

L U M B R E



Formalizarse o no: la cuenta que nadie te enseñó

Materia: Formalización fiscal

07/10/2026

Antes de empezar

«Por ahora sigo informal, para no meterme en líos con el SAT» es una frase que cuesta más de lo que parece: la informalidad no es gratis, es una cuenta que se paga en clientes grandes que no llegan, crédito que no existe y protección que no se acumula. Este módulo enseña a correr esa cuenta completa: qué pierdes por no estar formal, qué pagas por estarlo, y en qué casos esperar es legítimo. Saldrás con tu tabla de dos columnas y la decisión fundamentada, no con el susto como asesor.

QUÉ APRENDERÁS

- Comparar con números el costo de seguir informal y el de formalizarse, incluido el costo del riesgo y el mercado que se queda fuera.

La informalidad no es gratis: es una cuenta que

se paga en silencio



Lo informal se cobra en monedas pequeñas y muy regulares: las que nunca llegan.

La decisión de formalizarse se toma casi siempre al revés: se piensa solo en **lo que el SAT te va a cobrar** y no en **lo que la informalidad te está costando**. Y la informalidad cobra diario, en monedas que no dejan recibo: **el pedido corporativo que se cayó** porque «necesitamos factura y no trabajamos con particulares»; el crédito para la máquina que no salió porque no hay declaraciones que enseñar; la plataforma de venta seria que pide RFC para registrarte; el cliente que te pidió comprobante y te vio dudar. Todo eso es un **ingreso que no existe**, y lo que no existe no duele: por eso la cuenta informal se subestima siempre.

La cuenta honesta tiene dos columnas. Columna informal: mercado grande vetado (empresas y dependencias casi nunca le compran a quien no factura), crédito y banco cerrados, cero historial fiscal (y el historial se construye con años de declaraciones, no se compra), protección laboral nula para ti y para quien te ayude, y **riesgo con precio:** multas por no estar, clausura del local en un operativo, y el costo fácil de trasladar al cliente («si no te facturo, te hago descuento»). **Columna formal:** impuestos según tu régimen (que en los regímenes de entrada para emprendedores son bajos, y el módulo tres te los desglosa), tiempo de cumplimiento (declaraciones, facturación: el calendario del módulo cuatro), contador cuando toque, y trámites del día uno (el módulo dos). La frase que ordena todo: **formalizarse no es el premio de haber triunfado; es la infraestructura para poder triunfar en el mercado que paga bien.**

Cuándo esperar es legítimo (y cuándo es miedo disfrazado)

Hay un caso real para la espera: **la prueba temprana**. Si tu negocio es una hipótesis en evaluación (el curso de validación te enseñó cuál), unos cientos de pesos en ventas de contado, sin clientes que pidan factura, sin empleados, formalizarse puede esperar semanas mientras la prueba termina —el costo de mantener un alta inactiva también es real: declaraciones aunque no haya ventas, que se llaman **declaraciones en cero** y hay que presentar igual. Lo que no es legítimo es el patrón que se repite: **la espera indefinida cuando el mercado ya está llamando** —cuando el cliente que pide factura es una puerta y no una molestia, cuando ya hay ayudante fijo, cuando el monto mensual supera lo que el régimen de entrada te permite crecer tranquilo. Prueba de honestidad para saber de qué lado estás: responde por escrito «¿qué tendría que pasar para que me formalice?» — si la respuesta no cabe en una fecha, no estás esperando: estás evitando.

Pongamos números a la cuenta, con una esteticista que trabaja en casa: gana 18 mil al mes de contado, y dos peluquerías establecidas le han pedido **facturar** para mandarle clientas derivadas y para comprarle producto a precio de mayorista. **Columna informal:** le dejan de entrar, estimados en conservador, 4 a 6 mil mensuales de oportunidades con factura encima, más el veto futuro del banco y el riesgo del operativo municipal sobre el espacio que renta. **Columna formal:** en el régimen de entrada para personas físicas que facturan poco, la tasa efectiva de ISR sobre sus ingresos es de **fracción de uno por ciento** (los números exactos por rango de ingreso, en el módulo tres), el IVA que cobra **no sale de su bolsillo:** se cobra, se aparta y se entera al SAT, y el paquete mínimo de cumplimiento —declaraciones en línea, factura gratis del SAT o de un proveedor autorizado— cuesta **tiempo, casi no**

dinero. Su cuenta real no es «¿cuánto me quita el SAT?»: es «¿cuánto me está quitando no tener RFC?». Ese cambio de pregunta es el módulo entero en una línea.

Y la columna que nadie apunta en ninguna libreta: **la formalidad acumula activos invisibles** — historial para el crédito, antigüedad para licitaciones chicas, AFORE y seguridad social si eliges pagarla tú, y una tranquilidad que sí se puede valorar: se llama **costo del riesgo**, y la informalidad lo paga siempre en la misma moneda: cuando más duele.

El costo de la formalidad se ve en el calendario; el costo de la informalidad se ve en las oportunidades que nunca llegan.

— Lumbre · Empresa

La cuenta de dos columnas, partida por partida

Dimensiones	Si sigo informal	Si me formalizo
Cientes que pagan bien	Empresas y gobierno casi vetados: piden factura	Puerta abierta a contratos y derivados
Banco y crédito	Sin declaraciones, sin historial, sin préstamo	Historial que se construye mes a mes
Impuestos	No pago... y no puedo crecer con orden	Régimen de entrada con tasas bajas; el IVA no sale de mi bolsillo
Riesgo	Multas, operativo, clausura: se paga cuando duele	Reglas conocidas, calendario bajo control
Protección	Sin seguridad social acumulada para mí ni para quien me ayuda	Caminos para cotizar y asegurar el esfuerzo

1. Clasifica cada razonamiento de un emprendedor según de qué lado de la cuenta pertenece:

Elementos:

- «La empresa me pidió factura y tuve que decir que no puedo: perdí el pedido de 40 mil»
- «Cada mes me siento media hora a subir la declaración de IVA»
- «El SAT me va a comer con los impuestos, por eso no me he metido»
- «Me negaron la tarjeta de nómina y el crédito porque no ingreso nada que enseñar»
- «Todavía no me formalizo porque me da flojera el papeleo»

Costo de la informalidad	. . .
Costo de la formalidad	. . .
No es un costo: es excusa	. . .

2. Un carpintero vende 25 mil mensuales de contado y un restaurante le ofrece comprarle mesas y bancas cada dos meses (60 mil por pedido) si le factura. Él dice: «Me conviene seguir igual: le vendo al restaurantero en negro y a él le sale 20% más barato, y yo no le digo nada al SAT». ¿Qué le falta ver a su cuenta?

- ☐ Nada: su cuenta es correcta — 20% de descuento a cambio de no facturar es una negociación inteligente
- ☐ Que está cambiando un ingreso grande y recurrente por uno chico e indefinido: el contrato del restaurante vale el triple que su «ahorro», lo ata a un solo comprador sin historial, y el riesgo de la operación (multa y pérdida del cliente ante cualquier verificación) lo carga él solo y en silencio
- ☐ Que el SAT no persigue a los carpinteros: su riesgo real es cero y puede facturar cuando quiera
- ☐ Que debe formalizarse solo si el restaurantero insiste: mientras no le pidan factura, la espera es siempre legítima

3. Declarar en cero (reportar ante el SAT un mes sin ventas) es una obligación que existe tanto para el que acaba de formalizarse y aún no factura como para el que tuvo un mes flojo.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Corre tu cuenta de dos columnas con números tuyos, no genéricos: tres oportunidades concretas que perdiste o perderás este año por no facturar (nómbrales con monto estimado), qué te costaría en tiempo y dinero el alta con el régimen de entrada, y una fecha límite honesta para decidir. Si concluyes que esperar es legítimo, escribe la condición específica que disparará el alta («el primer cliente que pida factura» cuenta, «cuando me sobre el tiempo» no) y pon una fecha de revisión.

Si te cuesta ponerle número a las oportunidades perdidas, ya sabes cuál era el problema de la cuenta informal: no deja recibo. Eso no significa que sea gratis.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- La informalidad cobra diario en puertas cerradas: mercado grande, crédito e historial.
- La formalidad cobra en tiempo de cumplimiento y tasas conocidas, bajas en los regímenes de entrada.
- El IVA que cobras no es tuyo ni sale de tu bolsillo: se aparta y se entera al SAT.
- Esperar es legítimo durante la prueba; indefinido, es miedo disfrazado de estrategia.
- La formalidad acumula activos invisibles: historial, protección y tranquilidad con fecha.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué cobro exactamente la informalidad que no aparece en ningún recibo?
2. ¿Cuánto cuesta de verdad formalizarse en dinero y en tiempo?
3. ¿Cuándo esperar el alta es legítimo y cuándo es evitación?
4. ¿Qué son las declaraciones en cero y por qué importan?
5. ¿Cómo se construye el historial que el banco pide?

Lo que debes poder hacer

- Correr la cuenta de dos columnas con números y oportunidades propias.
- Fundamentar tu decisión de alta o espera con condiciones y fechas escritas.
- Estimar el costo del riesgo informal en tu giro y tu lugar concretos.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

5. Chequeo: la cuenta corrida



Siguiente: *Tu RFC y tu e.firma: los trámites del día uno* — decidida la cuenta, toca el mapa: en qué orden se hace el alta, qué se necesita para el RFC, la e.firma y el buzón, y por qué ese orden te ahorra los viajes que otros ya hicieron dos veces.

Referencia curricular

Materia:

Formalización fiscal

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-emp-c48-m01-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat