

**REPLANTEAMIENTO DEL MODELO DE IMPUESTOS COMO GENERADOR DE  
OPORTUNIDADES PARA EMPRENDEDORES EMPRESARIALES**



ANGÉLICA MARÍA ARIZA MEJÍA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:  
**ESPECIALISTA EN ALTA GERENCIA**

Director:  
Co. JAIME OMAR GARZÓN

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
PROGRAMA ESPECIALISTA EN ALTA GERENCIA  
BOGOTÁ, 21 DE AGOSTO**

## **Replanteamiento del modelo de impuestos como generador de oportunidades para emprendedores empresariales**

Angélica María Ariza Mejía

Especialización Alta Gerencia 2<sup>a</sup>

Universidad Militar Nueva Granada

Cajicá, mayo 2019

### **Resumen**

El presente ensayo no solo demuestra la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas para el desarrollo social y económico de Colombia, también identifica cuáles son esas cargas tributarias y los desafíos que traza el actual modelo de impuestos a los emprendedores empresariales. Así la alta gerencia de las pymes podrá anticiparse, ser más estratégica en la toma de decisiones y con ello más eficientes en el mercado.

**Palabras clave:** Pymes, emprendimiento, cargas tributarias, modelo de impuestos.

### **Summary**

This essay not only demonstrates the importance that small and medium enterprises have for the social and economic development of Colombia, it also identifies the tax burdens and the challenges that the current model of taxes for entrepreneurial entrepreneurs draws. This way, senior management will be able to anticipate, be more strategic in making decisions and more efficient in the market.

**Keywords:** Small and medium enterprises, entrepreneurship, tax burdens, tax model.

### **Introducción**

Colombia es un país con un asombroso ímpetu emprendedor. Desde el colegio los docentes y padres ya están sembrando en la mente de los jóvenes la idea de emprender y, en alguna medida, contribuir con el desarrollo económico del país. No obstante, las cifras muestran un panorama desesperanzador para los emprendedores colombianos. De acuerdo con el más reciente informe de Nuevos Hallazgos de la Supervivencia y Crecimiento de las Empresas en Colombia (<http://www.confecamaras.org.co>, 2018), realizado por Confecámaras, en la tasa de supervivencia de las empresas a 5 años según tamaño “las microempresas registran una tasa del 34,4%,”. Es decir, casi el 70% de las empresas que inician con un capital bajo no sobreviven a los primeros 5 años.

Varias son las causas que ponen en jaque a los emprendedores de Colombia, pero quizá la condición que más los debilita es la excesiva carga tributaria, así como el hecho de que las empresas pequeñas tributan el mismo porcentaje que las grandes, sin guardar alguna proporción. Al respecto, existe un análisis del Doing Business del Banco Mundial (2015) que señala que Colombia en el contexto regional tiene una de las cargas tributarias más altas en América Latina. Sin duda, este hecho motiva tres fenómenos que estancan el progreso del país: la caída de iniciativas para emprender, la informalidad y la fuga de capital humano, pues muchos de los emprendedores prefieren abandonar el país y montar sus ideas de negocio en otro lugar en donde tributen menos.

Esta es una situación lamentable teniendo en cuenta que en la última década el país ha sido testigo de una transformación positiva del ecosistema, ahora los emprendedores piensan de manera innovadora y en modelos de negocio escalables y replicables, como el exitoso caso de Rappi. Sin embargo, las condiciones tributarias, al igual que la complejidad de los trámites, frenan por completo el interés de emprender y la posibilidad de que los mismos colombianos generen para sí más empleos, un cambio social y mayor riqueza para el país. Teniendo en cuenta lo anterior, resulta pertinente escribir este ensayo exploratorio argumentativo para identificar los desafíos puntuales que tienen los emprendedores locales a la hora de montar su negocio propio, y que reducen drásticamente la tasa de supervivencia de las empresas pequeñas y medianas.

Cabe destacar para este ensayo el estudio realizado por Howald (2000), en el que asevera que los impuestos obstaculizan la rentabilidad de las empresas porque obtienen un margen de rentabilidad menor que limita su crecimiento y desarrollo, lo que las obliga a recurrir a medidas contraproducentes para su comercio como el aumento del precio de venta final. Hecho que

afecta su competitividad y las condena al cierre de sus empresas. Tomando como referencia lo anterior, es necesario plantear **¿cuáles son las estrategias que permite a los emprendedores empresariales hacer frente a los desafíos que supone el actual modelo de impuestos?**

En ese orden de ideas, el presente ensayo tiene como objetivo **analizar las condiciones de índole tributaria que pueden generar más estímulos para los emprendedores**. La metodología que vamos a implementar a continuación, se basa en la revisión bibliográfica del tema y de los aportes de discusiones teóricas existentes.

### **El valor de las Pymes**

Existen varias teorías sobre el valor de las Pymes que ratifican la importancia de impulsar las pequeñas y medianas empresas en países en vías de desarrollo como Colombia, porque representan un eslabón muy importante para el desarrollo social. En ese sentido Gómez y Van Hoof (2015) destacan: “un sector de la economía tradicionalmente atrasado, menospreciado por muchos y en algunos países dependiente de la ayuda del Estado, se percibe más como el motor del desarrollo social.” En efecto, las pequeñas y medianas empresas han sido indispensables en la misión de dinamizar la economía de la mayoría de países latinos porque permiten generar empleos en sectores socialmente débiles y contribuyen a reducir la concentración del poder económico.

Por otra parte, se entiende también el emprendimiento como un comportamiento intrínseco del instinto de conservación del ser humano para evitar el peligro y garantizar su supervivencia o para mejorar su calidad de vida. En ese mismo sentido, (Toca, 2010) señala que “el emprendimiento resulta ser una de las fórmulas adoptadas para enfrentar las épocas de crisis, de cambio y de incertidumbre a las que se someten las distintas sociedades.” De ahí nace el interés de promover el emprendimiento en Colombia para mitigar las tasas de desempleo, claro está, bajo los parámetros de la regulación para garantizar los ingresos públicos.

Por eso el tema tiene tanta relevancia, porque tanto para las empresas como para el gobierno urge la necesidad de establecer una política estratégica hecha a la medida de los emprendedores y con cargas tributarias justas para promover el desarrollo económico y social del país. Al respecto, (Howald, 2000) destaca: “debido a su estructura simple, a su aparato administrativo modesto y sus medios financieros limitados, la Pyme se ve más afectada por los obstáculos económicos, legales e institucionales que las empresas grandes.” Tal y como lo plantea el autor, para promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas es pertinente crear un entorno

macroeconómico favorable que las ayude a ser más competitivas y resistentes a las dinámicas del mercado.

### **Los desafíos actuales**

Vale la pena revisar las capacidades de las empresas y replantear si es necesario cargar el total del cúmulo de obligaciones que le corresponde al sector empresarial a los emprendedores durante la etapa de creación y consolidación de sus negocios. “Los impuestos crean las condiciones para el desenvolvimiento de la demanda del Estado y la elaboración de los bienes públicos. Pero, también pueden ser percibidos como estímulo negativo o como un impedimento para la inversión, ya que disminuye el ingreso disponible de los ciudadanos y las ganancias de las empresas, e influyen en el comportamiento de compra” (Howald, 2000, p.70). Tal y como se manifestó al inicio de este artículo, las cargas tributarias excesivas ocasionan el aumento del precio final de los servicios y/o productos de las empresas. Por eso en este punto cabe destacar otro poderoso efecto colateral de las excesivas cargas impositivas que es la informalidad, pues para ser más competitivos y no afectar sus precios, los empresarios optan por trabajar por fuera del marco de la legalidad.

Sin lugar a duda la informalidad también vulnera a las empresas formales jóvenes, que requieren mejores condiciones para establecer sus ideas de negocio. Y no se puede pasar por alto que en las pequeñas y medianas empresas es en donde se refugian las sociedades para enfrentar las peores crisis económicas y mantenerse a flote. En este punto vale la pena remitirse a los autores Gómez y Van Hoof (2015) que argumentan que “no obstante la baja productividad de las pymes en América Latina, en gran parte como resultado de la extendida economía informal, no debe menospreciarse el papel que durante las últimas décadas han adquirido en el despertar económico de la región.” De manera que para potenciar la riqueza del país hace falta agregar más estímulos que impulsen el emprendimiento empresarial, que motive a las empresas a trabajar dentro del marco legal y que contribuyan con la permanencia en el tiempo de esas ideas de negocio.

Adicionalmente, a las necesidades y debilidades del ecosistema local de las pequeñas y medianas empresas hay que sumarle los desafíos que plantea un entorno en el que compiten rivales con más experiencia en el mercado, que producen a gran escala y que provienen de unas economías muy sólidas. Según Baek (1993):

*Para el desarrollo de esas empresas es importante que, además de los esfuerzos propios, se dé una adecuada intervención del gobierno a fin de que compense las*

*desventajas estructurales de aquéllas, es decir, para que instrumente créditos más baratos, las proteja del poder económico de las grandes empresas, etcétera. (s.p.)*

De cualquier modo, la participación de las organizaciones gubernamentales es fundamental para brindarles amparo y crear garantías que les permita a los nuevos emprendimientos empresariales competir a la misma altura de las compañías grandes y de las extranjeras.

### **Prospectiva de los estímulos para emprender**

En primer lugar, las organizaciones deben enfocarse en crear condiciones favorables para mitigar el impacto de dos problemáticas importantes: la muerte prematura de las empresas y la informalidad. En ese sentido Howald (2000) plantea:

*Parecer ser necesario contar con un sistema tributario para pequeñas empresas, el cual le imponga bajos costos de cumplimiento y que sea fácil de entender y calculable. Sólo cuando los costos de la formalización tributaria sean más bajos que los costos de la informalidad, la primera opción representa una alternativa atractiva para las empresas informales. (pgs. 154-155)*

En segundo lugar, facilitar los recursos económicos para llevar a cabo las ideas de negocio, pues las garantías exigidas pueden llegar a limitar el acceso a préstamos financieros, claves para garantizar el crecimiento y desarrollo de las empresas. En la parte de las conclusiones de su ejercicio de análisis a la experiencia coreana, Baek (1993) sugirió que una de las medidas más eficientes y poderosas para fomentar a los emprendedores es la expansión del sistema de garantías al crédito para compensar la escasez del respaldo colateral de las PME.

En tercer lugar, fortalecer la red de apoyo para los empresarios. Para ilustrar lo que significa operar una empresa pequeña o mediana en Colombia, cabe resaltar el caso de una emprendedora que cultiva y procesa fresas en la Sabana de Bogotá. Si la misma empresa estuviera ubicada en Quebec la emprendedora contaría con el apoyo de una asociación de cultivadores de fresas que defendería sus derechos frente a los intermediarios y grandes supermercados que distribuyen, y además, aseguraría el mercado de sus productos (Gómez y Van Hoof, 2015). En ese sentido, es necesario un mecanismo para proteger a los emprendedores empresariales locales de los cambios constantes que implican las dinámicas habituales del mercado.

### **Conclusiones**

### **Síntesis argumentos principales**

- Las pequeñas y medianas empresas son clave para estimular el crecimiento de los países en vías de desarrollo como Colombia, porque dinamizan la economía y contribuyen a generar empleo en sectores vulnerables de la sociedad. Además, evitan que se concentre el poder económico.
- La mejor alternativa para garantizar el sostenimiento de los emprendimientos empresariales en el tiempo es creando estímulos y políticas que se ajusten a sus necesidades y condiciones.
- Las empresas medianas y pequeñas son más vulnerables a los obstáculos económicos, legales e institucionales que las grandes, que poseen una experiencia mucho más sólida y un capital mucho menos limitado. Lo ideal es crear para dichas pymes un entorno macroeconómico favorable que las ayude a resistir las dinámicas propias del mercado y la influencia de las compañías extranjeras y de gran tamaño.
- Las cargas tributarias excesivas van en contra de los propósitos de crecimiento y desarrollo del país y amenaza los proyectos de emprendimiento locales. En primer lugar porque reduce las intenciones de invertir y emprender. Y en segundo lugar porque fomenta la informalidad. De cualquier manera, ambas consecuencias afectan la riqueza del país.
- La informalidad también amenaza la supervivencia de los emprendimientos. Ya que trabajar bajo el marco de la legalidad eleva tanto los costos, las empresas deben aumentar el precio final de sus servicios o productos, lo cual al final las hace menos competitivas al lado de una empresa informal.
- Mientras los costos para formalizarse sigan siendo más elevados que los costos de la informalidad, seguirán existiendo emprendimientos constituidos por fuera del marco de la legalidad.
- Otro estímulo importante para promover los emprendimientos empresariales en Colombia es facilitando el acceso a opciones de financiación para que puedan empezar a competir con recursos suficientes.
- Las redes de apoyo como las asociaciones pueden ayudar a compensar las debilidades y amenazas que plantea una competencia con mercados internacionales y con compañías que tienen muchos más recursos y experiencia. Además, son necesarias para garantizar el mercado de los servicios y productos, y establecer un precio justo de ellos.
- El desafío de la alta gerencia está en conectar los vacíos del actual modelo de impuestos con oportunidades para garantizar el sostenimiento de los emprendimientos

empresariales. Después de todo, emprender (Toca, 2010) implica vincular oportunidades con recursos disponibles.

### **Resultados**

Teniendo en cuenta el anterior panorama, la alta gerencia de las pequeñas y medianas empresas debe orientar su gestión hacia una de toma de decisiones mucho más estratégica y racional, a través de:

- Búsqueda de proyectos de “capital semilla” con programas privados o públicos para fortalecer sus capacidades económicas.
- Alianzas con cooperativas y agremiaciones, pues en esas plazas hay mayor rotación de conocimiento, así como respaldo para proteger y cumplir los propósitos e intereses mutuos de los competidores.
- Modelos de distribución que hagan más competitivos los precios de sus productos o servicios frente a la competencia informal.
- Nuevos mercados internacionales en los que pueda globalizar sus productos/servicios, para impulsar su crecimiento y hacerse más robustas.

### **Integración de argumentos**

Es necesario que las empresas pequeñas y medianas se anticipen a los actuales desafíos tributarios que limitan la supervivencia de los emprendimientos para que sean más resistentes y eficientes a las dinámicas del mercado y a las cargas tributarias.

### **Respuesta a la pregunta**

Los resultados definidos anteriormente permiten responder a la pregunta que se estableció en el planteamiento del problema, pues implementando las estrategias recomendadas la alta gerencia puede obtener ventajas competitivas y garantizar la supervivencia en el mercado de los emprendimientos empresariales.

### **Implicaciones**

Se ha demostrado que un emprendimiento empresarial que establece estrategias para fortalecerse frente a las amenazas que plantea el actual modelo de impuestos alcanza mayores ventajas competitivas en cuanto a:

- Mayor solidez en el capital de inversión
- Precios más competitivos
- Mejor desempeño en el mercado

### **Aportes a la alta gerencia**



- Si bien es cierto que en Colombia hace falta una política estratégica que garantice la permanencia en el tiempo de los emprendimientos empresariales, que actualmente presentan una tasa muy baja de supervivencia, desde la alta gerencia se pueden establecer medidas y tácticas para fortalecer las capacidades de los emprendimientos empresariales y hacerlas más competitivas.
- Finalmente, con un buen diagnóstico DOFA y teniendo en cuenta los aprendizajes consignados en el presente ensayo, la alta gerencia puede conocer el índice de vulnerabilidad de su empresa y a partir de ahí establecer una planeación estratégica hecha a la medida de su negocio, pues los desafíos planteados en este escrito no impactan de la misma manera en todas las industrias y modelos de negocio.

## Referencias

- Baek, N. (junio de 1993). Desarrollo e incentivos para las pequeñas y medianas empresas coreanas. *Revista de Comercio Exterior*. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/247/10/RCE10.pdf>
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio. (2018). *Nuevos Hallazgos de la Supervivencia y Crecimiento de las Empresas en Colombia*. Recuperado de [http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos\\_An%C3%A1lisis\\_Econ%C3%B3mico/Cuaderno\\_demografia\\_empresarial/Cartilla17.pdf](http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos_An%C3%A1lisis_Econ%C3%B3mico/Cuaderno_demografia_empresarial/Cartilla17.pdf)
- Doing Business. (junio de 2015). *Apertura de un negocio*. Recuperado de <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business>
- Gómez, H. y Van Hoof, B. (2015). *Pyme de Avanzada: Motor del desarrollo en América Latina*. Bogotá, Colombia: Kimpres SAS.
- Howald, F. (2000). *Obstáculos al desarrollo de las PYME causados por el Estado en Colombia*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Toca, C. (11 de octubre de 2010). *Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades*. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v26n117/v26n117a03.pdf>

