

ENSAYO

PRESIÓN TRIBUTARIA Y GESTIÓN EMPRESARIAL EN VENEZUELA

Marisela Cuevas Sarmiento

Economista. Universidad de Los Andes. Venezuela

Especialista en Gerencia Mención Mercadeo.

Universidad Yacambú. Venezuela

Doctorando en Estudios Políticos. Universidad de Los Andes. Venezuela

Docente de pregrado Universidad Centroccidental

Lisandro Alvarado

Email: marisela.cuevas@ucla.edu.ve

Resumen

El objetivo de este ensayo es analizar la incidencia de la Presión Tributaria en la gestión empresarial en Venezuela a los fines ubicarla o no como una amenaza en el marco de la planificación tributaria. Se estudiaron los resultados de la Presión Tributaria en Venezuela y se comparó con este mismo valor en países latinoamericanos y países pertenecientes a la OCDE a los fines de determinar su incidencia en la gestión empresarial al basarse en índice Doing Business. Al final de la investigación se pudo concluir que a pesar de la percepción que la Presión Tributaria en Venezuela es alta, cuantitativamente es una de las más bajas del mundo, con lo cual no puede considerarse una amenaza para la gestión empresarial, por lo que es fundamental formular y ejecutar estrategias que permitan aprovechar la coyuntura desde el punto de vista tributario.

Palabras clave: Presión Tributaria, gestión empresarial, impuestos, doing business

Recibido: 12-01-2016

Aceptado: 20-04-2016

Abstract

The aim of this essay is to analyze the incidence of the tax burden on business management purposes in Venezuela to locate or not as a threat in the context of tax planning. The results of the tax burden in Venezuela were studied and compared with the same value in Latin American countries and countries outside the OECD in order to determine its impact on business management by relying on Doing Business index. At the end of the investigation, it was concluded that despite the perception that the tax burden in Venezuela is high, is quantitatively one of the lowest in the world, which cannot be considered a threat to business management, so it is formulate and implement key strategies to exploit the situation from the tax point of view.

Keywords: tax burden, business management, tax, doing business

TAX BURDEN AND BUSINESS MANAGEMENT IN VENEZUELA

Marisela Cuevas Sarmiento

Economist. University of the Andes. Venezuela
Mention Marketing Management Specialist. Yacambú
University. Venezuela

PhD in Political Studies. University of the Andes.
Venezuela

University undergraduate teaching Centroccidental
Lisandro Alvarado

Email: marisela.cuevas@ucla.edu.ve

“Solo hay una manera de matar al capitalismo, con impuestos, impuestos y más impuestos”

Karl Marx

En la dinámica económica venezolana del siglo XXI, los empresarios se debaten a diario entre múltiples actividades gerenciales dentro de un entorno cada día más hostil y cargado de altos niveles de incertidumbre y el necesario desarrollo de la competitividad como mecanismo de subsistencia en el mundo empresarial. Es común lidiar con aspectos referidos a la dinámica cambiaria, los niveles de inventarios, las normativas referidas a los precios, las leyes que rigen la materia laboral, por una parte y por otra los elementos propios de la gestión empresarial aguas abajo, concernientes a los procesos de producción, estrategias de ventas, adquisición de materia prima y un sinnúmero de elementos que condicionan el proceso de toma de decisiones en un ambiente no pocas veces altamente complejo. Dentro de todos estos aspectos, la gestión tributaria o impositiva a nivel empresarial en Venezuela se ha ido complicando de manera progresiva en función de la gran cantidad de tributos, tanto a nivel municipal, como estatal y nacional a los que se suman los impuestos parafiscales a los cuales también hay que dar cumplimiento ya que las sanciones por no hacerlo o postergarlo suelen ser bastante onerosas.

De acuerdo con el Centro de Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE, 2013) se considera que el nivel de estas contribuciones es exagerado y que incluso prácticamente se trabaja para cancelarle al Estado una exorbitante cuota que sale de las ganancias y que merma sustancialmente el patrimonio de las empresas, comprometiendo las inversiones a futuro y en muchos casos el flujo de caja. Se habla entonces que la Presión Tributaria en Venezuela resulta asfixiante para la empresa privada. Más aún, cuando resulta evidente que la estructura y conformación tributaria está sustentada con base en el Impuesto al Valor Agregado (IVA), tributo altamente regresivo, como impuesto de mayor aporte a la recaudación, sin embargo, este aspecto no será

abordado en el presente análisis.

Normalmente, se piensa que a mayor cantidad de tributos, mayor Presión Tributaria se está exigiendo a los contribuyentes. Esto no es necesariamente así. Tal y como se advertirá más adelante, un país puede tener una estructura tributaria compleja en relación con la cantidad de tributos y tener una muy baja Presión Tributaria, lo cual generalmente ocurre en los países en vías de desarrollo. O por el contrario, como el caso de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) que tienen una sencilla estructura tributaria, basada en unos pocos tributos que tienen altas alícuotas y se sustentan en su mayoría en impuestos directos, que suelen ser los más justos, al menos desde el punto de vista teórico.

Es por ello que con base en esa percepción errada, que a mayor cantidad de impuestos, mayor Presión Tributaria y viceversa; la gestión empresarial pudiera verse afectada al considerar esta situación como un obstáculo para su actividad cuando en realidad, puede convertirse en una oportunidad dentro de un esquema estratégico. De no verse como oportunidad, al menos podría ser descartado como una amenaza.

Por ello, es importante delimitar el concepto de Presión Tributaria a los fines de entender el alcance del mismo. Según (Villegas, 1990) la Presión Tributaria es “la relación existente entre la exacción fiscal soportada por una persona física, un grupo de personas o una colectividad territorial, y la renta de que dispone esa persona, grupo o colectividad.” Por su parte (Jarach, 1993), considera que con la Presión Tributaria se busca “una fórmula que permita medir idóneamente, en el tiempo y espacio, la magnitud de la carga fiscal en relación a la colectividad”. Mientras que la teoría económica lo define como un indicador cuantitativo que relaciona los ingresos tributarios con el valor del PIB; es decir, cuánto representa la recaudación tributaria en el total de la producción anual del país. Dentro de este conglomerado se incluyen los impuestos nacionales, estatales,

municipales y las denominadas exacciones parafiscales. En el caso particular de Venezuela, esta clasificación comprende aproximadamente entre veinte y treinta tipos de impuestos a los que se someten las empresas en su condición de sujeto pasivo de la obligación tributaria. En el caso de las empresas dedicadas al sector petrolero y de hidrocarburos, se deben adicionar otra cantidad de impuestos específicos para esa actividad económica.

En tal sentido, se tienen en un primer lugar los Impuestos Nacionales, es decir, aquellos tributos que tienen un importante alcance recaudatorio en todo el territorio nacional y cuyos procesos son administrados por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT). De entre estos impuestos los dos comunes a toda la actividad empresarial del país son: el Impuesto Sobre la Renta y el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Existen otros, tales como el Impuesto Sobre Producción de Alcohol y Especies Alcohólicas y el Impuesto sobre Producción a la Manufactura del Tabaco que son específicos para cierto tipo de empresas en función de la actividad económica que realizan y el Impuesto Sucesoral que tiene una cobertura nacional, en función de su objetivo como lo es el pago del tributo en ocasión de la transferencia de bienes de una persona que fallece a sus herederos, dirigido hacia las personas naturales y por otra parte los impuestos a nivel de importación que son los llamados Impuestos Aduanales. El monto recaudado por estos impuestos es repartido de acuerdo a lo establecido en el Situado Constitucional para las gobernaciones y alcaldías, y el resto a los diferentes ministerios y organismos del Estado encargados de satisfacer necesidades comunes en materia de salud, seguridad y educación.

Por otra parte, están los impuestos estatales cuya competencia está circunscrita a la potestad de los diferentes estados y que varían en unos y otros de acuerdo a la particularidad de cada uno de ellos. El producto recaudado por parte de estos tributos va directamente hacia el presupuesto estatal (gobernaciones). Dentro de estos impuestos se tienen el papel sellado, estampillas y timbres fiscales.

De igual forma, se tienen los impuestos municipales, cuya aporte es realizado por los contribuyentes de cada uno de los municipios de los estados y el monto, al igual que el de los impuestos estatales, queda en cada municipio para contribuir con las necesidades de los mismos. Entre los impuestos municipales más comunes están las tasas por el uso de sus bienes o servicios, tasas administrativas por licencias o autorizaciones, impuestos sobre actividades económicas de industria, comercio, servicios o de índole similar, impuesto sobre inmuebles urbanos, vehículos, espectáculos públicos, juegos y apuestas lícitas, propaganda y publicidad comercial entre otros.

Mención aparte merecen las denominadas exacciones parafiscales, que en el caso venezolano abarcan una gran cantidad que inciden de manera directa en las empresas en función de su actividad económica y el monto de sus ingresos brutos.

Dentro de esta gran variedad, se tienen, por citar algunas: Ley Orgánica del Deporte, Actividad Física y Educación Física, Ley Orgánica de Drogas, Ley para personas con discapacidad, Ley de Telecomunicaciones, Ley de Turismo, Ley de Cultura, Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación, Ley Orgánica del Instituto Nacional de Capacitación Educativa Socialista, Ley de Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat, Ley de Responsabilidad Social en Radio y Televisión, Ley de Cinematografía.

Porsu parte, la gestión empresarial solo considerándola desde el aspecto netamente tributario, tiene un alto costo transaccional, no solo por los montos de los impuestos a pagar, sino la gran cantidad de trámites que hay que realizar para estar al día con la obligación tributaria en todos sus niveles, por lo que no resulta extraño que el informe Doing Business (2014), elaborado por el Banco Mundial, ubique a Venezuela en los últimos lugares de la lista de países para hacer negocios.

Es por ello que los resultados para el caso venezolano son realmente sorprendentes, vista la gran cantidad de tributos, que debe pagar el empresariado, lo cual pudiera parecer que en conjunto representan una alta Presión Tributaria.

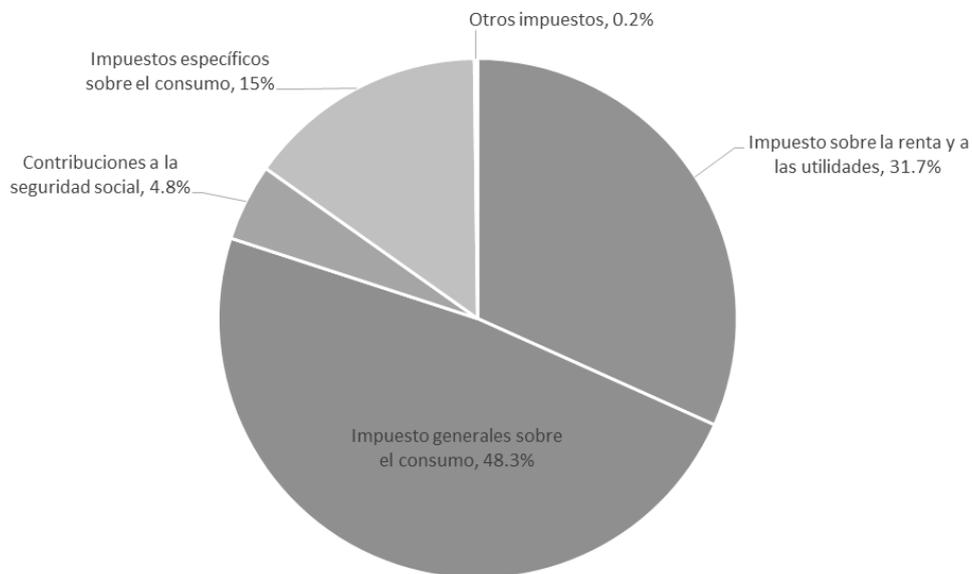
Ahora bien, para contextualizar lo anterior resulta fundamental analizar las cifras emanadas de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) (CEPAL, 2014), donde Venezuela es considerado el país de América Latina con la menor Presión Tributaria en la últimas dos décadas, alcanzando un valor de 13,9% del PIB en el año 2012 y 14,2% en 2013. Expresan los técnicos de la CEPAL que la progresividad potencial del sistema tributario se ve reducida por una mayor importancia relativa de los impuestos indirectos y el poco peso del

Impuesto Sobre La Renta de Personas Naturales (ISLR) en la recaudación

Es así como al comparar las diferentes estructuras tributarias de los países de América Latina, la OCDE y Venezuela, se observan los siguientes resultados.

Como se aprecia el Gráfico 1, el 48% de la estructura tributaria está concentrada en los impuestos generales sobre el consumo (Impuesto al Valor Agregado), esto significa que la tributación interna se soporta en un impuesto indirecto y altamente regresivo, es decir, que afecta con mayor incidencia a las clases sociales más desfavorecidas, y que obtiene su recaudación sobre la base del nivel de consumo por lo que a mayor consumo, mayor recaudación.

Gráfico 1: Estructura Impositiva en Venezuela 2014



Fuente: OCDE de <http://www.oecd.org/>

Si a lo anterior se le suma, que el 15% de la recaudación se obtiene de impuestos específicos al consumo, tendríamos que un 53% de la recaudación total de Venezuela se sustenta en este tipo de impuestos indirectos, con lo que se está vulnerando el principio de progresividad, el cual describe que a mayor capacidad económica mayor será el pago que el contribuyente deberá realizar, puesto que el mismo debería estar en función del incremento de la ganancia.

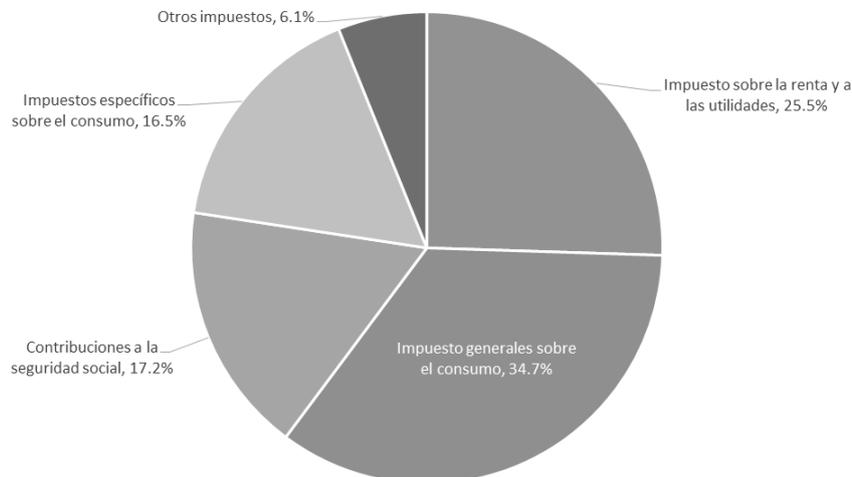
Como segundo tributo recaudador en importancia, está el Impuesto Sobre La Renta (ISLR), con un 32% de aporte a la recaudación total. Si bien el monto es considerable, al compararlo con el monto recaudado por concepto de Impuesto al Valor Agregado (IVA), se evidencia ineficiencia por parte de la Administración Tributaria en la ejecución de los procesos para garantizar el cobro de este tributo.

Por otra parte, se tiene que al comparar la estructura tributaria de Venezuela con la del resto de Latinoamérica, se aprecia una similitud referida a conformación de los aportes.

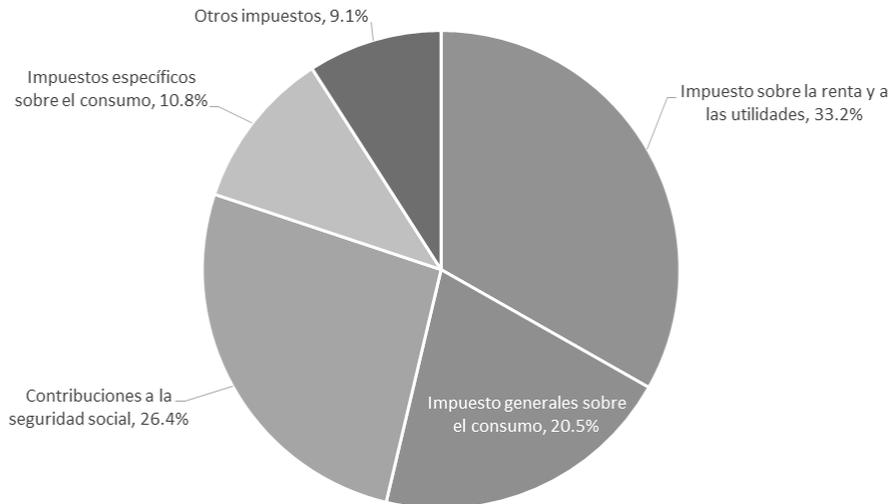
Sin embargo, tal y como se evidencia en el Gráfico 2 la cuantía de los mismos varía considerablemente. Al respecto, se tiene que los impuestos generales al consumo aportan el 34%, el Impuesto Sobre La Renta (ISLR) el 26%, los impuestos específicos al consumo 17% (IVA), las contribuciones a la seguridad social también un 17% y finalmente un 6% lo aportan otros impuestos.

En contraste, la estructura impositiva de los países que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) de acuerdo a cifras aportadas por esta organización, que son considerados los países desarrollados del planeta, tal y como se aprecia en el Gráfico 3 el Impuesto sobre la Renta y las Utilidades (ISLR) aporta el 33% de la recaudación tributaria; seguido por un 26% de las contribuciones a la seguridad social, luego el 21% proviene de los impuestos generales al consumo, 11% los impuestos específicos sobre el consumo y el 9% lo proporcionan otros impuestos.

Gráfico 2: Estructura Impositiva en América Latina 2014



Fuente: OCDE de <http://www.oecd.org/>

Gráfico 3: Estructura Impositiva OCDE 2014

Fuente: OCDE de <http://www.oecd.org/>

Resulta evidente la distorsión existente entre la estructura impositiva de los países de América Latina y los países que integran la OCDE; lo que podría explicar, entre otras cosas, la diferencia entre los niveles de desarrollo entre ambos grupos de países. Y considerando el caso venezolano, esta desviación resulta mucho más acentuada e innegable, lo que afecta de manera directa el lento y vulnerable crecimiento económico, así como la regresividad impositiva que merma el poder adquisitivo, sobre todo en los sectores más vulnerables de la población; para quienes los tributos afectan de manera directa su calidad de vida.

Por otra parte, como se verá más adelante, la Presión Tributaria en la mayoría de los países desarrollados ronda el 46%, es decir, sus ciudadanos deben contribuir con el gasto público destinando ese porcentaje de su sueldo para tal fin. En este sentido, a pesar que la

Presión Tributaria es realmente alta, esto no constituye en ningún momento algún obstáculo para el crecimiento de su sector empresarial y por ende del desarrollo del país.

Es así como a pesar que la Presión Tributaria tiene efectos directos sobre los beneficios y la inversión en las empresas, en virtud que merman el flujo de los ingresos netos, en el caso que sea muy alta, esto no puede considerarse una amenaza para el desarrollo de los países.

Ahora bien, una Presión Tributaria baja como la que presenta Venezuela, no necesariamente es lo más sano y conveniente para la economía de un país, en virtud que a mayor Presión Tributaria, el Estado cuenta con más recursos para ofrecer servicios público gratuitos y de calidad a su población y esto también se revierte sobre la

gestión empresarial y el desarrollo económico.

No obstante, no existe una correlación directa demostrable entre la Presión Tributaria y el nivel de desarrollo o calidad de vida de los países, pues quien ocupa el puesto 1 en los datos que se presentan en la

Cuadro 1, el país que lidera el ranking a nivel mundial es uno de los que tiene mayores problemas económicos actualmente, como lo es Zimbawe, mientras que Noruega o Alemania son países considerados desarrollados y con altos estándares de calidad de vida de sus habitantes, no se encuentran en los primeros lugares del ranking.

Cuadro 1.

Ranking de los 20 países con mayor Presión Tributaria a nivel mundial de acuerdo a las cifras de la OCDE (2014)

<i>País</i>	<i>%</i>	<i>Ranking</i>
<i>Zimbawe</i>	49,3	1
<i>Dinamarca</i>	49	2
<i>Bélgica</i>	46,8	3
<i>Suecia</i>	45,6	4
<i>Cuba</i>	45	5
<i>Francia</i>	44,8	6
<i>Noruega/Finlandia</i>	43,6	7
<i>Austria</i>	43,4	8
<i>Lesoto</i>	42,9	9
<i>Italia</i>	42,6	10
<i>Bosnia-Herzegovina</i>	42,2	11
<i>Alemania</i>	40,6	12
<i>Islandia</i>	40,4	13
<i>Argentina</i>	40	14
<i>Holanda</i>	39,8	15
<i>Eslovenia</i>	39,3	16
<i>Chipre</i>	39,2	17
<i>Hungría</i>	39,1	18
<i>Inglaterra</i>	30	19
<i>España</i>	37,3	20

Fuente: OCDE de <http://www.oecd.org/>

Lo que si es necesario destacar es la importancia de los impuestos para la obtención de ingresos fiscales de cada país con el objetivo de acometer sus gastos públicos, sin que ello implique evidenciar un mayor o menor nivel desarrollo, sino en todo caso garantizar y fomentar en sus ciudadanos el “deber del cumplimiento de la obligación tributaria” y por supuesto, luego de obtenidos esos ingresos fiscales, está el destino de los mismos, lo cual se enmarca en la eficiencia del gasto.

En el caso de América Latina, como muestra el Cuadro 2, los países con mayor Presión Tributaria son Brasil y Argentina con 35,7 y 31,2 respectivamente para el año 2013; mientras que Venezuela, tiene un resultado de 14,2% apenas seguido por el resultado de República Dominicana con 14% de Presión Tributaria.

Estos resultados pueden analizarse desde dos puntos de vista. El primero, pudiera interpretarse elementos de ineficiencia de los organismos encargados de la recaudación de impuestos, ya que no se recaudan de manera óptima los tributos, independientemente que las metas de recaudación asignadas sean alcanzadas nominalmente, ya que Venezuela presenta las cifras de inflación más altas del mundo.

El segundo elemento, estaría relacionado con la disminución de la producción nacional ya sea por cierre de empresas, expropiaciones o reducción de la manufactura producto de la escasez de insumos y materia prima, hecho que afecta negativamente tanto al PIB como al aporte del monto recaudado, tal y como lo expresa (CEDICE, 2013): “Si la recaudación total de impuestos a muchos les parece baja, ello no sería por bajos impuestos ni por evasión más allá de la callejera, sino por razones de que hay pocas empresas, menos aún empresas con buenos ingresos logrando buenos beneficios gravables por impuestos, prácticamente ninguna exportando y muy pocas individualidades con buenos ingresos”

Sin embargo, lo que resulta evidente es que una alta Presión Tributaria no es garantía de desarrollo, ya que

dentro de la lista pueden apreciarse ciertos países cuyos niveles no están en concordancia con el aporte tributario al Producto Interno Bruto (PIB), como el caso de Jamaica, que presenta un valor de 25%, frente a Chile con un 20,2%; se infiere entonces que habría que determinar el uso adecuado de los recursos provenientes de los tributos en función de las necesidades de los ciudadanos.

Por otra parte, en términos generales, se considera adecuado que en las economías desarrolladas la Presión Tributaria se ubique entre 30% y hasta 50%. De igual forma, se estima que aquellas economías que presentan una baja Presión Tributaria, tienen niveles importantes de evasión en virtud que se presume que los mecanismos de control que debería ejercer la Administración Tributaria son bastante laxos y existe una baja cultura tributaria en los ciudadanos. En el caso venezolano y sin entrar en detalles acerca de la eficiencia del máximo organismo recaudador, la baja Presión Tributaria también pudiera estar asociada al modelo rentista petrolero que al estar indefectiblemente unido a la volatilidad de los precios del crudo, tiende a compensar con creces los ingresos provenientes de las rentas internas, incluso cuando en el Presupuesto Nacional, consecutivamente se le asigna un porcentaje mayor a la recaudación tributaria de origen no petrolero.

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la relación existente entre estas dos variables, se presenta fundamentalmente debido al bajo nivel de control que ejercen las Administraciones Tributarias en Latinoamérica, lo que se traduce en una muy baja percepción de riesgo a ser auditado o declarado culpable de este delito. Es así como, en promedio, solo el 3% de las declaraciones de impuestos son auditadas y solo un 0,2% son objeto de auditorías profundas o de fondo.

Cuadro 2:

Ranking de países de Presión Tributaria a nivel De América Latina de acuerdo a las cifras de la OCDE (2014)

País	1990	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Argentina</i>	12,4	18	24,7	25,6	26,7	27,7	29,5	31,2
<i>Barbados</i>	23	30,2	31,5	30,6	30,7	32,3	34,0	29,8
<i>Bolivia</i>	7	14,7	20,1	22,3	20,4	23,8	25,5	27,5
<i>Brasil</i>	28,2	30,1	33,8	33,1	33,2	35	35,6	35,7
<i>Chile</i>	17	18,8	21,4	17,2	19,5	21,2	21,4	20,2
<i>Colombia</i>	9	14,6	18,8	18,6	18,0	18,9	19,6	20,1
<i>Costa Rica</i>	16,1	18,2	22,7	21,2	20,8	21,3	21,2	22,4
<i>Ecuador</i>	7,1	10,1	14,0	14,9	16,3	17,3	19,4	19,3
<i>El Salvador</i>	10,5	12,2	15,1	14,4	14,8	14,9	15,1	15,8
<i>Guatemala</i>	9	12,4	12,9	12,2	12,4	12,7	12,8	13,0
<i>Honduras</i>	16,2	15,3	18,9	17,1	17,3	16,9	17,4	18,0
<i>Jamaica</i>	23,0	22,8	25,0	24,8	25,0	24,5	25,5	25,0
<i>México</i>	15,5	16,5	20,7	12,2	18,5	19,5	19,6	19,7
<i>Nicaragua</i>	0	13,0	16,8	16,9	17,6	18,6	19,2	19,2
<i>Panamá</i>	14,7	16,7	16,9	17,4	18,1	18,1	18,7	18,9
<i>Paraguay</i>	5,4	14,5	14,6	16,1	16,5	16,8	17,7	16,4
<i>Perú</i>	12,1	14,5	19,0	17,0	18,0	18,5	18,8	18,2
<i>República Dominicana</i>	8,3	12,4	15,0	13,1	12,8	12,9	13,5	14,0
<i>Uruguay</i>	19,6	21,6	26,1	26,8	27,0	26,8	27,4	27,1
<i>Venezuela</i>	18,7	13,6	14,1	14,1	11,4	13,1	13,9	14,2
<i>Promedio no ponderado</i>								
<i>ALC (20)</i>	14,4	17,0	20,1	19,5	19,8	20,5	21,2	21,3
<i>OCDE (34)</i>	32,2	31,3	33,6	32,7	32,8	33,3	33,7	34,1

Fuente: adaptado de <http://www.oecd.org/>

De igual forma, en términos generales, solo el 10% de los latinoamericanos es contribuyente del Impuesto Sobre La Renta en contraprestación con el 42% de contribuyentes de este mismo impuesto en los países de la OCDE. Esto conlleva a que los latinoamericanos pagan menos del 4% de sus ingresos anuales en impuestos.

Por otra parte y como elemento adicional, más de la mitad de la población de América Latina y el Caribe trabaja en la economía informal, cifra que llega al 56%, lo que evidencian que solo pagan impuestos el 44% de la población.

Esto deriva en la terrible situación que ese gran porcentaje de personas no paga impuestos y las erradas políticas fiscales se constituyen en un elemento que incentiva que las empresas permanezcan pequeñas o improductivas.

Luego de analizar las cifras emanadas de la OCDE, puede afirmarse que comparativamente, la Presión Tributaria en Venezuela no es ni remotamente cercana a la de países como Noruega o Dinamarca. Y resulta evidente que los niveles de crecimiento y desarrollo económico no tienen punto de comparación. Esto conlleva a afirmar que Venezuela tiene una baja Presión Tributaria, lo cual pudiera convertirse en una oportunidad para generar estrategias a nivel de gestión empresarial.

Sin embargo, el tema tributario resulta bastante complicado para los empresarios, en cuanto al cumplimiento de la obligación tributaria en términos de cuantía y oportunidad. Es entonces cuando se verifica que el obstáculo no es la Presión Tributaria, que es una de las más bajas del mundo, sino la gran cantidad de tributos que muchas veces se hacen inmanejables y que afectan los niveles de eficacia y eficiencia a nivel de empresarial. Se suele confundir cantidad de tributos con Presión Tributaria.

No es un secreto que el empresariado venezolano en todos sus niveles, pequeñas, medianas o grandes está

sujeto a un aproximado de treinta a cuarenta impuestos (entre nacionales, estatales, municipales y parafiscales) que difieren tanto en su cálculo, sus fechas de pago o entidades bancarias donde hacerlos efectivos y depende del tipo de actividad económica que realiza.

Esto conlleva a generar desde el punto de vista de la gestión empresarial un elevado costo en lo concerniente a la planificación tributaria que se debe llevar a fin de dar cumplimiento con todas las obligaciones a las que se esté sujeta de acuerdo al estamento legal que rige cada tributo.

En este mismo orden de ideas resulta fundamental incorporar en el análisis el Índice Doing Business, instrumento diseñado por el Banco Mundial, por ser una herramienta de medición objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial y su aplicación a nivel de 189 economías a nivel mundial. El índice está compuesto por varios elementos, que van desde los requisitos mínimos para abrir un negocio pasando por permisos, créditos, comercio, contratos y el que concierne a este artículo, el pago de impuestos.

Cada uno de estos componentes del índice, tiene una ponderación de acuerdo a su incidencia en la realización de la actividad empresarial y en base a la metodología se evalúan cada uno de ellos hasta lograr una calificación que ubica a esa economía en un lugar en comparación con el resto de los países objeto de estudio.

Para efectos de este análisis, se considerará el índice Doing Business referido al pago de impuestos. Del cual se puede decir que está a su vez conformado por una serie de elementos que son de suma importancia a la hora de estructurar la actividad tributaria de las empresas.

Los elementos que forman parte de este subíndice, son:

1. Pago de Impuestos: mide el número total de impuestos y contribuciones pagados, el método de pago,

la frecuencia de pago, la frecuencia de presentación de declaraciones y el número de organismos intervinientes. Es decir, se consideran todos los impuestos (nacionales, estatales, municipales y parafiscales) que generan la obligación tributaria en las empresas.

2. Tiempo: El tiempo se registra en horas por año. Este indicador mide el tiempo que se requiere para preparar, presentar y pagar tres tipos principales de impuestos y contribuciones: el impuesto sobre los ingresos de las empresas, (en Venezuela, el Impuesto Sobre La Renta), el impuesto sobre el valor agregado o impuesto sobre las ventas, (en Venezuela el Impuesto Al Valor Agregado) y los impuestos laborales, incluyendo los impuestos de las nóminas y las cuotas a la seguridad social. El tiempo de preparación incluye el tiempo para recopilar toda la información necesaria para calcular el tipo impositivo y el importe que hay que pagar. Si se deben mantener diferentes libros de contabilidad con fines tributarios, o bien realizar cálculos separados, se incluye el tiempo asociado a estos procesos, siempre que el trabajo contable habitual no sea suficiente para cumplir los requisitos de cómputo de impuestos. El tiempo de presentación incluye el tiempo para completar todos los formularios de declaración de impuestos y presentarlos ante las autoridades tributarias. El tiempo de pago recopila las horas necesarias para efectuar el pago en línea o en persona. Cuando los impuestos y contribuciones se pagan en persona, el tiempo incluye las demoras por la espera.

3. Tasa de impuesto total: La tasa de impuesto total mide la totalidad de impuestos y contribuciones obligatorias que debe abonar una empresa durante su segundo año de actividad, expresada como una porción de los beneficios comerciales. La cantidad total de impuestos es la suma de todos los diferentes impuestos y contribuciones que se han de pagar después de contabilizar las deducciones y exenciones aplicables. Se excluyen los impuestos retenidos (como el impuesto sobre los ingresos de las personas) o los que retienen las empresas y luego son remitidos a la agencia tributaria

(como el impuesto sobre las ventas, sobre bienes y servicios o sobre el valor agregado). Los impuestos incluidos pueden dividirse en cinco categorías: impuesto sobre los beneficios o ganancias de las empresas, cuotas a la seguridad social y otros impuestos laborales pagados por el empleador (incluidas todas las contribuciones obligatorias, aunque deban ingresarse a una entidad privada, como un fondo de pensiones), impuestos sobre las propiedades, impuestos sobre la facturación y otros impuestos menores (como tasas municipales e impuestos de circulación).

La tasa de impuesto total está diseñada para proporcionar una medida exhaustiva de la carga impositiva a que está sometida una empresa. Difiere de la tasa de impuesto legal, que simplemente aporta el factor que se debe aplicar a la base impositiva.

En términos generales, los resultados para Venezuela del índice Doing Business 2014 no son nada alentadores, de 189 países que integran el estudio, el país se encuentra en el lugar 182. El detalle de los resultados es el siguiente y se puede apreciar en el Cuadro 3:

Cuadro 3: Temas del Índice Doing Business (2014)

Temas	Clasificación
<i>Apertura de un negocio</i>	180
<i>Manejo de permisos de construcción</i>	151
<i>Obtención de electricidad</i>	152
<i>Registro de propiedades</i>	100
<i>Obtención de crédito</i>	99
<i>Protección de los inversionistas minoritarios</i>	178
<i>Pago de Impuestos</i>	188
<i>Comercio transfronterizo</i>	181
<i>Cumplimiento de contratos</i>	78
<i>Resolución de la insolvencia</i>	165

Fuente: www.doingbusiness.org

Comparativamente con el resto de países de América Latina y el Caribe y los países de la OCDE se puede apreciar en el Cuadro 4 los siguientes resultados:

Cuadro 4
Comparativo Índice Doing Business (2014)

Indicador	Venezuela	América Latina y el Caribe	OCDE
<i>Procedimientos (número)</i>	17	8,3	4
<i>Tiempo (días)</i>	144	30,1	9,2
<i>Costo (% de ingreso per cápita)</i>	49,9	31,1	8,8
<i>Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)</i>	0,0	3,2	8,8

Fuente: www.doingbusiness.org

Estas cifras, que evidencian un débil nivel de competitividad y las razones por las cuales el tejido empresarial venezolano es tan frágil y con un crecimiento basado fundamentalmente en el sector terciario de la economía.

En cuanto al Índice de Pago de Impuestos, Venezuela está ubicada en el lugar 188 de 189 y los aspectos que considera este índice así como el comparativo con el resto de los países de América Latina y el Caribe y los países de la OCDE se muestran en el Cuadro 5:

Cuadro 5
Índice de Pago de Impuestos Doing Business (2014)

Indicador	Venezuela	América Latina y el Caribe	OCDE
1. <i>Pagos (número por año)</i>	71,0	29,9	11,8
2. <i>Tiempo (horas por año)</i>	792,0	365,8	175,4
3. <i>Impuesto a las ganancias (%)</i>	10,3	20,7	16,4
4. <i>Impuestos laborales y contribuciones (%)</i>	18	14,7	23
5. <i>Otros impuestos (%)</i>	37,1	12,9	1,9
6. <i>Tasa de impuesto total (% de ganancia)</i>	65,5	48,3	41,3

Fuente: www.doingbusiness.org

El resultado del índice en este particular es tal que Venezuela solo está antes que Bolivia en materia de facilidad para el manejo de gestión tributaria en el ámbito empresarial. Países considerados pobres, como Haití, resultaron ser más eficientes en este tema en particular.

Finalmente, el tema tributario suele despertar cierta aversión en la mayoría de las personas. Se trata, nada más y nada menos que un aporte monetario, una porción del sueldo o ganancia que todos los ciudadanos de un país deben realizar para contribuir con el mantenimiento del Estado y alcanzar el llamado “bien común”. Esta contribución, casi siempre, dista mucho de ser voluntaria y generalmente se realiza más en función de la magnitud de las sanciones por no hacerla, que por la conciencia de contribuir a lograr las metas comunes como país.

En este aspecto, la economía venezolana tiene la particularidad que la actividad petrolera y su consecuencia, la renta petrolera, ha generado un modelo económico denominado “rentístico” y que por las características propias del sector, tradicionalmente ha dejado de lado la importancia de la obtención de las rentas provenientes de los impuestos, con lo cual la política tributaria se ha convertido en un estamento de exceso de tributos, cuya recaudación dista mucho de la eficiencia.

Esta gran cantidad de tributos que agobian la gestión empresarial en Venezuela y que queda en evidencia con el resultado obtenido en el Índice Doing Business, específicamente en el Índice de Pago de Impuestos, suele asociarse o confundirse con la Presión Tributaria, que viene a ser el aporte de los tributos en relación con el Producto Interno Bruto.

Lastimosamente, la Presión Tributaria en Venezuela, dista mucho de la cifra que alcanzan países considerados desarrollados o con altos niveles de calidad de vida. Es decir, esa conciencia tributaria, ese aporte, esa responsabilidad personal de contribuir a lograr las metas comunes como país es una condición necesaria para calificar como país de primer mundo, analizándolo

desde el punto de vista del cumplimiento voluntario como consecuencia de un eficiente manejo de los fondos públicos.

Resulta paradójico que la Administración Tributaria venezolana, alcance mes a mes y año a año todas y cada una de las metas asignadas con increíbles niveles de sobrecumplimiento y que se tengan resultados tan pobres en materia de Presión Tributaria, lo que evidencia una incongruencia entre la formulación y la ejecución de la política tributaria.

Por otra parte, los empresarios se encuentran sumergidos literalmente en un sinfín de tributos a todo nivel y de diversa índole que le generan desde el punto de vista de su gestión administrativa un alto costo, para poder dar cumplimiento a todas y cada una de las obligaciones tributarias en función de su actividad económica, ubicación geográfica y nivel de ingresos en la cuantía, plazo y oportunidad que indican las leyes.

Entonces el problema desde el punto de vista de la gestión empresarial, no es la Presión Tributaria, que como se ha evidenciado es una de las más bajas del mundo, sino que es la complicada y burocrática estructura tributaria que ubica a Venezuela en el puesto 188 de 189 países que forman parte del Índice Doing Business y que en vez de favorecer la creación de empresas, pudiera en un caso extremo, contribuir a su desaparición o propiciar actividades enmarcadas dentro de la evasión y elusión tributaria.

Queda entonces por parte del sector empresarial construir estrategias que permitan aprovechar esa baja Presión Tributaria y lidiar con el entramado tributario más complicado del planeta, lo que implica que la primera no puede considerarse desde el punto de vista de la gestión empresarial como una amenaza, al contrario, se hace necesario convertirla en una oportunidad, en un mecanismo que permita alcanzar los objetivos empresariales desde el punto de vista estratégico.

Ahora bien, comparativamente con países considerados desarrollados, la baja Presión Tributaria es una responsabilidad (o irresponsabilidad) de quienes llevan adelante la política fiscal y en general la política económica del país, por lo que el empresariado debe enfocarse en los beneficios que le pudiera generar esa situación.

Adicionalmente y de forma simultánea está la formulación de estrategias a nivel empresarial que le permitan minimizar el impacto de todo el trámite en cuanto al cumplimiento de la obligación tributaria mediante una herramienta sencilla como lo es la planificación tributaria o lo que es lo mismo, la esquematización de todas las obligaciones a las que se esté sujeto en función de los plazos, tipos de impuestos, forma de cálculo, fechas de pago y todo aquello que minimice el riesgo de incumplimiento, lo cual se traduce en mayores erogaciones monetarias para la empresa.

En conclusión, los aspectos macroeconómicos, como la Presión Tributaria y microeconómicos como la Tributación, siempre van a incidir en la gestión empresarial. El resultado final de este hecho va a depender en gran parte de la adecuada interpretación de las señales que presenta el entorno y de saber potenciar los aspectos internos necesarios para generar esa conciencia de contribuir para lograr las metas comunes como país sin que ello implique un sacrificio a nivel empresarial.

Referencias

CEDICE. (2013). Presión Tributaria y Parafiscal en Venezuela. Documento del Observatorio Económico Legislativo de CEDICE, 4.

CEPAL. (2013). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe . Chile: Cepal.

DOING BUSINESS (2014). <http://espanol.doingbusiness.org/> (Consultado el 18-01-2016)

Jarach, D. (1993). Finanzas públicas y derecho tributario. Argentina: Cangallo.

IADB (2013). <http://www.iadb.org/diafiscal/> (Consultado el 23-01-2016)

OCDE (2014). http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/revenue-statistics-in-latin-america-and-the-caribbean-2014_rev_lat-2014. (Consultado el 21-01-2016)

Villegas, Héctor (1990). Curso de finanzas, derecho financiero y tributario. Buenos Aires: Depalma.