3.4.4. Supervisión.

El seguimiento al trabajo de campo corrió a cargo del supervisor, el cual estaba encargado de mantener una comunicación estrecha con los entrevistadores y de resolver los problemas operativos, así como verificar los paquetes entregados, antes de pasarlos a captura.

El proceso de verificación, consistió en seleccionar cinco cuestionarios al azar y corroborar que las entrevistas se hubieran realizado con la persona indicada en tiempo y forma; en caso contrario el paquete completo tendría que ser verificado y proceder con las entrevistas pendientes con otro entrevistador, ya que el anterior dejaba de formar parte del grupo y perdía sus beneficios.

3.4.5. Codificación y método estadístico.

a. La codificación de los datos se desarrolló en el SPSS versión 17.

b. Método estadístico.

En cuanto al tratamiento de los datos, se utilizó la estadística descriptiva. En relación a la estadística descriptiva se utilizó la técnica de frecuencias.

3.5. Metodología de la fase II. Diseño de un programa de capacitación.

Por lo que se refiere a la metodología de la fase dos, se consideró la segunda etapa del ciclo de la capacitación de Chiavenato (2009) en donde establece que esta etapa significa definir los seis ingredientes básicos mencionados a continuación para alcanzar los objetivos de la capacitación.

1. Quién debe ser capacitado.

Es importante definir el personal o educandos que serán capacitados, para conocer cuál será la forma de transmitir el conocimiento.

2. Cómo capacitar.

Aquí se define el método de capacitación que se utilizará y/o los recursos con los que cuenta la organización que implementará la capacitación.

3. En qué capacitar.

Se definen los temas y contenidos.

4. Quién capacitará.

En cuanto a quien capacitara se definirán el o los encargados de impartir el curso o capacitación ya sea un instructor o capacitador.

5. Dónde se capacitará.

Este paso se refiere al lugar en donde se impartirá la capacitación.

6. Cuándo capacitar.

Definir el día y horario.

7. Para qué capacitar.

Destacar los objetivos de la capacitación, que es lo que se quiere lograr.

3.6. Metodología de la fase III: Implementación de la capacitación.

Se consideró la metodología de implementación del Dr. Chiavenato (2007), en donde se comenta que una vez identificadas las necesidades de capacitación y determinado el programa de capacitación se prosigue a la implementación, en donde el autor hace mención de que dicha implementación dependerá de cinco factores.

1. Adecuación del programa de capacitación a las necesidades de la organización.
2. La calidad del material de capacitación presentado.
3. La cooperación de los gerentes y dirigentes de la empresa.
4. La calidad y preparación de los instructores.
5. La calidad de los aprendices.

3.7. Metodología de la fase IV: Medición de la capacitación.

Con relación a la medición de la capacitación se utilizó el modelo del Dr. Donald L. Kirkpatrick (2007) para la evaluación de la formación, el cual consiste en cinco técnicas de evaluación la cuales son:

Nivel 1. Reacción

Nivel 2. Aprendizaje

Nivel 3. Comportamiento

Nivel 4. Resultados

Para el alcance de la presente tesis la medición de la capacitación se realizó con el nivel 1 y 2 del modelo Kirkpatrick debido a que el nivel 3 y 4 se dejaría para estudios posteriores, ya que se necesita dejar pasar al menos un periodo de 1 a 2 meses para el nivel 3 y después volver a evaluar el comportamiento de 6 a 12 meses.

El nivel 1. Reacción, consiste en evaluar la reacción y el grado de satisfacción de los participantes, mientras que el nivel 2 de aprendizaje, mide el conocimiento adquirido, clave importante para una evaluación correcta es que inmediatamente después de la capacitación se implemente un instrumento para medir dichas reacciones o aprendizaje, para el caso del nivel 2 es indispensable contar con un instrumento de recolección de datos de entrada y salida.

3.7.1. Determinación del tipo de investigación Fase IV.

En cuanto al nivel de medición el proyecto se clasifica como una investigación cuantitativa de tipo descriptivo.

3.7.2. Horizonte temporal y espacial de investigación fase IV.

La investigación fue realizada en la ciudad de Tijuana, Baja California, de Septiembre a Noviembre del 2016, periodo en el cual los microempresarios acudieron a capacitarse en el Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la micro y pequeña empresa.

3.7.3. Universo, muestra y sujetos de estudio fase IV.

En relación al universo de los sujetos de estudio, nos basaremos en la muestra, nivel de confianza y margen de error de la fase I. Con respecto a los sujetos de estudio serán aquellas microempresas encontradas y encuestadas en la fase I, que mencionaron estar de acuerdo en recibir capacitación.

3.7.4. Método de recolección de datos fase IV.

En cuanto al método de recolección de datos se implementaron 2 cuestionarios uno de entrada y otro de salida cada uno compuesto por 16 preguntas.

Para poder medir el nivel 1 y 2, se realizó un instrumento de recolección de datos el cual está conformado por 16 preguntas, de las cuales 11 están diseñadas con escala Likert, 3 opción múltiple y 1 pregunta abierta con la finalidad de que el participante se sienta alentado a escribir sus comentarios con respecto a la capacitación (véase anexo 3).

Cabe señalar que para el nivel 2 la encuesta de entrada, tiene la finalidad de definir el nivel de conocimiento con el que cuenta el microempresario antes de tomar la capacitación, este instrumento consta de 16 preguntas, que miden tres variables (véase tabla 8), el conocimiento que tiene el microempresario con respecto al RIF, operatividad de la empresa y obligaciones fiscales (véase anexo 2).

Tabla 8. Variables fase IV

Variables	Dimensiones	Indicadores
Conocimiento del RIF	Conocimiento de obligaciones fiscales	5
Operatividad de la empresa	Conocimiento y Registro contable	6
Obligaciones fiscales	Cumplimiento de obligaciones fiscales	5

Fuente: Elaboración propia.

3.7.5. Diseño de los instrumentos de recolección de datos.

Para la estructura de la implementación de los instrumentos, fue necesario revisar el perfil de los sujetos de estudio, el tipo de instrumento, tiempo de aplicación del cuestionario y los recursos disponibles.

Al igual que la fase I, fue necesario definir tres etapas: organización, implementación y el control de los instrumentos:

a) Organización.

La estructuración de la implementación del cuestionario de entrada se realizó considerando los siguientes criterios:

- Método de recolección de datos: cuestionario de entrada.
- Tiempo promedio de aplicación 10 minutos.
- Características de los sujeto de estudio: microempresario.
- Tiempo disponible para la obtención de la información: el día de la capacitación.

La estructuración de la implementación del cuestionario de salida se realizó considerando los siguientes criterios:

- Método de recolección de datos: cuestionario de salida.
- Tiempo promedio de aplicación 10 minutos.
- Características de los sujeto de estudio: microempresario.
- Tiempo disponible para la obtención de la información: inmediatamente después de tomar la capacitación.

b) Implementación

Cuestionario de entrada

Conforme los microempresarios acudan al lugar citado para tomar la capacitación, se les entrega el cuestionario de entrada, y una vez entregado se explica cuál es la finalidad del instrumento y como se contesta. Cabe señalar que al microempresario se le informa que dicha información será utilizada para fines estadísticos y es totalmente confidencial.

Cuestionario de salida

Una vez terminada la capacitación, se entrega de manera individual el cuestionario de salida, no sin antes explicar el llenado y la importancia del instrumento.

c) Control de Instrumentos

Al finalizar la encuesta de salida, se arma un expediente con los dos instrumentos para corroborar que todos los microempresarios tienen su par de instrumentos de recolección.

3.7.6. Codificación y método estadístico.

a. La codificación de los datos se desarrolló en el SPSS versión 17.

b. Método estadístico.

En cuanto al trató de los datos, se utilizó la estadística descriptiva.

CAPITULO IV. RESULTADOS

4.1. Fase I: Detección de las necesidades de capacitación.

Para poder conocer la apreciación que tienen los microempresarios atendidos y formalizados por el Programa de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (PIADMYPE) en relación al Régimen de Incorporación Fiscal, se buscaron en su domicilio 233 microempresas atendidas por PIADMYPE, de ellas 151 fueron encontradas mientras que el resto no fue posible localizarlas, debido a que cambiaron de domicilio o cerraron el negocio según datos de los vecinos.

A los microempresarios localizados se les aplicó el instrumento de recolección de datos y posteriormente se ejecutó el análisis de la información, lo cual arrojó los siguientes resultados.

El estudio demuestra que el 79% de las empresas encuestadas siguen operando el negocio y el 21% no, lo que nos lleva a confirmar nuestra primera hipótesis planteada en el cuadro de congruencia, la edad de los microempresarios oscila de los 41 a los 60 años de edad, con un nivel de escolaridad en su mayoría de secundaria. El 73% de las microempresas están representadas por mujeres y el 27% por hombres, esto se debe a que las madres de familia se ven en la necesidad de emprender negocios para no descuidar la atención de sus hijos. Aunque la microempresa no siga en operación, el 100% sigue registrada ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, esto se debe a que los microempresarios no conocen la forma de darse baja o desean seguir creando antigüedad ante hacienda con el fin de trámites legales como es su visa láser.

Para conocer si el empresario tiene conocimiento del cambio realizado por Hacienda, se le preguntó, si él se enteró que a partir del 01 de enero del 2014 Hacienda eliminó el régimen de pequeño contribuyente y lo convirtió en régimen de incorporación fiscal, a lo cual nos respondieron que el 69% de los encuestados si estaban enterados, mientras que el 31% no.

Es alarmante que 31% desconozca este cambio, ya que el solo hecho de incumplir con una obligación fiscal, le podría generar una multa mínima de \$17,000 pesos.

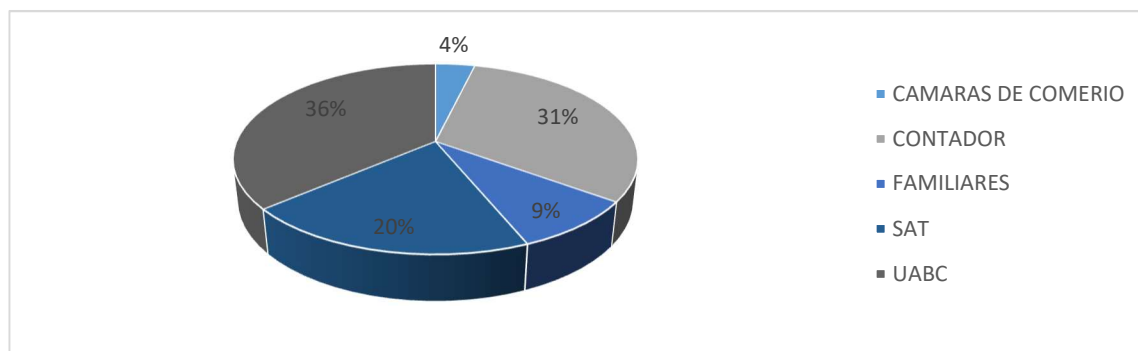
Estas personas, en el periodo de enero del 2014 a la fecha, deben la presentación de 16 declaraciones de impuesto, al menos 16 registros en su contabilidad electrónica, no están generando notas de venta, así como tampoco tienen conocimiento de la importancia de pedir facturas a sus proveedores para comprobar la procedencia legal de sus mercancías, sin contar que ellos están obligados a generar notas de venta por cada venta realizada.

Otra de la problemática actual que están enfrentando estos microempresarios, es el desconocimiento a su vez de las obligaciones que adquirieron cuando se registraron en régimen de pequeño contribuyente ante Recaudación de Rentas del Estado, el 85% de las personas menciono que no conoce sus obligaciones y solo el 15% cumple con ellas.

Esto quiere decir que dichos contribuyentes quedaron pendientes de pagar algunos o en su totalidad, los talonarios de pago otorgados por recaudación de rentas del estado y a su vez tienen pendiente el cumplimiento de todas las obligaciones fiscales del régimen de incorporación fiscal.

Del porcentaje de microempresarios que comentaron conocer del cambio realizado por Hacienda, el 79% solicito ayuda, entre ellas cámaras de comercio, contadores, familiares, SAT y UABC. El 36% acudió a la universidad para solicitar ayuda, lo cual nos lleva a pensar que los microempresarios siguen confiando en CIADMYPE como un centro en el cual les brinda información confiable para su empresa. El 31% solicito la ayuda de contador y el 20% acudió a las oficinas del SAT (véase grafica 1).

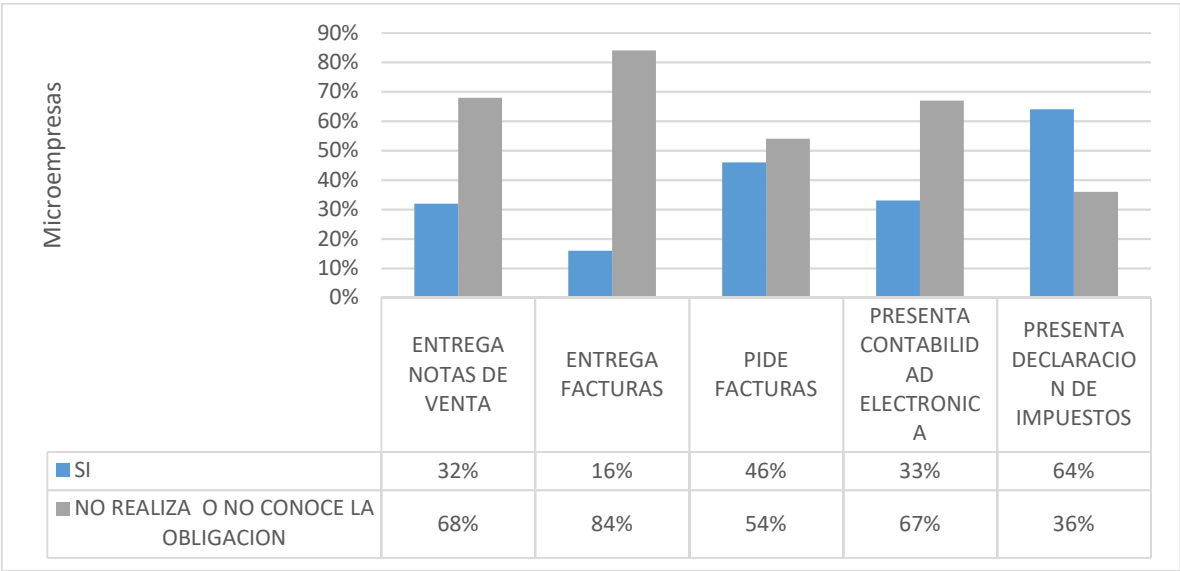
Gráfica 1. Dependencia de la cual solicito ayuda.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a microempresarios 2016.

En relación al conocimiento de las obligaciones fiscales implementadas en el régimen de incorporación fiscal, el 60% de los microempresarios comentaron que si conocen sus obligaciones, mientras el 40% no. Lo relevante es que al momento de preguntales, cuales son las obligaciones fiscales que tienen que cumplir actualmente los resultados fueron diferentes.

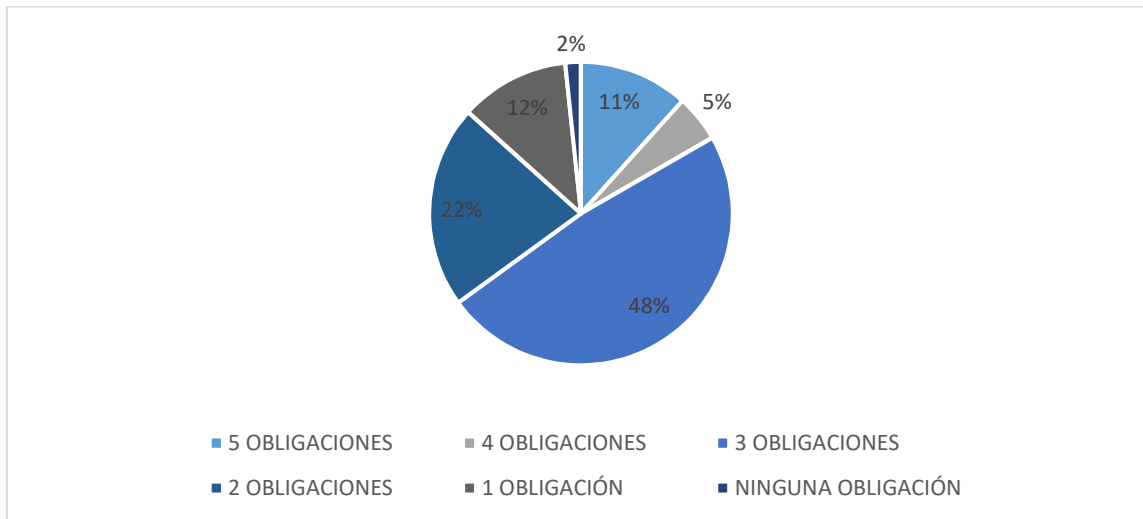
Gráfica 2. Cumplimiento de obligaciones fiscales ante el Régimen de Incorporación Fiscal.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a microempresarios 2016.

El 68% de los microempresarios comentaron no realizar o desconocen por completo la entrega de notas de venta a sus clientes, solo el 16% entrega facturas , 54% no solicita facturas a sus proveedores o no conoce la obligación, 67% no presenta contabilidad electrónica y el 64% de los microempresarios presenta declaración de impuestos.

Gráfica 3. Concentrado de cumplimiento de obligaciones fiscales.



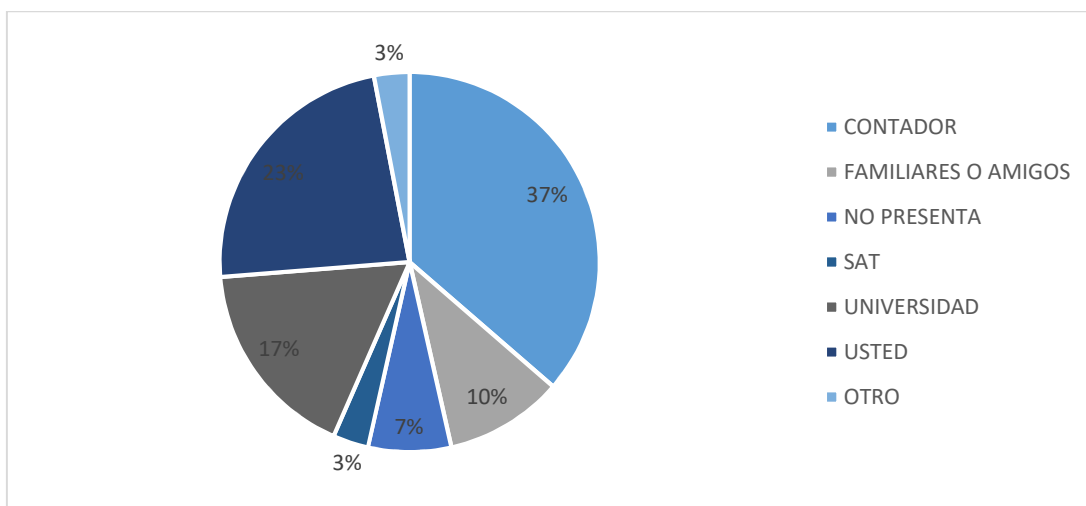
Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a microempresarios 2016.

En resumen el 48% de los microempresarios que siguen registrados en Hacienda y están conscientes del cambio de régimen, cumple solamente con 3 obligaciones de las 5, el 22% efectúa 2 obligaciones y solo el 11% lleva acabo el total de obligaciones implementadas por la autoridad fiscal (véase gráfica 3).

Los microempresarios comentaron en su mayoría, que el cumplimiento de sus obligaciones fiscales lo consideran sencillo, aunque cabe destacar que dichos empresarios no cumplen en su totalidad con las obligaciones implementadas por la SHCP, esto aunado a que dicha obligación es presenta en un 70% por personas externas a la empresa, lo cual nos hace pensar que es por eso que el microempresario considera sencillo el cumplimiento de las obligaciones ya que él, no es directamente quien realiza dicha acción. El 37% son presentadas por contadores, 17% por la universidad, 10% familiares o amigos y solo el 23% por el microempresario (véase gráfica 4).

El respaldo de estos datos se vuelve a constatar al momento de pregunta al microempresario del conocimiento del sistema mis cuentas, el cual es una herramienta indispensable para el cumplimiento de sus obligaciones. El 59% de los encuestados menciona no conocer el sistema, lo que es lógico al momento de relacionar quien presenta sus declaraciones de impuestos.

Gráfica 4. Persona o institución que presenta las declaraciones de impuestos de los microempresarios.

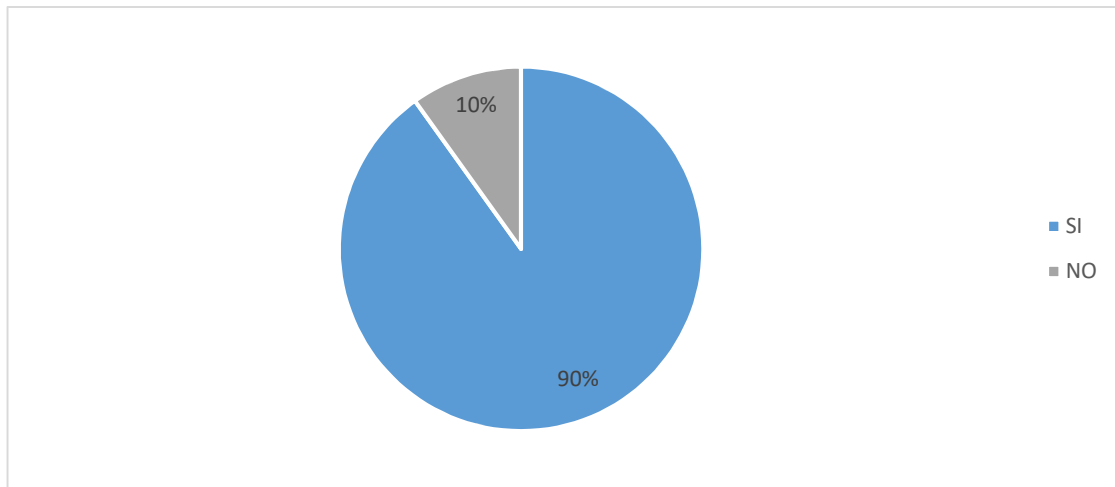


Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a microempresarios 2016.

Una vez realizado las preguntas en relación a la apreciación del cumplimiento de las obligaciones fiscales del régimen de incorporación fiscal, es de vital importancia conocer la disposición que tiene el microempresario en capacitarse, ya que de no ser así, no se podría implementar la capacitación y esto nos llevaría a no cumplir en su totalidad con la tesis planteada.

En el análisis de la información el 90% de los microempresarios están dispuestos a capacitarse para poder conocer y saber cumplir con sus obligaciones fiscales (véase grafica 5). Esto nos lleva a concluir que las personas tienen el interés de cumplir con sus obligaciones, lamentablemente no las conocen en su totalidad, así como tampoco están consiente de que existe un sistema el cual está diseñado especialmente para este régimen.

Gráfica 5. Disposición para capacitarse.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a microempresarios 2016.

Debido al cambio repentino de régimen de pequeño contribuyente a régimen de incorporación fiscal y a la variación en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, se puede observar que los microempresarios tienen el conocimiento que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, realizó un cambio de régimen, pero se les dificulta comprender las nuevas disposiciones fiscales, ya que como se mencionó en la Encuesta Nacional De Micronegocios ellos cuentan con un nivel de preparación académica no mayor a secundaria, su edad oscila entre los 40 y 60 años de edad y el no llevar una contabilidad de sus ingresos y gastos, impacta en el cumplimiento de sus obligaciones.

Como se pudo observar en la encuesta aplicada a los microempresarios formalizados por PIADMYPE, el 68% de ellos no entrega notas de ventas a sus clientes, lo que tiene una relación directa con la ENAMIN. La mayoría de las personas acudió a la UABC para asesoría y posteriormente a un contador para la realización de sus declaraciones de impuestos, pero si relacionamos que en su mayoría no lleva registro de sus ventas, esto quiere decir que la declaración presentada por el contador no es totalmente cierta, probablemente sea una estimación, lo que puede llevar al microempresario a una evasión de impuesto, por no declarar lo que realmente se está vendiendo.

El 62% de las personas encuestadas menciono que dicho régimen no ha traído beneficios para su negocio, esto es más de la mitad. Considerando que dicho régimen fue creado especialmente para el sector de las micro y pequeñas empresas, este es un indicador, que

debería considerar la autoridad fiscal para buscar un mecanismo de orientación directa que ayude al microempresario a conocer y entender el manejo del régimen y sistema Mis Cuentas, el cual según la encuesta aplicada no es conocido por las personas y mucho menos saben utilizarlo, ya que el 37% de ellas acuden con un contador, el cual les genera un costo adicional por la realización de las declaraciones, llevando a la empresa a una disminución de sus utilidades.

La recomendación es, lograr una concientización de la importancia del cumplimiento de las obligaciones fiscales, pero a su vez, un acompañamiento de asesoría dirigida especialmente para este sector en particular sin costo, en donde el microempresario logre por sus propios méritos realizar sus declaraciones, saber generar una nota de venta, llevar el registro contable de sus ingresos y gastos, así como también ser proveedor de empresas grandes con la generación de facturas electrónicas. Con esto se logra comprobar nuestra segunda hipótesis planteada: los microempresarios que fueron registrados ante la SHCP en Régimen de Pequeño Contribuyente en el marco del Programa de Capacitación y Asistencia para el Desarrollo Microempresarial en 2013 de Tijuana, B.C., requieren de capacitación para conocer las nuevas obligaciones fiscales aplicables al Régimen de Incorporación Fiscal así como aprender a utilizar instrumentos contables. Las personas están dispuestas a aprender y cumplir, solo es cuestión de informar de una manera sencilla y paciente a los microempresarios de dichos cambios.

Es por eso que se ve en la necesidad de crear un modelo de capacitación en donde el microempresario pueda conocer las obligaciones fiscales que le corresponden ante este régimen, pero a su vez, concientizándolos de la importancia del registro constante de sus ventas y gastos, ya que de ahí parte una de sus principales obligaciones fiscales.

Es común enfrentarse a que este sector en particular reúne características muy similares entre sí, a su vez se conoce que dichos empresarios temen acudir con la autoridad fiscal para ser asesorados en términos fiscales, ya que se imaginan que serán reprimidos y no educados fiscalmente, lo que conlleva a tener nulo conocimiento de las obligaciones fiscales y por lo tanto vivir en la formalidad en términos marginales.

Cabe destacar que el microempresario prefiere ser prudente al momento de estar informado sobre las nuevas disposiciones fiscales, al parecer dicho estrato empresarial, tiende a pensar que el SAT no realizara ningún acto de fiscalización (visita domiciliaria, revisión de gabinete o revisión electrónica).

Por ende, el crear un modelo de capacitación, en donde se hable con términos fiscales y contables sencillos de comprender, en un ambiente de confianza, lograra que el microempresario se sienta cómodo de expresar sus inquietudes con respecto a las nuevas obligaciones fiscales. Alentándolo a la participación constante, lo que conlleve a reforzar los conocimientos adquiridos durante la capacitación.

La propuesta del modelo de capacitación se divide en tres módulos: formalidad, régimen de incorporación fiscal y juego “la Teoría de los cochis”, en el primer módulo de la capacitación el microempresario será informado de todo lo relacionado con el término de la formalidad en los micronegocios, presentándole a través de un esquema los permisos tanto federales como municipales que piden actualmente estos gobiernos para realizar una actividad empresarial.

Una vez que el microempresario reconoce la diferencia entre estar registrado ante la SHCP y contar con los permisos que pide el gobierno municipal para la operación formal de un micronegocio, se da inicio al módulo dos, dando a conocer al microempresario, primeramente sobre la transformación que sufrió el régimen de pequeño contribuyente conviértanse ahora en régimen de incorporación fiscal. Posteriormente se dan a conocer las nuevas obligaciones fiscales que requieren cumplir ante el RIF y se van desglosando, educando al microempresario, a entender que es y cómo se constituye una nota de venta, dando razón del sistema mis cuentas y es ahí donde se le enseña al microempresario a generar facturas y contabilidad electrónica.

Por ultimo en el módulo tres se llevan a cabo, el juego llamado “la teoría de los cochis” en donde el microempresario podrá practicar lo visto en la primera y segunda fase de la capacitación y así poder medir si realmente comprendió el contenido.

La finalidad de este juego es enseñar al microempresario de una manera dinámica, sencilla, visual y practica el manejo de sus ingresos a través de 5 alcancías en papel, cada una de esas alcancías está representada de manera visual con un cochinito (cerdo) y en la parte inferior

de cada alcancía tiene un término contable descrito. Cada alcancía tiene un color asignado para su fácil reconocimiento durante el juego.

Esta dinámica se realiza con billetes y monedas falsas, con la finalidad de que el microempresario pueda vivir la experiencia de tener el dinero en efectivo de sus ventas diarias para poder realizar la distribución de esos ingresos en cada alcancía según corresponda (véase capítulo IV fase II).

4.2.Fase II: Diseño de un programa de capacitación: propuesta de modelo de capacitación “Teoría de los cochis”.

De acuerdo a la metodología de diseño de Chiavenato, se inició la preparación de la capacitación definiendo quien será el personal capacitado, dicha capacitación está enfocada en brindar un aprendizaje a los microempresarios que fueron asistidos y formalizados por el Programa De Investigación, Asistencia Y Docencia De La Micro Y Pequeña Empresa en Tijuana Baja California en 2013, los cuales bien se sabe gracias a la fase I, que carecen del conocimiento en términos fiscales con relación al régimen de incorporación fiscal y por lo tanto no cumplen con sus obligaciones fiscales.

Con relación al método utilizado para brindar la capacitación se decidió el método de simulación implementando actividades tanto auditivas, visuales y kinestésicas. Los recursos con los que se cuenta es la sala de juntas del centro de investigación, asistencia y docencia de la micro y pequeña empresa, así como salones de la facultad de economía y relaciones internacionales, los cuales cuentan con computadoras y cañones para presentar la capacitación, mesas de trabajo, mesabancos y sillas para la comodidad del microempresario.

Para definir los temas y el contenido de la capacitación se decidió realizar una investigación de cómo es que los mexicanos relacionan la distribución de sus ingresos o el ahorro, buscando términos sencillos los cuales se explicaran más adelante.

La persona que esté al frente de la capacitación, deberá de contar con actitud de servicio, proactiva y paciente, sin dejar a un lado el conocimiento en el área económica, administrativa y contable. La capacitación deberá de impartirse en un lugar cómodo para el microempresario, alejado de distractores, limpio y con buena iluminación. Tanto el día y horario serán fijados basándose en los días disponibles con los que cuente la mayoría de los microempresarios.

Los objetivos principales de dicha capacitación son los siguientes:

- Dar a conocer al microempresario el cambio fiscal de un régimen a otro.
- Mostrar las nuevas obligaciones fiscales del régimen de incorporación fiscal.
- Enseñar al microempresario la utilización del sistema Mis cuentas.
- Crear un listado de los 5 principales productos del microempresario con precios unitarios y costos.
- Determinar los gastos de operación de la microempresa.
- Capacitar al microempresario en el registro contable básico de su negocio.
- Enseñar al microempresario a generar notas de venta.
- Capacitar al microempresario en cómo distribuir sus ingresos.
- Fomentar la cultura del ahorro.

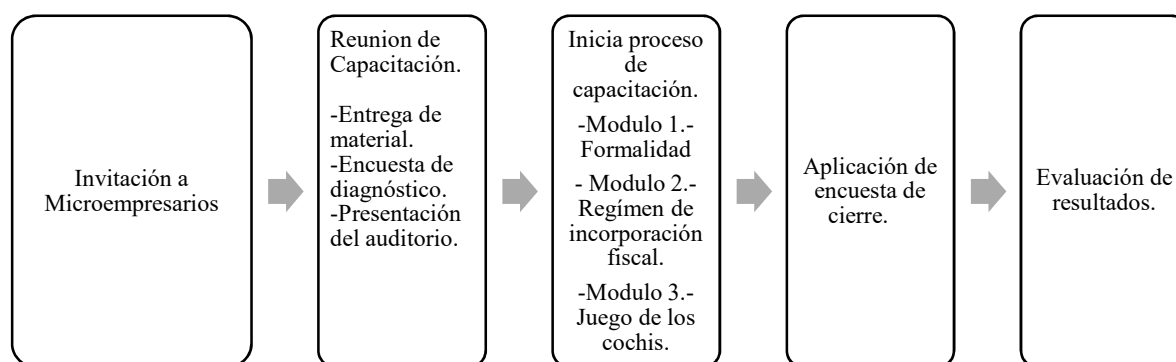
El modelo de capacitación llamado “teoría de los cochis”, surge de la necesidad de poder informar de una manera sencilla y dinámica a los microempresarios, los cuales bien se sabe cuentan con un bajo nivel de escolaridad, en su mayoría no registran sus ventas y gastos, debido a que no conocen una forma sencilla de hacerlo. Es por esto que al crear una capacitación que al final se convierte en juego para el microempresario, que despierte su curiosidad por aprender y llevarlo a conocer cómo se lleva un registro básico contable de su empresa, lograra que este se interese a un más por conocer y aprender.

El nombre del modelo surge, debido a que en México una manera de asociar el ahorro es de dos formas, guardando nuestro dinero como vulgarmente se dice debajo del colchón o en alcancías que se asocian con la figura de un cerdo o cochinito, es por eso que al llamar la capacitación teoría de los cochis el microempresario una vez terminada la capacitación se dará cuenta que si se tiene una efectiva distribución de sus ingresos en alcancías, lograra tener al final del día dinero distribuido para el manejo del negocio y crear una cultura del ahorro la cual no se tiene en México.

El modelo cuenta con una metodología de 5 fases para su implementación (véase esquema 1), en la primera fase se convoca a los microempresario ya sea por teléfono, de forma presencial o a través de redes sociales como Facebook, invitándolos a que formen parte de la capacitación, una vez confirmada la asistencia del empresario, se cita en el lugar donde se impartirá la capacitación y en ese día se llega a la segunda fase, en donde al microempresario se le entregara todo el material que utilizara a lo largo de la capacitación.

Antes de dar inicio es importante medir el nivel de conocimiento que tiene el empresario ante temas contables y fiscales, es por eso que se aplica una encuesta diagnóstica, posteriormente se hace una presentación a todo el auditorio y se da inicio la capacitación la cual consta de 3 módulos.

Esquema 1. Metodología de capacitación “Teoría de los Cochis”



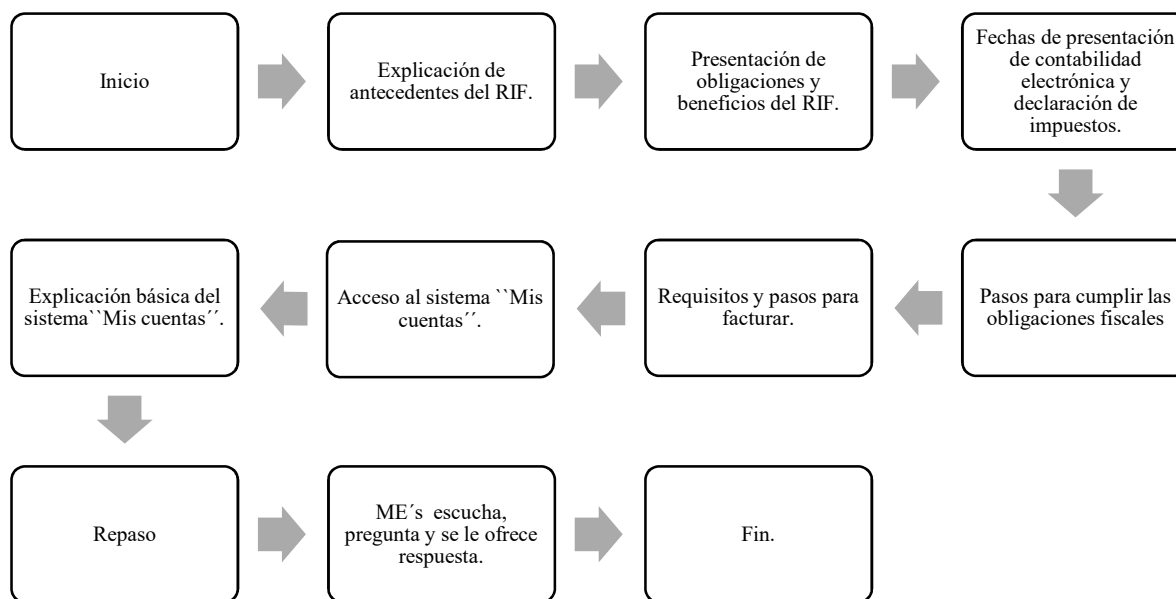
Fuente: Elaboración propia.

El primer módulo llamado formalidad, brinda al microempresario información sobre los permisos municipales que necesita tener para ser formal dependiendo el tipo de unidad económica, así como también se le informa de los distintos regímenes con los que cuenta la SHCP para personas físicas con actividades empresariales.

El módulo dos, está conformado por toda la información concerniente a lo que es el régimen de incorporación fiscal, el cual para las microempresas estudiadas en la presente investigación, es de vital importancia conocer las nuevas disposiciones fiscales implementadas por la autoridad fiscal a partir del 2014 (véase esquema 2).

Hasta el momento el microempresario solo observa, escucha y pregunta dudas con respecto a los temas planteados. Bien se sabe que la práctica hace al maestro, por tal motivo para que la capacitación tenga un mayor impacto es indispensable que el microempresario aplique los conocimientos adquiridos a la realidad, en este sentido se llega al módulo tres.

Esquema 2. Módulo 2: Régimen de Incorporación Fiscal



Fuente: elaboración propia.

El módulo tres llamado Juego teoría de los cochis (véase esquema 3), es en donde el microempresario se enfrentará a la práctica de los conocimientos que ha adquirido durante y antes de la capacitación, ya que deberá de tener la información de su negocio a la mano como lo son los productos principales que vende con sus respectivos precios y costos aproximados.

Este módulo se inicia explicando el material con el que se va a trabajar, el cual consiste en los siguientes instrumentos:

Instrumento 1. Control global de actividades (Véase anexo 4).

Instrumento 2. Tabla de productos o servicios que ofrece.

Instrumento 3. Notas de venta.

Instrumento 4. Cuadro de costos.

Instrumento 5. Alcancías (Véase anexo 5).

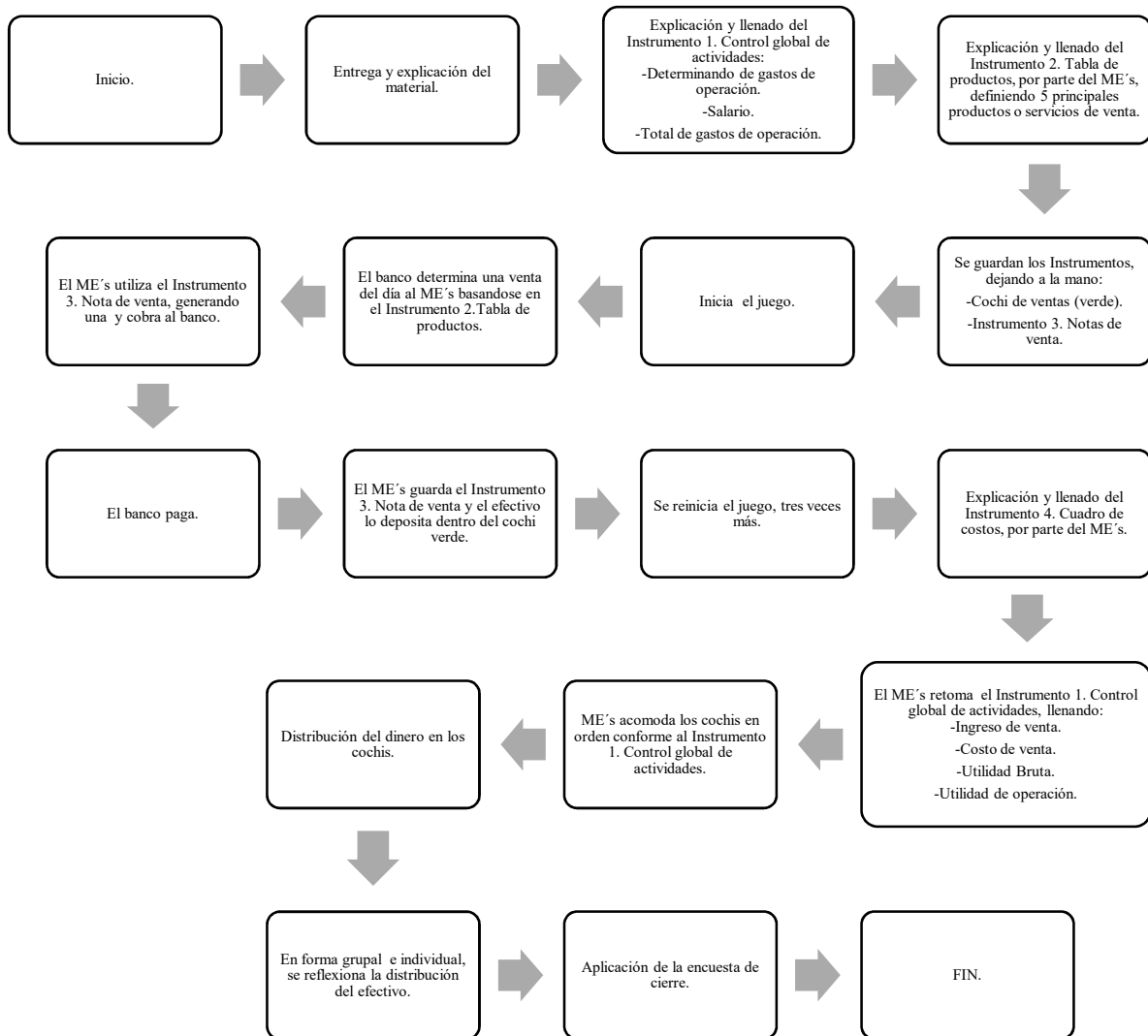
Una vez que se entregan los instrumentos se prosigue a explicar el material (véase esquema 3) y se da inicio al juego, para este momento el microempresarios deberá de tener llenado el instrumento 2, quien da inicio al juego es el Banco (la persona que esté al frente de la capacitación será la asignada para llevar a cabo esta actividad) el banco a su vez funge como aquella persona que será el cliente de cada microempresario indicando a cada uno en base a su lista de productos y/o servicios cual será la mercancía que comprara. Una vez que se solicita al microempresario la compra del servicio o mercancía, el microempresario prosigue a generar una nota de venta (recordando que esta es una de las obligaciones fiscales que pide la autoridad fiscal antes RIF) e inmediatamente cobra al cliente, el banco paga la cantidad designada en la nota de venta y el microempresario deberá de guardar el efectivo en la alcancía llamada “Ventas”.

Este juego se realiza con cada uno de los microempresarios que estén tomando la capacitación, iniciando en orden como las manecillas del reloj, se jugará dos días de venta, lunes y martes y en cada día cada microempresario tendrá de dos a tres clientes.

Cada vez que el microempresario termina una venta diaria, este tendrá que llenar el instrumento 1, llamado control global de actividades, en donde con la ayuda del llenado del instrumento de cuadro de costos podrá complementar. Una vez llenado el control global de actividades, el microempresario deberá de confirmar sus números con el efectivo guardado en la alcancía de Ventas, distribuyendo dicho dinero en las demás alcancías basándose en lo que escribió en su control global.

De esta forma el microempresario aprenderá a que sus ventas no son sus utilidades, ya que estará distribuyendo sus ventas, en la alcancía de costos de venta, gastos de operación, salario y si al final queda un dinero sobrante este deberá de incorporarse en la alcancía del ahorro.

Esquema 3. Módulo 3: Juego Teoría de los cochis



Fuente: elaboración propia.

Es importante que, durante la capacitación, se tenga un ambiente de confianza y diversión para que el microempresario se sienta cómodo y aprenda jugando, una vez que lleva acabo el juego, al finalizar el microempresario realiza una reflexión en relación al juego y explica

delante de la audiencia, cual fue la experiencia y el aprendizaje que obtuvo. Finalmente, el microempresarial realiza la encuesta de cierre para medir el impacto de la capacitación.

4.3.Fase III: Implementación de la capacitación.

Considerando para esta fase la metodología de implementación del Dr. Chiavenato se realizó la revisión de los cinco factores:

1. Adecuación del programa de capacitación a las necesidades de la organización.

El microempresario al tener un bajo nivel de escolaridad, desconocer términos contables, administrativos y fiscales, nos llevó a realizar una capacitación totalmente adecuada a las necesidades del microempresario, considerando la utilización de términos sencillos que ayuden a la comprensión de los conceptos contables y fiscales que necesita conocer el microempresario, pero tan bien de una forma dinámica ya que dicho sector no está acostumbrado a permanecer dos o tres horas sentado escuchando y poniendo atención, por tal motivo la capacitación se imparte con material colorido para estimular la vista y la práctica.

2. La calidad del material de capacitación presentado.

Antes de llevar acabo la capacitación, se realizó un análisis minucioso del material, con la finalidad de que este fuera claro y fácil de entender al momento de que el microempresario lo tenga en sus manos.

3. La cooperación de los gerentes y dirigentes de la empresa.

Se contó con el apoyo del Centro de Investigación, Asistencia y Docencia para la impartición de la capacitación en su sala de juntas y gracias a la sala de posgrado de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales.

4. La calidad y preparación de los instructores.

La coordinadora general del Centro de Investigación, Asistencia y Docencia, fue la encargada de impartir la capacitación.

5. La calidad de los aprendices.

Los microempresarios en todo momento estuvieron de acuerdo en tomar la capacitación con una actitud motivadora y con ganas de aprender.

Una vez comprobada la necesidad de capacitación, se dio a la tarea de invitar a los microempresarios a capacitarse a través de llamadas telefónicas, el 53% de las unidades económicas asistió a la capacitación, el 43% restante no acudió, esto se debió a que dichos empresarios comentaron que siguen interesados en capacitarse pero debido a la lejanía del lugar de trabajo o domicilio particular el microempresario lamentaba no poder asistir por el costo tanto económico, como el tiempo que esto implicaba.

Como se sabe la mayoría de las microempresas son representadas por mujeres, y el hecho de que están a cargo de su familia, no pueden descuidar su hogar y su negocio por acudir a capacitarse aunque lo deseen. Otras de las razones de ausencia fue que para el momento de la llamada, ya se habían dado de baja ante hacienda o cerraron el negocio.

Con la finalidad de medir el conocimiento previo del microempresario antes de tomar la capacitación, se creó un instrumento de recolección de datos, llamado Cuestionario Diagnostico: nivel de conocimiento sobre las obligaciones del RIF y su operatividad.

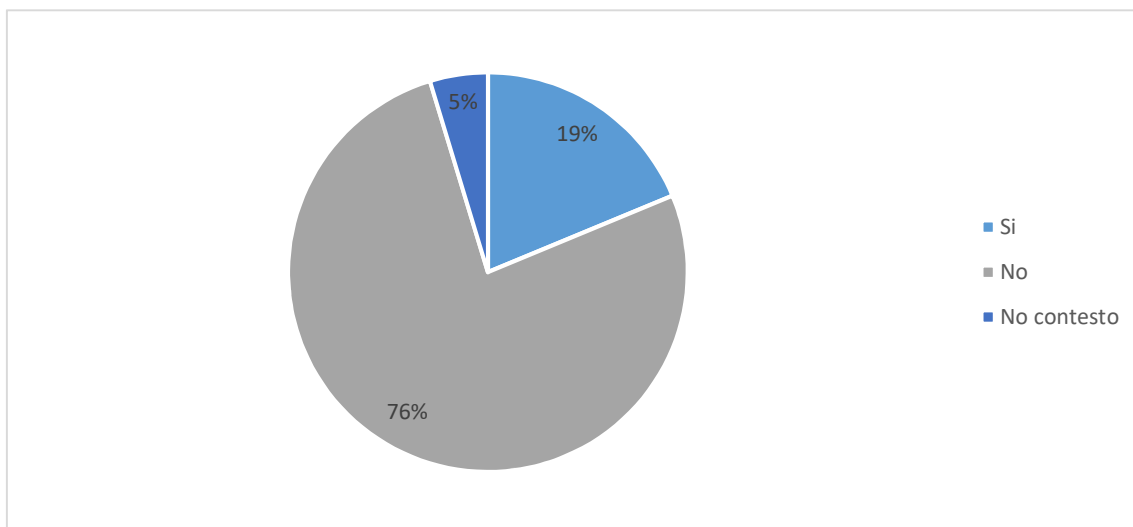
El instrumento consta de 16 preguntas, que miden tres variables, el conocimiento que tiene el microempresario con respecto al RIF, operatividad de la empresa y obligaciones fiscales, una vez recolectada la información, se prosiguió a realizar estadística descriptiva. Las microempresas atendidas por el Programa de Capacitación y Asistencia para el Desarrollo Microempresarial en 2013 de Tijuana, B.C acudieron a capacitarse en un 53% lo que nos lleva a comprobar la tercera hipótesis planteada.

Conocimiento del RIF

Para conocer de los cambios fiscales que implementa la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, es necesario estar al pendiente de las páginas web oficiales, resoluciones misceláneas, periódicos, televisión, redes sociales, entre otros. Debido a la evolución repentina del régimen es importante conocer si el microempresario fue informado del cambio. El 44% de los microempresarios que acudieron a capacitarse, mencionaron que la manera de

cómo se enteraron del cambio, fue a través de medios de comunicación, 18% por el SAT, 9% gracias a familiares o amigos y el 25% sigue en total desconocimiento del Régimen.

Gráfica 6. Conocimiento de las obligaciones fiscales ante el Régimen de Incorporación fiscal.



Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario diagnóstico: nivel de conocimiento sobre las obligaciones del RIF y su operatividad 2016.

Aunque la mayoría de los microempresarios tiene conocimiento del cambio de régimen, el 76% desconoce cuáles son las nuevas obligaciones implementadas por la autoridad fiscal en torno al RIF y el 66% mencionan que no les han explicado las diferencias entre régimen de pequeño contribuyente el cual era la figura fiscal en la que tributaban y el régimen de incorporación fiscal (véase gráfica 9).

Para el cumplimiento de sus obligaciones es aconsejable que el microempresario cuenta con un contador para que este lo auxilie en la declaración bimestral de impuestos presentada, ya que el RIF al ser un régimen nuevo, constantemente está sufriendo modificaciones. Aunque el sistema mis cuentas es una herramienta sencilla de utilizar, es necesario contar con conocimientos fiscales previos para no incurrir en falsas declaraciones. En este sentido solo el 19% de los microempresarios dispone del servicio de un contador mientras que el 73% no.

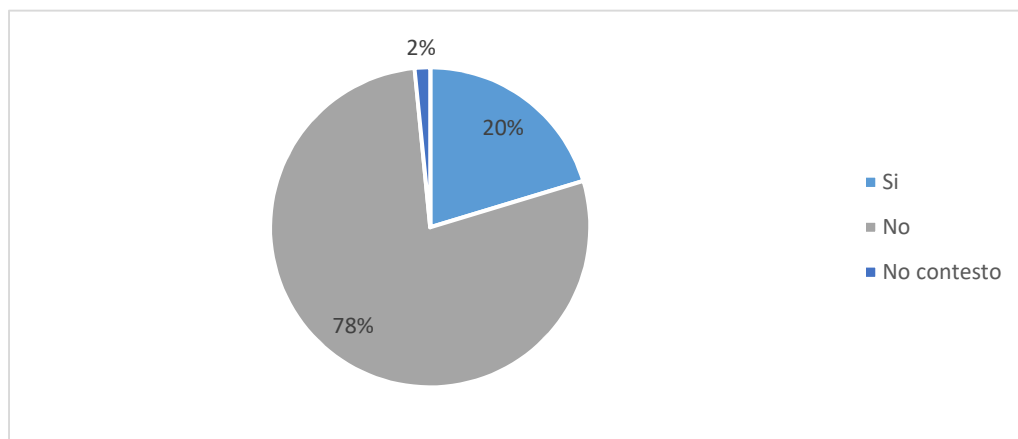
Esto nos lleva a suponer que la mayoría de los microempresarios, sigue sin tener conocimiento total del régimen de incorporación fiscal, pero a su vez no ha acudido a solicitar ayuda profesional para el cumplimiento de sus obligaciones.

Operatividad de la Empresa

Debido a que parte de las obligaciones fiscales implementadas por la SHCP ante el RIF, menciona que el contribuyente deberá de tener un control de sus ventas y gastos debidamente comprobados a través de notas de venta o facturas, cabe señalar que el 78% de los microempresarios no tiene claro cómo deben llevar el registro diario de sus negocio en cuanto a las ventas realizadas, como se comprueba en la encuesta nacional de micronegocios, dichos propietarios al tener un bajo nivel de escolaridad, tienen nulo conocimiento de lo que es una contabilidad básica, lo que puede repercutir en el incumpliendo de sus obligaciones fiscales (véase gráfica 7).

Para conocer el grado de conocimiento en términos contables, se le pregunto al empresario si conoce el término de gastos de operación y costo de venta, lo que nos arrojó que el 59% menciona desconocer el concepto de gastos de operación. Mientras que el 27% si lo conoce y de esta muestra solo el 35% lo calcula.

Gráfica 7. Conocimiento del registro de ingresos y egresos a partir del RIF.



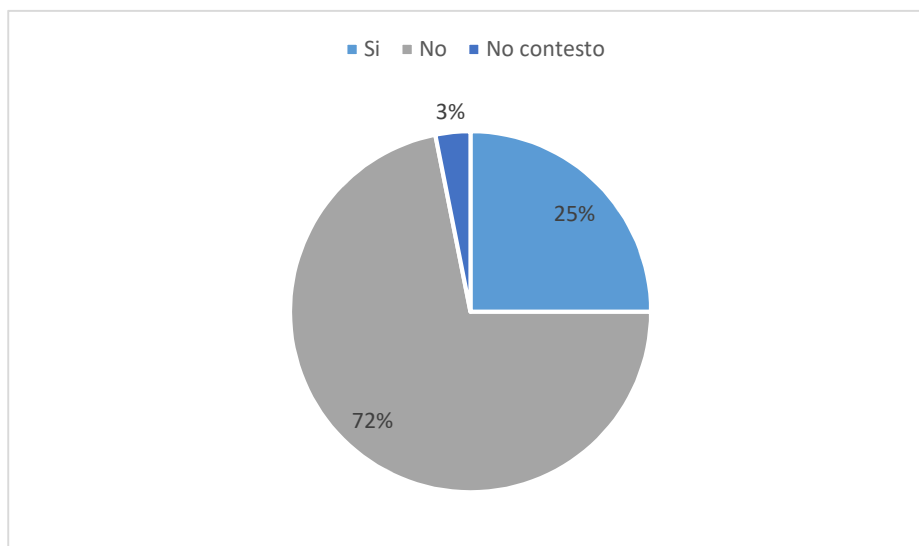
Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario diagnóstico: nivel de conocimiento sobre las obligaciones del RIF y su operatividad 2016.

El término de costo de venta es necesario para determinar un precio de producto, el cual ayude a maximizar las utilidades de la empresa, el 66% desconoce el término, del 25% restante que menciono conocerlo el 75% no lo calcula. Al analizar dicha información se logra concluir que la mayoría de los microempresarios tienen nulo conocimiento de términos contables, lo cual pudiera ser una barrera para poder cumplir con sus obligaciones.

Obligaciones fiscales

Ya se sabe que el microempresario no está enterado de los cambios fiscales, por lo tanto se puede indagar que no conocerá la información necesaria para presentar sus declaraciones de impuestos, el 72% confirmo esto, mientras que solo el 25% menciono que si conoce la información (véase gráfica 11).

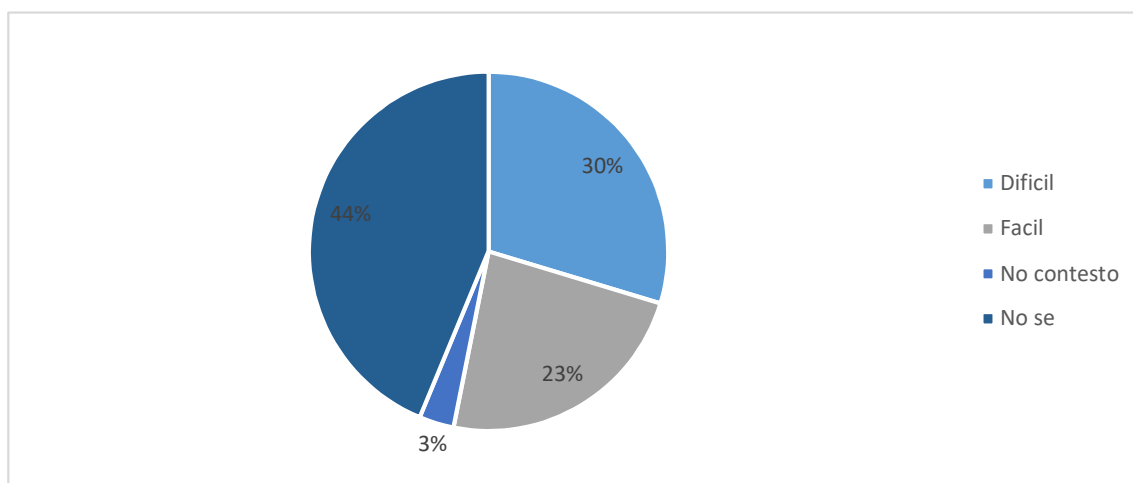
Gráfica 8. Conocimiento de la información necesaria para presentar declaraciones de impuestos con respecto al RIF.



Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario diagnóstico: nivel de conocimiento sobre las obligaciones del RIF y su operatividad 2016.

Esto se avala cuando al microempresarios se le pregunta como considera el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, dando como resultado que el 44% desconoce las obligaciones, el 30% las considera difícil y el 23% fácil (véase gráfica 9).

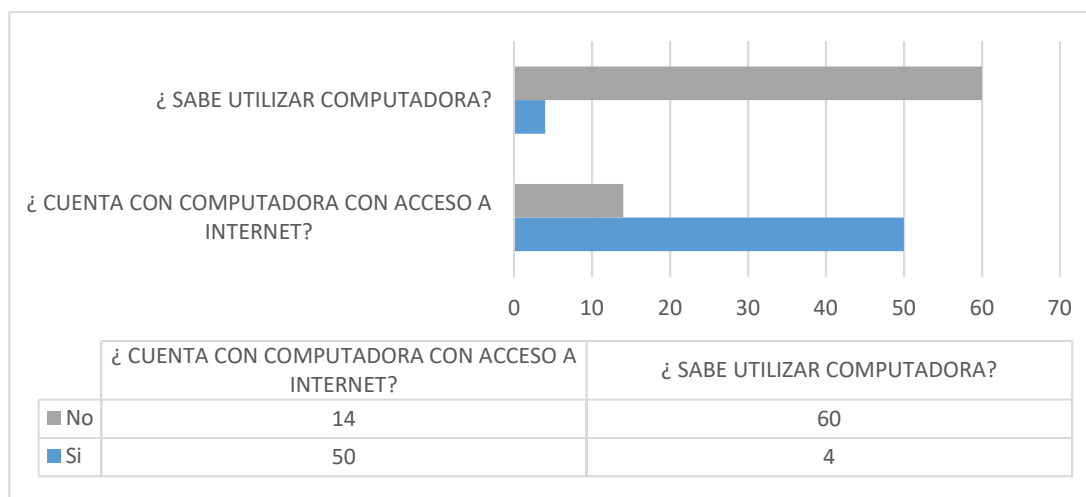
Gráfica 9. Percepción del microempresario ante el cumplimiento de obligaciones fiscales.



Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario diagnóstico: nivel de conocimiento sobre las obligaciones del RIF y su operatividad 2016.

Cabe señalar que para que el microempresario pueda cumplir por si solo las obligaciones fiscales implementadas por la autoridad fiscal, deberá de tener conocimientos básicos de computación, aunque el 78% de los microempresarios cuentan con computadora con acceso a internet, lamentablemente el 94% de los microempresarios no sabe utilizarla (véase gráfica 10.)

Gráfica 10. Utilización y adquisición de computadora en las microempresas.



Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario diagnóstico: nivel de conocimiento sobre las obligaciones del RIF y su operatividad 2016.

Se puede concluir que dicho el cuestionario diagnóstico: nivel de conocimiento sobre las obligaciones del RIF y su operatividad 2016, nos arroja que los microempresarios siguen sin tener conocimiento de lo que es régimen de incorporación fiscal y lamentablemente la problemática va más a fondo, ya que el microempresario carece de conocimientos de contabilidad básica, para poder comprender mejor el manejo contable y formal de su negocio. Al carecer de conocimientos básico de computación es una traba más que agregar al cumplimiento de obligaciones ante el régimen de incorporación fiscal.

4.4. Fase IV: Medición de la capacitación.

Por lo que se refiere a los resultados de este apartado, se utilizó el modelo del Dr. Donald L. Kirkpatrick en los primeros dos niveles de los cinco que propone, debido a que el tiempo es un recurso escaso que tuvimos durante el proceso de la presente tesis. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Una vez que se realiza el cuestionario diagnóstico se prosigue a brindar la capacitación “teoría de los cochis”, con una duración de 4 horas aproximadamente, ya que puede existir una variación en el horario dependiendo las dudas que se generen durante la capacitación, al concluirla se invita al microempresario a contestar una evaluación de la capacitación, con la finalidad de medir la percepción y conocimiento adquirido por el microempresario después de la capacitación con respecto al manejo contable de su negocio y cumplimiento de obligaciones fiscales.

Si bien es cierto que el modelo tiene la finalidad de dar a conocer los cambios fiscales, también cabe destacar que dicha capacitación sugiere que el microempresario acuda con un especialista en el tema para el cumplimiento correcto y puntual de las obligaciones, debido a la trascendencia del correcto informe de actividades contables de la empresa ante la autoridad fiscal.

En consecuencia de que el régimen de tributación de los microempresarios en 2014 fue modificado por la autoridad fiscal, una de las principales finalidades del modelo es dejar en claro que hubo una transición fiscal de régimen y por ende una transformación de sus obligaciones fiscales, por tanto el 76% de los microempresarios menciono no conocer sus

obligaciones fiscales, al momento de ser partícipes de la capacitación el 83% menciona estar muy de acuerdo en que dicho modelo ayudo a conocer sus obligaciones fiscales, lo que nos lleva a razonar que el solo hecho de informar a los microempresarios de los cambios fiscales, es algo que la autoridad fiscal no ha realizado, es por eso el desconocimiento del esquema tributario.

Para realizar un correcto cumplimiento de las obligaciones fiscales, es transcendental llevar el registro diario de ventas y gastos de la empresa, lamentablemente solo el 20% de los empresarios sabe cómo llevar el registro diario de ventas después de la implementación del RIF, una vez que se tomara la capacitación el microempresario el 83% de los microempresarios menciona que pudo conocer los datos que conforman una nota de venta y logro realizarla por sus propios méritos.

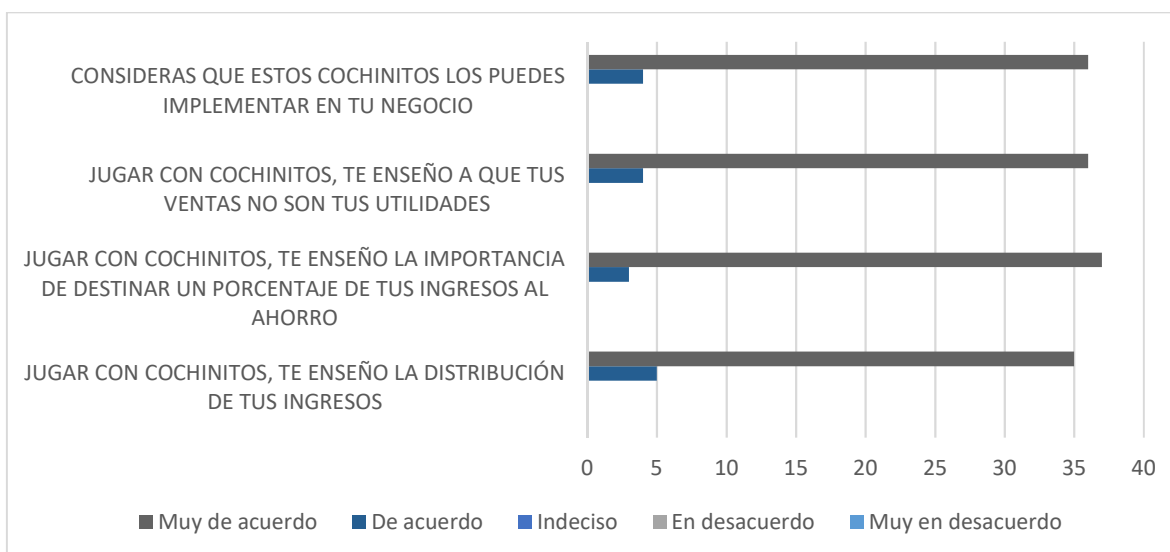
Al implementar esta actividad el microempresario podrá tener un control diario de ventas, lo que llevara al microempresario a facilitar la información correcta al momento de presentar su declaración de impuestos o contabilidad electrónica, y conocer el flujo de efectivo de su empresa, información que anteriormente no tenía.

Una problemática que enfrenta dicho sector es la carencia de conocimiento e implementación en términos contables, el 66% de los encuestados menciona no estar familiarizado con el termino costo venta y 60% con el termino gasto de operación, una vez tomada la capacitación se logró que el 85% de los microempresarios entendieron que es un gasto de operación y como se calculan. A su vez el 88% de los empresarios aprendió a tener un control de sus productos con sus respectivos costos unitarios y precios, actividad que anteriormente no realizaba, al momento de llevar este aprendizaje a la practica el microempresario logrará tener un dato exacto del efectivo que tendrá que tener para volver a reinvertir.

Independientemente del conocimiento y cumplimiento de las obligaciones fiscales que establece el régimen de incorporación fiscal, dicho modelo pretende dar a conocer al microempresarios la importancia de estipular un salario como trabajador, ya que en su mayoría considera que las utilidades de la empresa es el salario del empresario. El 85% de los empresarios estuvo muy de acuerdo en que la capacitación le dio a conocer la importancia de la asignación del salario.

El modelo de capacitación fue diseñado de tal forma para que el microempresario comprenda de una manera visual, auditiva y kinestésica el control contable de su empresa, al mostrarle la distribución de sus ingresos a través de alcancías de colores, expresan un especial interés en jugar con ellos, según datos del asociación mexicana de afores 7 de cada 10 mexicanos guarda su dinero bajo el colchón o a través de esquemas informales como tandas y alcancías por tanto se puede concluir que está en la cultura de los mexicano las relación del ahorro con alcancías lo que facilita recordar la importancia de la distribución de sus ingresos una vez que se juega con los cochinitos.

Gráfica 11. Medición de la percepción del microempresario en relación al juego “La teoría de los cochis”.



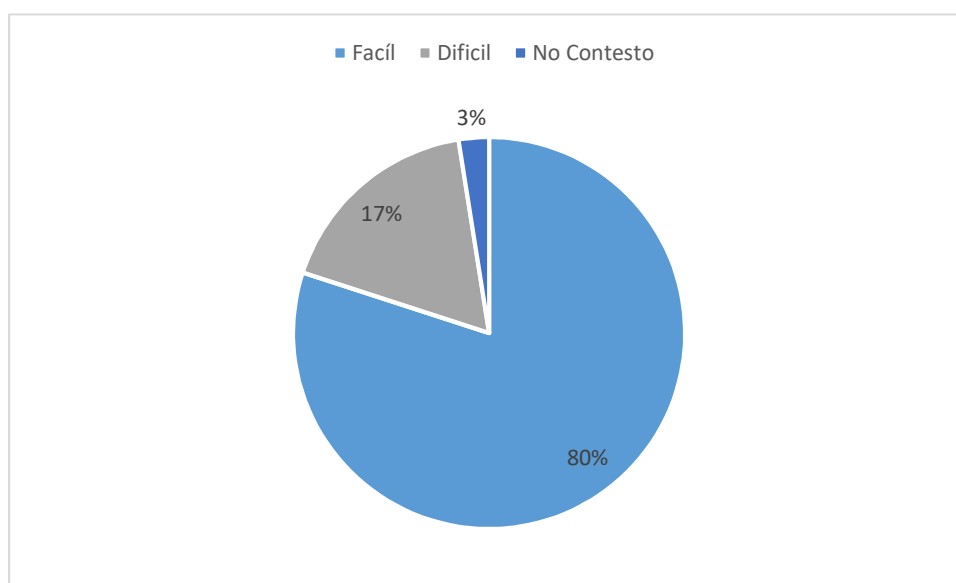
Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta: evaluación de la capacitación.

Parte fundamental de la capacitación es lograr que el microempresario no solo se lleva la información si no que esta se logre llevar acabo en el negocio, el 100% de los microempresarios estuvieron de acuerdo en que dichos cochinitos se pueden implementar en su negocio, de igual manera aprendieron que sus ventas no son sus utilidades (véase gráfica 11).

El motivar al empresario a tener una cultura del ahorro, la cual ayude en algún momento determinado a sobrellevar un problema financiero en la microempresa, como lo es un gasto inesperado, contribuirá en gran medida a contrarrestar las crisis por las que pasa una microempresa, o el simple hecho de destinar un porcentaje de sus utilidades al ahorro, brindara seguridad al microempresario, para posibles inversiones en el futuro, gracias a la capacitación el 100% de los encuestados menciono estar muy de acuerdo en que aprendieron la importancia de destinar un porcentaje de sus ingresos al ahorro.

Una de las finalidades de la capacitación es dar a conocer al microempresario el cumplimiento de las obligaciones fiscales del régimen de incorporación fiscal, debido a que la autoridad no ha tenido el tiempo o buscado el mecanismo para que dicha información sea comprendida por el sector microempresarial, una vez concluida con la capacitación el 80% de los microempresarios comento que el cumplimiento de las obligaciones las considera fácil y solo el 17% difícil (véase gráfica 12), pero aun así están dispuestos en su mayoría a contratar a un contador para el cumplimiento de ella. El 97% menciono que gracias a la capacitación comprendió la diferencia entre régimen de pequeño contribuyente y régimen de incorporación fiscal.

Gráfica 12. Percepción del microempresario en el cumplimiento de obligaciones fiscales ante el RIF después de tomar la capacitación.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta: evaluación de la capacitación.

Lo que nos lleva a razonar que los microempresarios capacitados pasaron de no tener absoluto conocimiento del cambio fiscal a conocer y utilizar las herramientas pertinentes para el cumplimiento de sus nuevas obligaciones fiscales implementadas a partir de enero del 2014 por la secretaria de hacienda y crédito público, la cual hasta el momento no ha creado un acercamiento directo y oportuno para enseñar al empresario a cumplir con sus obligaciones, lo cual debería de estar dentro de su agenda principal de actividades.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Es evidente que existe una brecha entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con el sector microempresarial formal de Tijuana, Baja California, debido al grado de escolaridad y edad de este estrato empresarial en particular, es muy poco probable que estén al tanto de los cambios fiscales, principalmente porque las personas no tiene un interés por dicho tema, desean vivir en la formalidad por los beneficios que conlleva esto o simplemente porque saben que es un requisito más que deben de cumplir para operar un negocio. El tan solo hecho de ingresar a un portal electrónico es una actividad que no saben cómo realizar ya que carecen de conocimiento en las tecnologías de la información y debido a que es la única forma de estar al tanto de los acontecimientos actuales que implementa la autoridad fiscal, no se logra una cohesión de información entre microempresarios y SAT.

En el caso de las microempresas estudiadas en la presente tesis, fue un grupo de personas que acudió en 2013 a solicitar formalización ante el régimen de pequeño contribuyente y apoyo económico el cual brindaba el Gobierno del estado con la ayuda del centro de investigación, asistencia y docencia de la micro y pequeña empresa en UABC, en la metodología del programa de formalización no se contempló el seguimiento pertinente de estas empresas, por lo cual, una vez que se formalizaban y recibían el apoyo económico rara vez se sabía de la sobrevivencia de este sector.

Lamentablemente esta problemática se vio combinada con la llegada de la reforma estructural fiscal, en donde la SHCP realiza una eliminación del régimen de pequeño contribuyente, convirtiéndolo en régimen de incorporación fiscal cambiando por completo las obligaciones fiscales que se tenían en el anterior régimen, esto es lo que motiva a crear un modelo de

capacitación para dar a conocer a las microempresas formalizadas por CIADMYPE y gobierno del estado en 2013 el cambio fiscal por el cual están pasando.

Se sabe que la secretaria de hacienda y crédito público envió en 2014 a los domicilios fiscales de los contribuyentes una carta en donde se les informaba del cambio fiscal, invitándolos a participar en el cumplimiento de sus obligaciones en tiempo y forma.

El sector microempresarial es conocido por la poca antigüedad de operación que generan, la sobrevivencia de las mismas no dura más de 3 años, una de las principales causas del cierre de estos negocios es porque el negocio tiene nulo potencial de mercado, el microempresario se enfermó, consiguió un mejor trabajo o decidió regresar a su lugar de origen. Por tanto si la secretaria de hacienda envió un aviso a su domicilio fiscal y en este ya no habita el microempresario es muy probable que jamás se enteró del cambio.

Derivado de los resultados de los instrumentos aplicados en dicha investigación podemos concluir que es evidente el desconocimiento y cumplimiento de obligaciones ante el régimen de incorporación fiscal, 31% de los microempresarios desconoce los cambios fiscales, el 48% de los microempresarios que siguen registrados en Hacienda y están conscientes del cambio de régimen, cumple solamente con 3 obligaciones de las 5, el 22% efectúa 2 obligaciones y solo el 11% lleva acabo el total de obligaciones implementadas por la autoridad fiscal. El 68% de los microempresarios no entrega notas de ventas a sus clientes, lo que tiene una relación directa con la ENAMIN.

El 70% de los encuestados menciono que sus declaraciones son presentadas por personas externas a la empresa. Si relacionamos que en su mayoría no lleva registro de sus ventas, esto quiere decir que la declaración presentada no es totalmente cierta, probablemente sea una estimación, lo que puede llevar al microempresario a una evasión de impuesto, por no declarar lo que realmente se está vendiendo.

Al contar con poco conocimiento en las tecnologías de la información, el 59% menciono no conocer el sistema Mis Cuentas, considerando que dicho portal fue creado especialmente para el sector de las MIPYMES, es evidente que no lo conocen y mucho menos saben utilizarlo, ya que acuden con un contador, el cual les genera un costo adicional por la realización de las declaraciones, llevando a la empresa a una disminución de sus utilidades.

El 90% de los microempresarios están dispuestos a capacitarse, con esto se logra comprobar la segunda hipótesis planteada, a los microempresarios les preocupa no conocer por completo sus obligaciones fiscales, lamentablemente no tienen la confianza de acudir a las oficinas del SAT ya que piensan que los juzgaran o multaran por no cumplir en tiempo y forma.

Al momento de implementar la capacitación se comprueba que los microempresarios desconocen términos contables y esto no es de sorprenderse por su bajo nivel de escolaridad, tal vez lleven a cabo el concepto empíricamente, pero lo desconocen por su nombre. El término costo de venta, gasto de operación no es común para ellos y mucho menos saben determinarlo. Para poder presentar una correcta declaración de impuestos, el microempresario deberá de generar notas de ventas las cuales al final del día, determinaran las ventas totales.

Gracias a la capacitación el microempresario pasa de no conocer términos contables, a saber que son y calcularlos, así como también aprenden a generar notas de venta, llevar un control de productos por precio unitario y costo y al final por su propios méritos pueden llevar un control global de sus ingresos de ventas, costos, utilidades y lo mejor se les crea una cultura del ahorro.

El juego la teoría de los cochis, muestra de una forma sencilla y dinámica el comportamiento contable básico de una empresa, gracias a los colores utilizados en cada alcancía el microempresario puede relacionar conceptos, dependiendo el color del cochinito es el efectivo que cuadrara con su instrumento de control global.

La práctica en generar notas de venta da a conocer al microempresario la importancia de llevar un control de las ventas realizadas, sin importar que se uno, dos o cien artículos de venta, como se comenta en la capacitación de peso en peso se hace un millón.

El 90% de los microempresario comento estar muy de acuerdo en que jugar con cochinitos les enseñó a que sus ventas no son sus utilidades, la importancia de destinar un porcentaje de sus ingresos a el ahorro y sobre todo jugar con cochinitos les enseñó la distribución de sus ingresos.

Las recomendaciones son lograr una concientización en los microempresarios de la importancia del cumplimiento de las obligaciones fiscales. Brindándoles una capacitación dirigida especialmente para este sector en particular sin costo, en donde el microempresario logre por sus propios méritos generar una nota de venta, llevar el registro contable de sus ingresos y gastos, saber generar una factura electrónica y conocer cómo se realiza las declaraciones de impuestos. Las personas están dispuestas a aprender y cumplir, solo es cuestión de informar de una manera sencilla y paciente a los microempresarios de dichos cambios.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Münch Galindo, L., Flores Hahn, B. E., & Cacho de la Riva, I. (2014). *Administración : gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo* (2da ed.). Mexico: Pearson.
- Alcala , M., De la O, V., & Hernandez, E. (2002). Mercados y Estrategias de Comercializacion en Empresas Pobres de Baja California. *El Mercado de Valores*, 13.
- Aragón García, M., & Jiménez Galán, Y. I. (Julio- Diciembre de 2009). Diagnóstico de los estilos de aprendizaje en los estudiantes: Estrategia docente para elevar la calidad educativa. *Revista de Investigacion Educativa* 9.
- Araoz, E., Guerrero, P., Villaseñor, R. A., & Galindo, M. (2008). *Estrategias para Aprender a Aprender: Reconstruccion del conocimiento a partir de la lectoescritura*. (H. Rivera Oliver , Ed.) México: Pearson Educación.
- Arias Galicia, F., & Heredia Espinosa, V. (2006). Capacitación y desarrollo. En F. Arias Galicia, & V. Heredia Espinosa, *Administración de Recursos Humanos para el alto desempeño* (pág. 506). México: Trillas.
- Belausteguigoitia Rius, I. (2010). *Empresas Familiares: Su dinámica, equilibrio y consolidación*. (2da ed.). McGraw-Hill.
- Biggs, T., & Shodgrass, D. (1998). *The informal Sector, Policy Reform, and Structural Transformation. In Beyond the informal Sector: Including the Excluded in Developing Countries*. San Francisco: Institute for Contemporary Studies Press.
- Chiavenato, I. (2009). Capacitación y desarrollo del personal. En I. Chiavenato, *Gestión del talento humano (3a.ed)* (pág. 631). McGraw-Hill Interamericana.
- García Fernández, F., & Cordero Borjas, A. E. (2010). Proceso de gestión del conocimiento en Carabobo (Venezuela) y Tamaulipas (México). *Pensamiento y gestión*, 28, 132-154.
- Gonzáles Echeverri, N., & Patiño Suarez, H. F. (2011). *Universidad Tecnologia de Pereira*. Recuperado el 5 de Octubre de 2016, de <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/2567/6583124G643.pdf?sequence=1>
- Henriquez Amestoy, L. (2009). *International Labour Organization*. Recuperado el 12 de Junio de 2016, de Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un

estudio comparativo de América Latina y Europa.:
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

INEGI. (2012). *INEGI*. Recuperado el 25 de MAYO de 2016, de Encuesta Nacional de Micronegocios:
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/modulos/enam/in/default.aspx>

Kirkpatrick, D. I. (s.f.). *Evaluación de acciones formativas: los cuatro niveles*. Gestión 2000.

Knoontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración: una perspectiva global y empresarial*. (14a ed.). McGraw-Hill.

Mungaray , A., & Osuna Millán, J. (2014). La Micro y pequeña empresa de Baja California en un escenario de crisis económica. Una política pública para el empleo y la recuperación. En A. Mungaray, N. Ramirez, & M. Ramirez, *Políticas públicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pág. 53). México: MAPorrúa.

Mungaray, A., & Osuna Millan, J. G. (2014). La micro y pequeña empresa de Baja California. Una política pública para el empleo y la recuperacion. En A. Mungaray, N. Ramirez, & M. Ramirez, *Políticas Publicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pág. 17). Mexico: MAPorrúa.

Mungaray, A., Ramirez Urquidy, M., Ramirez Angulo, N., Ledezma, D., & Taxis, M. (2012). *Manual del Sistema de Asistencia Microempresarial*. Tijuana: UABC.

Mungaray, A., Ramirez, N., & Ramirez, M. (2014). Introduccion. En A. Mungaray, N. Ramirez, & M. Ramirez, *Políticas Publicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pág. 179). Mexico: Porrúa.

Mungaray, A., Ramírez, N., Ramírez, M., & Michelle, T. (2010). Empresa, economías de escala y aprendizajes. En A. Mungaray, N. Ramírez, M. Ramírez, & T. Michelle, *Aprendizaje empresarial en microempresas de subsistencia* (pág. 61). México: Porrúa.

OCDE. (2016). *Organización para la cooperación y el desarrollo económicos*. Obtenido de <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

Osuna Millan, J. G., & Mungaray, A. (2014). La micro y pequeña empresa de Baja California en un escenaio de crisis economica. Una politica publica para el empleo y la recuperacion. En J. G. Osuna Millan, A. Mungaray, N. Ramirez, & M. Urquidy, *Políticas Publicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (págs. 53-54). Mexico: Porrúa.

- Portes, A., & Haller, W. (2004). *La economía informal*. Obtenido de https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=IUn1spqRI_QC&oi=fnd&pg=PA5&dq=ECONOM%C3%8DA+INFORAL&ots=MI3Iq43apL&sig=qZmnv6m24oT7MUoWqKOL9U1BrHE#v=onepage&q=ECONOM%C3%8DA%20INFORAL&f=false
- PRODECON. (2013). *Regimen de Incorporacion Fiscal*. CIUDAD DE MEXICO: PRODECON.
- Ramirez Urquidy, & Ramirez Angulo, N. (2012). Introduccion al desarrollo microempresarial como base de una politica publica. En R. Urquidy, & N. Ramirez Angulo, *El Desarrollo Microempresarial en Baja California: Enfoques para la construccion de una politica publica* (pág. 165). Mexicali: Gobierno del Estado de Baja California.
- Ramírez Urquidy, M. A., & Ramírez Angulo, N. (2012). Introducción al desarrollo microempresarial como base de una politica pública. En M. A. Ramírez Urquidy, & N. Ramírez Angulo, *El desarrollo Microempresarial en Baja California* (pág. 11). Mexicali: GOB.
- Roa Dueñas, R., Mungaray, A., & Ocegueda Hernández, J. (2002). Estabilizacion Macroeconomica y Microempresas Pobres en Mexico. *El Mercado de Valores*, 6.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2014). *Administración*. (G. Domínguez Chávez, Ed.) México: Pearson.
- Tejero Mena, P. C. (2016). Régimen de Incorporación fiscal: análisis de su efectividad en la reducción de la informalidad. *Memorias XXI Congreso Internacional de Contaduría, Adminsitación e informática*. (pág. 23). México: ANFECA.
- Taxis Flores, M., & Ramirez Urquidy, M. A. (2015). Evaluación del aprendizaje de las microempresas de Baja California. *Región y Sociedad*, 64.
- Taxis Flores, M., Mungaray Lagarda, A., Ramírez Urquidy, M., & Ramírez Angulo, N. (Enero-Junio de 2011). Aprendizaje en microempresas de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 12(23).
- Villa Rodríguez, A., & Bracamonte Sierra, Á. (Enero - Junio de 2013). Procesos de aprendizaje y modernización productiva en el agro del noroeste de México: Los casos de la agricultura comercial de la Costa de Hermosillo, Sonora y la agricultura orgánica de la zona sur de Baja California Sur. *Estudios Fronterizos*, 14(27), 217-254.

ANEXO 1. CUESTIONARIO PERCEPCIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS ANTE EL REGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA			
PERCEPCIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS ANTE EL REGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL			
NOMBRE:			
DIRECCION:			
TEL: /			
1. ¿Sigue en operación la microempresa?			
SI		NO	
2. ¿Continúa registrado en Hacienda?			
SI		NO	
3. ¿Se enteró que el 01 de enero del 2014 Hacienda elimino el Regimen Pequeño Contribuyente y lo convirtió en Regimen de incorporación fiscal?		4. ¿Cual fue el motivo para darse de baja?	
SI		NO	
3.1 ¿Cual es el regimen en el que esta inscrito?		3.2 ¿Conoce cuales son sus obligaciones fiscales?	
☐ Regimen de incorporacion fiscal ☐ Regimen de Actividad Empresarial Se termina la encuesta		☐ Si ☐ No	
3.3 ¿Este nuevo regimen lo llevo a pedir ayuda?		¿Cumple actualmente con ellas?	
☐ Si A quien recurrio ☐ SAT ☐ Camaras de Comercio ☐ Universidades ☐ Familiares o Amigos ☐ Contador ☐ No		☐ Si ☐ No PASAR A PREGUNTA 5	
3.4 ¿Conoce cuales son las obligaciones que tiene que cumplir ante este regimen?			
☐ Si ☐ No Pasar a la pregunta 3.6			
3.5 ¿Señale cual de las siguientes obligaciones cumple actualmente?			
☐ Entrega de notas de venta a sus clientes ☐ Entrega facturas cuando el cliente lo requiere ☐ Pide factura a sus proveedores ☐ Registra sus ventas y gastos en el sistema ☐ Presenta Declaraciones Bimestrales			
3.6 ¿Considera que cumplir con sus obligaciones es?:			
☐ Dificil ☐ Sencillo ☐ Facil			
3.7 ¿Quien presenta sus Declaraciones de impuesto?			
☐ Usted ☐ Contador ☐ Familiares o amigos ☐ SAT ☐ Otro Especifique:			
3.8 ¿Conoce el Sistema Mis cuentas?		3.9 ¿Considera que este cambio de Regimen le ha traído beneficios?	
☐ Si ☐ No		☐ Si ☐ No PASAR A PREGUNTA 5	
		5. ¿Estaria dispuesto a acudir a capacitarse para conocer y saber cumplir sus obligaciones fiscales?	
		☐ Si ☐ No	

ANEXO 2. CUESTIONARIO DE ENTRADA

Cuestionario Diagnostico

Nivel de conocimiento sobre las obligaciones del RIF y su operatividad

Generales:

1. Sexo
2. Edad
3. Escolaridad
4. Giro
5. Tipo de negocio

El RIF

6. ¿Cómo se enteró el cambio de régimen?
A) ☐ por el SAT b) ☐ Otros empresarios c) ☐ Medios de comunicación
d) ☐ Otros: _____
7. ¿Sabe cuáles son las obligaciones que adquirió en este régimen a partir del enero del 2014?
a) ☐ Si
b) ☐ No
8. ¿Le explicaron la diferencia entre el RIF y el pequeño contribuyente?
a) ☐ Si Quien: _____
b) ☐ No
9. Cuenta con los servicios de un contador.
a) ☐ Si El realiza sus declaración de impuestos: si ☐ No ☐
b) ☐ No

Operatividad de la empresa

10. Tiene claro cómo debe llevar sus registros diarios en el negocio en cuanto a las ventas realizadas, a partir del cambio de régimen.
a) ☐ Si
b) ☐ No
11. Tiene claro cómo debe resplandor sus ingresos y egresos a partir del cambio de régimen.
a) ☐ Si
b) ☐ No
12. El término de gasto de operación es común para usted.
a) ☐ Si Los calcula: si ☐ No ☐
b) ☐ No
13. El término de costo de ventas es común para usted.
a) ☐ Si acostumbra a calcularlos: si ☐ No ☐
b) ☐ No

Obligaciones fiscales

14. Conoce la información que necesita para presentar sus declaraciones de impuesto.
a) ☐ Si
b) ☐ No
15. Como considera el cumplimiento de las obligaciones fiscales.
a) ☐ Fácil b) ☐ Difícil c) ☐ No se

ANEXO 3. CUESTIONARIO DE SALIDA

Universidad Autónoma de Baja California						
Medición de capacitación "La teoría de los Cochis"						
					Folio: _____	
Instrucciones: Lee cuidadosamente la pregunta y selecciona con una "x" tu mejor opción.						
Pregunta	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De Acuerdo	Muy de acuerdo	
Consideras que esta capacitación te ayudo a conocer tus obligaciones fiscales ante el Regimen de Incorporación fiscal						
Consideras que esta capacitación te ayudo a comprender el proceso para la generación de facturas						
Consideras que esta capacitación te ayudo a comprender los datos que contienen una Nota de Venta						
Consideras que esta capacitación te enseñó a generar notas de Venta						
Esta capacitación te dio a conocer la importancia de la asignación de tu salario						
Esta capacitación te enseñó a tener un control de tus productos, con sus respectivos costos unitarios y precios						
Jugar con cochinitos, te enseñó la distribución de tus ingresos						
Jugar con cochinitos, te enseñó la importancia de destinar un porcentaje de tus ingresos a el ahorro						
Jugar con cochinitos, te enseñó a que tus ventas no son tus utilidades.						
Consideras que estos cochinitos los puedes implementar en tu negocio						
Gracias a la capacitación, entendiste que es un gastos de operación						
Como consideras el cumplimiento de tus obligaciones ante el regimen de incorporacion fiscal, despues de haber tomado la capacitación						
DIFICIL			FACIL			
Despues de tomar la capacitación consideras contratar a un contador para el cumplimiento de tus obligaciones						
SI			No			
Despues de tomar la capacitación, conoces la diferencia entre RIF y REPECO						
SI			NO			
En general dinos tus comentarios sobre la capacitación						

ANEXO 4. CONTROL GLOBAL DE ACTIVIDADES



INSTRUMENTO 1. CONTROL GLOBAL DE ACTIVIDADES

Concepto	Lunes	Martes
Ingresos de Venta	\$	\$
Costos de Venta	\$	\$
Utilidad bruta	\$	\$
Gastos de operación	\$	\$
Salario por día	\$	\$
Total de gastos de operación	\$	\$
Ahorro	\$	\$

Notas:

Gastos de operación	Gasto mensual	Gasto diario
Luz	\$	\$
Agua	\$	\$
Renta	\$	\$
	Total	\$

11/TC/PCM

ANEXO 5. INSTRUMENTO 5.ALCANCIAS.

INSTRUMENTO 5. ALCANCIAS



15/TC/PCM