

CAPITULO II

REFERENTE TEÓRICO

Para empezar a conceptualizar el sistema tributario en Colombia, es necesario definir qué son los tributos, comprendiéndolos como los ingresos de derecho público que consisten en prestaciones pecuniarias obligatorias, impuestas unilateralmente, exigidas por una administración pública, como consecuencia de la realización del hecho imponible al que la ley vincule en el deber de contribuir (Bosmediano Carrasco, 2019); o dicho en otras palabras: la obligación tributaria que implica un aporte de dinero a favor de la nación, departamento o municipio.

Es claro que los tributos hacen parte de los ingresos corrientes del Estado, y dependiendo de la contraprestación que los contribuyentes reciban por su pago, se pueden clasificar en impuestos, tasas o Contribuciones, comprendiendo los primeros como las prestaciones en dinero exigidas por el Estado, en virtud del poder del imperio a quienes se hallen en las situaciones consideradas por la ley como hechos imponibles (Pino Castillo, 2019); además se puede decir que no implican contraprestación alguna. Los impuestos se pueden clasificar de acuerdo a su recaudo en directos e indirectos.

Los impuestos directos son gravámenes establecidos por ley, y que recaen sobre la renta, el ingreso y la riqueza de las personas naturales y/o jurídicas; los cuales consultan la capacidad de pago de estas. Se denominan directos porque se aplican y recaudan directamente de las personas que tienen el ingreso o el patrimonio gravado. No obstante, los impuestos pueden ser indirectos, es decir, que pueden ser gravámenes que recaigan sobre la producción, la venta de bienes, la prestación de servicios, las importaciones y sobre el consumo. Estos impuestos no consultan la capacidad de pago del contribuyente (Encolombia, 2019).

Es de suma importancia resaltar que dentro de todo impuesto deben participar cinco elementos: Los sujetos pasivos, los sujetos activos, el hecho generador, la base gravable y la tarifa. Por su parte, las tasas son tributos con menor grado de obligatoriedad y que dependen del sometimiento voluntario del particular, al decidirse a utilizar un servicio del Estado, que, como bien se sabe, implica una obligación de pagar y la existencia de un ente público que dará

una contraprestación directa a quien paga. Las contribuciones son compensaciones pagadas con carácter obligatorio a un ente público, con ocasión de una obra realizada por él, con fines de utilidad pública, pero que proporciona ventajas especiales a los particulares propietarios de bienes inmuebles. (Orjuela, 2017).

Origen de la obligación tributaria

Para dar claridad a este punto, hay que remitirse al numeral 9 del Artículo 95 de la Constitución Nacional, que reza lo siguiente: “son deberes de la persona y del ciudadano contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado dentro de los conceptos de justicia y equidad” (Corte Constitucional, 2016, p. 35). Así mismo, el Artículo 01 del Estatuto Tributario (Legis, 2016) establece que “la obligación sustancial se origina al realizarse el presupuesto o los presupuestos previstos en la ley como generadores del impuesto y ella tiene por objeto el pago del tributo” (p. 44).

Los tributos en Colombia

El sistema tributario colombiano se ajusta al principio constitucional de legalidad, ya que la facultad impositiva radica en el órgano legislativo del poder público, así lo expresan los numerales 11 y 12 del Artículo 150 de la Constitución Política, que enuncian la responsabilidad del Congreso de establecer las rentas nacionales, fijar los gastos de la administración, determinar contribuciones fiscales y, excepcionalmente, contribuciones parafiscales, en los casos y condiciones que establezca la ley. En Colombia, los impuestos se clasifican en nacionales, departamentales y municipales. Eso quiere decir que los impuestos de carácter nacional aplican para todas las personas naturales o jurídicas residentes en el país, y los impuestos de carácter regional son determinados por cada región del país conforme a un tope máximo y mínimo establecido por ley (Gerencie.com, 2017).

Tipos de tributos

La estructura tributaria de un país está representada por diferentes tipos de tributos, los cuales tienen distintas concepciones, bases, tasas, tarifas y destinos. No obstante tienen una finalidad en común que es contribuir con el cumplimiento de los fines esenciales del Estado. Para distinguir el contexto de cada una de las clasificaciones de los tributos, es necesario conocer los conceptos que representan cada uno de estos tributos, máxime si se requiere para distinguir la carga tributaria del grupo de las mipymes de la región noroccidental del Valle del Cauca, su comportamiento y la participación que representan en su estructura; logrando tener las bases necesarias para evaluar el impacto que han tenido los cambios tributarios sobre las actividades de las mipymes.

El concepto de tributo suele recogerse en la teoría de los ingresos públicos del Estado. Pero no es esa faceta que más lo caracteriza, ya que el tributo representa una auténtica institución, es decir, un conjunto de normas que regulan una pluralidad de relaciones jurídicas, derechos, obligaciones, potestades, deberes y sujeciones, en torno a lo que se conoce como relación jurídica tributaria, existente entre los ciudadanos; y en torno a la hacienda pública, en virtud de la cual esta hace efectivo su derecho al cobro de las cargas y obligaciones.

El objeto del tributo es una prestación en términos de dinero en efectivo (periódica o no, dependiendo del hecho que la motive) al que está obligado el contribuyente o ciudadano sujeto a su pago. Pero, con carácter excepcional, en algunas normas se encuentra reconocida la prestación en especie. Por ejemplo: en materia de hidrocarburos, en que debe entregarse un porcentaje, o de patrimonio artístico, donde se admiten obras de arte en pago del impuesto sucesorio o hereditario.

Dicha obligación tributaria nace de la ley, de modo que es un principio de rango universal y reconocido en todas las constituciones; es un principio de reserva de ley para imponer los tributos y garantizar las notas de obligatoriedad y exigibilidad, pero protegiendo la convicción de igualdad, que aplicado a esta materia, se traduce en el pago proporcional con

arreglo a la capacidad económica del sujeto pasivo o contribuyente.

Se reconocen tres tipos de tributos: los impuestos, las tasas y la contribución especial. Cuando el Estado actúa como ente público y satisface una necesidad colectiva, que se concreta en prestaciones individualizadas otorgadas a sujetos determinados, se impone un tributo llamado tasa. La voluntad del usuario es determinante para producir (o no) el hecho sometido a gravamen, pero no para determinar el nacimiento, validez y contenido de la obligación que derivan de la ley, que es la única que puede regular esta obligación de derecho público. Si el pago, en cambio, se determinara por contrato y no por la ley, habría que hablar de precio, de donde se deduce que la tasa no es un precio por la prestación del servicio (Lozano Millán y Pineda Monsalve, 2008, p. 20-24).

Contribución

Esta es una clase de tributo, cuya base para gravarlo es la obtención por el sujeto pasivo (ciudadano receptor) de un beneficio o de un aumento de valor de sus bienes, como consecuencia de la realización de obras públicas, del establecimiento o de la ampliación de servicios públicos. La actividad administrativa se dirige a satisfacer necesidades públicas de la comunidad, considerada como un todo. No obstante, a veces, de un modo indirecto y por un efecto de reflejo, beneficia sin proponérselo a determinados individuos, y entonces puede exigírseles su financiación total o parcial, por medio de contribuciones especiales.

Las contribuciones pueden establecerse en el ámbito estatal, regional o local, pero es en este último donde alcanzan su mejor expresión y significado, porque es más fácil señalar una cuota global, para poder repartir entre la población de un determinado sector municipal que en áreas superiores, ya que es en las obras y servicios municipales donde los ciudadanos son más afectados; y donde se revela el beneficio o interés más especial, con el objeto de convertirlo en un punto de referencia para la tributación y el pago de las cuotas de las cargas del Estado.

Impuesto

Es un tributo exigido en correspondencia a una prestación, que se concreta de modo individual por parte de la administración pública, y cuyo objeto de gravamen está constituido por negocios, actos o hechos que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del sujeto pasivo, que es un sujeto económico que tiene la obligación de colaborar, como consecuencia de la posesión de un patrimonio, la circulación de bienes o la adquisición de rentas o ingresos.

El legislador debe establecer impuestos sobre quienes pueden pagarlos, es decir, aquellos que tienen capacidad económica para soportarlos. La capacidad económica depende de la riqueza, que se manifiesta en la posesión de un patrimonio o en la obtención de una renta. De ahí a que los impuestos sobre la renta y el patrimonio sean impuestos directos, porque gravan la riqueza en sí misma. Pero la riqueza de un individuo puede representarse de forma indirecta a través de su propia utilización, que puede ser gravada por un impuesto indirecto, como los de transmisión o circulación de bienes, o los que gravan el consumo; aunque estos últimos pueden establecer discriminaciones en perjuicio de los más débiles en el plano económico, pues de esa forma pagarán la misma cantidad de impuestos indirectos que los de mayor poder adquisitivo.

De ahí que un sistema impositivo será tanto más justo cuanto más descansa sobre una base de impuestos directos. Pero existe la propensión por parte de los estados de incrementar los impuestos indirectos, por la mayor facilidad y cuantía de su recaudación.

Considérese, por ejemplo, el impuesto que grava la gasolina, que está incorporado en su precio al adquirirla. Por otra parte, son impuestos objetivos los que gravan una determinada riqueza, sin tener en cuenta la situación personal del sujeto pasivo, por ejemplo: el que se aplica en la fabricación de bebidas alcohólicas. Los impuestos subjetivos, en cambio, tienen en cuenta, de una u otra forma, la situación personal del contribuyente a la hora de determinar su existencia y cuantía. Los impuestos son reales si gravan una manifestación de riqueza esperada u objeto imponible,

sin ponerla en relación con las condiciones económicas de una determinada persona.

El sistema de imposición real considera uno por uno los bienes productores de renta, y grava por separado los ingresos netos que se derivan de cada uno de ellos, como tierras, casas, fábricas entre otros; en su conjunto, también se les denomina de producto. Son personales los que gravan una manifestación de la riqueza que no puede ser estimada sin ponerla en relación con una determinada persona. De acuerdo con estos criterios, serán impuestos personales: el impuesto sobre la renta de las personas físicas, el impuesto de sociedades y el de patrimonio². Mientras que los impuestos reales o de producto son: el impuesto de bienes inmuebles (sean rústicos o urbanos), los rendimientos del trabajo o del capital, entre otros.

Por último, los impuestos son instantáneos, si el hecho que los origina se agota por su propia naturaleza en un cierto periodo de tiempo; y es tenido en cuenta por la ley solo cuando se ha realizado por completo, o si el hecho que los origina es una situación o estado que se prolongue de un modo indefinido en el tiempo. Combinando esos criterios, los distintos ordenamientos jurídicos suelen establecer la estructura de su sistema impositivo, de manera que no pueda hablarse en general de impuestos, sino que habría de remitirse, en cada caso, a un país y a un impuesto concreto.

En la medida en que tales impuestos respondan al principio constitucional de tributación, con arreglo a la capacidad económica de los sujetos pasivos, se acercarán a una justicia distributiva, es decir, responderán a la redistribución de rentas que son asignadas por el poder político, para hacer más justa una sociedad; vigilando que el criterio de solidaridad sea racional y no influya negativamente en el desarrollo y fomento de la riqueza y bienestar común, o en el fomento de iguales condiciones de satisfacción de forma no proporcional, en función de sus méritos y del esfuerzo que desplieguen en la producción de la misma.

² <http://www.haciendahuila.gov.co>

Tasas

La tasa es una contraprestación económica establecida y exigida por la administración pública (sujeto activo), que debe ser sufragada por los particulares (sujeto pasivo), y por el uso de un servicio, bien o actividad de carácter público, individualizado en el contribuyente; cuyo destino exclusivo es el servicio, bien o actividad que constituye el presupuesto de la obligación. Es una imposición del sistema de contribuciones obligatorias, instituidas por los gobiernos, y que tienen soberanía sobre las personas, corporaciones y propiedades. Las tasas también sirven como fuente de ingresos para atender los gastos gubernamentales y hacer frente a otras necesidades públicas.

Sin embargo, la imposición también puede servir para conseguir otros objetivos económicos y sociales, como fomentar el desarrollo de una economía de forma equilibrada, favorecer o penalizar determinadas actividades o ciertos negocios, o bien realizar reformas sociales, variando la distribución de la renta o de la riqueza. La efectividad de la acción gubernamental depende de que las personas sometidas a su poder estén dispuestas a ceder parte de su soberanía personal o de sus propiedades, a cambio de protección y de otro tipo de servicios. La imposición es una forma de realizar este intercambio. (Camargo Hernández, 2011).

Tributos a nivel nacional

A continuación, se muestra un listado de los tributos administrados por la DIAN.

- Impuesto sobre la Renta y Complementarios.
 - a) Complementario de Ganancias Ocasionales.
- Impuesto sobre las ventas IVA.
- Impuesto de Patrimonio (transitorio).
- Impuesto de Timbre Nacional.
- Gravamen a los Movimientos Financieros.
- Tributos Aduaneros.
 - a) Gravámenes Arancelarios.
 - a) Derechos Compensatorios.
 - a) Derechos Antidumping.
 - a) Medidas de Salvaguardia.
 - a) Impuesto sobre las Ventas en Importaciones.

- Otros no asignados a diferentes entidades, como sucede con el impuesto al oro y al platino. (DIAN, 2005).

El siguiente listado consiste en tributos no administrados por la DIAN:

- Impuesto al Turismo.
- Tributos por salida al exterior: Tasa Aeroportuaria e Impuesto de Timbre.
- Contribución al Instituto Nacional del Transporte INTRA"
- Tributos sobre Hidrocarburos y Minas: Impuesto a la Gasolina y ACPM, Regalías Petrolíferas, Minería, Impuesto al Carbón, entre otros.
- Contribuciones sociales: de Previsión Social, de Pensiones, de Cajas de Compensación Familiar.
- Cuota de Compensación Familiar (inexequible en Agosto de 2007).
- Sobretasa al ACPM.
- Tasas y Contribuciones, para Vigilancia y Control: de la Contraloría General de la República, Super-sociedades, Superintendencia Financiera de Colombia y Superintendencia Nacional de Salud.
- Tasa por Utilización de Puertos.
- Derechos por Traducción.
- Peajes y otras tasas. (DIAN, 2005).

Ahora se presentarán los tributos a nivel departamental:

- Impuesto al Consumo de Cervezas, Sifones y Refajos.
- Impuesto al Consumo de Licores, Vinos Aperitivos y Similares.
- Impuesto al Consumo de Cigarrillos y Tabaco Elaborado.
- Impuesto de registro
- Impuesto de Vehículos Automotores.
- Impuesto a las Loterías, Apuestas Permanentes y Juegos.
- Impuesto de Degüello de Ganado Mayor.
- Sobretasa a la Gasolina Motor.
- Contribución de Valorización Departamental.
- Estampillas. (DIAN, 2005).

Los siguientes son los tributos a nivel del distrito capital:

- Impuesto Predial Unificado.
- Impuesto de Industria y Comercio y el complementario de Avisos y
- Tableros.
- Impuesto sobre Vehículos Automotores.
- Impuesto de Delineación Urbana.
- Impuesto de Azar y Espectáculos Públicos.
- Impuesto al Consumo de Cervezas, Sifones y Refajos.
- Impuesto al Consumo de Cigarrillos y Tabaco Elaborado, de procedencia Extranjera.
- Sobretasa a la Gasolina Motor y al ACPM.
- Impuesto del Fondo de Pobres.
- Impuesto a los Espectáculos con destino del Deporte.
- Participaciones en algunos tributos departamentales, como son:
 - a) Participación en el Impuesto al Consumo de Cigarrillos y tabaco
 - a) Elaborado, de producción nacional.
 - a) Participación en el Impuesto de Registro y Anotación.
 - a) Participación en el Impuesto Global a la Gasolina y al ACPM.
- Tasas y contribuciones que se rigen por normas especiales. (DIAN, 2005).

Por último, los tributos a nivel municipal son los siguientes:

- Impuesto de Industria y Comercio, Avisos y Tableros.
- Impuesto Predial Unificado.
- Impuesto a Juegos de Azar y Rifas Menores.
- Impuesto a Espectáculos Públicos.
- Impuesto de Degüello de Ganado Menor.
- Sobretasa a la Gasolina Motor
- Contribuciones de Plusvalía y de Valorización.
- Tasas y otros tributos municipales.

Contextualización del sistema empresarial de la región noroccidental del departamento del Valle del Cauca

Cuando se pretende evaluar la influencia que tiene una determinada variable sobre un entorno en particular, es necesario tener las bases suficientes para sustentar esta influencia, ya que cualquier afirmación sobre el impacto, positivo o negativo, de las reformas tributarias en el desarrollo de una actividad económica, debe fundamentarse en hechos concretos y comprobables. Razón por la cual es necesario citar aspectos que conlleven a comprender por qué las reformas tributarias ocasionan impactos en el desarrollo de las distintas actividades, adelantadas por las mipymes de la región, para así tener la conceptualización suficiente y poder alcanzar los objetivos planteados. Estas bases se encuentran inmersas en la información que más adelante se detalla (Moncada y Urdaneta, 2011).

Aspectos generales de la economía colombiana y las mipymes

Hablar de la economía colombiana es algo que genera la posibilidad de conocer, de una forma más precisa, cómo está compuesta y cuál es su dinámica; además, permite relacionar los aspectos más relevantes de los distintos sectores que conforman las mipymes y ayuda a reconocer que cada uno de ellos aporta, de una manera u otra, al desarrollo del país y que analizarlos es una tarea que contribuye a su mejoramiento. No se pretende, con la siguiente información, contraponer los sectores; lo que se busca es demostrar que todos son importantes. Desde luego que se presenta más información sobre las actividades realizadas por las empresas pertenecientes al grupo de las mipymes, por ser el tema central del trabajo. La economía colombiana se basa en la agricultura y la minería. Por su variedad de climas, los cultivos son muy diversos. En las tierras cálidas, como las del Valle del Cauca, predominan el cultivo de arroz, cacao, algodón, plátano y caña de azúcar. En las tierras templadas, el café es la base de la economía colombiana, y se cultiva principalmente en

Caldas, Tolima y Valle. En las tierras frías destacan los cultivos de cereales, habas y patatas.

La ganadería es otro sector muy importante, especialmente en el norte y noreste del Valle del Cauca. Hay minas de oro, plata y platino; así como de esmeraldas y de sal. También ha de hacerse mención de los negocios de carbón (en Cali), petróleo (en Barrancabermeja), uranio, gas natural y hierro (en Cundinamarca y Boyacá). El país tiene un gran potencial hidroeléctrico.

La explotación del hierro ha determinado la creación de una gran planta siderúrgica, la de Paz del Río, en Sogamoso. Destacan, igualmente, las industrias textiles y las refinerías de petróleo y de azúcar. Las vías de transporte hacia el interior las constituyen los ríos Magdalena (más de 1 200 km navegables) y Cauca; aunque también se han extendido el ferrocarril (5 000 km), las carreteras (más de 20 000 km) y las vías aéreas (60 aeropuertos). Colombia tiene líneas internacionales de barcos y aviones. Sus exportaciones consisten en café, plátanos y petróleo (Moncada y Urdaneta, 2011, p. 21-22).

Los componentes físicos del espacio como factor explicativo de la economía y las actividades económicas

Los paisajes físicos no son homogéneos. Las redes de drenaje, los suelos, los climas y la vegetación, cambian y se combinan de manera particular en cada región o paisaje. La forma en que los seres humanos utilizan y organizan sus espacios tampoco es homogénea. En algunas regiones predomina el uso y explotación de los recursos naturales. En otros sitios, como las ciudades, predominan las actividades comerciales, y varias más.

La relación entre los factores de la producción y el espacio

En la economía existen factores fundamentales para la producción. Estos son: la tierra, el capital, el dinero de inversión, el trabajo y la tecnología. Tales factores tienen la particularidad de estar localizados, ocupar un lugar determinado en el espacio y contribuir a explicar la variabilidad de desarrollo de las regiones (Rueda, Tanács, y Ortíz, 2004, p.9).

Composición y evolución sectorial

La pérdida de dinamismo de la economía durante las últimas décadas también se ha reflejado en el comportamiento sectorial. De hecho, durante los años ochenta y noventa, los sectores transables, agropecuarios e industriales, mostraron un crecimiento bajo e inferior al promedio de la economía. En el mismo período, los sectores no transables, financieros y públicos tuvieron un mejor desempeño. No obstante, el sector no transable de la construcción, que tiene los mayores encadenamientos en la economía y una alta volatilidad, registró, en los años noventa, una tasa de crecimiento promedio negativa.

Cabe destacar que en los últimos cinco años, los crecimientos de la construcción (7,3%) y la industria (4,7%), muestran una clara recuperación respecto a lo observado en décadas anteriores (Arango Londoño, 1997, p.77).

El sector agropecuario en Colombia

Se hace énfasis en el sector agropecuario porque de él hace parte la ganadería y conoce su participación dentro del PIB total, al igual que brinda la posibilidad de anteponer argumentos que sustenten la importancia de la ganadería en Colombia.

El sector agropecuario en Colombia continúa manteniendo una alta participación en el PIB total, pese a la disminución que se ha venido registrando históricamente. Este sector pasó de representar el 58,8% en 1925 a 12,42% en 2002. Su participación en el empleo total de la economía disminuyó de un 70% en 1925 a 43% en 1994, y ha seguido decreciendo hasta situarse aproximadamente, en 2004, en un 19%. Esta disminución no significa un deterioro del sector, sino un síntoma de mayor desarrollo económico que ha experimentado todos los países, a medida que crecen. En Colombia, ha influido el desplazamiento masivo de familias campesinas por el fenómeno de la violencia (Moncada y Urdaneta, 2011, p. 23).

Sistema empresarial colombiano

En Colombia, hoy en día, se considera que el sistema empresarial es muy importante para la economía del país, para la sociedad civil y para el sector público y

privado, en aras de fortalecer la productividad y el crecimiento económico.

El sector empresarial comprende cada vez más el papel que le incumbe y lo está asumiendo. Hasta los pequeños y medianos empresarios conocen la importancia de mantenerse al corriente de la evolución del contexto comercial multilateral. El gran número de acuerdos suscritos y la variedad de los temas tratados, junto con los efectos de la globalización, han acortado el tiempo que transcurría entre la concertación de los acuerdos y su verdadero impacto en los negocios cotidianos. Las empresas están dándose cuenta de que, para aprovechar las nuevas oportunidades y prepararse para nuevos retos, tienen la necesidad, el derecho y la responsabilidad de contribuir al proceso de negociaciones.

Los gobiernos negocian los acuerdos comerciales, pero son las empresas las que comercian. Por ende, ambos son asociados naturales cuando se trata de preparar y poner en práctica las estrategias de negociación y los acuerdos resultantes. Esta colaboración es determinante para cosechar los beneficios del sistema multilateral de comercio, y está cobrando cada vez más fuerza, especialmente en los países en desarrollo y en transición. Esto obedece a tres causas:

- El sector empresarial está experimentando los efectos de los cambios en el sistema comercial.
- Los negociadores comerciales reconocen cada vez más la necesidad de incluir al sector empresarial en la planificación de las negociaciones.
- Las autoridades y las empresas hacen esfuerzos para comunicarse y dialogar. (Centro de Comercio Internacional, 2002).

Colombia y, particularmente, sus empresas tienen grandes alternativas de crecimiento y permanencia. Por supuesto, esto supone mejores y más impactantes estrategias empresariales, allí es donde está el reto. La empresa colombiana actual debe asumir el desafío de superar todas aquellas circunstancias que representen dificultad, y así, mantenerse

competitiva y en creciente desarrollo. Para ello, deben hacerse los necesarios ajustes en su direccionamiento y en los tiempos de respuesta que tengan en el cumplimiento de sus objetivos, de tal manera que logre adaptarse rápidamente a las exigencias de su propio contexto. Hay aspectos vitales y, por tanto, importantes a tener en cuenta, como el marco estratégico de la empresa, el capital humano, la responsabilidad social, la capacidad de asociación y la capacidad de innovación.

En muchas ocasiones, los lineamientos, mediante los cuales se propone la creación y orientación de una empresa, no pasan de ser un manojo de papeles y requisitos para trámites que la constituyan como tal; la misión, la visión, los principios, los valores y los objetivos organizacionales que alguien redactó, no se cristalizan en la realidad funcional de los negocios, ni se permean, y a veces ni siquiera los colaboradores de la empresa los conocen. Para asumir cualquier reto es necesario que todos y cada uno de los miembros de una organización se vean a sí mismos como parte de un sistema que tiene un gran propósito; y con el desarrollo correcto de las funciones que cada uno desempeña, puede afectar directamente el alcance de cualquier meta.

Es necesario plantear en las empresas estrategias, no solo de divulgación del marco estratégico, sino de entendimiento, interiorización y vivencia del mismo. En la medida que las personas que trabajan tienen claridad y convencimiento de las razones por las cuales laboran, habrá mayores índices de satisfacción de los colaboradores y mayor productividad empresarial.

Por otra parte, el impacto social que tienen las empresas debe considerarse como una de las razones fundamentales de su creación, no solo por la oportunidad de empleo que genera, sino también porque, en sí misma, se convierte en origen de nuevas culturas y nuevos comportamientos sociales, que impactan directamente las normas, la economía y el ambiente de un país, o del mundo, en el caso de las multinacionales. Este impacto debe dimensionarse con la expectativa de que la empresa sea un agente promotor de conductas humanas, y que tenga, como

fin, el bien común antes que el individual; aparte de que deben estimular la economía y el desarrollo de las comunidades y conductas que favorezcan la conservación de los recursos naturales. En pocas palabras, la empresa debe fijar su misión, dentro de un marco de responsabilidad social.

La idea de que una empresa siempre pueda lograr sus objetivos de manera autónoma y sin apoyo de ninguna otra, hoy en día es un error fatal, pues habrá situaciones críticas que requieran cooperación empresarial y asociaciones estratégicas que garanticen la sostenibilidad y el cumplimiento de las expectativas generadas en la sociedad. La competitividad de una empresa correlaciona positivamente con el grado de innovación que se tenga en su producción.

El aceleramiento en los cambios mundiales y el efecto de la globalización exige que las empresas tengan un ritmo, no solo de producción, sino de creación incesante. Ante la variada oferta, los seres humanos tienen más opciones de decisión y, por ende, mayor poder de elección. Así pues, las organizaciones deben reconocer la novedad como un ingrediente indispensable para cautivar y mantener a los consumidores (Cordoba Acosta, 2018).

Definición e importancia de las mipymes

Se pueden utilizar distintos criterios de tamaño para definir a las mipymes: ingresos, cantidad de empleados, base de capital, utilidades, magnitud de las importaciones y exportaciones, etc. Ahora bien, no existe una única definición que sea adecuada para los fines de este trabajo. Eso se debe a que la clasificación de una determinada empresa como mediana, pequeña o micro, para efectos tributarios, varía significativamente de un país a otro, según el grado de desarrollo y la magnitud general de su actividad económica. Por ejemplo: en la Unión Europea, una empresa con ingresos inferiores a 10 millones de euros se clasifica como pequeña; mientras que en muchos países en desarrollo, esa misma empresa pertenecería al grupo de grandes contribuyentes. Por ende, el concepto de tamaño para los fines del diseño tributario es, hasta cierto punto, relativo. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2004) "las características de una

pyme no solo reflejan las dimensiones económicas de un país, sino también las culturales y sociales. Como es lógico, se utilizan patrones muy distintos en los distintos países y a lo largo del tiempo". (p. 5).

No obstante, la noción de tamaño de una empresa también tiene un componente absoluto e inexorable. Las empresas grandes se clasifican como tales en cualquier país. Por su lado, las empresas más pequeñas, como es el caso de los comerciantes callejeros de los países en desarrollo, que podrían tener ingresos que rayan en la pobreza absoluta, se consideran pequeñas en cualquier parte del mundo. Fondo Monetario Internacional (FMI, 2007).

Si bien no existe una única definición de pyme que sea adecuada para todos los países y para todos los fines relativos al ámbito tributario, el concepto tiene ciertas características en común, inherentes en todos los análisis que abordan el tema. (FMI, 2007, p. 5).

En Colombia se creó la Ley 590 del 2000 (Congreso de Colombia, 2000) modificada por la Ley 905 del 2004 (Congreso de Colombia, 2004), que tiene como objetivo: "Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, mipymes".

Se entiende por microempresa, incluida la familiar, la pequeña y la mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas, y envuelta en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales, de servicios, rurales o urbanas; que responda a dos de los siguientes parámetros:

- **Mediana empresa:** planta de personal entre 51 y 200 trabajadores. (Acs y Audretsch, 1998). Con activos totales por valor entre 5 001 a 30 000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- **Pequeña empresa:** Planta de personal entre 11 y 50 trabajadores. Con activos totales por valor entre 501 y menos de 5 000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- **Microempresa:** Planta de personal no superior a los diez trabajadores. Con activos totales, excluida la vivienda, por valor inferior a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Entre las mipymes se puede agrupar a una gran variedad de organizaciones industriales y comerciales, con un amplio rango de niveles de eficiencia y competitividad. Empresas rurales que sostienen la economía familiar; subcontratistas en etapas diferentes de la producción, que trabajan para una compañía más grande; pequeños productores independientes, que ofrecen productos para el mercado local; negocios especializados que participan en redes de operadores complementarios; y empresas medianas, dedicadas al mercado internacional por medio de ofertas de productos (Marteau, 2002, p.1-48).

Las mipymes siguen una trayectoria de crecimiento particular, no lineal, que les exige combinar y equilibrar las competencias y capacidades disponibles, especialmente del dueño y de su equipo de gestión más cercano, con las oportunidades productivas y comerciales que ofrece el mercado. Hoy resulta menos exagerado decir que el ritmo y el alcance del cambio que está ocurriendo actualmente en las organizaciones, y el trabajo que ellas desarrollan, no tienen precedentes históricos.

Se trata de un cambio permanente, acelerado e independiente, que requiere que las organizaciones se adapten para sobrevivir y desarrollen su capacidad de aprendizaje continuo. Estas deben ser capaces de cuestionar su pasado, innovar, tener una gran sensibilidad para incluir aspectos sobre las tendencias del entorno, estilo de vida, tecnología y hábitos de actuación; y una cierta voluntad de especular y moverse en campos desconocidos, con un amplio margen de incertidumbre y ambigüedad, ya que, de cualquier manera, tienen que adaptarse al ciclo de vida inherente de su propio desenvolvimiento (Prieto Jano y Revilla Gutiérrez, 2000, p.1-2).

Ventajas y desventajas de las mipymes

Es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas que,

según su tamaño, determinan algunas de sus ventajas y desventajas para su desarrollo como empresa.

Tal y como lo expone el portal (Mapfre España S.A., 2018), las microempresas cuentan con las siguientes ventajas:

- Dinamizan la economía de las naciones.
- Promueven una mayor transparencia de los mercados.
- Generan grandes cantidades de empleo.
- Permiten una distribución más democrática de los ingresos.
- Se adaptan con mayor facilidad a los cambios económicos.
- La inversión en su creación es mínima.
- Tienen posibilidades de expandirse, pudiéndose convertir en grandes empresas.
- Su dirección está más centralizada, lo que agiliza la toma de decisiones.
- Simplifica y disminuye los costos de la estructura administrativa.

Por el lado de las desventajas se encuentran las siguientes:

- Dificultades para introducirse en mercados competitivos.
- No tienen poder de decisión en el medio.
- Dificultades para acceder al mercado externo.
- Los salarios son bajos.
- No se emplean controles de calidad.
- No se encuentran especializaciones técnicas entre su personal.
- Tienen limitaciones para acceder a la información y a la investigación.
- Tienen excesiva dependencia hacia los propietarios.

Según la investigación desarrollada por (Bortolotti Urbina, 2005), las ventajas y desventajas para las pequeñas empresas corresponden a:

- Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la población económicamente activa).
- Asimilación y adaptación de tecnología.

- Producción local y de consumo básico.
- Contribución al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).
- Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación del personal).
- Planeación y organización que no requieren de mucho capital.
- Mantenimiento de una unidad de mando que permite una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.
- Producción y venta de artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).

Respecto a sus desventajas, consisten en lo siguiente:

- Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico, como la inflación y la devaluación.
- Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis, en los cuales puedan disminuir las ventas.
- Son más vulnerables a la fiscalización y al control gubernamental; siempre se encuentran temerosas de las visitas de los inspectores.
- La falta de recursos financieros las limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.
- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o de absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
- Mantienen una gran tensión política, ya que los grandes empresarios tratan, por todos los medios, de eliminar a estas empresas. Por lo que la libre competencia se limita o tácitamente desaparece.
- Su administración no es especializada, es empírica, y, por lo general, la llevan a cabo los propios dueños
- Por la propia experiencia administrativa del dueño, este dedica un número mayor de horas

de trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

Citando nuevamente la investigación de Bortolotti, las ventajas de las medianas empresas son estas:

- Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Por su dinamismo, tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración; aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de los dueños de la empresa.
- Contribuyen a una mejor distribución de los ingresos en favor de los segmentos bajos de la población.
- Pueden ser eficientes abastecedoras para las grandes industrias.

Sobre sus desventajas, estas son:

- Mantiene altos costos de operación.
- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Sus ganancias no son elevadas; por lo cual muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
- No contratarán personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
- La calidad de la producción no siempre es la mejor; muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga del personal capacitado.
- Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.
- Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público y precios altos.

De los listados anteriores, se infiere que las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa. Pero, sus desventajas se deben, por lo general, a razones de tipo económico, como la inflación y devaluaciones, el vivir al día de sus ingresos, el temor al fisco y la falta de recursos financieros. Por tanto, se les dificulta crecer; y son estas mismas razones las que ponen en peligro su existencia. Todo ello, resultado de una administración empírica por parte del dueño, afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, estas padecen los mismos problemas que las pequeñas, pero en niveles más complicados. Por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero sus desventajas también son de tipo económico, como los altos costos de operación, la falta de reinversión en el equipo y maquinaria, las pocas ganancias extraordinarias que obtienen por sus altos costos, la incapacidad de pagar altos salarios, etc. Por ende, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, entre otras cosas. Todo esto deriva de su problema de altos costos, debido a su tamaño (Arias Orozco y Sánchez Rendón, 2011).

En los departamentos, y especialmente en el del Valle del Cauca, son muchas las oportunidades que ofrece esta región para un desempeño competitivo en los mercados globalizados. Además de la tercera ciudad más grande del país, su territorio alberga una importante red de ciudades intermedias, y cuenta con una geografía variada y con abundantes recursos naturales. Alrededor de Cali y de sus municipios aledaños, se ha conformado uno de los corredores industriales más dinámicos del país. A pocas

horas, y por carretera, se encuentra el puerto de Buenaventura, el más importante de Colombia sobre el Pacífico, con una ubicación estratégica que lo acerca a las principales rutas marítimas del comercio mundial. Adicional a eso, y en lo que respecta a su tradición industrial y agroindustrial, el departamento tiene una trayectoria reconocida en actividades como el desarrollo de programas informáticos y la prestación de servicios de salud (Departamento Nacional de Planeación, 2007).

Existe interés en los sectores productivos del departamento por fortalecer aspectos tales como la gestión empresarial, el conocimiento de los mercados internacionales, el desarrollo de nuevos productos, la investigación y la capacidad tecnológica. En cuanto al tema de infraestructura, se señala la necesidad de modernizar la logística portuaria, superar los problemas en la cobertura y el suministro de energía, mejorar las vías terciarias y dotar de infraestructura productiva a las zonas rurales y costeras, que se benefician del comercio del café, de los centros de acopio y de los muelles pesqueros (Departamento Nacional de Planeación, 2007, p. 28).