



**FACULTAD DE POSTGRADO
TESIS DE POSTGRADO
IMPACTO DE LA CARGA FISCAL EN EL CRECIMIENTO DE
LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL MUNICIPIO
DEL DISTRITO CENTRAL**

SUSTENTADO POR:

**ROY NOÉ CANALES LÓPEZ
JACK ANTONIO AVILES ALVARADO**

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**MÁSTER EN
ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

TEGUCIGALPA, F.M., HONDURAS, C.A.

DICIEMBRE 2017

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JOSÉ ARNOLDO SERMEÑO LIMA



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

**IMPACTO DE LA CARGA FISCAL EN EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS EN EL MUNICIPIO DEL DISTRITO CENTRAL**

NOMBRE DEL MAESTRANTE:

ROY NOÉ CANALES LÓPEZ

JACK ANTONIO AVILES ALVARADO

Resumen

El objetivo principal de este trabajo es describir el impacto de la presión fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central como resultado de las reformas fiscales que han entrado en vigencia a partir del año 2010. Con lo cual, a la luz de los datos recabados durante la investigación, se pretende proponer una estrategia que permita a estas empresas mantenerse competitivas en el mercado. Durante el estudio se analizaron dos variables independientes, siendo la primera la carga fiscal, y la segunda, la aplicación de estrategias empresariales; analizando cómo estas inciden sobre la variable dependiente denominada crecimiento económico de las pequeñas y medianas empresas. Como resultado se identificó que existe una relación inversa entre el incremento de las medias fiscales y el crecimiento económico de las PYME del Distrito Central.

Palabras clave: Estrategias, Impuestos, PYMES, Reformas, Tributos.



GRADUATE SCHOOL

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

**IMPACT OF THE TAX BURDEN ON THE GROWTH OF SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISES IN THE MUNICIPALITY OF THE CENTRAL DISTRICT**

AUTHORS:

ROY NOÉ CANALES LÓPEZ

JACK ANTONIO AVILES ALVARADO

Abstract

The main objective of this paper is to describe the impact of fiscal pressure on the growth of small and medium enterprises in the Municipality of the Central District as a result of the fiscal reforms that have come into effect since 2010. With this, In the light of the data collected during the investigation, it is intended to propose a strategy that allows these companies to remain competitive in the market. During the study, two independent variables were analyzed, the first being the fiscal burden, and the second, the application of business strategies; analyzing how these affect the dependent variable called economic growth of small and medium enterprises. As a result, it was identified that there is an inverse relationship between the increase in fiscal averages and the economic growth of SMEs in the Central District.

Keywords: Reforms, SMEs, Strategy, Taxes, Tribute.

DEDICATORIA

A mi madre, Suyapa. Por ser mi apoyo permanente e incondicional, quien sacrificó sus años de juventud para impulsarme y forjar de mí una persona con valores. Por motivarme a que donde vaya dé lo mejor de mí y que deje una huella de la cual no deba avergonzarme; a sobreponerme con fuerza y fe ante las circunstancias adversas; pero sobre todo, por alentarme a construir mi felicidad, una felicidad genuina, y rodearme únicamente de quienes contribuyan a ello. Mi amor y agradecimiento infinito, madre.

Jack A. Aviles Alvarado

Dedico esta tesis a mis padres, Roy Canales y Esmeralda López, quienes son mi mayor ejemplo y me han brindado apoyo incondicional en todo momento; porque me han motivado constantemente a cumplir mis metas y me han inspirado a continuar soñando. Sus enseñanzas y consejos me han permitido ser la persona que actualmente soy.

Mi amor eterno a ambos.

Roy Noe Canales López

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, quien me ha guiado y me ha sustentado cada día. A mis padres y hermanos por su aliento y apoyo constante e incondicional. A mis amigos, la adición de mi familia que he tenido el privilegio elegir. A nuestra tutora, por su paciencia y apoyo permanente a lo largo de este proceso formativo. Gracias por formar parte de esta etapa memorable en mi vida.

Jack A. Aviles Alvarado

Agradezco a Dios, por derramar su infinita bendición en mi vida. A mi familia por ser la luz que guía mis pasos. A mis amistades, quienes han sido un apoyo adicional en muchos momentos. A mis compañeros de equipo, con quienes hemos atravesado juntos este camino. A los docentes, quienes han compartido sus experiencias y han enriquecido este proceso.

A todos ellos, gracias de corazón.

Roy Noe Canales López

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES.....	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	3
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.5 JUSTIFICACIÓN	4
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	5
2.1 REFORMAS LEGALES	8
2.3 ESTRATEGIAS EMPRESARIALES: UNA PROPUESTA DE SOLUCIÓN	14
2.3.1 ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN	14
2.3.2 ESTRATEGIA DE COSTOS BAJOS	16
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	20
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	20
3.2 POBLACIÓN	21
3.3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	21
3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
3.5 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
3.6 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	23
3.7 PROCESO DE RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN	24
3.8 MATRIZ METODOLÓGICA	25
3.9 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	27
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	28
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	40
BIBLIOGRAFÍA.....	43
ANEXOS	45
GLOSARIO	47

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

Es innegable la importancia de la participación que representan las empresas de menor tamaño en la economía de los países, particularmente en América Latina, y es que según Tueros (2009) “casi dos tercios de la población económicamente activa (65.9%) se concentra en las MIPYME de la región”, hecho que confirma la relevancia de las mismas como generadoras de empleo y que podría vincularlas con un significativo aporte al Producto Interno Bruto (PIB). “En 1999 las ventas de las PYME de Honduras alcanzaron cerca de US\$5 mil millones, lo que equivale al 80% del PIB” (Guaipatín, 2003, p. 7), por lo que más allá de la cantidad, se puede proponer un aporte de este segmento productivo referente a una distribución más equitativa de la riqueza. Sin embargo, hay un elemento dinámico y determinante que influye esta porción de emprendimientos, las medidas enmarcadas en la política fiscal que se implemente, misma que emplea distintos mecanismos para la captación de recursos a fin de garantizar el financiamiento del aparato estatal, afrontar los gastos corrientes y también aquellos proyectos excepcionales que se propongan. En este sentido, el marco tributario nacional ha sufrido una serie de modificaciones significativas desde el incremento de 3 puntos en la tasa del impuesto sobre ventas (ISV) con vigencia a partir de enero del 2014, seguido por un paquete de reformas en materia tributaria efectivas a partir de enero del 2017, de tal manera que se logre una mayor recaudación y estos mayores ingresos ayuden a cubrir ese mayor gasto de la manera menos súbita posible, lo cual ha provocado muchas expectativas y discusiones, sobre todo en lo referente a la presión que podría generarse sobre las principales variables macroeconómicas como la inversión, el producto y consecuentemente sobre el empleo que tendría un impacto directo sobre las PYMES.

Por tanto, el objetivo principal de este trabajo es realizar un análisis cuantitativo del posible impacto de la presión fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central, y posteriormente, a la luz de los datos estadísticos recabados plantear una estrategia que potencialmente pueda ayudar estas empresas a mantenerse competitivas en el mercado.

1.2 ANTECEDENTES

En la actualidad, Honduras está atravesando por una etapa de transición ocurrida por la reestructuración de la administración tributaria. Como parte del proceso ha existido un cambio progresivo a través de la reforma a las leyes, iniciando por la Ley de Fortalecimiento de los Ingresos, Equidad Social y Racionalización del Gasto Público, emitida bajo decreto 17-2010, en la que se impone un impuesto adicional a las empresas con utilidades superiores a un millón de Lempiras (L 1, 000,000.00), el cual, en un inicio se planteó que se iría reduciendo progresivamente en forma anual, a manera que dicho impuesto quedase extinto para el año 2015. Por otra parte, en el año 2014, se reformó la tasa impositiva que se aplica a las Ventas, recibiendo un incremento de tres puntos porcentuales (3%). Así mismo, mediante decreto 105-2011 entra en vigencia la Ley de Seguridad Poblacional, dando a lugar al impuesto por contribución especial por transacciones financieras proseguridad poblacional, mejor conocida como Tasa de Seguridad.

Como parte del proceso de reformas, se suprimió la Dirección Ejecutiva de Ingresos, atravesando por un proceso de transición, en la cual, surge la Comisionada Presidenciable de Administración Tributaria (CPAT), la cual a su vez fue sustituida por la actual institución encargada de la administración Tributaria, creándose el Servicio de Administración de Rentas (SAR). Así mismo, para fortalecer los mecanismos de recaudación, entró en vigencia el nuevo

código tributario emitido mediante decreto 170-2016, como parte de la reestructuración del sistema de recaudación tributaria del país.

Ante tales reformas, las empresas se ven afectadas por la serie de incrementos en las tasas impositivas y la creación de nuevos impuestos.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Ante la entrada en vigor de un nuevo marco de regulación fiscal y la presión que esto representa para las empresas en general, es particularmente importante evaluar cómo estas nuevas regulaciones han afectado al segmento de las PYMES y en qué medida su crecimiento se ha visto limitado por las mismas; y más allá, a partir de los hallazgos que la correlación de las variables evaluadas arrojen se requiere proponer una estrategia que contribuya a aminorar tal impacto.

En este sentido, se plantean concretamente como preguntas de investigación:

- 1) ¿Se percibe por parte de los pequeños y medianos empresarios la existencia de correlación entre el crecimiento económico de sus empresas y la implementación de nuevas medidas fiscales?
- 2) ¿Son las estrategias empresariales una propuesta alternativa para mejorar el crecimiento de las PYMES?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Evaluar el impacto de la carga fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Analizar la correlación entre el crecimiento económico de las PYMES y la implementación de nuevas medidas fiscales en el período 2010-2016, según la percepción de los pequeños y medianos empresarios.
- 2) Proponer una estrategia empresarial que permita absorber la presión de las nuevas medidas fiscales para las PYMES en el Municipio del Distrito Central.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Ante la importancia que tienen las PYMES en la economía nacional desde la perspectiva de generación de empleo, aporte al PIB y potencial contribución hacia una distribución equitativa del ingreso, no puede pasar desapercibido un hecho que puede generar una presión significativa sobre su crecimiento desde múltiples ángulos. Mediante la presente investigación se propone desarrollar una evaluación de los elementos más relevantes de las reformas fiscales recientes que más se vinculen a las actividades de las Pequeñas y Medianas Empresas hondureñas, así como una demostración basada en datos empíricos (como estadísticas macroeconómicas) referentes a ingreso, producto, empleo, y otros pertinentes al desempeño del sector. De esta manera, considerando la relevancia de este segmento y la notable dependencia de la economía hondureña.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) constituyen un agente importante para el crecimiento y desarrollo de la economía de muchas familias en las zonas urbanas y rurales a nivel nacional, y por su condición de productoras y prestadoras de servicios a nivel formal están sometidas a distintas normativas, entre las que se incluye un conjunto de regulaciones fiscales. Además, el aporte de las PYMES se concentra en tres dimensiones principales: crecimiento económico, la creación de empleo y la reducción de la pobreza.

Como punto de partida y para las consideraciones de este documento que analiza las PYMES hondureñas, se definirán las Pequeñas Empresas según lo plantea la Ley Para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa mediante el Decreto 135-2008, como:

Aquellas con una mejor combinación de factores productivos y posicionamiento comercial, que permiten la unidad empresarial, acumular ciertos márgenes de excedentes. Tienen una organización empresarial más definida y mayor formalización en su gestión y registro, cuentan con un mínimo de once (11) y un máximo de cincuenta (50) empleados remunerados. (p. 3)

Como se muestra en la definición anterior, para caracterizar las empresas según la legislación nacional se ha de considerar primordialmente el número de empleados remunerados que estas tengan. De esta manera, se plantea la definición de Mediana Empresa como:

Empresas que disponen de mayor inversión en activos fijos, en relación a las anteriores. Asimismo, presentan una adecuada relación en cuento a su capital de trabajo, una clara división interna del trabajo y formalidad en sus registros contables y administrativos, emplean un mínimo de cincuenta y uno (51) empleados y un máximo de ciento cincuenta (150) empleados remunerados. (p. 3)

Por lo tanto, además de considerar el número de empleados remunerados para la categorización de las empresas, también se incorporan elementos referentes al capital invertido en activos fijos, capital de trabajo y factores referentes al grado de formalidad en procesos administrativos y contables, y son estos elementos los que conducen a una mayor vigilancia y sujeción a normativas de carácter fiscal.

Considerando la composición de mano de obra de las PYMES, y que son intensivas en este factor más que en capital por su misma naturaleza, resalta su capacidad para generar nuevas oportunidades de empleo y contribuir en el incremento de la producción nacional y que, por lo tanto, pueden representar un medio que garantice una mayor estabilidad y seguridad a más familias, dándole un protagonismo significativo en función de promover crecimiento económico más equitativo al distribuir la riqueza en más manos, a diferencia de la acumulación de beneficios en manos de pocas personas que caracteriza la gran industria.

Según Tueros (2009), en América Latina apenas el 10.3% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada total están empleados por la Gran Empresa, y particularmente en Honduras solamente el 0.1% de esta población está empleada en dicho segmento, lo que implica que las empresas que mueven mayores capitales concentran los beneficios en un número muy reducido de personas; con lo que si bien aportan al crecimiento económico nacional, su contribución al desarrollo es limitada. Por otra parte, Tueros muestra que las PYME hondureñas emplean alrededor del 0.8% de la PEA ocupada total, que es una proporción significativamente mayor a la de los empleos generados en la gran industria nacional. Si bien hay sectores independientes y a nivel de microempresas que concentran una mayor cantidad de la PEA ocupada total, el bajo grado de formalidad de las mismas las aísla de ciertas regulaciones fiscales que son objeto de análisis en esta tesis, por lo tanto serán sujetos a consideración.

Además de la importancia que representan las PYME en Honduras respecto a la generación de empleo y distribución más equitativa de la riqueza, también juegan un papel de suma importancia respecto al fomento de la cohesión social de las comunidades urbanas y rurales al reducir claramente la discriminación por sexo que históricamente ha relegado a la mujer hondureña, y es que como se muestra en el documento sobre la Crisis Internacional y Políticas para las PYMES (p. 8), las Pequeñas y Medianas Empresas hondureñas emplean tanto hombres como mujeres en igual proporción, a diferencia de segmentos como las Microempresas y Micronegocios donde se muestra una proporción ampliamente desigual en perjuicio de las mujeres. Igualmente, las PYMES concentran alrededor del 0.9% de los jóvenes con edades de 15 a 24 años que se encuentran ocupados (p. 9), quienes principalmente por su falta de experiencia se enfrentan a dificultades para obtener un empleo en las grandes empresas.

Partiendo de la información expuesta por Guaipatín (2003), las PYMES de los sectores manufacturero, comercial y de servicios no financieros emplean en promedio alrededor de veintidós (22) personas por empresa, elemento que consolida la importancia de estos segmentos en este tema de generación de empleo. Otro hecho relevante es que “en 1999 las ventas de las PYMES de Honduras alcanzaron cerca de US\$5 mil millones, lo que equivale al 80% del PIB” (p. 7). Sumando este hecho al significativo número de empleos que generan las PYMES, también se denota su gran importancia respecto a la producción nacional, por lo que al combinar estos dos elementos (generación de empleo y aporte al Producto Interno Bruto), se puede deducir que las PYMES son el principal sustento de la economía hondureña. Hecho que se afirma con lo expresado por (Romero, 2006) quien menciona que “se viene constatando la existencia de una relación positiva entre el nivel de actividad emprendedora y el crecimiento económico”. (p. 40)

2.1 REFORMAS LEGALES

Honduras, atraviesa por un proceso de reestructuración de la administración tributaria, dentro de la cual se han generado una serie de reformas a los tributos. La tributación se basa en el principio de equidad. Todas las reformas se han efectuado con el objetivo principal de fortalecer las finanzas públicas y permitir un mejor desempeño en materia de seguridad, educación y salud, lo que beneficiará a la población en general. A la vez, existieron reformas al sistema de recaudación tributaria con el propósito de administrar eficazmente los tributos y además equilibrar la oferta de bienes y productos, los cuales en muchas ocasiones son sujetos a una competencia desleal en algunos rubros. De acuerdo a cifras de la Secretaria de Integración Económica Centroamericana SIECA, en su informe económico regional 2016-2017 detalla lo siguiente:

Como efecto final de la reforma tributaria de 2014 y la implementación de ciertos controles administrativos, “Honduras aumentó sus impuestos en un 0.6% del PIB, lo que significó el incremento de la carga tributaria, que pasó del 17.9 al 18.5%, convirtiendo a esta nación en la de mayor carga tributaria en la región centroamericana.” (Centro de Estudios para la Integración Económica CEIE, 2017, p. 23).

Dentro de las reformas fiscales y nuevos gravámenes que han entrado en vigencia desde el año 2010 en adelante, se encuentran las siguientes:

Ley de Seguridad Poblacional, Decreto No.105-2011 y sus Reformas

La Ley de Seguridad Poblacional fue aprobada mediante Decreto No.105-2011, el 05 de julio de 2011 y publicada en el Diario Oficial “La Gaceta” el 08 de julio de 2011. La Ley fue reformada mediante Decreto No.166-2011, publicado el 1 de octubre de 2011 y mediante Decreto

No.58-2012, publicado en el Diario Oficial “La Gaceta” el 29 de mayo de 2012. Asimismo, contiene una Fe de Errata publicada el 9 de septiembre de 2011.

La Ley de Seguridad Poblacional tiene la finalidad de establecer mecanismos de fortalecimiento a las finanzas públicas, mediante la creación de contribuciones de carácter temporal por un período de 5 años, las cuales son:

1. Contribuciones Especiales del Sector Financiero

La Contribución especial del Sistema Financiero, grava todos los retiros en moneda nacional y extranjera en depósitos a la vista o en cuentas de cheques que mantengan las personas naturales o jurídicas, en Instituciones Financieras 17 / 21

Concepto Tarifa Débitos (retiros) de depósitos a la vista, en cuentas de cheques, Débitos en cuenta de ahorros, las operaciones de Préstamos, Pagos o transferencias a favor de terceros por cuenta de mandantes comitentes con cargo al dinero cobrado, transferencias o envíos de dinero en efectivo hacia el exterior o interior del país.L.2.00 por millar o por fracción de millar Emisión de cheques de caja, cheques certificados, cheques de viajero u otros instrumentos financieros similares existentes o por crearse L 1.50 por millar o su fracción tomando siempre en consideración el saldo promedio mensual del mes anterior, mayor a Ciento Veinte Mil Lempiras (L 120.000.00) o su equivalente en moneda extranjera.

Las transacciones gravadas son:

- Débitos (retiros) de depósitos a la vista, en cuentas de cheques, cuentas de ahorros realizados por personas naturales o jurídicas.

- Las operaciones de préstamo otorgadas por las Instituciones Financieras con fondos propios.
- Emisión de cheques de caja, cheques certificados, cheques de viajero u otros instrumentos financieros similares existentes o por crearse.
- Pagos o transferencias a favor de terceros por cuenta de mandantes o comitentes con cargo al dinero cobrado o recaudado en su nombre.
- Transferencias o envíos de dinero en efectivo, hacia el exterior o interior del país, efectuadas a través de una Institución Financiera.
- La renovación de la membresía anual del titular de tarjetas de crédito, excepto la renovación de las tarjetas de crédito adicionales.

Ley del Ordenamiento de las Finanzas Públicas, Control de las exoneraciones y medidas anti evasión, Decreto 278-2013

La ley fue publicada en el Diario Oficial la Gaceta, en fecha 30 de diciembre de 2013, entrando en vigencia en el año 2014. Mediante la entrada en vigencia de dicha ley, se crearon una serie de reformas y creación de nuevos impuestos, los cuales pretenden incrementar la recaudación fiscal y prevenir la evasión, entre los cuales se encuentran:

- a) Reforma al Impuesto sobre la venta

En el capítulo VI se abordan los temas referentes al impuesto sobre ventas, en la cual se reforma la tasa general de impuesto incrementándose de un doce por ciento (12%) a un quince por ciento (15%) y de un dieciocho por ciento para las bebidas alcohólicas, cerveza y cigarrillos al igual que los boletos aéreos de la clase ejecutiva.

b) Creación de impuesto del 1.5% sobre los ingresos

Se reforma la ley del impuesto sobre la renta, adicionando el artículo 22-A, el cual literalmente dice: “Las personas naturales o jurídicas domiciliadas en Honduras pagarán el uno punto cinco por ciento (1.5%) sobre los ingresos brutos iguales o superiores a DIEZ MILLONES DE LEMPIRAS (L 10,000,000.00) del período impositivo cuando la aplicación de las tarifas señaladas en el literales a) y b) del Artículo 22 de la presente Ley, resultaren menores al uno punto cinco por ciento (1.5%) de los ingresos brutos declarados. La tasa se reducirá al cero punto setenta y cinco por ciento (0.75%) en el caso de los ingresos obtenidos por las personas naturales o jurídicas que produzcan o comercialicen los siguientes productos y servicios: a) Producción y distribución de Cemento; b) Servicios públicos prestados por las empresas estatales; c) Los productos y medicamentos farmacéuticos para uso humano, a nivel de productor a importador; d) Ingresos por producción, venta y distribución de Petróleo y sus derivados; y, e) El sector o industria de panadería. No estarán sujetos al pago del uno punto cinco por ciento (1.5%) referido las siguientes personas naturales o jurídicas: a) La personas naturales que obtengan ingresos provenientes de sueldos y salarios; b) Los contribuyentes cuyos ingreso brutos anuales sean menores a DIEZ MILLONES DE LEMPIRAS (L 10,000,000.00), quienes no obstante en su caso deberán cumplir con la declaración y pago establecida en Artículo 22 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y del Impuesto Sobre el Activo Neto creado por la Ley de Equidad Tributaria, Decreto No. 51-2003, del 3 de abril de 2003; c) Las empresas durante los primeros dos (2) años de su constitución o en periodo pre-operativo después de la vigencia de esta Ley, es decir hasta cuando den inicio a su primera transacción de venta al comercio; y, d) Las personas naturales o jurídicas que incurran en pérdidas, por caso fortuito o fuerza mayor, derivadas de desastres naturales, catástrofes, guerras, estado de excepción, debidamente acreditable ante la Dirección Ejecutiva de

Ingresos (DEI), hasta dos (2) ejercicios fiscales desde que ocurran. Aquella pérdida deberá ser certificada por una firma auditora debidamente registrada en el Colegio Profesional respectivo, quedando sujeta a la fiscalización posterior. Se entenderá por ingresos brutos para los efectos de este literal, los ingresos totales menos los descuentos, las rebajas y devoluciones, sin perjuicio del posterior desarrollo reglamentario por parte de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas en coordinación con la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI), especificando en su caso por sectores. El impuesto que resulte de la aplicación del uno punto cinco por ciento (1.5%) será la base para determinar las Cuotas de Pagos a Cuenta del periodo fiscal 2014. Las empresas que declaren pérdidas de operación estarán sujetas a lo establecido en el Decreto No. 96-2012 del 20 de junio del 2012".

c) Reforma a la Aportación Solidaria

Se reformó el artículo 22 de la ley de equidad tributaria, estableciéndose definitivamente una tasa de 5% sobre el excedente de la Renta Neta Gravable superior a Un Millón de Lempiras. La aportación solidaria será un impuesto adicional y no será deducible del impuesto sobre la renta, además quedó sujeta al régimen de pago a cuenta.

2.2 TEORÍA DE LA CURVA DE LAFFER SOBRE LA EFICIENCIA EN LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA

Como parte del proceso de mejora en la recaudación tributaria, impulsada mediante las reformas que se han mencionado anteriormente, se ha incrementado la captación de recursos ocasionados por la ampliación en el número de contribuyentes que estarán sujetos al pago de sus impuestos, y por otra parte, el efecto ha sido producido debido al incremento en las alícuotas y gravámenes que afectan directa o indirectamente a las empresas. Sin embargo, existen

repercusiones en la productividad de las empresas en vista que aproximadamente un tercio de sus utilidades son destinadas al pago de tributos. Esto según Laffer 2007, “genera un desincentivo a la producción, disminuyendo paralelamente los ingresos que percibe el estado en concepto de recaudación fiscal”. (Arthur B. Laffer & Stephen Moore, 2007, p. 30)

En un inicio, el incremento a las tasas impositivas dará como resultado inmediato una mayor recaudación fiscal, sin embargo, progresivamente existirá un decremento en vista que se reduce el poder adquisitivo y de expansión de los contribuyentes. Por otra parte, una tasa baja incentivará la producción, lo que a su vez permitirá la expansión de los contribuyentes, ocasionando eventualmente una mayor recaudación, la cual estaría en concordancia con la recaudación que existiría si se impusieran altas tasas. En vista de lo anterior, se debe buscar el punto óptimo en el cual, los contribuyentes cuentan con los recursos necesarios para su expansión, generando mayores ingresos, y el punto en el cual el gobierno impone una carga fiscal que no ahogue la economía de los contribuyentes.

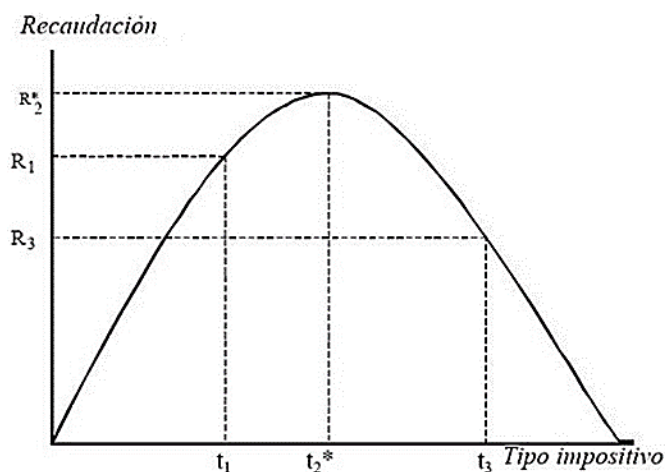


Figura 1. Curva de Laffer sobre la recaudación y carga tributaria.

Fuente: Arthur Laffer y Stephen Moore, Rich States Poor States, p.33, 2007.

De acuerdo con la figura 1, en el punto t1, en el que la tasa impositiva está más próxima a cero, se observa que la recaudación queda en un punto intermedio ante los demás escenarios. Por otra parte el punto t3, en el cual la tasa impositiva se aproxima cada vez más a 100, se observa que genera el menor punto de recaudación. Sin embargo, al encontrar el punto de equilibrio, se observa la eficiencia en la tasa impositiva que se mantiene en un punto medio, generando una alta eficiencia en la recaudación, permitiendo mejores márgenes para los contribuyentes, traduciéndose en una mejor recaudación fiscal para los gobiernos.

2.3 ESTRATEGIAS EMPRESARIALES: UNA PROPUESTA DE SOLUCIÓN

Como parte de una administración eficiente de los recursos de los empresarios, es necesario efectuar una planificación apropiada no solamente de los flujos de efectivo necesarios para cubrir las necesidades principales del negocio, sino que, se deben planificar además los requerimientos de efectivo en concepto de impuestos, de manera que se pueda cumplir oportunamente con las obligaciones. Dentro de las deducciones permitidas por ley se encuentran Las donaciones y legados en beneficio del Estado, del Distrito Central, de las Municipalidad, de las Instituciones Educativas, de Fomento Educativo o Similares, de beneficencia (Sic), deportivas o de fomento deportivo, legalmente reconocidas, tal como lo establece el Artículo 11 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta.

2.3.1 Estrategia De Diferenciación

Considerando que las medidas fiscales son de carácter impositivo, es decir, no son opcionales para quienes deben regirse por ellas, es imperativo para las PYMES formular estrategias empresariales que les permitan sobrellevar estas regulaciones sin que sus utilidades se vean afectadas. En este sentido, las PYMES deberán plantear estas estrategias adecuadas a las actividades que llevan a cabo, pues una empresa prestadora de servicios no podrá establecer las

mismas estrategias que han de implementar las empresas productoras, y aún dentro de las empresas que llevan a cabo actividades productivas deberán adaptar las estrategias a sus propios productos; igualmente, la formulación de las estrategias dependerá de los recursos disponibles; el entorno en el cual se encuentra; la estructura del mercado del cual forma parte así como la composición de sus principales competidores reales y potenciales.

Por lo tanto, las PYMES podrán hacer frente a la carga que implica las nuevas normativas fiscales dando a sus productos o servicios un nuevo elemento que sea percibido por su nicho de mercado o población objetivo como algo único y que agregue valor adicional a algo que ya conocían. En este entendido no se han de ignorar los costos que este elemento de diferenciación pueda generar, pero sí implica que los costos no sean el objetivo estratégico principal.

Según el documento sobre La Estrategia de Diferenciación de Michael Porter (Universidad José Carlos Mariategui, s/f), se pueden emplear algunas formas de diferenciar, a través de:

- Diseño de producto
- Imagen de marca
- Avance tecnológico
- Apariencia exterior
- Servicio de postventa; y
- Cadenas de distribuidores

Al darle a los productos o servicios este carácter diferenciado también se estaría dirigiendo hacia un segmento más focalizado y al cual debe tenerse facilidad para acceder. El carácter único que se pretende alcanzar con la implementación de estas estrategias debe permitir a la empresa una posición de ventaja respecto a sus competidores, posiciona la empresa con una mayor ventaja de

negociación con los proveedores al reducir el poder de los mismos e igualmente respecto a sus clientes hacia quienes también ganarán lealtad. Así, mediante la implementación de una estrategia de diferenciación se pretende ganar competitividad ofreciendo más valor a los clientes por un precio de los bienes o servicios relativamente igual al de los competidores.

2.3.2 Estrategia de Costos Bajos

Ante la necesidad de cada vez mantener mejores rentabilidades con el fin de permitir a las empresas desarrollar ventajas para adentrarse en el mercado, es necesario plantear una estrategia que permita hacer un uso eficiente de los recursos con los que cuenta la organización. Por otra parte, gran número de las empresas de Honduras, se dedican a la producción de bienes de consumo. Es en este sentido que, implementar una estrategia de reducción de costos permitirá posicionarse de una mejor manera en el mercado.

Según el Diccionario Contable de Colombia, un costo se define de la siguiente manera: “un gasto, erogación o desembolso en dinero o especie, acciones de capital o servicios, hecho a cambio de recibir un activo. El efecto tributario del término costo (o gasto) es el de disminuir los ingresos para obtener la renta” (p. 66)

Porter (1996) Indica que la estrategia de costos bajos “se esfuerza por lograr costos generales más bajos que los rivales y llegar a un espectro más amplio de clientes” (p. 65) A la vez, mediante el uso eficiente de los recursos, se permite disponer de mayor cantidad de liquidez. En este sentido, (Thompson, 2008) afirma que:

El objetivo estratégico de una compañía de costos bajos es lograr reducirlos significativamente más que sus rivales de calidad similar. Al pretender una ventaja de costos sobre los rivales, los administradores deben tener el cuidado de incluir las características y servicios que los compradores consideran esenciales: la oferta de un producto demasiado austero socava el

atractivo del producto de la empresa y puede alejar a los compradores, aunque su precio sea menor que los productos competidores. (Thompson, 2008, p. 134)

Las empresas deben considerar mantener sus ventajas competitivas, de manera que los competidores no puedan fácilmente aplicar estrategias similares en vista que se disminuiría la efectividad que se intenta perseguir por medio de la aplicación de una estrategia de costos mínimos. A la vez, como parte de la aplicación de la estrategia, es necesario iniciar con un proceso de reducción de las cadenas de distribución, eliminando intermediarios o escalas en las cuales cada uno de los actores encarecen el precio al consumidor.

En este sentido es apropiado que las empresas inicien el desarrollo progresivo de sus sistemas de distribución con el fin de acercarse cada vez más a los clientes finales, y en el sentido contrario, acercarse cada vez más a los proveedores principales de materias primas disminuyendo intermediarios que encarezcan sus costos de producción y las materias primas.

Dentro de todo el proceso de la definición de la estrategia, es importante además la inversión en tecnología, la cual permita incrementar la eficiencia en la producción, ya sea mediante la ampliación de volúmenes de producción que den como resultado una disminución del coste por unidad producida, y la eficiencia energética empleada durante los procesos de producción. Si bien es cierto, se requerirá un proceso de sistematización y mejoras en las capacidades productivas, es necesario que las empresas se tecnifiquen y den paso a técnicas de producción más eficientes tanto en el uso de recursos, como en ahorro de tiempo. Por otra parte, otro elemento necesario para la implementación de la estrategia, es necesario disminuir los costes de las materias primas necesarias para la producción.

Como parte del proceso, es importante adquirir las materias primas a costes menores sin afectar el resultado final, ofreciendo productos de calidad a los clientes.

Antes de considerar la implementación de la estrategia basada en el menor costo, las empresas debe realizar un análisis situacional en el que se identifique primeramente la cantidad de productos sustitutos, el tipo de producto ofrecido, la demanda existente, el uso que dan los compradores al producto ofrecido, la capacidad de los competidores de igualar la calidad ofrecida. Todo lo anterior con el objetivo de tener presentes todas las variables, a manera de maximizar la eficiencia en la implementación de la estrategia.

Sin embargo, tal como es importante reconocer lo que menciona (Kluyver, 2003), “La estrategia explota agresivamente las oportunidades de reducción de costos, a través de las economías de escala y del aprendizaje acumulativo en la compra y fabricación y, en general requiere una inversión mínima en I&D, marketing y gastos generales” (p.97). Como contraparte, es importante conocer que la estrategia, al ser genérica, podría tener un enfoque reducido tomando en consideración un grupo específico de la población y ofreciendo productos al menor costo posible.

Las PYME, al ser un fuerte tejido empresarial, el cual se enfoca en la producción mayoritariamente orientada a rubros como la agroindustria, alimentos, manufactura y comercio pueden implementar la estrategia de reducción de costos como pilar en su filosofía administrativa. Y al generar productos que son considerados de primera necesidad, pueden convertirse fácilmente en un motor eficiente de la economía del país, incrementando sus niveles de producción a costos relativamente más bajos, y contribuyendo a su vez con la generación de más empleos para diversos sectores de la población.

Para la consecución efectiva de una reducción de costos, es necesaria la planificación y la implementación de las mejores prácticas, tanto en términos de reducción de costos a través de la disminución de la cadena de valor, como en la mejora de los procesos productivos. Uno de los

puntos débiles de las PYME de Honduras, es el nivel de tecnificación de sus procesos productivos, acompañado del abordaje empírico de muchos de los emprendedores que incursionan en el sector productivo. Es por eso que una estrategia viable para la mejora en el desempeño financiero, es la gestión de costos.

La gestión de costos se puede abordar desde la perspectiva de la reducción en los tiempos ociosos de la maquinaria, mejoramiento de la calidad, mejoramiento de la productividad, y reducción de los ciclos de producción.

2.3.3 Mejoramiento en la productividad

Mejorar la producción implica desde la capacitación de personal, hasta la adquisición de equipo más eficiente. A la vez, es necesario desarrollar mejoras en los procesos, a fin de disminuir los procesos innecesarios y que no aportan valor a la cadena de producción. La adquisición de maquinaria más eficiente debe responder a la demanda existente con la capacidad para mejorar los niveles de producción dentro de los términos de la eficiencia.

2.3.4 Reducción en los ciclos de producción

Parte del proceso de implementación, requiere el estudio de los procesos involucrados en las etapas productivas, y los procesos administrativos que ejecuta la empresa. A través de la reducción en los tiempos se logra un incremento en la eficiencia basada en costos gracias a la implementación de mejores prácticas. Alcanzar dicha reducción trae beneficios no solo económicos para la empresa gracias al pleno aprovechamiento de los recursos, sino que, además contribuye con la perspectiva de responsabilidad social empresarial, debido a que existen menos desperdicios o reducción innecesaria en el consumo de recursos.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

En este capítulo se describen los métodos que fueron aplicados para alcanzar los objetivos propuestos como parte del tema de investigación sobre el impacto de las medidas fiscales en las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central y el planteamiento de estrategias fiscales para sobrellevar, en base a las mejores prácticas, la carga fiscal actual.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

Para el desarrollo de la investigación Impacto de la carga fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central, misma que busca describir el posible impacto de las nuevas medidas fiscales implementadas en el crecimiento de las PYMES locales, y que se enfoca en este segmento bajo la consideración que son estas empresas las que más resienten las medidas impositivas por su disponibilidad más limitada de recursos en comparación a las grandes empresas, y son también un segmento más vigilado y sometido a regulaciones rigurosas por la naturaleza de sus operaciones comparadas a las microempresas, las cuales quedan relativamente ocultas ante estas medidas impositivas; en este sentido, el enfoque de la investigación es de tipo cualitativo ya que utiliza la recolección de datos basada en antecedentes documentales, aplicación de instrumentos de obtención de información y medición numérica, con la finalidad de probar las hipótesis planteadas.

Igualmente, prevalece un método de investigación descriptivo, pues se enfocó en evaluar ciertas características de la situación planteada en un período definido, analizando de manera separada el comportamiento de los datos reunidos para luego determinar la relación existente entre las variables. El diseño de la investigación es no experimental puesto que no se manipularon las variables independientes o dependientes, es decir, la investigación se limitó a la observación del desempeño de los datos recabados sin ejercer ninguna intervención.

3.2 POBLACIÓN

La Población o universo se define como “un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (Sampieri, 2014, p. 174).

El parámetro objeto de estudio son las Pequeñas y Medianas Empresas en el Municipio del Distrito Central. De acuerdo con las cifras planteadas según estudios de la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa (CCIT), las PYMES a nivel nacional ascienden a ciento sesenta y cinco mil quinientos veintinueve (165,529). De acuerdo con el mismo estudio, veintiséis mil seiscientos veintiuno (26,521) se encuentran en la ciudad de Tegucigalpa.

El tipo de muestra seleccionada está ubicada en la categoría de muestra *no probabilística*, determinando el tipo de muestra *dirigida*, siendo seleccionado el subgrupo de las *muestras por conveniencia* debido al acceso a la información y a los recursos disponibles, tal como indica Sampieri (2014): “estas muestras están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso” (p. 390).

3.3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

La investigación Impacto de la carga fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central se basa en el método descriptivo, ya que no se manipula la variable independiente experimental y se basa en la observación de los datos correspondientes a las distintas variables (dependiente e independiente)

3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Habiendo sido definido el tipo de investigación, se procede a desarrollar el procedimiento previsto para llevar a cabo el estudio y llevar a cabo de manera sistemática, las actividades referentes a la recolección y análisis de datos.

Para desarrollar la investigación se planteó el enfoque de investigación cualitativo, con diseño *Investigación- Acción*, la cual Sampieri (2014) la describe como “Diagnóstico de problemáticas sociales, políticas, laborales, económicas, etc., de naturaleza colectiva. Categorías sobre las causas y consecuencias de las problemáticas y sus soluciones.” (p. 472). Se aplicará este método debido a que se pretende describir el impacto que ha existido en las diferentes empresas, recabando dicha información a través de la aplicación de la técnica de entrevista, entrando en contacto con los sujetos de estudio y conocer sus experiencias sobre las repercusiones de las medidas fiscales en sus empresas y la forma en la que éstas han actuado ante tales eventos. Con base a los resultados se pretende ofrecer una solución que permita hacer frente a las problemáticas identificadas al analizar los datos recolectados

3.5 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación contempla un alcance de tipo descriptivo entre las variables independientes: Medidas Fiscales y la Aplicación de estrategias empresariales, y la variable dependiente: el crecimiento de las PYMES en el Municipio del Distrito Central. Como base para la determinación de la hipótesis nulas y alternativas se empleará el tipo de Investigación descriptivo con una metodología Investigación - Acción

3.6 FUENTES DE INFORMACIÓN

Para la investigación Impacto de la carga fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central se tomaron como fuentes de información los datos teóricos y estadísticos obtenidos a partir de una investigación bibliográfica, es decir, la revisión bibliográfica mediante la búsqueda, recopilación, organización, valoración, crítica e información bibliográfica referente a las variables analizadas.

3.6.1 FUENTES PRIMARIAS

- Base de datos histórica del Producto Interno Bruto (PIB) a precios de mercado del Banco Central de Honduras (BCH)
- Caracterización e Importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo
- Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- Bases de Datos sobre PYMES del COHEP, FEMIHSSE, Secretaría de Desarrollo Económico

3.6.2 FUENTES SECUNDARIAS

- Metodología de la Investigación (Hernández Sampieri)
- El Proceso de la Investigación Científica, 4º Edición (Tamayo-Tamayo)
- Metodología de la Investigación (Rodríguez, Valldeoriola)

3.7 PROCESO DE RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La técnica utilizada durante el proceso de recolección de datos fue la entrevista. Se seleccionó esta técnica, debido a que permite un acercamiento más profundo que la técnica de Encuesta ya que brinda la oportunidad a los entrevistados de describir de manera más amplia las situaciones por las que han atravesado las empresas a partir de la entrada en vigencia de las reformas en materia tributaria. Entre otras fuentes se encuentran la legislación tributaria vigente en Honduras, de la cual se deriva la investigación y las estrategias que serán planteadas para ser aplicadas por parte de las PYMES.

Por medio de la aplicación de la técnica mencionada se pretende describir cómo se comportan las variables dentro de las empresas y posteriormente concluir sobre los resultados identificados.

3.8 MATRIZ METODOLÓGICA

MATRIZ METODOLÓGICA

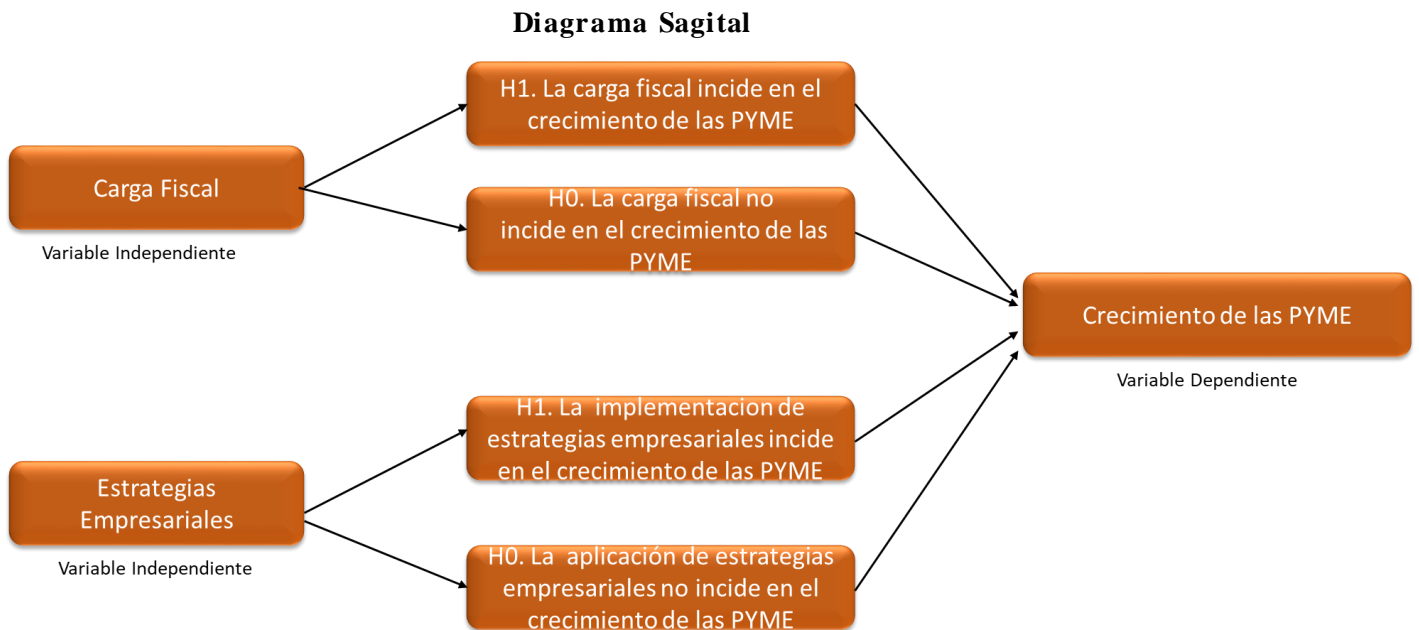
Título de la investigación	Tipo de Investigación	Objetivo General	Hipótesis	Preguntas	Objetivos	Estrategias	Variable Independiente	Nivel de Medida
Impacto de la Carga Fiscal en el Crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Municipio del Distrito Central	Enfoque cualitativo, con la aplicación de método de investigación-acción	Evaluar el impacto de la carga fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central	H ₀ 1: La carga fiscal no incide en el crecimiento de las PYMES en el Municipio del Distrito Central. H ₁ 1: La carga fiscal incide en el crecimiento de las PYMES en el Municipio del Distrito Central.	¿Se percibe por parte de los pequeños y medianos empresarios la existencia de correlación entre el crecimiento económico de sus empresas y la implementación de nuevas medidas fiscales?	Analizar la correlación entre el crecimiento económico de las PYMES y la implementación de nuevas medidas fiscales en el período 2010-2016, según la percepción de los pequeños y medianos empresarios.	Análisis Documental	Presión a las que están sujetas las PYMES	Nominal
			H ₀ 2: La implementación de estrategias empresariales no incide en el crecimiento de las PYMES. H ₁ 2: La implementación de estrategias empresariales incide en el crecimiento de las PYMES.	¿Son las estrategias empresariales una propuesta alternativa para mejorar el crecimiento de las PYMES?	Proponer una estrategia empresarial que permita absorber la presión de las nuevas medidas fiscales para las PYMES en el Municipio del Distrito Central.	Análisis Documental	Estrategias Empresariales adoptadas por las PYMES	Nominal



Marco Teórico	Variable Dependiente	Marco Teórico	Nivel de Medida
Teoría de la Curva de Laffer sobre la eficiencia en la recaudación tributaria	Crecimiento Económico de las PYMES	Caracterización e Importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo	Nominal
Estrategias Empresariales de Diferenciación y Costos Bajos			

3.9 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Durante el proceso se definieron las variables independientes, las cuales son la carga fiscal y las estrategias empresariales implementadas por las PYME. Al mismo tiempo, se definió la variable dependiente, la cual es el Crecimiento de las PYME. Como parte del proceso se realizó el planteamiento de las hipótesis nulas y las hipótesis alternativas, seleccionando el método de investigación-acción.



CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Para dar inicio a los resultado de investigación, se efectuó un análisis que relaciona la pregunta 1 y pregunta 2, tomando en consideración la fecha de apertura del negocio y contrastándolo con la fecha en la que iniciaron a dar cumplimiento de las obligaciones tributarias, logrando determinar que un 22% de las empresas entrevistadas no tributaron durante su primer año de operaciones. Esto se relaciona con el hecho que muchas de las pequeñas empresas que se encuentran dentro de la categoría de pequeñas o medianas dan inicio dentro del conocido sector informal, y posteriormente sujetándose a las regulaciones fiscales de nuestro país.

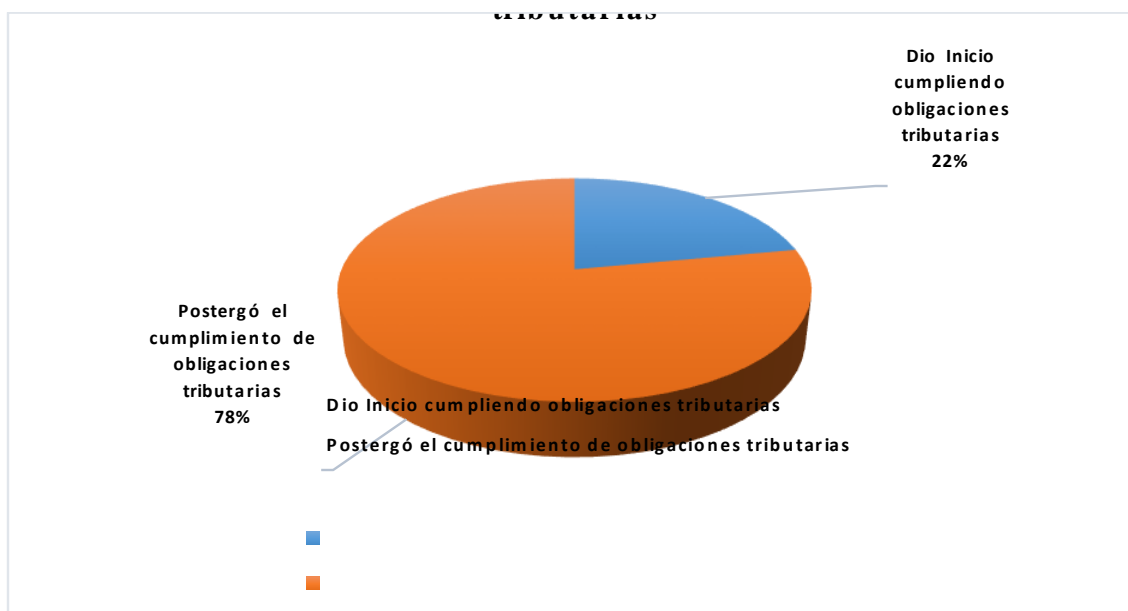


Figura 2. Relación entre Inicio de Operaciones e Inicio de Cumplimiento de Obligaciones Tributarias

Respecto al tamaño de las empresas entrevistadas durante el estudio, el 28% está categorizada como mediana empresa, mientras que el restante 72% pertenece al sector de las pequeñas empresas.

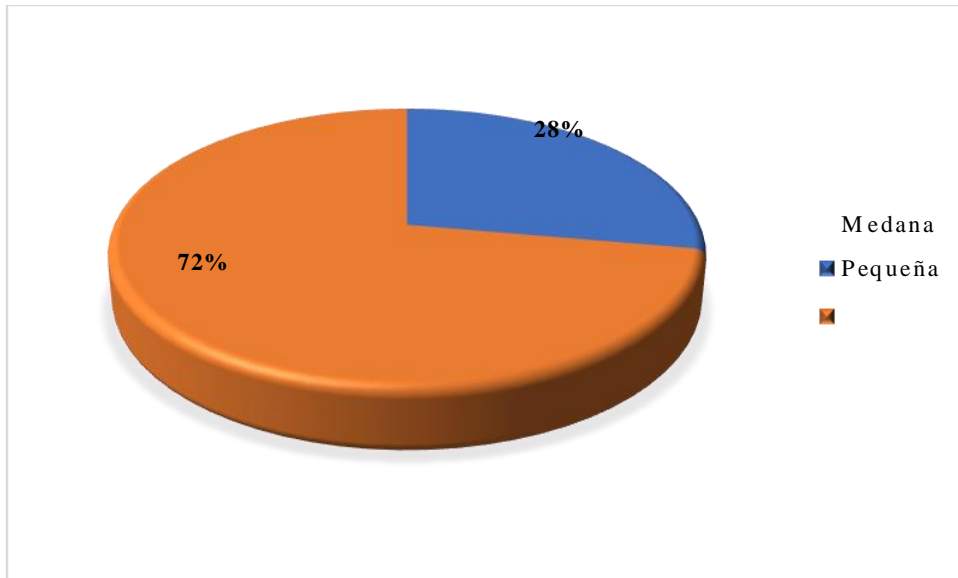


Figura 3. Tamaño de la empresa

Respecto al número de empleados con que iniciaron sus operaciones productivas y/o comerciales las empresas evaluadas, en promedio fue con alrededor de 8 empleados y tienen en la actualidad un promedio de 28 empleados, lo cual representa un crecimiento promedio estimado del 71% en cuanto al personal empleado por estas pequeñas y medianas empresas; hecho que afianza la importancia que tiene este segmento en materia de generación de empleo, y, por consiguiente su importante aporte en cuanto a la distribución de la riqueza de manera más equitativa. Además, se ha identificado que únicamente el 17% de las pequeñas y medianas empresas analizadas han reducido el número de personas empleadas, considerando la cantidad con que iniciaron sus operaciones respecto al número que actualmente emplean; y, un 6% tienen en la actualidad la misma planilla con que iniciaron sus operaciones.

Por otra parte, como se muestra en la figura 4, cerca del 50% de las empresas sujetas a evaluación han presentado pérdidas en al menos un período fiscal dentro del lapso comprendido del 2010-2016.

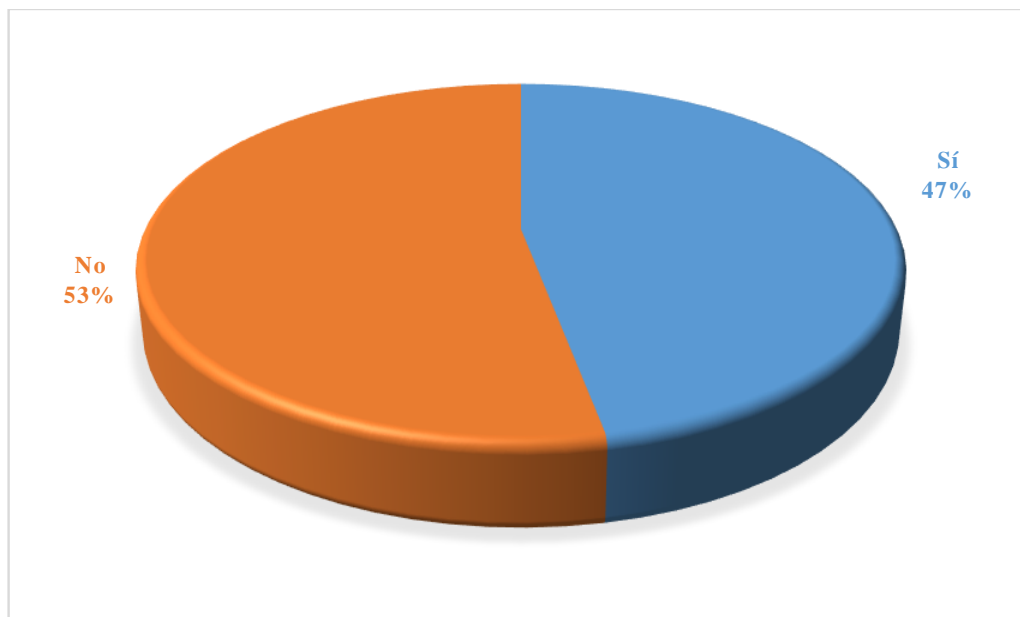


Figura 4. ¿Ha cerrado con pérdidas en algún período?

De este segmento que afirma haber cerrado con pérdidas, el 17% del total de empresarios entrevistados señala que la situación ha persistido durante un máximo de dos períodos, continuos o alternos.

Además, el 11% de los entrevistados afirman que sus empresas cerraron con pérdidas en un período fiscal previo al lapso que se ha considerado para el presente análisis, y que podría atribuirse a problemas derivados de la crisis política nacional atravesada en el año 2009, y que afectó con mayor severidad el Municipio del Distrito Central por su condición de ser la capital política del país.

Referente a la consulta sobre si ¿Las medidas impositivas han restado competitividad a su negocio? Del total de las empresas entrevistadas, el 72% afirma haber tenido una disminución en la competitividad de su empresa a raíz de las reformas tributarias. Así mismo, del número de empresas que afirman haber reducido su competitividad, el 46% lo atribuyen al incremento en los

precios de venta al consumidor final. Por otra parte un 31% lo atribuye directamente a un incremento en sus costos operativos y/o de producción.

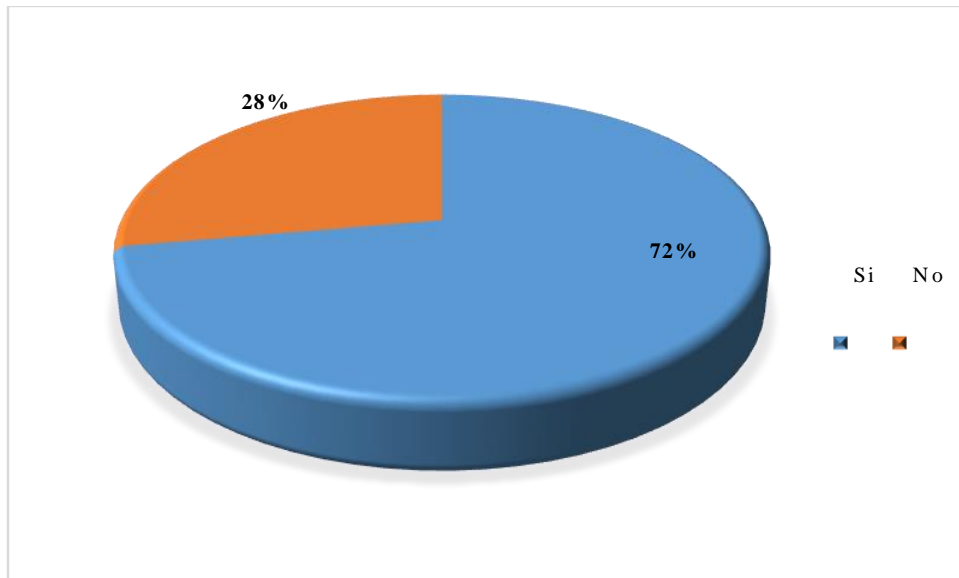


Figura 5. ¿Las medidas impositivas han restado competitividad al negocio?

En cuanto a la consulta ¿Cuál de las nuevas regulaciones fiscales ha impactado más en su empresa?, en la tabla 1 se muestran en orden de importancia las nuevas regulaciones que a criterio de los empresarios entrevistados representan un mayor impacto, mostrándose en la figura 6 las tres medidas percibidas como más significativas.

Nueva regulación	Incidencia
1. Incremento del 12% al 15% en el ISV	67%
2. Tasa de Seguridad Poblacional	39%
3. Retención del 50% de ISV por uso de POS	22%
4. Registro de Facturación	11%
5. Medida anti evasión del 1.5% sobre Ingresos Brutos	11%

Tabla 1. Regulaciones fiscales ha impactado más en su empresa

Además de las medidas enlistadas, el 6% de los entrevistados consideran que ninguna de las nuevas regulaciones fiscales ha impactado de manera significativa sus actividades productivas y/o comerciales.

Por otra parte, respecto al incremento del 12% al 15% en el ISV, los entrevistados han expresado que la mayor repercusión de este cambio implementado es la competencia desleal que representan las empresas y comerciantes informales que no están legalmente constituidos, y que por consiguiente no tributan. Frente a la competencia del sector informal, los entrevistados afirman que estos últimos pueden ofrecer precios más bajos al no incluir en sus productos o servicios ofrecidos el cobro del ISV. Si bien esta situación figura como una desventaja significativa, la misma es parcial pues se presenta principalmente en requerimientos de carácter personal o doméstico, considerando que otras personas naturales o jurídicas que desarrollan actividades formales demandarán también servicios o productos de empresas legalmente constituidas que puedan presentar un documento fiscal válido (factura) como evidencia del gasto que para ellos represente la operación efectuada, ya que lo requerirán para justificar sus gastos al ente regulador en materia tributaria (SAR) y que tendrá carácter vinculante en cuanto a los pagos de ISR.

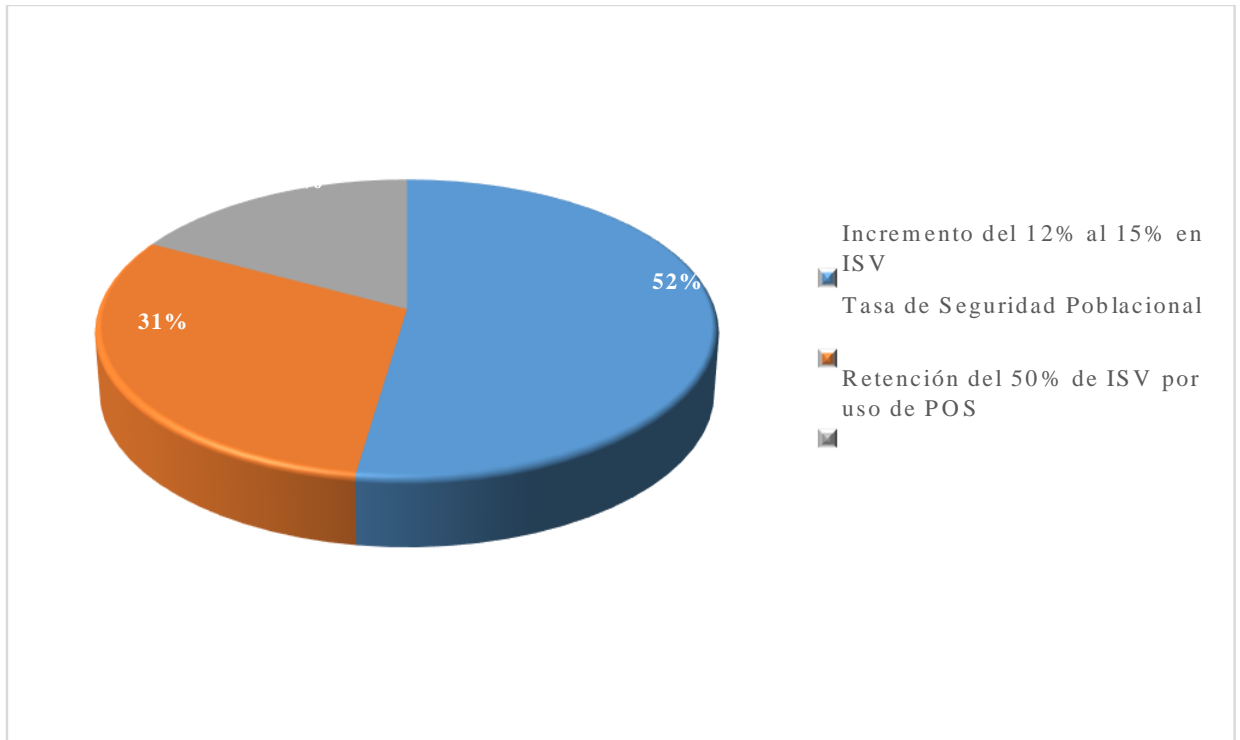


Figura 6. ¿Cuál de las nuevas regulaciones fiscales ha impactado más en su empresa?

En segundo lugar, respecto al impacto percibido que causan estas nuevas regulaciones se ubica la Tasa de Seguridad Poblacional. Según lo indican los entrevistados, el costo que representa esta medida conduce a reducir las utilidades, limitar la liquidez que dispone la empresa y encarece las transacciones, especialmente aquellas que ascienden a montos elevados y que no necesariamente implica la prevalencia de márgenes de utilidad elevados. De igual manera, los entrevistados sostienen que la retención que efectúan los emisores de tarjetas de crédito del 50% de los montos correspondientes al ISV por uso de POS también limita la disponibilidad de efectivo líquido que les permitiría recurrir a estos montos para generar un mayor movimiento de inventarios y potenciar sus operaciones productivas o de prestación de servicios durante el período comprendido desde que dichos montos son percibidos hasta el momento de acreditarlos a la arcas de la hacienda pública.

Respecto al nuevo registro de facturación, que si bien es percibido por los entrevistados con un impacto menor en comparación a las medidas ya analizadas, conlleva ciertas implicaciones significativas relacionadas al encarecimiento de los suministros y materias primas. Al desarrollar sus actividades comerciales y productivas de manera formal, las empresas requieren que sus proveedores igualmente tengan la formalidad que el ente regulador exige, hecho que genera un encarecimiento en toda la cadena productiva y eleva los precios para el consumidor final que deberá asumir el incremento en bola de nieve que tendrá el bien o servicio que demande. Por tanto, cuanto más extensa sea la cadena de suministros más será el costo por impuestos acumulado. Por otra parte, este nuevo sistema limita la compra de talonarios de facturación en volúmenes altos que podrían traducirse en precios unitarios más bajos, puesto que ahora los documentos fiscales incluyen un rango y tienen una fecha de expiración, razón que limita a los empresarios a comprar volúmenes menos elevados de talonarios para evitar el riesgo de desperdiciar los mismos en caso que no se utilicen dentro del período de validez de los mismos. En tal sentido, la suma de estos costos por emisión de facturas podría representar montos significativos.

En relación con la consulta acerca sobre si las empresas ¿Perciben alguna retribución en cuanto a los beneficios sociales en forma proporcional al incremento en las tasas impositivas y creación de nuevos impuestos? Se determinó que del total de las empresas entrevistadas, el 83% no perciben una retribución equitativa conforme al incremento en las medidas impositivas. Por otra parte el 17% que respondió afirmativamente, destacan que perciben mejorías en materia de seguridad y atracción al turismo.

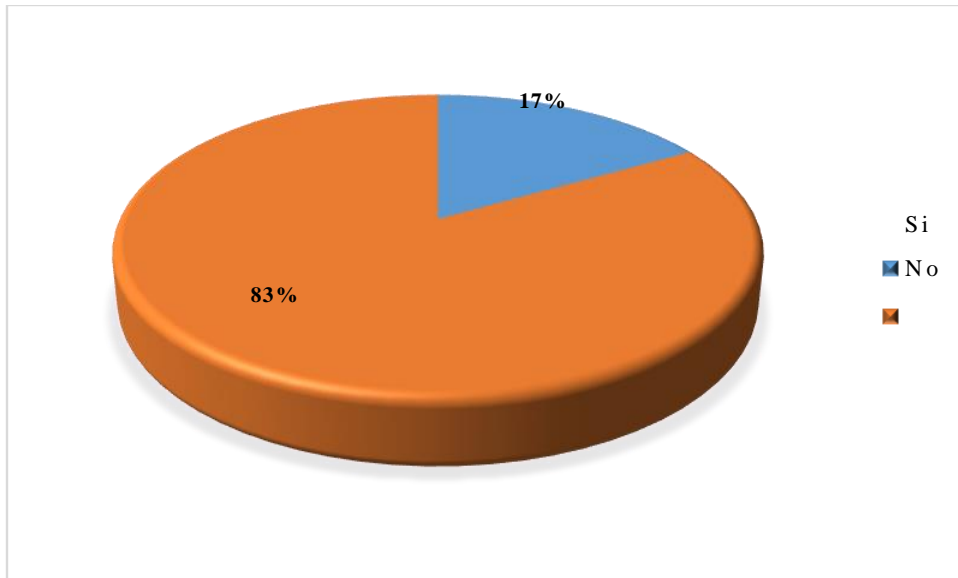


Figura 7. ¿Percibe una retribución en los beneficios por el incremento en las tasas impositivas?

Respecto a esta interrogante, podemos determinar que si bien es cierto, los proyectos sociales desarrollados por el gobierno y financiados a través de la recaudación fiscal son de beneficio general, ciertos esfuerzos son enfocados en áreas específicas, razón por la cual solamente ciertas empresas perciben de forma más directa los beneficios de dicha recaudación a nivel nacional.

Sobre la interrogante planteada ¿En qué aspectos han impactado las reformas fiscales a su negocio?, tal como se presenta en la figura 8, los entrevistados han expuesto que la principal consecuencia ha sido un impacto significativo sobre la liquidez de sus empresas.

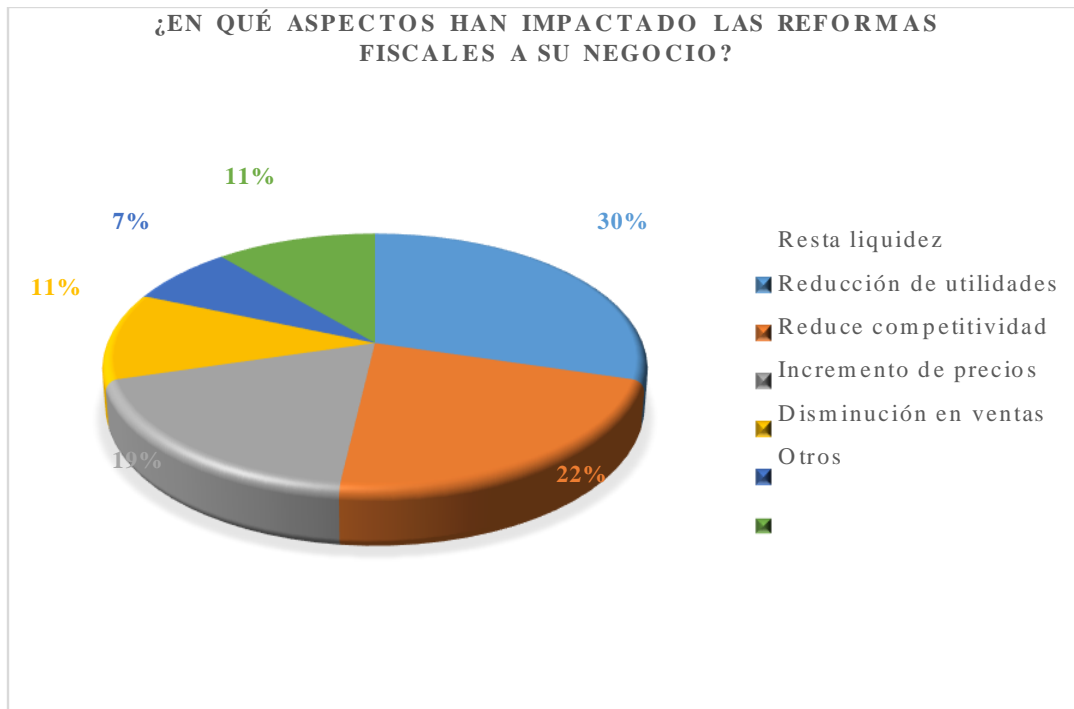


Figura 8. ¿En qué aspectos han impactado las reformas fiscales a su negocio?

Al verse orillados a absorber costos adicionales originados indirectamente en la cadena de suministros, y costos directos incurridos en el desarrollo de sus actividades comerciales y productivas, los montos disponibles para tener mayor movilidad de inventarios y mayor disponibilidad para honrar obligaciones financieras con inmediatez, se ve reducida su eficiencia y capacidad operativa. Adicional a esto, otro factor que desalienta la inversión y frena los emprendimientos de los pequeños y medianos empresarios es la reducción de los beneficios obtenidos como resultado de sus actividades generadoras.

Para posicionarse o mantener su estatus en el mercado los pequeños y medianos empresarios recurren a sacrificar en alguna proporción sus ganancias con el fin de preservar su ventaja competitiva relacionada a precios. Pese al encarecimiento de los procesos productivos los clientes serán indiferentes a estos factores y guiarán sus decisiones de consumo por los precios más bajos. Por otra parte, en la medida que los empresarios ven disminuidas sus utilidades

dispondrán de menos capital para reinversión o podrían migrar hacia nuevos mercados que ofrezcan condiciones más amigables y compatibles con sus intereses de lucro.

De esta manera, al incrementarse las presiones sobre los precios de los bienes y servicios en la economía local, los consumidores naturalmente optarán por aquellos oferentes que brinden mejores condiciones según sus preferencias, mismas que normalmente están condicionadas por distintos factores entre los cuales destaca el ingreso disponible. Así, aquellos oferentes que efectúen operaciones al margen de los requerimientos contenidos en la ley tendrán una ventaja superior por precios, generando una competencia desleal frente a aquellos que rigen el desarrollo de sus actividades apegadas a las normativas fiscales vigentes.

Finalmente, la consecuencia en que desembocará la presión de los factores anteriormente expuestos será de forma inminente una mayor presión para los consumidores finales, quienes han de soportar el incremento generalizado de precios. Consecuentemente, ante un ingreso limitado, los consumidores no tendrán otra alternativa más restringir su consumo, lo cual impactará en los volúmenes de ventas de las empresas de manera extendida en la economía local.

Frente a la interrogante sobre ¿Qué estrategias empresariales han resultado o podrían resultar apropiadas para hacer frente al impacto de estas nuevas medidas impositivas?, los resultados demostraron que del total de los entrevistados un 34% afirma establecer una estrategia de reducción de costos para hacer frente a las reformas. Un 33% indicó que han incrementado esfuerzos en temas de publicidad y promociones para ampliar su cuota de mercado. Cabe mencionar que dichas empresas al recurrir a promociones y descuentos están dispuestas a sacrificar sus márgenes de utilidad con el fin de ser competitivos en el mercado. Cabe destacar que de las empresas que optan por incrementar su publicidad solamente el 17% utiliza redes sociales para transmitir sus promociones, el restante 83% lo realiza a través de medios tradicionales.

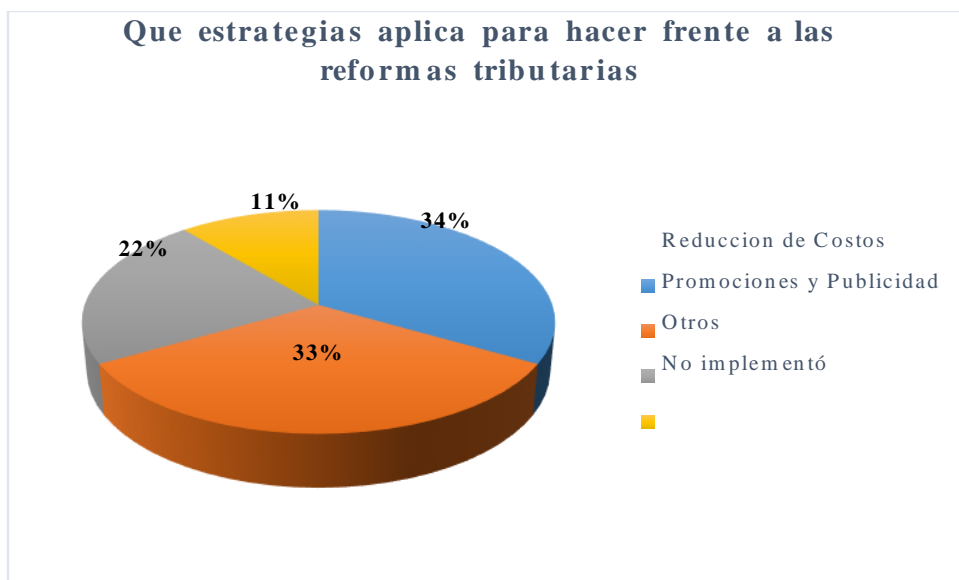


Figura 9. ¿Qué estrategias aplica para hacer frente a las reformas tributarias?

Ante la propuesta de las estrategias empresariales basadas en diferenciación o costos bajos, adecuadas a las características y necesidades propias de cada empresa, el 100% de los entrevistados opinaron que en alguna medida sí puede ser aplicable una de las estrategias, o bien, una combinación de ambas.

De acuerdo a lo expresado por los entrevistados cuyas empresas están orientadas a la producción de distintos bienes, coinciden que por la naturaleza de sus operaciones les resultaría más apropiada la aplicación de una estrategia empresarial basada en costos bajos. Dado el carácter de sus actividades, mejorar la eficiencia, acortar las cadenas de suministros o importar directamente aquellos productos que resulten más baratos en mercados extranjeros, son puntos que podrían ser aprovechados para reducir sus costos de producción e incrementar sus utilidades o bien reducir los precios ofrecidos a la clientela y así aprovechar la oportunidad que esta situación abriría para posicionarse en el mercado con una ventaja competitiva.

Por otra parte, los pequeños y medianos empresarios entrevistados cuyas empresas tienen un giro orientado a la prestación de servicios, coinciden desde distintas perspectivas que a la naturaleza de sus actividades comerciales la estrategia empresarial que más se adapta es aquella basada en diferenciación. Considerando la elevada dependencia que tienen hacia sus proveedores y los precios de suministros y materiales, la mayor oportunidad que tienen para ganar una posición de ventaja competitiva es al ofrecer más valor a sus clientes, sin que esto implique una diferencia significativa respecto a los precios que sus competidores puedan brindar. De esta manera, los entrevistados identifican una buena posibilidad de competir pese a que no pueden reducir sus costos ya que este hecho implicaría un decrecimiento en la calidad de los servicios prestados. Así, la efectividad de una estrategia por diferenciación dependerá especialmente de cuan perceptible sea para los usuarios el valor adicional que reciban o de la medida en que esta particularidad sea difundida y explotada.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como resultado del proceso de investigación plasmado en esta tesis, para la cual se establecieron de manera integral un conjunto de objetivos e hipótesis planteadas a partir de la revisión documental previa, se presentan las conclusiones y recomendaciones que, a la luz de los hallazgos encontrados, se proponen por parte de los autores.

5.1 CONCLUSIONES

- 1) De acuerdo al primer objetivo específico planteado sobre Analizar la correlación entre el crecimiento económico de las PYMES y la implementación de nuevas medidas fiscales en el período 2010-2016, según la percepción de los pequeños y medianos empresarios, los hallazgos encontrados en esta investigación reflejan que se puede determinar que sí se percibe por parte de estos pequeños y medianos empresarios entrevistados la existencia de una relación inversa entre el crecimiento económico de sus empresas y la implementación de nuevas medidas fiscales. Así mismo, este hecho es sustento suficiente para no rechazar la hipótesis alternativa número 1, por lo que se concluye que la carga fiscal incide en el crecimiento de las PYMES en el Municipio del Distrito Central.
- 2) Referente al segundo objetivo específico propuesto sobre proponer una estrategia empresarial que permita absorber la presión de las nuevas medidas fiscales para las PYMES en el Municipio del Distrito Central, según los resultados obtenidos a través del instrumento aplicado, los pequeños y medianos empresarios entrevistados que ya aplican o que desconocían las estrategias empresariales basadas en diferenciación o costos bajos, las consideran una alternativa apropiada para mejorar el crecimiento de sus empresas. Además, este elemento respalda el criterio de los autores para rechazar la hipótesis nula número 2, por lo que se

concluye que la implementación de estrategias empresariales incide de manera positiva en el crecimiento de las PYMES en el Municipio del Distrito Central.

- 3) Finalmente, respecto al objetivo general formulado sobre evaluar el impacto de la carga fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el Municipio del Distrito Central, se considera que el incremento en los porcentajes de algunos impuestos o la implementación de nuevas medidas fiscales tienen un impacto negativo significativo percibido por los pequeños y medianos empresarios entrevistados, hecho que limita la capacidad operativa y el crecimiento de sus empresas.

5.2 RECOMENDACIONES

- 1) A los propietarios de pequeñas y medianas empresas del distrito central, se recomienda la aplicación de estrategias empresariales basadas en diferenciación o costos bajos, a fin de poder hacer frente ante las medidas fiscales a las que están sujetos actualmente.
- 2) Al Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME), Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), Cámara Hondureña de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT), se recomienda, capacitar a los pequeños y medianos empresarios en el proceso de aplicación de estrategias empresariales, a fin de contribuir con su manera de gestionar la carga tributaria, con el propósito de potenciar el crecimiento económico y que éstas continúen desempeñando el rol fundamental que tienen en el país.
- 3) Al gobierno central, se recomienda buscar medidas fiscales que permitan a las Pequeñas y Medianas empresas reducir la carga fiscal durante al menos los primeros dos años, para que éstas logren pasar su etapa de introducción al mercado, en vista que ésta es la etapa más crítica a nivel organizacional.

4) A la Universidad Tecnológica Centroamericana, se recomienda continuar con el estudio sobre el impacto de la carga fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas del Distrito Central, y que éste estudio sea considerado como un punto de partida para que posteriormente se desarrolle una investigación que permita generalizar los resultados obtenidos sobre la población.

BIBLIOGRAFÍA

Arthur B. Laffer, & Stephen Moore. (2007). *Rich States & Poor States* (1st ed.). American Legislative Exchange Council.

Centro de Estudios para la Integración Económica CEIE. (2017). *Informe Económico Regional 2016 -2017 Oportunidades y Riesgos para Centroamérica* (p. 86). Ciudad de Guatemala, Guatemala.

Escobar Gallo, H., & Cuartas Mejía, V. (2006, septiembre). Diccionario Contable de Colombia. *Diccionario Contable de Colombia* (Tercera, p. 489). Colombia: Sello Editorial.

Recuperado a partir de https://books.google.hn/books?id=O2U5GgwjKsC&pg=PA121&lpg=PA121&dq=Es+un+gasto,+erogaci%C3%B3n+de+desembolso+en+dinero+o+especie,+acciones+de+capital+o+servicios,+hecho+a+cambio+de+recibir+un+activo&source=bl&ots=cymLodn132&sig=k5Uk_7WpidFZMgbtCNTf05EPBpk&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwje4KyttnXAhUOMd8KHUhrB-gQ6AEIKTAB#v=onepage&q&f=false

Guaipatín, C. (2003, Abril). Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región. División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa; Banco Interamericano de Desarrollo.

Poder Legislativo. Ley Para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 31,811 135-2008 § A (2009).

Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, & María Baptista. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta Edición). México D.F.: McGraw Hill.


Tueros, M., Dini, M., Polo, P., Poma, L., & Henriquez, L. (2009, octubre 13). Crisis Internacional y Políticas para las MIPYMEs. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo.

Universidad José Carlos Mariategui. (s/f). Unidad II: La Estrategia de Diferenciación de Michael Porter (pp. 49–58). Perú.

Universidad Nacional Autónoma de México. (2006, septiembre). Las PYME en la economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 37(146), 31–50.

ANEXOS

1) Instrumento aplicado tipo entrevista.



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
FACULTAD DE POSTGRADO
TESIS DE POSTGRADO
IMPACTO DE LA CARGA FISCAL EN EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS EN HONDURAS

Esta entrevista es anónima y personal, dirigida a gerentes y/o propietarios de pequeñas y medianas empresas de rubros diversos localizadas en el Municipio del Distrito Central para evaluar la percepción del impacto de la carga fiscal en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en Honduras. Toda la información aquí contenida se manejará de manera confidencial y para fines exclusivamente académicos.

Cuestionario

- Nombre de la empresa en que labora: _____
- ¿En qué año inició operaciones la empresa? _____
- ¿A partir de qué año tributa la empresa? _____
- ¿La empresa está categorizada como pequeña o mediana?
P M
- ¿Con cuántos empleados inició sus operaciones la empresa? _____
- ¿Cuántos empleados tiene actualmente la empresa? _____
- ¿Ha cerrado con pérdidas en algún período? (Si su respuesta es sí, especificar qué período)
No Sí _____
- ¿Las medidas impositivas han restado competitividad a su negocio? Si su respuesta es sí, por favor explique de qué manera.
No
Sí _____

- ¿Cuál de las nuevas regulaciones fiscales ha impactado más en su empresa?

1

10. ¿Percibe una retribución en cuanto a beneficios sociales de forma proporcional al incremento en las tasas impositivas y la creación de nuevos impuestos durante los últimos años? Por favor explique.

11. ¿En qué aspectos han impactado las reformas fiscales a su negocio? Por favor enumere.

12. ¿Qué estrategias empresariales han resultado o podrían resultar apropiadas para hacer frente al impacto de estas nuevas medidas impositivas?

13. ¿Conoce las estrategias empresariales basadas en diferenciación o costos bajos? *[Brindar una explicación breve en caso de no conocerlas]*; ¿Considera que estas estrategias, adecuadas a las necesidades de su empresa, podrían ser una alternativa para hacer frente al impacto de estas nuevas medidas impositivas? Por favor explique.

(Gracias por la información y tiempo brindados para esta entrevista)

GLOSARIO

Carga Tributaria: es la relación que existe entre el impuesto de renta [por ejemplo] que paga un contribuyente y el total de ingresos netos de este.

PIB: Producto Interno Bruto. Es el conjunto de los bienes y servicios producidos en un país durante un espacio de tiempo, generalmente un año.

Impuesto: Tributo que se paga al estado para soportar los gastos públicos. Estos pagos obligatorios son exigidos tanto a personas físicas, como a personas jurídicas.

PEA: Población Económicamente Activa. Es el conjunto de personas en edad de trabajar, de uno u otro sexo, que suministran la mano de obra disponible para la producción de bienes y/o servicios. Es decir, aquellas que en el período de referencia estaban trabajando (ocupados) o buscando activamente un trabajo (desocupados).

Periodo Fiscal: es el lapso de tiempo sobre el cual se debe reportar la información relacionada con los diferentes impuestos.

Estrategia Empresarial: Un curso de acción conscientemente deseado y determinado de forma anticipada, con la finalidad de asegurar el logro de los objetivos de la empresa.

Pequeña Empresa: Aquellas con una mejor combinación de factores productivos y posicionamiento comercial, que permiten a la unidad empresarial, acumular ciertos márgenes de excedentes. Tienen una organización empresarial más definida y mayor formalización en su gestión y registro, cuenta con un mínimo de 11 y un máximo de 50 empleados.

Mediana Empresa: Son empresas que disponen de mayor inversión en activos fijos, en relación a las anteriores. Asimismo, presentan una adecuada relación en cuanto a su capital de

trabajo y formalidad en sus registros contables y administrativos, emplean un mínimo de 50 empleados y un máximo de 150 empleados remunerados.

SAR: Servicio de Administración de Rentas.