



**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO “RAFAEL RANGEL”
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

**MANEJO DE LAS CARGAS IMPOSITIVAS EN LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA DEL MUNICIPIO VALERA
ESTADO TRUJILLO**

**AUTOR: Maggiorani Valero Andrea C.
C.I.: 15.042.567**

TUTOR: Prof. Raúl Vegas

**PROYECTO DE GRADO PRESENTADO ANTE LA ILUSTRE
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES COMO REQUISITO
PARCIAL PARA OPTAR AL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA**

Trujillo, Julio, 2004

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la creación de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito nacional e internacional, tiene gran valor para el estado por contribuir al crecimiento y desarrollo del país generando fuentes de empleo, para mejorar su calidad de vida e incrementando los ingresos del fisco nacional y entes gubernamentales. Su primordial objetivo es la combinación de capital y trabajo para producir riquezas que satisfagan las necesidades de la empresa.

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas tienen definida su estrategia en función de competir con productos o servicios no facilitados por otras empresas grandes, pero no cuentan con la tecnología ni la escala de producción suficientes para ser competitivas en costos, lo que dificulta que puedan ser rentables y ofrecer empleos de calidad, con salarios y prestaciones aceptables, hasta disminuir el margen de utilidad para poder competir. Y para agravar su salud financiera, estas deben cancelar una cantidad de impuestos, directos e indirectos, para poder ejercer su función social dentro del marco legal tributario existente en el país.

Por esta razón, las pequeñas y medianas empresas que desarrollan su actividad productiva en el ámbito regional, han visto como sus cargas impositivas han llegado a ser un obstáculo para un adecuado desarrollo de sus operaciones, debido a varios factores contenidos en la normativa

legal y la situación económica del país y del estado en particular. Entre las cargas impositivas podemos mencionar el ISLR, el IVA, Patente de vehículo e Industria y comercio, entre otros.

La obligación de cumplir con el pago de impuestos independientemente del pago a proveedores y del pago de los servicios, sitúa a las PYME en una situación desventajosa en el momento de competir con las empresas de mayor envergadura y hasta de subsistir ante una economía altamente recesiva que regula a las grandes corporaciones.

Es por esta razón que la presente investigación trata de identificar el manejo de las cargas impositivas de los pequeños y medianos empresarios establecidos en el Municipio Valera del Estado Trujillo, destacando cuales son las mismas, es por ello que se pretende determinar la forma en que ellos controlan los egresos por concepto de impuestos y así mismo cumplir con las obligaciones tributarias.

Por ello con la finalidad de estructurar el contenido de la investigación se consideraron cinco capítulos en los cuales se hacen referencia a los siguientes aspectos:

Capitulo I: El problema, en donde se presenta el planteamiento del problema, los objetivos de la investigación, la justificación y delimitación.

Capitulo II: Marco teórico, el cual incluye los antecedentes referidos a la investigación realizada, las bases teóricas y el mapa de variables.

Capitulo III: Marco metodológico, en el cual se señala el tipo y diseño de la investigación, la población y muestra considerada, el instrumento que se utiliza para la recolección de los datos con su respectiva manera de ser validado junto con la confiabilidad del mismo.

Capitulo IV: Análisis e Interpretación de los Resultados, donde se presentan y analizan los resultados, en base a la aplicación del instrumento administrado.

Capitulo V: Conclusiones y Recomendaciones, se exponen las Conclusiones y las recomendaciones pertinentes; y finalmente se presenta la bibliografía utilizada con los Anexos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

En Venezuela existe una precaria cultura tributaria, lo que conlleva a un bajo nivel de recaudación interna, que sumado a los vaivenes de la renta petrolera en los últimos años, ha obligado a los diferentes gobiernos a incurrir en altos déficit cuyo mecanismo de financiamiento, en muchos casos, ha sido la devaluación, el aumento de la deuda pública y la disminución del gasto social e inversión del sector público.

Tal como se observa en el Balance de gestión, OEA (2002: 4) el estado venezolano a partir del año 2002 ha visto reducido su ingreso fiscal no petrolero por lo menos al 9% del PIB, tal cifra lo ubica entre los países con niveles de ingresos tributarios internos más bajos del mundo. De hecho, según la Organización de Estados Americanos, “los países de América Latina poseen un nivel que oscila entre el 13% y 20% del PIB y los países del mundo desarrollado entre el 33% y el 50% del PIB”.

La situación planteada obliga por lo tanto a las autoridades encargadas de recaudar los tributos a ser más rigurosos en su cometido,

lo que obviamente afecta a aquellas empresas que no posean una alta rentabilidad como las Pequeñas y Medianas Empresas, mejor conocidas como PYME.

La Pequeña y Mediana Empresa (PYME), se enfrenta a un clima hostil debido a las altas cargas impositivas. Siendo una de las razones para que estas no pueden superar normalmente su quinto año de vida. Por consiguiente, tienen que desarrollar políticas que permitan gerenciar el proceso, para facilitar la recuperación de las mismas y generar nuevas fuentes de trabajo estable. (ob. cit)

Actualmente las PYME venezolanas, enfrentan una fuerte estructura impositiva, siendo esta carga cada día más alta, lo que genera para ellas una elevación de sus costos de producción y por ende una merma de sus márgenes de ganancia. Por otra parte se ha evidenciado, especialmente desde el mes de noviembre del año 2003, la realización de un gran número de visitas por representantes del Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria y Aduanera (SENIAT), a todos los profesionales en libre comercio, locales que comercialicen o ejecuten alguna actividad comercial por pequeña que ésta pudiese parecer, tal como pequeñas bodegas y hasta juntas de condominio, de lo cual fue testigo presencial la autora de la presente investigación, para revisar y actualizar los datos de sus actividades financieras, y así poder exigir la cancelación de los tributos que consideren sean procedentes.

Aunado a lo ya señalado, las altas tasas de interés, los costos que se deben asumir para cumplir los requisitos burocráticos de los bancos, al momento de tratar al microempresario de obtener algún tipo de crédito, el exceso de requisitos para aceptar las garantías presentadas por ellos, los plazos inadecuados, la incapacidad para acceder a líneas crediticias más flexibles y hasta la falta de información, son restricciones que limitan el financiamiento de una pequeña empresa, lo que a la larga les significa el no poseer un capital suficiente para compensar la merma del mismo debido a la cancelación de los impuestos, que para ellos es un gasto improductivo, ya que no les representa ningún tipo de retribución que de alguna manera beneficie las finanzas de su empresa o su mejor posicionamiento dentro del mercado.

Todo esto ha traído como consecuencia “el cierre de muchas de estas pequeñas y medianas empresas, lo que a su vez contribuye a elevar los índices de desempleo, ya que no pueden pagar los salarios establecidos a cada uno de sus empleados” (Naim, M., 2003:7), o el comprar, producir y mantener productos, cuyo margen de ganancia sea nula.

Ahora bien, es necesario entender que Venezuela es una comunidad en transformación, donde el ciudadano debe compartir e interactuar con las normas legales. En el campo impositivo, no se trata tan sólo de la norma misma, se trata de un cambio, una transformación racional del

ciudadano que debe comenzar a utilizar adecuadamente la ley para pagar menos impuestos, pero no para eludirlos.

En el caso particular del Estado Trujillo, por ser una entidad con un escaso nivel de industrialización, existe una proliferación de Pequeñas y Medianas Empresas que en la mayoría de los casos son atendidas por grupos familiares, en las cuales la persona que la ha fundado posee un mínimo nivel de conocimientos en el área, y mucho menos respecto a cuales son sus obligaciones tributarias reales para con el estado o la mejor manera de manejarlas, ya que por lo general han sido ayudantes en algún establecimiento similar o han realizado cursos básicos referidos a la elaboración de sus productos, y a medida que obtienen experiencia también adquieren más y mejores equipos, lo que implica una inversión progresiva de capital y un aumento de personal a su cargo, convirtiéndose, entonces, en una importante fuente generadora de empleos directos e indirectos.

Por ello, el empresario trujillano, se enfrenta a la necesidad de buscar alternativas que le permitan subsistir, garantizar su permanencia y desarrollo económico, en un mercado altamente deprimido, por lo que debe también conseguir la forma de paliar los efectos negativos que le causan a sus finanzas el pago de las distintas cargas impositivas requeridas por la ley, entre las que se tienen las siguientes:

- Por expedición de permisos para la realización de actividades industriales y comerciales, como por ejemplo los concernientes a las patentes de vehículos y de industria y comercio.
- Por expedición de documentos y certificados.
- Por concepto de inmuebles urbanos.
- Los generados por la presentación o exhibición de espectáculos públicos.
- Los que se deben a la regulación de la publicidad comercial.

Además deben cumplir con los gravámenes como el Impuesto Sobre la Renta, Impuesto y el Impuesto al Valor Agregado.

De allí que para aquellos empresarios que buscan desarrollar pequeñas o medianas empresas, el no realizar un control preciso de sus egresos por conceptos fiscales y el desconocer como aprovechar los alcances legales de la tributación para minimizar el pago de impuestos, podrían ver como estos se convierten en una carga económica excesiva e improductiva que atentaría con la liquidez, productividad y hasta la existencia de sus negocios en la ciudad de Valera.

Por lo tanto estos empresarios deben buscar la manera de manejar de forma eficiente el control de las cargas tributarias a cancelar al Municipio y al Fisco Nacional, así como también obtener mejores condiciones de financiamiento para su funcionamiento y futuros proyectos, de modo que puedan compensar la disminución de los márgenes de rentabilidad de sus empresas.

De lo antes planteado, se hace pertinente formular la siguiente interrogante.

Formulación del Problema

¿De qué manera se manejan las Cargas Impositivas en la Pequeña y Mediana Empresa, del Municipio Valera?

Sistematización del Tema

- ¿Cuáles son las cargas impositivas que se aplican a las Pequeñas y Medianas Empresas en el Municipio Valera del Estado Trujillo?

- ¿Cómo el empresario local controla los egresos por concepto de impuestos?

- ¿Cómo compensan los empresarios locales la carga económica que les significan estas obligaciones?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Determinar la manera como se manejan las Cargas Impositivas en la Pequeña y Mediana Empresa, del Municipio Valera.

Objetivos Específicos

- Identificar cuales son las cargas impositivas que se aplican a las Pequeñas y Medianas Empresas en el Municipio Valera, Estado Trujillo.
- Determinar la forma como el empresario local controla los egresos por concepto de impuestos.
- Identificar cómo compensan los empresarios locales la carga económica que les significan estas obligaciones.

Justificación

La investigación propuesta tratará, con base a las referencias teóricas que competen al manejo de los aspectos tributarios y aquellos relacionados con la forma de obtener o manejar los recursos económicos, determinar como las PYME, establecidas en el Municipio Valera del Estado Trujillo, consiguen permanecer estables económicamente.

La gran atención que los pequeños y medianos empresarios dedican a sus empresas, hace de la administración general, y de sus aspectos contables, un punto relevante dentro de su actividad, caracterizándolos como administradores independientes, donde los mismos operan y dirigen todas las acciones. Se puede suponer que las mismas son fáciles de manejar en su campo de operación, pero siempre trabajan en desventaja en comparación con las grandes empresas.

En el caso particular, el identificar como garantizan su permanencia en el mercado local las pequeñas y medianas empresas ante las cargas impositivas, queda plenamente justificado, por ser este tipo de empresa el de mayor proliferación, además del comercio informal o buhonería, en el Estado Trujillo, permitiendo, entonces, conocer la manera en que se desenvuelven económicamente para asegurar su crecimiento y existencia.

Por otra parte, el estudio podría servir como referencia para aquellos noveles microempresarios, que necesitan una guía respecto a las cargas impositivas que deberán asumir de acuerdo al tipo de establecimiento que se corresponde con el suyo, la forma como sus similares llevan el control de los mismos y la mejor manera de compensarlas, lo que en definitiva repercutirá en su permanencia y el desarrollo de nuevos puestos de empleo. Y para lograr alcanzar los objetivos propuestos, la investigadora desarrollará un instrumento para la recolección de datos, específicamente una encuesta, la cual será aplicada a los dueños o administradores de las PYME establecidas en el Municipio Valera.

La investigadora recurrirá a la utilización de software estadístico para la determinación de la muestra y del SPSS versión 10 para el análisis, confiabilidad y presentación de los datos obtenidos. Todo ello permitirá una evaluación objetiva del problema planteado, desde un punto de vista científico.

Por todo lo antes mencionado, queda plenamente identificada la importancia del trabajo a ser realizado.

Delimitación

La presente investigación se desarrollará tomando en cuenta todas las Pequeñas y Medianas Empresas establecidas en el Municipio Valera del Estado Trujillo, y la misma tendrá una duración de siete meses, a partir del mes de enero del 2004.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes relacionados con la Investigación

Existen varios trabajos que hacen referencia tanto a los aspectos tributarios así como a las pequeñas y medianas empresas, pero debido a su importancia para el desarrollo de esta investigación y su relación con la misma, se destacan las siguientes.

Gómez, R. (2001), realizó una investigación, como requisito de grado, en la Universidad de los Andes titulada, “Proceso de planificación tributaria tributaria de las PYMES, que permita llevar un control del gasto impositivo establecido en la política fiscal venezolana”, tuvo como finalidad determinar el proceso de Planificación Tributaria de las PYMES, ubicadas en el Municipio Valera del Estado Trujillo, que le permita llevar un control del Gasto Impositivo establecido en la Política Fiscal Venezolana. Para ello se realizó un estudio de tipo descriptivo con un diseño no experimental; para la recolección de datos se aplicaron dos cuestionarios (Planificación tributaria y Control del gasto impositivo), el primero conformado por 27 preguntas cerradas y el segundo conformado por 10 preguntas cerradas, ambos cuestionarios validados por dos expertos y un metodólogo; la confiabilidad fue 0,76%, utilizando la

prueba de dos mitades corregidas por Brown. La población objeto de estudio conformada por 153 empresas del Municipio Valera Estado, Trujillo para la obtención de la muestra fue necesario realizar el criterio de muestreo probabilística estratificado, quedando determinado en 61 empresas. Luego de vaciado el contenido de dicho instrumento se llegó a la siguiente conclusión: planificar los impuestos es conveniente por su efecto económico, específicamente porque busca rebajar la carga tributaria, para buscar una adecuada eficiencia productiva. La información contable debe buscar la máxima eficiencia en la gestión del gasto impositivo el control contable debe proporcionar seguridad en la información.

La investigación es importante para el desarrollo del presente trabajo, ya que facilita un marco bibliográfico referencial respecto a la aplicación de cargas impositivas en las PYME del Estado Trujillo, el comportamiento del gasto impositivo que se debe controlar a través del Control Interno y a su vez debe prevenir anomalías en la administración del impuesto.

Crespo, A.(2000) realizó un trabajo de investigación para obtener su título de Licenciada en Contaduría en la Universidad Centro occidental Lisandro Alvarado y el cual tituló “Guía Práctica para el Cumplimiento de los Deberes Formales Establecidos en las Ordenanzas Municipales Correspondientes a los Tributos: Patente de Industria y Comercio, Propiedad Inmobiliaria y Comercial del Municipio Iribarren Estado

Lara”. La investigación tuvo como objetivo fundamental la elaboración de una guía práctica para el cumplimiento de los deberes formales establecidos en las ordenanzas municipales correspondientes a los tributos: patente de industria y comercio, propiedad inmobiliaria y propaganda comercial del municipio Iribaren, estado Lara. La metodología utilizada la ubica dentro de la modalidad investigación de campo. La población estuvo constituida por personas naturales y jurídicas ubicadas en los centros comerciales de la ciudad de Barquisimeto del municipio Iribaren y la muestra fue integrada por nueve centros comerciales, lo cual representa el 30% de la misma. El instrumento utilizado para la recolección de la información, fue un cuestionario elaborado por el grupo investigador, los datos organizados en cuadros, gráficos y analizado mediante frecuencia porcentual, el resultado indicó la necesidad que tienen los contribuyentes de contar con un instrumento que les diera información detallada sobre los pasos a seguir para la solicitud, declaración y pago de los tributos en estudio.

La importancia de la investigación señalada reside en el hecho de haber demostrado que la gran mayoría de los pequeños y medianos comerciantes desconocen los procedimientos formales requeridos para cumplir con la cancelación de las cargas impositivas, lo cual podría reflejarse en multas innecesarias u otro tipo de penalizaciones, como el cierre de sus negocios. Obviamente estos empresarios tampoco reflejan de una manera correcta el pago de sus impuestos dentro de sus estados financieros.

Rivero, C. (1999) para obtener su grado de Licenciada en Contaduría en la Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado realizó una investigación titulada “La Evasión Fiscal del Impuesto sobre Patente de Industria y Comercio en el Casco Central de la Ciudad de Barquisimeto en el Municipio Iribarren del Estado Lara en el Primer Trimestre de 1999”. El propósito principal del trabajo fue estimar el porcentaje de evasión fiscal de Patente de Industria y Comercio del casco central de la ciudad de Barquisimeto. La población estuvo constituida por 840 comerciantes ubicados en la avenida 20, entre la avenida José María Vargas y la calle 42. La muestra integrada por 250 sujetos, los cuales fueron seleccionados mediante el procedimiento de muestreo sistemático. El instrumento de recolección de datos fue un cuestionario elaborado para tal fin por la autora de este estudio; el mismo fue validado mediante el procedimiento de muestro sistemático. El instrumento de recolección de datos fue un cuestionario elaborado para tal fin por la autoridad de este estudio; el mismo validado mediante el procedimiento de juicios de expertos (n=5). Los datos fueron organizados en cuadros y gráficos y analizados mediante frecuencias absolutas y relativas (porcentajes). Los resultados indicaron que en la evasión fiscal, para la muestra estudiada, fue de aproximadamente un 25% y que esta falta sólo es sancionada en un 15% de los casos.

El trabajo anteriormente presentado permite el reconocimiento de la existencia de una elevada evasión fiscal, esto además de colocar al margen de las leyes a las pequeñas y medianas empresas, produce un

efecto negativo sobre las finanzas del Municipio en el que se encuentran asentadas. Por otra parte la práctica de la evasión fiscal en los comercios evaluados obedece, en una gran parte de los casos, a la necesidad de garantizar un mayor nivel de ganancias, lo que representa una manera, ilegal obviamente, de hacer frente a las cargas impositivas; lo cual ayuda a visualizar mejor la problemática existente sirviendo como soporte a la realización de la investigación.

Rodríguez, L. (1999), desarrolló una investigación en la Universidad Santa María titulada, “Influencia de la cultura organizacional tributaria sobre el cumplimiento de los deberes formales del contribuyente”, tomando en cuenta la etapa difícil de transición histórica que vive la población venezolana, como consecuencia del agotamiento del modelo rentista al que se había acostumbrado la misma por parte del estado, consideró que el ente especializado de Administración Tributaria (SENIAT) ha sido creado para incrementar la recaudación por vía de la tributación, actualizar la estructura tributaria nacional y fomentar la cultura tributaria para motivar el cumplimiento voluntario de las obligaciones impositivas de los contribuyentes y así obtener ingresos por esta vía de la tributación. En razón de ello el presente estudio de tipo descriptivo documental y ubicado en el área tributaria tuvo como propósito fundamental determinar la influencia de la cultura organizacional tributada sobre el cumplimiento de los deberes formales del contribuyente, para ello se analizaron las estrategias de marketing

utilizados por el SENIAT, para promover la cultura tributaria llegando a la conclusión que el alto margen de evasión fiscal existente se debe precisamente a la necesidad de fomentar un amplio programa de cultura tributaria en el que el ciudadano contribuyente participe activamente, para así lograr que el mismo obtenga mediante el cambio de aptitudes las transformaciones requeridas para lograr la modernización integral del Estado y así lograr que el mismo obtenga mediante el cambio de aptitudes las transformaciones requeridas para lograr la modernización integral del País.

Dicha investigación es relevante para la actual, ya que refleja la creciente tendencia en nuestro país, de aplicar y promover una nueva cultura tributaria y aumentar así los niveles de recaudación de impuestos, lo que afecta directamente a las pequeñas y medianas empresas. La misma permite también una mejor comprensión del espacio de la realidad que se analiza y donde se produce el problema bajo estudio.

Montilla, M. (1999), en su trabajo de grado para la Universidad Santa María y el cual tituló, “Efectos Económicos sobre las organizaciones del Sector Privado”, consideró que el estado es el ente encargado de estudiar los medios para ejecutar la actividad presupuestaria pública, que le permite cumplir con los fines establecidos en las áreas políticas económicas y sociales, implicando siempre la acción de financiamiento, creándose la necesidad de generar recursos económicos, entre ellos las cargas impositivas, que por poseer como

característica la coercitividad que ejerce el Estado a través de una ley, crea obligaciones a cargo de sujetos o individuos y entidades consideradas como sujetos pasivos de la obligación tributaria. Asimismo, presentó que las distintas categorías tributadas existentes en la legislación, implican una incidencia en la economía de los sujetos que soportan la carga tributaria, descendiendo su venta real, sus ahorros o el consumo de otros bienes. Es por ello que concluye que la política tributaria debe generar los ingresos necesarios para soportar el gasto público, sin dejar a un lado el hecho de que debe de afectar de manera negativa lo menos posible el crecimiento y desarrollo económico, puesto que cuando el consumidor final es incidido por la tributación, contrae su demanda. Por su parte el empresario, al ver afectada su utilidad, puede decidir restringir la oferta de bienes y servicios, o disminuir la calidad de los productos, afectando así el bienestar de la colectividad. Entonces toda empresa debe planificar las estrategias que le permitan amortiguar el efecto que conlleva la tributación sobre sus economías.

Esta investigación permite un marco referencial respecto a la problemática abordada en la actual, al enfocarse en los aspectos estratégicos que deben tomar en cuenta los empresarios para amortizar los efectos de las cargas tributarias en sus márgenes de rentabilidad. Asimismo facilita el conocimiento y planteamiento de los posibles escenarios con los que se deberá trabajar y los resultados probables a obtener.

Los antecedentes presentados son una muestra de la importancia del tema de tributación. Todos ellos guardan estrecha relación con los efectos económicos sobre las organizaciones del sector privado y en especial las PYME.

Bases Teóricas

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME)

Según Werner, L.(2002:10), para lograr una definición operativa de lo que es una PYME “se recurre a ciertos criterios cuantitativos con el número de sus trabajadores, la cantidad de sus ventas o el monto de capita”. Sin embargo, estos indicadores provocan ciertas reservas puesto que ellos tienden a confundir no sólo a los agentes económicos que interactúan con estos entes sino que a los inversionistas interesados en desarrollar medianos o pequeños negocios.

Por ejemplo, con el nombre de PYME se reconoce internacionalmente a (ob.cit: p.12):

Toda empresa que emplee entre diez y quinientos trabajadores. Pero si se piensa que el desarrollo científico tecnológico aporta medios productivos tecnológicamente intensivos, medios que están de manera creciente al alcance de las empresas del sector y que reducen el empleo de la mano de obra, el parámetro precisa de una revisión.

Esta revisión probablemente indique que el número de trabajadores no es un buen indicador para marcar sus fronteras, como desde luego no lo es para el sector comercio y servicios.

También desfavorece una definición de PYME el hecho que la gestión de las pequeñas y medianas empresas es absolutamente variable. Es posible, no obstante, intentar una definición, la cual puede abrir debate sobre el tema.

Desde la perspectiva del autor anteriormente señalado, PYME es toda organización industrial, comercial o de servicio, jurídicamente independiente, en la que su gestor asume la plena responsabilidad industrial, comercial, técnica o profesional.

El centro de esta definición es el gestor. Este centro se justifica si se piensa que en este tipo de empresas, el empresario tiene la facultad de definir objetivos y estrategias; la voluntad de crecer o permanecer, la elección de endeudarse y la posibilidad de cambiar de actividad.

Ubicar al empresario en el núcleo del que hacer de las PYME, que según el español Fernández Pirla (citado en Werner, 2002:20), “El pequeño y mediano empresario... representa más auténticamente la concepción schumpeteriana del empresario con su carga de servidumbre

a la sociedad, pero la producción directivo del sistema de economía de libre empresa”.

Los problemas más serios planteados por las PYME tienen relación con su alta vulnerabilidad y fragilidad al medio en que se desarrollan. Ante esto, aparece como una fortaleza su flexibilidad, que hace afrontar las dificultades propias de la vida empresarial y el riesgo inherente a su permanencia en el mercado, más no su desarrollo y crecimiento futuro. La insuficiencia de capital de trabajo constituye uno de los problemas cotidianos de las PYME, que no les permite crecer y competir en forma satisfactoria, ya que la carga financiera que implica mantenerse en el medio significa un fuerte y permanente endeudamiento que alcanza tanto a la empresa como a su propietario.

Otro problema que atenta contra el desarrollo de las PYME lo constituye la administración propiamente tal. Es habitual que dependa de una sola persona, que ejerce automáticamente el poder y no delega su autoridad por ningún motivo. En este nivel, el problema radica que en una PYME que no evoluciona tiende a desaparecer junto con su propietario, ya que éste no ha preparado una efectiva sucesión.

Esta dependencia excesiva de la empresa en una sola persona llama la atención tanto de proveedores y acreedores, así como de las instituciones financieras puesto que la confianza que en un comienzo

ofrece entregar una persona frente aquellos, puede tornarse, con el correr del tiempo, en un freno del crédito o del endeudamiento considerable.

En Venezuela, según el Instituto Nacional de Estadística define a las PYME como “todas aquellas organizaciones económicas de actividades industriales, comerciales y de servicio que combinan capital, recurso humano y medios productivos, para generar un bien o servicio” y las estratifica de la siguiente manera:

Estrato IV: Pequeña Empresa

Comprende los establecimientos que poseen de 5 a 20 trabajadores.

Estrato III: Mediana Empresa Inferior

Comprende los establecimientos que poseen de 21 a 50 trabajadores.

Estrato II: Mediana Empresa Superior

Comprende los establecimientos que poseen de 51 a 100 trabajadores.

Importancia de las PYME

Las PYME, sea cual fuese su grado de desarrollo tecnológico, cumple un papel importante como generador y distribuidor del ingreso nacional, estas contribuyen a democratizar el capital y a distribuir regionalmente el ingreso.

Según Armas, V. (2000:4), las PYME son “agentes activos que responden con mayor flexibilidad que las grandes empresas a los cambios del entorno especialmente de la demanda”. Las exigencias de las grandes empresas las están forzando a transferir actividades a empresas más pequeñas, especialmente mediante la subconcentración. Así, se concentra en sus negocios centrales y convierten costos fijos en costos variables. Como las PYME son organizaciones sencillas y sus procesos de producción se acercan al taller y se alejan de los flujos continuos intensivos en capital, pueden elaborar rápidamente los productos que el mercado o las empresas más grandes necesiten, de esta forma, actúan como amortiguadores que absorben las variaciones de la demanda.

Las PYME pueden supervisar fácilmente la productividad de los empleados y, como consecuencia ajustar las remuneraciones. Los pequeños empresarios no conocen, la situación de sus empresas, porque sus sistemas de planificación y control están poco desarrollados, con frecuencia afirman que sus empresas están “SANAS” por el hecho de que no están endeudadas; pero por la mínima evaluación técnica muestran deficiencia, ya que, los empresarios ignoran la situación de su empresa, acuden poco a los servicios de consultores; esto a su vez, responde a la poca demanda con honorarios costosos que los empresarios no pueden pagar. Una de las principales debilidades de las PYME es el mercadeo. El empresario a cargo de una PYME desconoce que quieren, donde están, quienes son los clientes y por que les compran. El empresario

Venezolano está acostumbrado a que le compren, no a vender. Además, es poco frecuente que una pequeña empresa lleve contabilidad de costos; esto ha llevado a la quiebra a muchas empresas sin que sus gerentes lo adviertan. Una de las necesidades más apremiantes de los pequeños y medianos empresarios es el financiamiento ya que los bancos privados prefieren prestar a grandes empresas, porque los costos de tramitar y supervisar pocos pero grandes préstamos son menores que los pequeños y numerosos préstamos; las PYME no tienen suficientes garantías que soporten los préstamos, deben financiar incluso inversiones de corto plazo, en consecuencia, los bancos desconfían de las PYME y no les prestan o exigen garantías elevadas en relación con los préstamos. Otro obstáculo para acceder a los créditos bancarios es que en la mayoría de los casos no tienen estrategias de planificación financiera o fiscal, y sus sistemas administrativos son deficientes. Los pequeños y medianos empresarios Venezolanos, tienen opiniones disímiles acerca de las instituciones financieras. A pesar de que para la banca privada el préstamo para la PYME “es un negocio poco atractivo, ya que estos no aprovechan las formas alternativas de financiamiento”.(ob.cit. p.6)

Las políticas dirigidas a la PYME se limitaron durante muchos años a otorgar financiamiento barato y fijar aranceles altos que la protegieran de la competencia internacional. Pero, al mismo tiempo, no se exige que esas empresas sean competitivas, ni se brindan programas de capacitación empresarial. En Venezuela no existe un entorno favorable al

desarrollo de la pequeña y mediana empresa ni políticas públicas que la consoliden.

Los Tributos

González, R. (1994:1) los define como, "una prestación comúnmente en dinero que exige el Estado a todos los particulares, en virtud de su poder de imperio, a fin de satisfacer las necesidades colectivas".

A su vez los tributos se clasifican en: (a) Impuestos, (b) Tasas y (c) contribuciones. Por otra parte Laya, J. (1989:41), al respecto expone lo siguiente

Para los pensadores franceses del siglo XVIII, Montesquieu, Mirabeau y Voltaire, prevalecía la idea de contraprestación basada en la expresión *Do ut Des, Do ut Facías*. Doy para que me des, hago para que me hagas. Así Montesquieu definía el Impuesto como "una porción que cada ciudadano da de sus bienes, para asegurar el resto o para gozar de ellos más cómodamente". Mirabeau diciendo que "Es un anticipo hecho para obtener la protección del orden social", y Voltaire señalando que "pagar el Impuesto es emplear una parte de los bienes, en conservar la otra". La propia Asamblea Francesa definió al impuesto como: "La deuda común de todos los ciudadanos y el precio de los beneficios que la sociedad les procura.

Estas teorías en la actualidad no tienen ninguna aceptación, ya que la idea de la contraprestación está descartada, pues se entiende que el impuesto es un gravamen establecido por el Estado en forma unilateral y coercitiva, sin ofrecer en cambio ninguna prestación inmediata. Dentro de esta nueva concepción, pero sustentado en un criterio muy limitado, está la definición del autor colombiano Jaramillo (citado en Laya, 1989:49), para quien "el impuesto es un tributo obligatorio exigido por el Estado a los individuos, para atender las necesidades del servicio público, sin tener en cuenta compensaciones o beneficios especiales".

Esta definición destaca dos características actuales del impuesto, como son su obligatoriedad y la ausencia de contraprestaciones, pero se queda corta en cuanto a su finalidad, que como veremos va más allá de ser un simple instrumento o mecanismo financiero para atender necesidades públicas. (ob. cit)

Para Benavente, M. (citado en Laya, 1989:56), el Impuesto es:

La cuota de rentas privadas que el Estado exige de ellas en uso de su poder coercitivo, sin ofrecerles un servicio o prestación personal en el momento del pago, y destinado a financiar sus egresos u obtener finalidades económicas nacionales o sociales, conjuntamente con el fin fiscal o con prescindencia de éste. (p.56)

En esta definición están contenidas todas las características modernas del impuesto, como coerción, unilateralidad al establecer el

gravamen. Cabe destacar finalmente, que el impuesto generalmente se paga en dinero, sin descartar la posibilidad de que también se cobre en especie, como lo señala Fonrouge, F. (1996:39), "Son impuestos las prestaciones en dinero o en especie, exigidos por el Estado en virtud de su poder de imperio, a quienes se hallen en las situaciones consideradas en la Ley, como hecho imponible".

Clasificación de los Impuestos

Según Laya, J. (1989), estos se clasifican en Directos e Indirectos. Para esta clasificación considerada por los autores como una de las más importantes y de mayor aceptación, se parte de tres criterios o punto de vista, que denomina: Económico, Financiero y Técnico Administrativo

- Económico: Según este criterio sustentado en principio por los fisiócratas y seguido luego por los autores como Wagner, Leroy, Boulieu, Stuard Mili y otros, lo que se toma en cuenta al hacer esta clasificación, es la posibilidad que haya o no de trasladar el Impuesto.

En los impuestos directos, la incidencia del impuesto es tratar los principios económicos de la imposición, no se traslada de un sujeto a otro, de una economía más fuerte a una economía más débil, ya que no ha sido esa la intención del legislador. En ellos, el sujeto de Jure o de derecho, llamado por la ley a recibir el impacto o percusión derivado del pago del impuesto, es el mismo que a su vez sufre la incidencia o carga

total y definitiva derivada de dicho pago, sin que opere en tal caso, el fenómeno de la traslación. Ejemplo de impuestos directos que recae sobre la renta neta de los contribuyentes y el de sucesiones, legados y donaciones.

- Financiero: El Estado mediante procedimientos de su legislación tributaria, determina en los impuestos directos la capacidad tributaria en relación a las rentas percibidas o devengadas, según el caso, por el contribuyente, mientras que en los indirectos, esta capacidad no se establece y se desconoce o ignora la posición exacta que el contribuyente de impuestos indirectos tiene en la vida económica.

En los impuestos directos se grava una manifestación inmediata de riqueza. De acuerdo con este criterio, el impuesto al débito bancario desde el punto de vista económico es directo, porque no se puede trasladar y desde el punto de vista financiero también lo es, porque haya una manifestación inmediata de la capacidad contributiva.

González, R. (1994:418), además de coincidir con los criterios anteriores, señala otro, que consiste en tomar en consideración si el impuesto recae sobre hechos más o menos permanentes o transitorios, donde se puede poner como ejemplo el impuesto al débito bancario que es transitorio.

- Administrativo: De acuerdo a éste criterio, los impuestos directos se aplican sobre la base de hechos estables que pueden registrarse en catastros, libros o registros, ejemplo el impuesto sobre la renta o en el inmobiliario, mientras que los impuestos indirectos gravan hechos contingentes que no pueden preverse ni preestablecerse, no estando por consiguiente sujetos a registros, como son los impuestos aduaneros y los impuestos al consumo.

- Reales y Personales: Esta clasificación se hace atendiendo a la forma en que el Estado considera la renta o riqueza del sujeto contributivo. Así en los impuestos reales sólo se toma en cuenta la renta o riqueza del contribuyente. En el impuesto personal el Estado entra a considerar no sólo la renta o riqueza poseída, sino la situación especial de cada contribuyente en relación a ciertos factores.

- Ordinarios y Extraordinarios: Dos criterios han prevalecido para esta clasificación como son: El económico y el financiero. De acuerdo con el primero, un impuesto es ordinario cuando se origina o produce en forma periódica, de la renta y es extraordinario cuando proviene del capital.

- Exteriores e Interiores: Se denomina impuestos exteriores a los que se establezcan con motivo del tráfico internacional de mercancía,

ejemplo, los aduaneros, llamados en Venezuela, derechos de importación, exportación y tránsito.

Se les da el nombre de exteriores, porque se liquidan y cobran en aduanas, generalmente ubicadas en los límites de entrada o salida de productos del exterior hacia el país o viceversa.

Los impuestos interiores son todos los que se establecen y cobran dentro de la circunscripción territorial de cada país.

- Único o Múltiples: Se ha planteado la posibilidad de establecer un impuesto único, que sustituya a todos los demás del sistema tributario, que serían los denominados impuestos Múltiples.

Por otra parte según González, R. (1994:7), el impuesto se clasifica de acuerdo a la clase social en: “ (a) Impuesto Progresivo: es el que grava en mayor capacidad de pago. (b) Impuesto regresivo: es aquel que grava en mayor grado a los contribuyentes con menor capacidad de pago”.

Fines de los Impuestos

Igualmente Laya, J. (1989) afirma que los impuestos se establecieron inicialmente con el único fin de proporcionar ingresos al Estado, para la satisfacción de las necesidades públicas; pero a esta finalidad, conocida como tributaria o fiscal, con el desarrollo del

pensamiento financiero, se le vino a sumar la de servir objetivos políticos, económicos y sociales, como los de protección de las Industrias Nacionales, a través de los impuestos de importación, incentivar mediante la exención o la exoneración, la construcción de viviendas para las clases populares y otros.

Por su parte Iranzo, M (1998:7), refiere que la tributación tiene como objeto, entre otras cosas, el recaudar dinero para que el Estado pueda sufragar los gastos comunes. Así lo establece la Constitución Nacional en su artículo 56 donde establece que "todos están obligados a contribuir con los gastos públicos". Pero de igual forma, en el artículo 223 de la Constitución Nacional se indica que el "Sistema tributario procurará la justa distribución de las cargas según la capacidad económica del contribuyente, atendiendo al principio de la progresividad, así como la protección de la economía nacional y la elevación del nivel de vida del pueblo".

El mismo autor, al referirse a las consecuencias de la inflación, comienza por referirse a los cambios injustos que se producen en la distribución de los ingresos. Por una parte, los propietarios de activos no monetarios se ven favorecidos por el alza de los precios de éstos, los perceptores de ingresos fijos, por otro lado, se ven perjudicados al no poder aprestar sus ingresos al incremento experimentado por los bienes que consumen y por último, el Fisco Nacional al cobrar el impuesto sobre

la renta lo hace sobre las ganancias nominales mayores; pero el contribuyente al no haber logrado cubrir sus costos de reposición se irá descapitalizando. Adicionalmente, el pago de la deuda pública interna se realiza con un dinero de menor poder adquisitivo perjudicando a los tenedores de bonos públicos. Lo mismo puede decirse de los impuestos indirectos (de tarifa proporcional al consumo) en los efectos que el incremento de precios directamente imputable en la inflación, resultaría en un aumento de recaudación. Todas estas características, y habida cuenta que existe una percepción generalizada acerca del proceso inflacionario como;

un mal que estará con nosotros por mucho tiempo, ha obligado al legislador a establecer ciertos procesos de indexación, que aún cuando no declarados, se realizan en distintos tributos, fiscales y parafiscales, para de cierta manera proteger los ingresos de las instituciones y mantener los aportes de los contribuyentes dentro de límites razonables de equidad. (ob.cit.p.10)

Las intervenciones expuestas anteriormente por diversas fuentes hemerográficas no demuestran ningún síntoma de contento o equilibrio social, sino por el contrario reflejan un malestar general causado en el ámbito socio económico. El Congreso cataloga al impuesto como distorsionante de la economía, poco técnico y regresivo, porque el que menos tiene es el que más paga.

Según la Bolsa de Valores de Caracas (2002), el Impuesto afectó gravemente el desenvolvimiento de las operaciones del mercado de capitales: No sólo eso, el mismo ha afectado rotundamente sobre las actitudes del venezolano argumentando que quien debería pagar impuestos en Venezuela es el Estado, y quien deberá recaudarlos es el pueblo cobrándolos como dividendos.

Por otro lado, se explica que el impuesto ha generado mucha confusión entre los venezolanos, ya que la información suministrada fue escasa y la gente no podía responder ante cualquier situación. La Bolsa nuevamente explica la manera como afectó el Impuesto, no sólo a esta entidad, sino a la economía en general, y se desarrolló una agenda legislativa para fomentar y proteger a los microempresarios, a través del Proyecto de Ley de Protección y Fomento de la Microempresa, Venezuela por muchas décadas ha dependido de la exportación petrolera, lo cual ha representado en promedio durante los últimos años el 80% de las exportaciones totales de nuestro país. Esto ha generado una situación de vulnerabilidad frente a los distintos shocks externos que afectan directamente al precio del petróleo y más directamente nuestros ingresos fiscales. La caída de los precios del petróleo genera recortes en el gasto público, ocasionando fuertes restricciones en la demanda y recesión económica, las cuales conllevan a experiencias nefastas para nuestra economía, entre otras cosas se incrementa la tasa de inflación y se disminuye el poder adquisitivo de las personas, y surge entonces la

necesidad cada vez más contundente de generar las condiciones óptimas para acabar con este desnivel de la economía y satisfacer las necesidades colectivas que cada vez crecen más pero que son menos cubiertas.

Según la Oficina de Asesoría Económica y Financiera de la Asamblea Nacional, por cada 10% adicional en salarios del sector público se genera un déficit de 610 mil millones de dólares, demostrando las fuertes restricciones en la que se encuentra sometida la administración central. Es por ello importante estimular el ahorro interno a través de las inversiones privadas e incentivar las microempresas, que en buena medida generan empleo y desarrollo en algunos sectores específicos de nuestra economía. La recesión ha tenido un impacto significativo sobre el empleo y en menor medida sobre la tasa de variación de los precios.

El desarrollo de las microempresas es una vía para atacar el desempleo, el fomento de estas organizaciones es una solución para resolver el desempleo de profesionales, técnicos y mano de obra calificada. Esta Ley de microempresas pretende la organización del sector informal, para que formen parte activa de la economía del país aquellos microempresarios que necesitan de incentivos y de apoyo para fortalecer sus sistemas de trabajo y así colaborar en el desenvolvimiento de esta iniciativa privada.

Las microempresas hacen una contribución importante al empleo, la producción y el ingreso nacional agregados en América Latina y el Caribe. También son un vehículo importante para que las familias de bajo ingresos puedan escapar de la pobreza por medio de actividades regidas por las fuerzas del mercado.

El Desarrollo Sustentable de las PYME

Según Sandoval, W. (2002:17), los líderes gremiales y analistas del sector consideran que la ausencia de asociatividad limita su capacidad para desarrollarse en un mundo cada vez más competitivo. El empresario del sector es gerente y propietario, maneja el negocio con criterios familiares, “paga, cobra, diseña, vende, produce, mantiene los equipos en centros pequeños, con enormes debilidades pero con dificultad para contratar y sufragar una consultoría.”

La carencia de personal calificado y con visión estratégica basada en el conocimiento de lo que ocurre en su entorno, es uno de los principales obstáculos que limitan el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, PYME, según los representantes de Fedeindustria y del Programa Bolívar respectivamente.(ob. cit)

El programa Bolívar es una organización internacional que tiene por objeto apoyar los procesos de incremento de la competitividad e internacionalización de la PYME. Promueve la cooperación y la

asociatividad entre las empresas, y de estas con las universidades y con los sectores financieros y públicos de las regiones y del mundo. Los analistas afirman que las PYME requieren con urgencia mejorar la gestión de sus empresarios, con miras a fortalecer su visión estratégica de cara a la globalización. Como testimonio, Páez (citado en Sandoval, 2002), muestra el estudio realizado por el Programa Bolívar, que usó los parámetros del premio Malcon Baldrige, de Estados Unidos, para analizar la gestión. El informe concluyó que:

- Mientras las empresas competitivas mundiales tienen una calificación excelente en materia de liderazgo, la gerencia de la PYME venezolana manifiesta poca comprensión y escaso esfuerzo.

- En lo referente a información, procesamiento y análisis, los competidores de clase mundial muestran criterios y elevada capacidad para usar nuevas tecnologías, en tanto la PYME venezolana cuenta con poca capacidad de análisis y escasa información acerca de las nuevas tecnologías.

- La PYME venezolana se ocupa sólo de la producción, mientras en asuntos de planificación estratégica los competidores de la clase mundial tienen una visión integral, definida con objetivos y metas claras.

- En gerencia y recursos humanos, los competidores de clase mundial poseen estrategias y políticas de formación y actualización, en tanto la PYME venezolana muestra en este aspecto una función poco precisa e imparte escasa formación.

- En la gerencia del proceso de calidad la PYME venezolana no fue incluida, cuando las líderes poseen estrategias y recursos.

- La PYME venezolana apenas toma en cuenta la calidad de su producto, en tanto las empresas líderes buscan la excelencia en todas las áreas.

- Por último, las empresas de clase mundial buscan la excelencia en lo referente a satisfacer al cliente, mientras la PYME local muestra escasa preocupación por satisfacer al cliente.

Páez añade que los empresarios de la PYME tienen baja conciencia de la asociatividad necesaria para establecer relaciones capaces de responder a las exigencias de la competencia.(ob. cit)

Financiamiento el Principal Obstáculo

Según expresa el mismo Sandoval la dificultad para lograr financiamiento, altas tasas de interés e impuestos son algunas de las dificultades para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa.(ob. cit)

Aun cuando la frase es una perogrullada repetirla nunca está demás: si bien levantar una pequeña o mediana empresa no es tarea sencilla, mantenerla es todavía más difícil. Y por varias razones, "Si me pides que coloque las dificultades en orden de jerarquía, el primer obstáculo es el financiamiento"(ob. cit.:18), explica Miguel Pérez, presidente de la Federación de la Pequeña y Mediana Industria, Fedeindustria. "Carecemos de créditos oportunos y a bajo costo".(Ibidem)

Los dirigentes de las PYME se quejan en forma continua de las elevadas exigencias impuestas por la banca para el otorgamiento de créditos, que cuando al fin son entregados es al costo de altas tasas de interés. Según cálculos del Programa Bolívar, organización mundial dedicada al desarrollo de la competitividad de la PYME, en Venezuela los costos de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas son hasta 30% más caros que los aplicados a las compañías de mayor tamaño, llamadas corporativas. (ob. cit.)

Las explicaciones de los banqueros varían, pero en general se resumen en un solo concepto: el negocio de la PYME es riesgoso, una cualidad que los empresarios no niegan del todo, al tiempo que replican que sin ayuda financiera la posibilidad de cierre se incrementa afectando a la economía en general.

Como afecta a la PYME el Rendir Tributo

Los costos de mantener una pequeña empresa se incrementan con la carga tributaria. Hay empresas ubicadas en algunos municipios que cancelan hasta 40% de sus ingresos brutos en impuestos, revela Páez. Sólo el pago de Patente, Industria y Comercio se lleva, en algunos casos, más de 10% de esta tajada. "El impacto de los impuestos es confiscatorio y empuja a las empresas hacia la informalidad", afirma. "El sistema

impositivo del país está diseñado para atacar a las grandes empresas y como tal también es aplicado a la PYME"(ob.cit. pp. 25-26).

Por su parte Ovalles, (citado en Sandoval, 2002:28), gerente de estudios económicos del Sistema Integrado de Administración Tributaria, SENIAT, no negó la cifra y ni siquiera redujo la lista de tributos, pero hizo una salvedad, "No creo que sea exagerada en aquellos contribuyentes que ganan más de 3.000 unidades tributarias anuales, 39,5 millones de bolívares (cada unidad tributaria vale 13.200 bolívares) y pagan 34% de Impuesto Sobre la Renta".

Además, reseñó que la carga impositiva para algunas PYME de Europa llega hasta 60%. Citó que sólo en ISLR en Alemania se paga hasta 45%, Bélgica y Portugal 39%, Grecia 40%, Italia 37% y España 35%. En los Estados Unidos se eleva a 38%.

Pérez (citado en Sandoval, 2002) por su parte, agrega a esta carga impositiva los costos administrativos llamados de papeleo, que exigen el pago de los tributos al fisco nacional y municipal.

Otra traba señalada por Pérez es la ausencia de mercados donde las PYME puedan colocar sus productos. Señala que "el Estado realiza compras anuales por 12 millardos de dólares, pero de este monto 3% a 4% es adquirido a las PYME" (p.30), y que,"El problema radica en la ausencia de información adecuada y oportuna. En esto estamos

trabajando con el Ministerio de Producción y Comercio para ver cómo fortalecemos el mercado nacional" (p.35).

Añade que para crear y fortalecer el mercado actual se necesita aumentar y mejorar las relaciones PYME-PYME y de estas, a su vez, con la gran industria.

Fuentes de Fondos para la Pequeña y Mediana Empresa

En diversos momentos, la pequeña empresa requiere de capital en efectivo. Existe un cierto número de fuentes de fondos comúnmente usadas, entre las cuales se pueden señalar:

- a) Capital Propio.
- b) Prestamos de Bancos Comerciales.
- c) Crédito Comercial.
- d) Préstamo de los Proveedores de Equipo.
- e) Préstamo de Amigos y Parientes.
- f) Crédito del Negocio.
- g) Otras Entidades Financieras.

Estas y otras fuentes son de especial importancia al establecer la estructura financiera de la pequeña y mediana empresa, ya que se necesita tanto en su apertura como durante su existencia. Esto es, no sólo para su formación, sino también en el transcurso de las operaciones puede surgir la necesidad de financiamiento.

- El capital propio debe servir para financiar la denominada estructura sólida de la empresa. Esta formado por los recursos aportados por los propietarios y accionistas, o por las utilidades generadas en la actividad de la propia empresa y que figura como reserva. Entre estas podemos encontrar:

Ahorros Personales: Lo emocionante de organizar una pequeña empresa es la combinación de los riesgos de la propiedad con la posibilidad de utilidades.

Financiación Propia: Cuando la empresa se plantea la necesidad de obtener nuevos medios de financiación. La financiación propia consiste en hacer productivos los recursos que están ociosos dentro de la empresa, normalmente en cuenta de reserva.

Fondos de capital Propio: Esta situación se da normalmente en una empresa de dimensión reducida, con escaso número de accionista.

Crédito del Negocio: La marcha habitual de la empresa genera determinadas fuentes crediticias que normalmente adquieren o pueden adquirir una gran relevancia. Los acreedores y proveedores son, en gran medida, agentes generadores de créditos para la empresa cuando se aplazan los pagos de sus suministros y servicios. Merece especial atención la financiación obtenida mediante la mercadería que la empresa posee en depósito. Esta modalidad, en algunos casos, consiste en que el

proveedor entrega el producto en los almacenes del cliente y hasta que este no lo venda, no deberá realizar el pago, también se le conoce como entrega de producto a concesión.

- Entidades Bancarias: Los bancos tienden a limitar sus préstamos a las pequeñas y medianas empresas ya en marcha, no para iniciar las mismas. Aquí los préstamos a corto plazo son la regla, los préstamos a largo plazo son la excepción. Unos cuantos bancos han tomado la iniciativa de fomentar el otorgamiento de estos préstamos a las pequeñas empresas. Obviamente, al negociar este tipo de préstamos la nueva empresa experimenta mayores dificultades que las ya establecidas.

- Crédito Comercial: El crédito mercantil es la fuente que más usa la empresa pequeña para lograr fondos a corto plazo.

El crédito es de corta duración, ya que el periodo acostumbrado no supera los 30 días. La cantidad de crédito comercial disponible para una empresa depende del tipo de negocio y de la confianza que el proveedor tenga en la misma. Por ejemplo, los fabricantes de zapatos otorgan capital comercial a los detallistas y hacen arreglos sobre fechas ampliadas de pagos, sobre las ventas realizadas al principio de la temporada de producción:

- Préstamos de los proveedores de equipos: Algunas pequeñas empresas compran equipo y lo pagan a plazos. El fabricante o el proveedor, por lo general, extiende crédito sobre el equipo. Claro está que la maquinaria o equipo no puede servir como garantía para un préstamo bancario.

- Fondos procedentes de amigos, parientes o inversionistas: En ocasiones sólo se cuenta con este tipo de inversionistas; sin embargo, como fuente de fondos para el financiamiento inicial, los parientes y los amigos suelen ser sumamente conflictivos. Esto se debe a que tienden a crear una estrecha relación personal con el empresario, apoyada por sus préstamos, por lo que se adjudican el derecho de dar consejos sobre la administración o incluso inmiscuirse directamente en ella. Por ello, es conveniente que en el plan de financiamiento inicial se estipule el pago de los seis primeros meses de operaciones. Estas fuentes de capital se usan con menos frecuencia que otras y representan el último recurso del promotor.

El Financiamiento a Corto Plazo

Para Sandoval, W.(2002), la forma en que el pequeño empresario logra obtener financiamiento para la creación de una pequeña empresa, o bien para su expansión, es contando con un año para pagar el financiamiento. Este puede ser:

- Crédito Comercial: Para satisfacer a sus clientes una pequeña empresa adquiere sus suministros y materiales a crédito en otras empresas, registrando esta deuda a corto plazo, que representa más del 40% de sus deudas. Éste es el método de financiamiento que más comúnmente usa.

El crédito comercial tiene una importante doble función para la pequeña empresa: es una fuente de crédito para financiar compras y una forma de usar fondos mediante la cual financia las ventas a crédito a sus clientes.

- Financiamiento por medio de bancos: Los préstamos de los bancos, que aparecen en el Balance General como documentos por pagar (D x P), son la segunda fuente de financiamiento de la pequeña empresa, a corto plazo, después del crédito comercial. Tiene una influencia mayor de la que podría suponerse, por las cantidades que se presentan, ya que los bancos proporcionan créditos no espontáneos.

Cuando aumentan las necesidades de financiamiento, se solicita a los bancos que proporcionen fondos adicionales. Si se niega la solicitud, será necesario recurrir a la tasa de crecimiento de las operaciones. El préstamo se obtiene firmando un pagaré corriente. El pago se efectúa en un solo acto al vencimiento del pagaré o a plazos durante el tiempo amparado por el mismo. El banco concede préstamos de todas las

cuantías, mientras existan bienes para responder (maquinaria, edificios, inventarios, entre otros).

- Documentos comerciales: Consisten en pagarés de pequeñas empresas que se venden a otras empresas comerciales, compañías de seguros, bancos, entre otros.

El pequeño empresario, normalmente, no utiliza este tipo de financiamiento, ya que el mismo sólo es concedido generalmente a empresas grandes, por ejemplo, casas de bolsa o compañías que se dedican a dar asesoramiento financiero a grandes empresas que cuentan con amplio respaldo en activos (maquinaria, terreno, edificios, entre otros). Es casi imposible que una pequeña empresa tenga el respaldo suficiente para cubrir una deuda tan grande.

Marco Legal

Del texto de Decreto-Ley que regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa, publicado en la Gaceta Oficial N° 36.824 del 8 de agosto de 1999, se desprende lo siguiente.

Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa

Recientemente el Gobierno Nacional sancionó el Decreto con Rango y Fuerza de Ley que regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa, con el objeto de facilitar el acceso al crédito del sistema financiero público y privado, para financiar sus proyectos.

El plan diseñado está dirigido a las empresas de los sectores de la industria manufacturera, las dedicadas a la actividad comercial o turística y a las de producción agrícola, pecuaria, forestal, minera o pesquera, propiedad de personas naturales o jurídicas.

El Sistema está integrado por fondos nacionales de garantías recíprocas y las sociedades de garantías recíprocas, nacionales o regionales, estas últimas, las que afianzarán o avalarán los créditos de pequeños y medianos empresarios; igualmente, con el sistema prevé la prestación de servicios de asistencia técnica y asesoramiento en materia financiera o de gestión.

A los efectos de la Ley, son consideradas pequeñas y medianas empresas aquellas cuyo número de trabajadores no exceda los ciento cincuenta (150).

Requisitos para el otorgamiento de fianzas o avales

En el documento que conste el otorgamiento de fianzas o avales a favor de sus socios beneficiarios, por parte de las sociedades de garantías recíprocas se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1.- Deberá dejarse constancia expresa de la resolución por la cual la junta administradora de la sociedad de que se trate aprobó su otorgamiento;

2.- Deberá contener estipulaciones en las cuales se establezca la subrogación de los derechos, acciones y garantías del acreedor principal contra el deudor; la caducidad de las acciones contra la sociedad de garantías recíprocas y la obligación del acreedor de notificar a la sociedad tan pronto como tenga conocimiento de todo hecho o circunstancia que pueda dar lugar al incumplimiento del deudor principal y, en consecuencia, a la ejecución de la respectiva garantía;

3.- Deberá determinarse con el monto de cobertura de la misma y su duración, la cual no excederá el ochenta por ciento (80%) del monto del crédito otorgado, salvo en el caso de microempresas, asociaciones civiles y cooperativas cuya cobertura podrá ser hasta un cien por ciento (100%) del monto del crédito otorgado.

Limitaciones de las sociedades de garantías recíprocas

Las sociedades de garantías recíprocas no podrán:

- a) Otorgar avales o fianzas a sus socios de apoyo;
- b) Recibir depósitos de ahorro a la vista o a plazos;
- c) Efectuar operaciones de intermediación financiera;
- d) Realizar operaciones no autorizadas por la Superintendencia de Bancos; y
- e) Celebrar contratos de aval o fianza a favor de un solo socio beneficiario, por un monto que exceda del veinte por ciento (20%) de su capital pagado y reservas.

Disposiciones transitorias y finales de la Ley

Se destaca de las disposiciones transitorias y finales del Decreto-Ley que regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa, el hecho de que la Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Industria S.A., S.A.C.A. (SOGAMPI) quedó autorizada para realizar operaciones de fianza o aval, conforme a las previsiones de la misma. Finalmente señalamos que los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo que efectúen los socios de apoyo y los socios beneficiarios, son deducibles de la renta imponible para la determinación del Impuesto sobre la Renta de las respectivas sociedades. De igual forma estarán exentas de dicho impuesto los

dividendos devengados en razón de la tenencia de las respectivas acciones.

Definición de Términos Básicos

Del manual de Términos Económicos y Administrativos de Lourdes y Tapia, (1999) se pueden tomar los siguientes conceptos que permiten aclarar algunos términos expuestos a lo largo de la investigación.

Accionista

Persona natural o jurídica que es propietaria de una o más acciones de una empresa, por lo que tiene derechos y obligaciones dentro de la sociedad de acuerdo a lo fijado por los estatutos.

Activo

Conjunto de bienes y/o derechos que posee una empresa.

Actividades Auditables

Son aquellos sujetos, unidades o sistemas que es posible definir y evaluar. Pueden incluir:

- Políticas, procedimientos y prácticas
- Centros de costo, centros de utilidad y centros de inversión

- Cuentas del Balance General
- Sistema de información
- Contratos y programas importantes
- Unidades organizacionales tales como productos o servicios
- Sistemas transaccionales por actividades tales como: ventas, recaudos, compras, desembolsos, inventarios y contabilidad de costos, producción, tesorería, nómina y activos fijos
- Estados financieros
- Leyes y regulaciones

Administración

Es un término genérico que se usa para definir a la persona o conjunto de personas que tienen autoridad y responsabilidad para planificar, dirigir y controlar los recursos de una entidad. En este sentido, la Administración incluye a la Junta Directiva, la máxima autoridad y a los demás servidores públicos a los que se les han delegado dichas funciones.

Administración Tributaria

Es la entidad facultada para la administración de los tributos señalados por ley. Son órganos de la Administración: SENIAT las Aduanas y los Gobiernos Locales.

Apreciación

Significa la habilidad para reconocer la existencia de problemas o potenciales problemas y para determinar la posterior investigación que debe emprenderse o la asistencia que debe obtenerse.

Cliente

Este término se utiliza en sentido comercial para referirse a un tercero que adquiere bienes y/o servicios de una Entidad a cambio de una compensación económica para la misma. En este caso, por lo general la relación entre las partes se perfecciona mediante una factura de compraventa.

Modernamente también se utiliza el concepto de *Cliente Interno*, para referirse a cualquier Servidor de una entidad que realiza un intercambio de servicios con otros Servidores o Unidades Organizacionales en función de sus responsabilidades, lo cual contribuye a la eficiencia, eficacia y economía de los recursos disponibles.

Control Efectivo

Se presenta cuando la administración dirige sistemas de tal manera que provean razonable seguridad de que los objetivos y metas serán logrados.

Costo

Medida de los recursos consumidos durante un período de tiempo, relacionado directamente con la producción de un bien o la prestación de un servicio.

Cuenta

Registro formal de un activo, obligación, ingreso, gasto o transacción patrimonial, en la cual los efectos de las operaciones son indicados en términos monetarios o alguna otra unidad de medida. Una declaración mediante la cual se informa en forma resumida un desempeño, el cual puede estar expresado en forma cuantitativa.

Debito Fiscal

Monto en dinero de la obligación tributaria a favor del Estado y que el contribuyente debe considerar como pago.

Mapa de Variables

Objetivo General: Determinar la manera como se manejan las Cargas Impositivas en la Pequeña y Mediana Empresa, del Municipio Valera			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
Identificar cuales son las cargas impositivas que se aplican a las Pequeñas y Medianas Empresas en el Municipio Valera, Estado Trujillo.	Manejo de las Cargas Impositivas	- Organizacional	- Características propias de los establecimientos. 1,2 3,4
Conocer la forma como el microempresario local controla los egresos por concepto de impuestos.		- Legal	- Tipo de Carga tributaria que asumen 5,6,7
Identificar como compensan los microempresarios locales la carga económica que les significan estas obligaciones.		- Técnica	-Asesoría Técnica que reciben. 8,9
		- Financiera	- Tipo de Financiamiento al que acceden. 10,11, 12,13
			- Organismos que les facilitan el financiamiento. 14

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de la Investigación

El método a utilizar define este trabajo dentro de las investigaciones de carácter descriptivo, que según Chávez, N. (1994:135), “son aquellas que se orientan a recolectar información relacionada con el estado real de las personas, objetos, situaciones o fenómenos, tal cual como se presentan en el momento de su recolección”, por cuanto se tratará de determinar la incidencia económica que implican las cargas tributarias en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas trujillanas y la forma en que estas las compensan. Para cumplir con esta característica la investigadora no interferirá de modo alguno con el desenvolvimiento de las variables a analizar, ni manipulará las mismas, limitándose a presentar los datos de la manera más objetiva que le sea posible.

Diseño de la Investigación

La presente investigación tuvo un diseño de campo, ya que según Hernández, R. y otros. (2000:189), “es el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito de describirlos, interpretarlos,

entender su naturaleza y factores constituyentes”, y por ende los datos se obtuvieron de aquellas personas que poseen o administran pequeñas o medianas empresas.

El trabajo se realizó en el Municipio Valera, donde la investigadora acudió a las pequeñas y medianas empresas consideradas dentro de la muestra a estudiar, la información se obtuvo a través de la aplicación del instrumento, el cual fue de forma descriptiva por cuanto se pretendía obtener de una fuente primaria los datos requeridos para cumplir con los objetivos de la investigación ya que su carácter fundamental es presentar la información con los datos reales y en forma precisa.

Población

Una vez que se definió cuál sería la unidad de análisis, es necesario proceder a determinar la población objeto de estudio, con la que se pretende generalizar los resultados. “La población, es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”. (Hernández y otros, 2000, p.235)

Para esta investigación, la población objeto de estudio, estuvo conformada por todas aquellas pequeñas y medianas empresas establecidas en el Municipio Valera y que cumplen con los parámetros establecidos en el diseño de la misma, las cuales se ubicaron por medio de consultas a personal del SENIAT, la Asociación de Comerciantes e

Industriales de Valera (ACOINVA), las dependencias del Registro de Comercio y el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), quedando entonces definida la población por un número igual a 2.370 pequeñas y medianas empresas, las cuales cumplen cabalmente con la cancelación consecuente de sus tributos.

Muestra

Para Morles, V. (1994:98) suele definirse como “un subconjunto de un universo o población”. La muestra utilizada durante esta investigación fue del tipo no probabilística, y la elección de los sujetos dependió de la accesibilidad a los mismos, a criterio de la investigadora, y la disponibilidad de las personas encargadas de este tipo de empresas a ser muestreadas. El tamaño de la misma se determinó a través del software de estadísticas STATS, mediante la fórmula:

$$n = \frac{4 * N * p * q}{E^2(N - 1) + 4 * p * q}$$

Donde:

n = es el tamaño adecuado de la muestra.

4 = es una constante.

p y q = son la probabilidades de éxito o de fracaso respectivamente.

N = el tamaño de la población.

E^2 = es el error, seleccionado por el investigador.

Tomando para ello los siguientes parámetros:

Población: 2.370 establecimientos

Error Máximo Aceptable: 5%

Porcentaje Estimado: 5% ó 95%

Nivel deseado de confianza: 95%

Entonces, una vez realizado el proceso de inserción de los datos previamente señalados, el resultado arrojado por el programa es de una cantidad de setenta y cuatro (74) microempresas para utilizar como muestra, lo que concuerda con lo arrojado por el método tradicional, tal como se puede observar a continuación:

$$n = \frac{4 * 2370 * 95 * 5}{5^2(2369) + 4 * 95 * 5}$$

$$n = \frac{4503000}{61125} = 73,66$$

Instrumento

Para la presente investigación, se diseñó una encuesta, la cual según Hernández, R. y otros (2000:255), consisten en “un conjunto de preguntas o alternativas respecto a una o más variables a ser medidas”.

Los ítems de las mismas se adecuaron a cada uno de los objetivos para garantizar que estos facilitarán los elementos de valor, de una manera complementaria, se utilizaron solo preguntas cerradas.

Para ello se le presentó a cada persona, a ser encuestada, administrador o dueño de las microempresas conformantes de la muestra, una serie de interrogantes ante las cuales se les solicito facilitar una respuesta adecuada, y acorde con la realidad que se le presenta al momento de lidiar con los efectos que sobre sus finanzas conlleva la cancelación de las distintas cargas tributarias.

Validez

Chávez, N. (1994:201), define la validez como “la eficacia con que un instrumento mide lo que pretende medir”, por lo que para determinar el grado de validez del instrumento a aplicar, se apeló al juicio de expertos, los cuales determinaron la congruencia de contenidos, ítems, objetivos, suficiencia y claridad en la redacción de los mismos. En particular se entregó el instrumento a tres profesionales universitarios, expertos en la materia tratada, y con experiencia en metodología de la investigación, para luego, ante el juicio y recomendaciones de los mismos realizar las correcciones y modificaciones sugeridas al instrumento.

Confiabilidad

Para el autor anteriormente señalado “la confiabilidad es el grado de congruencia con que se realiza la medición de una variable”. (ob.cit:203)

Ahora bien, existen diversos métodos para lograr la confiabilidad, pero por ser el más adecuado para ésta investigación, se utilizo el coeficiente Alfa de Cronbach, y se determinará a través del programa de Estadísticas Profesionales para las Ciencias Sociales SPSS versión 10.7

Es importante señalar que al evaluar la confiabilidad del instrumento por un medio automatizado se pretende disminuir y, en el mejor de los casos, eliminar los errores que pudiese cometer la investigadora al momento de manipular y categorizar un gran volumen de datos, por ello los datos adquiridos serán representados como variables con valores, “posibles y preestablecidos”, acorde con los ítems del instrumento de medición.

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

A continuación se presenta el análisis de los datos recopilados, mediante el instrumento aplicado, con miras a desarrollar los objetivos de la investigación.

Para tal fin, la investigadora se valió de la ayuda de un experto en el uso del paquete estadístico SPSS v.10, lo que le permitió realizar los cálculos, la tabulación y graficación de los datos de una manera objetiva y confiable. Al respecto Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2000: 418), “Hoy día, los análisis estadísticos se llevan a cabo a través de programas para computadora, utilizando paquetes estadísticos. Estos paquetes son sistemas integrados de programas para computadora diseñados para el análisis de datos”.

Item.1. ¿Quién es la máxima autoridad de la empresa?

Tabla 1. La máxima autoridad de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
El Dueño	62	83,8	83,8
El Administrador	7	9,5	93,2
El Gerente	5	6,8	100
Total	74	100	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

Este ítem permite identificar que la máxima autoridad, en estas empresas, según las respuestas obtenidas por parte de los encuestados es, en el 83,8% de los casos, su dueño, 9,5% de los mismos respondió que ésta era ejercida por el administrador, mientras que el 16,8% restante asegura que lo es el gerente.

Esto implica que la mayoría de los propietarios de éste tipo de establecimientos prefieren mantenerse al frente de su conducción.

Item.2. ¿Quién realiza la función administrativa de la misma?

Tabla 2. Quien la administra

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
El Dueño	18	24,3	24,3
Un Prof. de la Administración	37	50,0	74,3
Un Familiar no Profesional	7	9,5	83,8
Un Familiar Profesional	2	2,7	86,5
Empleado Profesional	5	6,8	93,2
Empleado No Profesional	5	6,8	100,0
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

De los resultados obtenidos al evaluar el ítem número 2 puede establecerse que el 50% de los encuestados asegura que la función administrativa en éste tipo de establecimientos es realizada por un profesional de la administración, seguido de un 24,3 % quienes afirman que lo hace el dueño de los mismos, 9,5% considera que es un familiar no profesional, un 6,8% que es un empleado profesional y en la misma proporción un empleado no profesional, y sólo un 2,7% señala a un familiar profesional como ejecutor de este rol. Esto demuestra la importancia que le dan a la función administrativa los pequeños y medianos empresarios, además de señalar que sus propios dueños, de manera mayoritaria, no desarrollan la misma, bien sea por no poseer la

capacitación requerida o por la necesidad de enfocar sus esfuerzos en otras tareas del proceso productivo.

Item.3. ¿Cuántas personas laboran en su empresa?

Tabla 3. Número de Personas que laboran en ella

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
1 a 5	19	25,7	25,7
6 a 20	46	62,2	87,8
de 21 a 100	9	12,2	100,0
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

Puede observarse, en base a los resultados presentados en la gráfica N° 3, como el 62,2% de estos establecimientos cuentan con una fuerza laboral ubicada entre 06 y 20 personas, lo que las sitúa en la categoría de pequeñas empresas, 25,7% con menos de 06 personas, categorizadas como microempresas, y sólo un 12,2% entra en el renglón de medianas empresas al contar con más de 21, pero menos de 100 empleados.

Esta situación podría deberse a que los diversos factores económicos acaecidos en los últimos 05 años, conllevaran, a muchas medianas empresas establecidas en el municipio, a reducir drásticamente su personal para poder subsistir, lo que las hizo pasar a ser pequeñas, o microempresas.

Item.4. ¿Cuál es la razón social que la define?

Tabla 4. Su razón social

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Manufactura	16	21,6	21,6
Servicios	20	27,0	48,6
Comercio	25	33,8	82,4
Serv. y Comercio	12	16,2	98,6
Manufactura y Comercio	1	1,4	100
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

La razón social de las empresas bajo estudio puede caracterizarse de la siguiente manera: 33,8,% dedicadas a actividades netamente comerciales, 27,0% como empresas de servicio, 21,6% dedicadas a la manufactura, 16,2% aquellas que combinan la prestación de algún servicio y el comercio de productos y sólo un 1,4% produce y comercializa sus productos. Esta tendencia se encuentra acorde con la estructura económica que prevalece en la ciudad de Valera, la cual es mayoritariamente comercial, con muy poca presencia de establecimientos industriales.

Item.5. ¿Cuáles son las cargas impositivas que debe cancelar debido a la razón social de su empresa?

Tabla 5. Tipo de Cargas Impositivas que cancela

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Imp. Nacionales	81	39,5	39,5
Imp. Municipales	83	40,5	80,0
Pago de Tasas	20	9,8	89,8
Todas las Anteriores	21	10,2	100,0
Total	205	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos para el ítem 5, mostrados en la gráfica anterior, el tipo de cargas impositivas que normalmente cancelan las pequeñas y medianas empresas bajo estudio, son: en un 40,5% de los casos impuestos municipales, 39,5% impuestos nacionales, 9,8% cancelan principalmente tasas y sólo un 10,2 % se corresponde a aquellas que afirman el cancelar todas las cargas impositivas reflejadas anteriormente.

Item.6. De los siguientes renglones tributarios, cuales le son aplicados en éste Municipio

Tabla 6. Tributos Municipales que cancela

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Propiedad Inmobiliaria	62	30,2	30,2
Pat. Industria y Comercio	74	36,1	66,3
Pat. Vehículos	20	9,8	76,1
Propaganda Comercial	46	22,4	98,5
Espectáculos	2	1,0	99,5
Participación por Mejoras	1	0,5	100,0
Total	205	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

Al tratar de identificar con mayor precisión cuales son los tributos que cancelan estas empresas a nivel municipal se obtuvo lo siguiente: 36,1% se corresponde con el pago de patente industrial y comercial, 30,2% los referidos a la propiedad inmobiliaria, 22,4% los concernientes a la realización de propaganda comercial, 9,8% la cancelación por patente de vehículos, un 1,0% por concepto de la realización de espectáculos, además de un 0,5% los que tienen que ver con la participación por mejoras.

Item.7. ¿Cuál es el porcentaje promedio anual de estas cargas impositivas respecto a las utilidades de la empresa?

Tabla 7. Porcentaje Promedio Anual Cargas / Utilidades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Hasta 20%	35	47,3	47,3
20 a 30%	28	37,8	85,1
30 a 50%	8	10,8	95,9
No respondió	3	4,1	100,0
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

La información aportada por los encuestados, en lo que respecta al monto porcentual de las cargas impositivas que cancelan anualmente en relación a las utilidades netas percibidas, permiten establecer que el mismo, en un 47,3% de los casos se ubica en un 20% como máximo, 37,8% considera que este va desde 20% a un 30%, el 10,8% establece esta relación entre un 30% a 50% de su utilidad anual, mientras que el restante 4,1% no respondió la pregunta.

Es importante destacar que la mayoría de los encuestados reflejaron desconocer realmente la cuantía, o proporción exacta, del efecto impositivo que representa sobre sus utilidades el pago de los diferentes impuestos tanto nacionales como municipales.

Item.8. ¿Ha utilizado los servicios de algún tipo de consultor o asesor experto en el área tributaria?

Tabla 8. Ha usado servicios de asesoría tributaria

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Sí	61	82,4	82,4
No	13	17,6	100,0
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

Según se observa en la gráfica correspondiente al ítem N° 8, en el 82,4% de las empresas se han requerido los servicios de un consultor o asesor tributario, mientras que en el 17,6% restante se asegura el no haberlo necesitado.

Lo anteriormente expuesto refleja la gran importancia que les significa a los pequeños y medianos empresarios, del municipio, el contar con este tipo de servicios, ya que les permite mantenerse al día con sus responsabilidades tributarias, evitándoles los costos o penalizaciones innecesarias.

Item.9. De haber contestado afirmativamente la pregunta anterior por favor especifique si esta asesoría se la brindo:

Tabla 9. Quién le brindó la asesoría tributaria

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Firma Privada	46	62,2	62
Asesor del Estado	11	14,9	77
Profesional Interno	4	5,4	82
No respondió	13	17,6	100
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

En relación a quien les brinda a los microempresarios Valeranos el servicio de asesoría en materia tributaria, se consiguió que en el 62,2% de los casos el empresario acude a entes o firmas privadas, 17,6% prefirió no contestar, 14,9% recibe este tipo de servicio por parte de un asesor del estado y sólo un 5,4% asegura poseer dentro de su empresa quien le facilite esta asistencia.

Item.10. ¿Planifica su empresa los recursos necesarios para cancelar las cargas impositivas?

Tabla 10. Planifica los recursos que usa para cancelar los tributos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Siempre	22	29,7	29,7
Casi Siempre	16	21,6	51,4
Algunas Veces	11	14,9	66,2
Nunca	25	33,8	100,0
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

Respecto a la planificación de los recursos necesarios para cumplir con el pago de los tributos, se observó que en el 33,8% de los casos ésta nunca se lleva, 29,7% aseguran siempre planificar los mismos, un 21,6% que casi siempre lo hace, mientras que el restante 14,9% sólo lo hace algunas veces.

Pudiéndose considerar entonces, que de alguna manera u otra, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas del municipio planifican los recursos para cancelar sus obligaciones tributarias.

Item.11. ¿Considera que se utiliza durante el proceso de producción o la prestación de sus servicios las tecnologías más novedosas, eficientes y rentables?

Tabla 11. Utiliza tecnologías avanzadas en su proceso productivo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Sí	49	66,2	66,2
No	25	33,8	100,0
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

Puede observarse que el 66,2% de los encuestados afirma utilizar tecnologías avanzadas como parte de su proceso productivo, mientras que 33,8% no lo hace. Obviamente las empresas dedicadas sólo al comercio no requieren poseer este tipo de tecnologías para cumplir con su razón social, éste porcentaje se corresponde al encontrado en el ítem 4.

Item.12. ¿De que forma financia su empresa?

Tabla 12. Forma de Financiarse

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Capital Propio	102	49,8	49,8
Prest. Bancario	24	11,7	61,5
Creditos Comerciales	53	25,9	87,3
Prest. Proveedores	11	5,4	92,7
Prest. Familiares o Amigos	15	7,3	100,0
Total	205	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

A través de la información recabada, y la cual se corresponde con la forma en que se financian las empresas bajo estudio, puede establecerse que el 49,8% financia sus empresas utilizando capital propio, 25,9% por medio de créditos comerciales, 11,7% opta por los préstamos bancarios, un 7,3% se financia con la ayuda de familiares o amigos y 5,4% busca acceder a préstamos facilitados por los proveedores.

Es lógico que exista este tipo de tendencias, si se tiene en cuenta que la mayoría de estas empresas no poseen la infraestructura, ni la capacidad productiva o el posicionamiento dentro del mercado, que les permita poseer el aval, o credibilidad suficiente, para acceder con facilidad a mejores condiciones crediticias.

Item.13. ¿Cuál es el plazo que comúnmente le dan para cancelar el financiamiento recibido?

Tabla 13. Plazo que obtiene para cancelar financiamientos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Largo Plazo	2	2,7	2,7
Mediano Plazo	20	27,0	29,7
Corto Plazo	31	41,9	71,6
Med. y Corto Plazo	7	9,5	81,1
No contestó	14	18,9	100,0
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

Respecto al `plazo en el que deben cancelar sus obligaciones crediticias, principalmente aquellos pequeños y medianos empresarios que no pueden financiarse con sus propios medios, estos optan por el corto plazo en un 41,9% de los casos, 27,0% buscan el mediano plazo, 18,9% prefirió no responder por supuestas razones tácticas, 9,5% prefiere una opción intermedia entre el mediano y corto plazo, mientras que sólo un 2,7% tiende a buscar créditos a largo plazo.

Obviamente, debido a las características económicas que prevalecen en la estructura de éste tipo de empresas lo más conveniente es realizar transacciones que les conlleven a depender en menor proporción de las expectativas a futuro o del movimiento inflacionario que reina en el país.

Item.14. Actualmente accede a planes de financiamiento de algún organismo o entidad pública.

Tabla 14. Actualmente accede a financiamiento público

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Sí	0,0	0,0	0,0
No	74	100,0	100,0
Total	74	100,0	

Fuente: Instrumento aplicado, 2004

Análisis

Contrariamente a lo que podría suponerse, tomando en cuenta la excesiva publicidad y promoción que se le ha dado en los últimos años, al parecer, según el 100% de las pymes estudiadas, estas empresas no reciben financiamiento de los organismos públicos encargados de la política económica y social existentes en la región, esto podría deberse al desconocimiento de la forma en que pudiesen acceder a los mismos o al mal manejo de la información relevante, y porque no, a la posible desviación de estos recursos financieros a otras actividades diferentes al fortalecimiento de las empresas trujillanas.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez concluidos el análisis de los datos recolectados, se presentan las conclusiones y recomendaciones pertinentes a la investigación realizada.

Conclusiones

Las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Valera se caracterizan por ser mayoritariamente comercializadoras de productos, atendidas por sus dueños, quienes en un porcentaje importante de los casos las administran. Estas han sufrido los embates de los desaciertos de las políticas económicas nacionales, así como los errores políticos que de alguna u otra manera tienen influencia en el mercado y la capacidad de adquisición de bienes por parte de la población.

Las cargas impositivas que deben ser canceladas por éstas son principalmente del tipo municipales, siendo las más representativas aquellas que tienen que ver con la cancelación de patente de industria y comercio, propiedad inmobiliaria y propaganda comercial.

Estos tributos les significan a los empresarios la cancelación anual, en la mayoría de los casos, de hasta un treinta por ciento (30%) de sus utilidades netas anuales, quienes se ven en la necesidad de buscar la asesoría tributaria de algún ente privado para que les ayude a planificar los recursos para su cancelación, evitando caer en pago de penalizaciones innecesarias.

Al dedicarse la mayoría de estas pequeñas y medianas empresas a la comercialización de productos, no necesitan adquirir equipos, máquinas o herramientas de alta tecnología, por lo que para sobrellevar el pago de cargas tributarias, las cuales les representan una erogación importante de sus ganancias, buscan obtener un financiamiento ventajoso que no les signifique un sacrificio elevado de su capital, utilizando entonces para ello sus propios recursos económicos o los beneficios del préstamo a corto plazo, tal como el pago de intereses más bajos o la facilidad de refinanciamientos.

Recomendaciones

A nivel regional deberían desarrollarse programas que busquen el fortalecimiento o desarrollo de pequeñas y medianas empresas dedicadas a la manufactura o creación de productos, incentivándolos, y ayudándolos a colocarlos en el mercado local o nacional.

Para ello se debería ejecutar una política de incentivo a la pyme, a través de la adquisición de sus productos, la disminución, o facilitación de periodos de gracia, tiempo en que no se cancele el pago de algunos impuestos, a aquellas empresas que decidan producir bienes en el estado, contratando y formando para ello mano de obra local, lo cual ayudaría a solventar el problema del desempleo y colocaría una mayor cantidad de personas en la capacidad de adquirir bienes y servicios.

El estado debería sincerar la facilitación de recursos económicos, guiándolos hacia las áreas productivas más desasistidas, controlando y promoviendo de una manera más efectiva, aquellos planes que se suponen deben llegar a las empresas de menos recursos y con mayor potencial.

Aquellos proyectos y entes públicos existentes, a nivel nacional o regional, que busquen ayudar al desarrollo de las pyme deben ser promocionados para que todos conozcan y accedan a sus beneficios, asesoría o evaluación.

Las distintas casas de estudio regionales, a nivel universitario, deberían desarrollar proyectos que faciliten la interrelación de éstas con las pyme ya establecidas, para facilitarles la asesoría pertinente respecto a como obtener mejores planes de financiamiento, planificar efectivamente el pago de sus tributos y controlar sus estados financieros.

BIBLIOGRAFÍA

- ARMAS, Virgilio (2000). **Lo que usted quería saber sobre... Esplendores y Miserias de las PYMES Venezolanas**, *Debates IESA*, V,41-46.
- Bolsa de Valores de Caracas (2002). **Desenvolvimiento del mercado de capitales**. [Página en línea]. Disponible: <http://www.bolsadecaracas.com/articulos/index.jsp>. [Consulta 2003, Noviembre 18]
- CRESPO, Ana.(2000). **Guía Práctica para el Cumplimiento de los Deberes Formales Establecidos en las Ordenanzas Municipales Correspondientes a los Tributos: Patente de Industria y Comercio, Propiedad Inmobiliaria y Comercial del Municipio Iribarren Estado Lara**. Trabajo Especial de Grado no Publicado. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto.
- CHÁVEZ, Nilda (1994). **Introducción a la investigación educativa**. México: Editorial Mc Graw Hill.
- FONROUGE, Fernando. (1996). **Mercados e Instituciones Financieras**. México: Editorial Prentice Hall.
- GONZÁLEZ, Raúl. (1994). **Impuesto al Consumo Suntuario y a la Ventas al Mayor**. Tomo I. Caracas: Paredes Editores.
- HERNANDEZ, Roberto, FERNANDEZ, Carlos y BAPTISTA, Pilar. (2000). **Metodología de la Investigación**. México. McGraw-Hill Interamericana de Venezuela, S,A.
- IRANZO, Manuel. (1998). **Antecedentes**. Ediciones SENIAT, 1,5-9

- LAYA, Juan. (1989). **Lecciones de Finanzas Públicas y Derecho Fiscal**. Tomo I. Caracas: Paredes Editores.
- LOURDES, González y TAPIA, Rosalba (1999). **Manual de Términos Económicos y Administrativos**. México: Ed. Alethia.
- Ministerio de Finanzas (2003). **Una nueva cultura impositiva y tributaria**. (Folleto). Caracas: Autor.
- MONTILLA, María (1999). **Efectos Económicos de los Tributos sobre las organizaciones del sector privado**. Trabajo Especial de Grado no Publicado. Universidad Santa María. Valera.
- MORLES, Víctor (1994). **Planteamiento y Análisis de Investigaciones**. 8° Edición, Caracas: El Dorado
- NAIM, Moisés. (2003). **Las empresas Venezolanas. Su Gerencia**. 3^{era} Edición. Caracas: Ediciones IESA.
- Oficina Central de Estadística e Informática OCEI. (2001). **Encuesta Industrial. 2001**. [Página en línea]. Disponible: <http://www.ocei.org.ve>. [Consulta 2003, Noviembre 18]
- Organización de Estados Americanos (2002). **Balance de Gestión**. [Página en línea]. Disponible: <http://www.oea.com/bull12.htm>.. [Consulta 2003, Noviembre 15]
- RIVERO, Crisol.(1999). **La Evasión Fiscal del Impuesto sobre Patente de Industria y Comercio en el Casco Central de la Ciudad de Barquisimeto en el Municipio Iribarren del Estado Lara en el Primer Trimestre de 1999**. Trabajo de Grado no publicado. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto.

RODRÍGUEZ, Luis (1999). **Influencia de la Cultura Organizacional Tributaria sobre el cumplimiento de los deberes formales del Contribuyente.** Trabajo de Grado no publicado. Universidad Santa María. Valera.

ROJO, Zoraida (1999). **Análisis de la Aplicabilidad del Artículo 59 del Código Orgánico Tributario en las Deudas de los Tributos para Fiscales en la Pequeña y Mediana Empresa del Estado Trujillo.** Trabajo de Grado no Publicado. Universidad Santa María. Valera.

SANDOVAL, Werther (2002). **Impuestos al Débito Bancario.** Caracas: Ediciones IESA.

WERNER, Luis (2002). **El Gran Desafío.** [Página web en línea]. Disponible: <http://www.mundoempresa.cl/antiores/gestion.html>. <http://www.mundoempresa.cl/antiores/gestion.html>. [Consulta 2003 Noviembre 18]

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DUEÑOS O ADMINISTRADORES DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ESTABLECIDAS EN EL MUNICIPIO VALERA DEL ESTADO TRUJILLO

La presente encuesta pretende facilitar la obtención de información válida y confiable respecto a la manera como manejan los efectos negativos, que les significan a sus utilidades, la cancelación de cargas impositivas. En tal sentido la información será utilizada única y exclusivamente para desarrollar los objetivos que conforman la presente investigación, por lo que se garantiza la confidencialidad de los mismos y sus fuentes.

A continuación se le presentan una serie de afirmaciones para que Ud. las leas con atención y proceda a marcar con una “X”, la opción que se ajuste a su criterio. Se le agradece la mayor sinceridad posible.

1.- ¿Quién es la máxima autoridad de la empresa?

- El dueño
- El administrador.
- El gerente.

2.- ¿Quién realiza la función administrativa de la misma?

- El dueño
- Un profesional de la administración.
- Un familiar profesional.
- Un familiar no profesional.
- Empleado profesional.
- Empleado no profesional.

3.- ¿Cuántas personas laboran en su empresa?

- 1 a 5
- 6 a 20
- De 21 a 100

4.- ¿Cuál es la razón social que la define?

- Manufactura
- Servicios
- Comercio
- Servicios y Comercio
- Manufactura y Comercio
- Otra Especifique:_____

5.- ¿Cuáles son las cargas impositivas que debe cancelar debido a la razón social de su empresa?

- Impuestos Nacionales
- Impuestos Municipales
- Pago de tasas.
- Contribuciones.
- Todas las anteriores.

6.- De los siguientes renglones tributarios, cuales le son aplicados en éste Municipio.

- Propiedad inmobiliaria.
- Patente de Industria y Comercio.
- Patente de Vehículos.
- Propaganda Comercial.
- Espectáculos Públicos.
- Apuestas Lícitas.
- Impuesto Territorial Rural.
- Participación por Mejoras.
- Otro Especifique:_____.
- Todos los anteriores.

7.- ¿Cuál es el porcentaje promedio anual de estas cargas impositivas respecto a las utilidades de la empresa?

- Hasta 20 %
- 20 a 30 %
- 30 a 50 %
- Más del 50% Especifique:_____
- No respondió

8.- ¿Ha utilizado los servicios de algún tipo de consultor o asesor experto en el área tributaria?

- Sí No

9.- De haber contestado afirmativamente la pregunta anterior por favor especifique si esta asesoría se la brindo:

- Un ente o firma privada.
 Un asesor del estado.
 Alguna organización no gubernamental sin fines de lucro.
 Un asesor que formaba parte de un proyecto no gubernamental
 Otro Especifique: _____
 No respondió.

10.-¿Planifica su empresa los recursos necesarios para cancelar las cargas impositivas?

- Siempre.
 Casi siempre.
 Algunas veces.
 Nunca.

11.- ¿Considera que se utiliza durante el proceso de producción o la prestación de sus servicios las tecnologías más novedosas, eficientes y rentables?

- Sí No

12.- ¿De que forma financia su empresa?

- A través de capital propio.
 Prestamos Bancarios.
 Créditos comerciales.
 Prestamos de proveedores
 Prestamos de familiares o amigos
 Créditos del negocio.
 Otra entidad Especifique: _____

13.- ¿Cuál es el plazo que comúnmente le dan para cancelar el financiamiento recibido?

- Largo plazo.
- Mediano plazo.
- Corto plazo.
- Mediano y Corto plazo.
- No respondió.

14- Actualmente accede a planes de financiamiento de algún organismo o entidad pública.

- Sí
- No

15.- De haber contestado afirmativamente la pregunta anterior por favor especifique cual o cuales son estos organismos

Gracias por su colaboración