



Impactos financieros de las políticas públicas tributarias de formalización empresarial en el crecimiento patrimonial de las MIPYMES de Medellín en el periodo 2011-2012

Rocío Milena Calle Medrano
rociocallem@hotmail.com




Julieth Xiomara Mejía Urrea
juliethmejiau@gmail.com

Francy Milena Rico Areiza
mile.rico@hotmail.com

Asesor metodológico
Carlos Mario Ospina Zapata

Asesor temático
Carlos Eduardo Castaño Ríos
carloscontaduria@gmail.com



Resumen: Este artículo de investigación presenta un análisis financiero de las políticas públicas tributarias de formalización empresarial en nueve MIPYMES de la ciudad de Medellín en el periodo 2011-2012, con el objetivo de evaluar los impactos financieros de dichas políticas en el crecimiento patrimonial de estas empresas en el mismo periodo. Para hacer dicho estudio se realizó el análisis de los indicadores financieros del mismo lapso de tiempo, complementado con una entrevista a los contadores o representantes legales de las empresas con el fin de evaluar el grado de conocimiento que tenían de las diferentes normas. Se concluyó que la implementación de las mencionadas políticas públicas no impacta directamente el crecimiento patrimonial de las empresas ya que son las buenas prácticas empresariales las que les permiten su posicionamiento y estabilidad en el mercado, lo que se materializa en crecimientos patrimoniales vía utilidades.

Palabras claves: MIPYMES, políticas públicas, formalización empresarial, crecimiento patrimonial, Ley 1429 de 2010.

I. INTRODUCCIÓN

Los incentivos a la formalización empresarial en Colombia se hacen más notorios a partir de la ley MIPYME (Ley 590 de 2000) la cual promulgaba la formalización para las micro, pequeñas y medianas empresas. Posterior a esta ley se han creado y promulgado un sinnúmero de leyes que buscan fortalecer este importante grupo de empresas de la economía del país cada día más. En este conjunto normativo, se destaca la Ley 1429 de 2010, que trajo mayores beneficios con respecto a la disminución de la carga tributaria de las MIPYMES y que buscaba impulsar la creación de empleos con el lleno de los requisitos de ley, por lo cual, dicha norma es clave en el desarrollo de este trabajo que se centra en el período 2011-2012.

La investigación partió del objetivo de evaluar los impactos financieros de las políticas públicas tributarias de formalización empresarial en el crecimiento patrimonial de las MIPYMES de Medellín en el periodo 2011-2012, para lo cual se seleccionaron nueve empresas bajo la modalidad de muestreo no probabilístico intencionado en las cuales se realizó una entrevista para evaluar el grado de conocimiento de estas políticas y posteriormente complementar esta información con el análisis de indicadores financieros para observar el comportamiento financiero de las empresas en el período de tiempo evaluado.

El artículo está estructurado de forma tal que en primera instancia se abordan los incentivos a la formalización empresarial, el proceso de formalización empresarial y las leyes aplicables con los beneficios que éstas promueven. Luego se presenta el contexto actual de las MIPYMES y su relación con las políticas públicas tributarias de formalización empresarial. Se expone la metodología utilizada para abordar la investigación y posterior a esto, se presentan los impactos financieros de la aplicación de la ley 1429 de 2010 en las MIPYMES de Medellín en periodo 2011-2012 y el análisis de los resultados obtenidos.

Finalmente se presentan las opiniones y conclusiones del trabajo investigativo respecto a la temática abordada.

II. INCENTIVOS A LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL EN COLOMBIA

El proceso de formalización empresarial

Las condiciones económicas actuales de los distintos mercados, han conllevado a que la creación de empresa sea una de las mejores opciones para lograr estabilidad económica y laboral de los países. En su gran mayoría, estas nuevas empresas comienzan como pequeños negocios familiares debido a los limitados recursos económicos, de personal y tecnología; sin embargo, la creación de empresas acarrea una serie de procedimientos, en muchos casos desconocidos por el nuevo empresario, que no permiten que la nueva empresa opere dentro de un ámbito formal.

Así, “*se entiende por formalización empresarial el revestir de formas legales y empresariales a una unidad productiva*” (Alcaldía de Medellín, 2010, p. 12). De aquí, se desprende que además de cumplir con los requisitos legales de constitución de empresa, una empresa formal es aquella que aplica prácticas empresariales responsables que permiten y apuntan al sostenimiento en el largo plazo de la misma.

Los requisitos legales de constitución de empresa hacen referencia a la serie de trámites indicados y regulados por la ley mercantil, que dependiendo de la figura legal que se desea constituir (persona natural o persona jurídica), le dan forma y validez legal a dicha figura. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Alcaldía de Medellín el proceso de formalización empresarial consiste en los siguientes trámites:

- Consultas de tipo virtual, que no revisten de elementos formales a la empresa, pero facilitarán este proceso y evitarán inconvenientes futuros relacionados con esta información: verificación de nombre, consulta de clasificación de la actividad económica, uso del suelo (plan de ordenamiento territorial (POT)).
- Inscripción en el Registro único tributario RUT.
- Inscripción en el Registro Público Mercantil.
- Matricula de Industria y Comercio Municipal.
- Afiliación de la empresa y empleados al sistema de seguridad social en salud, sistema de seguridad social en pensiones, riesgos profesionales y caja de compensación familiar.
- Certificado del cuerpo de bomberos.
- Tramites adicionales: dependiendo del tipo actividad o negocio a desarrollar, se deberán tramitar alguno(s) de los siguientes pasos complementarios: registro sanitario, matrícula sanitaria ante Secretaria de Salud, registro nacional de turismo, derechos de autor, registro nacional de proponentes.

Cuando una empresa cumple todos los anteriores pasos, se puede decir que está constituida formalmente.

Por otro lado, las prácticas empresariales responsables se refieren a:

Una serie de medidas prácticas, de fácil aplicación, que un empresario puede realizar para aumentar la productividad, bajar los costos, reducir el impacto ambiental de la producción, mejorar el proceso productivo, así como elevar la seguridad en el trabajo. Por lo tanto se trata de un instrumento para la gestión de los costos, la gestión empresarial y para iniciar

cambios administrativos (Agencia Alemana para la cooperación Técnica [GTZ], citado en Alcaldía de Medellín, 2012, p. 12).

De acuerdo con lo anterior se tiene que un proceso de formalización empresarial exitoso para las MIPYMES dependerá entonces de la combinación entre el cumplimiento de los requisitos legales como la aplicación de prácticas empresariales responsables.

Políticas Públicas Tributarias que incentivan la formalización empresarial

Partiendo de que el impulso a la formalización empresarial proviene de la Ley 590 del 2000, el equipo de investigación realizó un resumen frente a los incentivos para la formalización empresarial en Colombia tal como se evidencia en la tabla 1.

Tabla 1: Resumen Marco Normativo de formalización empresarial

Norma	Año	Objetivo
Ley 590	2000	Incentivar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en el país.
Ley 905	2004	Modifica la Ley 590 y adiciona los parámetros de clasificación para la categoría de micro, pequeña o mediana empresa.
Decreto 3078	2006	Crea la denominada Banca de Oportunidades, que es un programa de inversión que promueve el acceso al crédito y a los demás servicios financieros a familias de pocos ingresos, MIPYMES y emprendedores.
Ley 1150	2007	Promueve la participación de las MIPYMES en materia de compras públicas.
Ley 1258	2008	Se crea la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), un nuevo tipo de sociedad que simplifica los trámites de constitución y brinda ventajas en términos de responsabilidad a él/los accionistas.
Decreto 525	2009	Disminuye los aportes parafiscales para medianas y pequeñas empresas.
Ley 1429	2010	... formalización y generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse. (Art. 1)
Decreto 4910	2011	Reglamenta parcialmente la Ley 1429 de 2010 y el artículo 616-1 del Estatuto Tributario

Fuente: Elaboración propia con base en las leyes y decretos.

La Ley 1429 de 2010 logró consolidar las leyes anteriores que promovían la inserción de empresas informales a la formalidad, adicionando nuevas propuestas entre las cuales se destacan las de carácter tributario que se resumen a continuación:

- **Progresividad en el pago del impuesto de renta:**

Propone reducir durante los primeros cinco años los gastos tributarios del impuesto de renta, llevando gradualmente a la empresa a normalizarse con el pago del impuesto de renta y formar parte del sistema impositivo como sujetos pasivos (ver tabla 2).

Tabla 2: Progresividad en el pago del impuesto de renta

Tarifa	Periodo gravable en el que aplica
0% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En los dos (2) primeros periodos gravables, a partir del inicio de la actividad económica principal.
25% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En el tercer (3°) periodo gravable, a partir del inicio de la actividad económica principal.
50% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En el cuarto (4°) periodo gravable, a partir del inicio de la actividad económica principal.
75% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En el quinto (5°) periodo gravable, a partir del inicio de la actividad económica principal.
100% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En el sexto (6°) periodo gravable en adelante, a partir del inicio de la actividad económica principal.

Fuente: Elaboración propia con base en la Ley 1429 de 2010

Además, la Ley propuso una progresividad especial del impuesto de renta para las pequeñas nuevas empresas que desarrollen su actividad económica en los departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés como se muestra a continuación (ver tabla 3):

Tabla 3: Progresividad en el pago del impuesto de renta en los departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés.

Tarifa	Periodo gravable en el que aplica
0% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En los ocho (8) primeros periodos gravables, a partir del año gravable en que se realice la inscripción en el Registro Mercantil o a partir del año gravable en el que se cumplan los requisitos del literal b) del artículo 1° del Decreto 4910 de 2011.
50% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En el noveno (9°) periodo gravable, partir del año gravable en que se realice la inscripción en el Registro Mercantil o a partir del año gravable en el que se cumplan los requisitos del literal b) del artículo 1° del Decreto 4910 de 2011.
75% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En el décimo (10°) periodo gravable, partir del año gravable en que se realice la inscripción en el Registro Mercantil o a partir del año gravable en el que se cumplan los requisitos del literal b) del artículo 1° del Decreto 4910 de 2011.
100% de la tarifa aplicable a la persona natural o jurídica.	En el onceavo (11°) periodo gravable y siguientes, partir del año gravable en que se realice la inscripción en el Registro Mercantil o a partir del año gravable en el que se

	cumplan los requisitos del literal b) del artículo 1° del Decreto 4910 de 2011.
--	---------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Elaboración propia con base en el Decreto 4910 de 2011

Este periodo de gracia en el cual progresivamente se pagará el impuesto de renta, pretende que las micro y pequeñas empresas encuentren una estabilidad financiera en los primeros años.

- **Renovación de la matrícula mercantil:**

Propone, además, un pago progresivo de los derechos de matrícula y renovación, permitiendo que la empresa asuma un menor gasto legal en el año, generándose de esta manera una oportunidad para que el empresario obtenga un mejor margen operacional, ya que los gastos legales que están contemplados dentro de los gastos operacionales reducirían considerablemente (ver tabla 4).

Tabla 4: Progresividad en el pago de derechos de matrícula y su renovación anual

Año	Forma de pago
Primer año – Matrícula mercantil	0% de la tarifa establecida para la obtención de la matrícula mercantil.
Segundo año: Renovación de la matrícula	50% del total de la tarifa establecida para la renovación de la matrícula mercantil.
Tercer año: Renovación de la matrícula	75% del total de la tarifa establecida para la renovación de la matrícula mercantil.
Cuarto año: Renovación de la matrícula	100% del total de la tarifa establecida para la renovación de la matrícula mercantil.

Fuente: Elaboración propia con base en la Ley 1429 de 2010

- **Progresividad en el pago de los parafiscales y otras contribuciones de nómina (FOSYGA):**

Propone también para las micro y pequeñas empresas una progresividad en el pago de los siguientes parafiscales: SENA, ICBF y Cajas de Compensación Familiar, así como el aporte en salud a la subcuenta de Solidaridad del FOSYGA de forma progresiva (ver tabla 5).

Tabla 5: Progresividad en el pago de parafiscales y otras contribuciones de nómina

Tarifa	Periodo gravable en el que aplica
0% del total de los aportes parafiscales	2 primeros años gravables
25% del total de los aportes parafiscales	3° año gravable
50% del total de los aportes parafiscales	4° año gravable
75% del total de los aportes parafiscales	5° año gravable
100% del total de los aportes parafiscales	6° año gravable

Fuente: Elaboración propia con base en la Ley 1429 de 2010

En este punto vale la pena mencionar que se han realizado cambios en los aportes parafiscales al SENA y la ICBF de acuerdo a lo dispuesto en la Ley 1607 de 2012 (reforma tributaria).

Pese a los beneficios descritos, es importante señalar los requisitos para poder acceder a la progresividad en el impuesto de renta y complementarios ya que se consideran un limitante de la ley. Así, en el artículo 1° del Decreto Reglamentario 4910 de 2011, se indica que son beneficiarios de dicha progresividad:

- a) Las personas naturales, jurídicas o sociedades de hecho, obligadas a matricularse en el Registro Mercantil, que inicien el desarrollo de su actividad económica principal a partir de la promulgación de la Ley 1429 de 2010 y cuyo personal no sea superior a cincuenta (50) trabajadores y cuyos activos totales no superen cinco mil salarios mínimos mensuales legales vigentes (5.000 SMMLV) y que a partir de esa fecha se matriculen por primera vez en el registro mercantil (es decir, empresas pequeñas que anterior a la ley estaban operando bajo la informalidad empresarial).
- b) Las personas naturales, jurídicas o sociedades de hecho, obligadas a matricularse en el Registro Mercantil, que inicien el desarrollo de su actividad económica principal a partir de la promulgación de la Ley 1429 de 2010 y cuyo personal no sea superior a cincuenta (50) trabajadores y cuyos activos totales no superen cinco mil salarios mínimos mensuales legales vigentes (5.000 SMMLV) preexistentes y que hubiesen desarrollado su actividad económica antes de la vigencia de la Ley 1429 de 2010 se encontraban inactivas, siempre y cuando:
 1. Hayan renovado su Matricula Mercantil dentro de los seis (6) meses siguientes a la vigencia de la Ley 1429 de 2010, o la renueven dentro de los doce (12) meses siguientes a la vigencia de la mencionada Ley cuando se trate de sociedades no incursas en proceso de liquidación y personas naturales y los establecimientos de comercio, sucursales y agencias cuya última renovación de la Matricula Mercantil se efectuó diez (10) años antes de la vigencia de la misma Ley.
 2. Reactiven su actividad económica, y
 3. Dentro de los doce (12) meses siguientes a la entrada en vigencia de la Ley 1429 de 2010 se pongan al día con todas sus obligaciones formales y sustanciales de carácter legal y tributario de carácter nacional y territorial (estas son las denominadas Empresas Preexistentes).

- **Beneficios tributarios en los impuestos predial y de industria y comercio:**

Adicional a lo anterior, existe una exención especial para las nuevas empresas y las existentes, contempladas en el acuerdo municipal 67 de 2008 de Medellín el cual plantea beneficios tributarios en los impuestos predial y de industria y comercio, para los clúster textil/confección, diseño y moda; construcción; turismo de negocios, ferias y convenciones; servicios de medicina y odontología; tecnologías de la información y comunicaciones y energía eléctrica.

Para el impuesto de industria y comercio, el mencionado acuerdo municipal propone la progresividad en el pago, tal como se evidencia en la tabla 6.

Tabla 6: Exención en el pago del impuesto de industria y comercio

Exención de industria y comercio para nuevas empresas	
Año de exención – operación	Porcentaje exento
1	100%
2	80%
3	60%
4	40%
5	20%
6	0%

Fuente: Acuerdo 67 de 2008 Concejo de Medellín

- **Beneficios tributarios en el pago del impuesto predial:**

En lo que se refiere a la exención del pago del impuesto predial, las empresas que pertenezcan a los clúster mencionados anteriormente, y sin ninguna restricción de ubicación en la ciudad de Medellín, podrán acceder a la exención descendente gradual que se indica en la tabla 7.

Tabla 7: Exención del pago del impuesto predial

Año de exención – Operación	Porcentaje exento
1	100%
2	80%
3	60%
4	40%
5	20%
6	0%

Fuente: Acuerdo 67 de 2008 Concejo de Medellín

Después del recorrido por los beneficios tributarios promovidos por la Ley 1429 de 2010 se observa como esta política pública es multipropósito: promueve la formalización laboral que se logra a través de la formalización empresarial, ofrece amplios beneficios a nivel de cargas impositivas para las MIPYMES, que pretende que impacten positivamente en la estabilidad financiera de éstas en sus primeros años e implícitamente busca insertar a la economía formal estas empresas ya creadas o nacientes, todo con el fin de lograr una mayor recaudación de impuestos y con ello mejorar la Hacienda Pública.

Uno de los miedos más grandes que enfrentan los empresarios al optar por el camino a la formalización es la carga tributaria que se comienza a asumir, al igual que el desconocimiento en las políticas públicas tributarias y su aplicación, lo cual le impide al microempresario realizar una planeación tributaria en pro de sus finanzas. La solución a este problema es la aplicación de estrategias tributarias en donde se integren las políticas actuales que la ley promueve con el fin de impactar positivamente en el crecimiento y sostenibilidad de las MIPYMES en la transición a la formalización.

En ese orden de ideas, se tiene que los beneficios contenidos en las políticas tributarias permiten al microempresario minimizar sus gastos de formalización y tener en esencia un periodo de

gracia o de arranque en el cual los impuestos no impacten representativamente o materialmente las finanzas del negocio, mientras su operación comienza a generar mayores resultados y a estabilizarse en el tiempo.

Sin embargo, aunque esta política pública de carácter tributario plantea un modelo de beneficios para empresas de este tipo, es necesario evaluar los diferentes impactos que la aplicación de ésta ley ha traído, así como las diversas percepciones que tienen los microempresarios de la ciudad de Medellín.

III. CONTEXTO ACTUAL DE LAS MIPYMES Y SU RELACIÓN CON LAS POLÍTICAS PÚBLICAS TRIBUTARIAS DE FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

La actual predominancia y alta participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía del país hacen que cada día se requieran de elementos dinamizadores e impulsores de la economía que les permitan ubicarse en una mejor posición financiera, económica y social. Sin embargo, es claro que para éstas imperan condiciones adversas para lograr una consolidación como empresas rentables, debido a diferentes factores como lo son el difícil acceso a las líneas de financiación externa, las débiles prácticas empresariales evidenciadas en procesos productivos ineficientes, la falta de competitividad, la carga laboral asumida, los denominados altos costos de formalización empresarial y la carga tributaria; siendo los dos últimos, problemas que pueden llegar a afectar e incluso a comprometer la situación financiera de la empresa y su estabilidad en el mercado.

Cuando una idea de negocio se consolida y se materializa a través de una forma empresarial, en un principio requiere del cumplimiento de una serie de requisitos y trámites legales los cuales acarrearán costos y tiempo, además, en el transcurso de la vida del negocio deberá atender también otras exigencias que se van presentando a lo largo del camino. En esta etapa inicial los gastos pre operativos son significativos y pueden poner en riesgo la continuidad del negocio, este riesgo es minimizado cuando la operación del negocio comienza su línea de crecimiento o logra una situación de estabilidad.

Existen diferentes factores que condicionan el éxito de las MIPYMES, uno de ellos hace referencia a las buenas prácticas empresariales o al denominado “*corebusiness*”. La base de una empresa sólida gira en torno a su actividad u objeto social, lo que a su vez debe estar complementado con la innovación y calidad en sus productos o servicios, incluyendo también el llevar contabilidad y hacer un buen uso de ella para la toma de decisiones; estos factores son de tipo interno y su buena funcionalidad dependerá únicamente de la empresa. También existen otras condiciones de tipo externo, como lo son las responsabilidades fiscales y las legales, en ese sentido, estos determinantes de tipo externo no pueden ser gestionados por las MIPYMES pues no depende de ellas; es entonces responsabilidad de los entes estatales encargados de emitir, controlar y regular el marco normativo aplicable. De lo anterior nacen las políticas públicas que son creadas con el fin de promover la formalización empresarial, de lograr que todas esas empresas que están desarrollando una actividad económica de manera informal, se adhieran a la formalidad, entren a ser parte del sistema y lograr con ello generación de empleo, estabilidad para las MIPYMES y mayores ingresos para la Hacienda Pública.

Por lo general, la situación financiera de una empresa naciente es débil, su fortalecimiento con el paso del tiempo está dado por la experiencia del buen hacer del negocio más que por beneficios o abnegación al pago de los impuestos. Si bien en los primeros años se necesita de un

fortalecimiento y un impulso, sobre todo por el flujo de caja del negocio, lo que realmente conduce al éxito en las organizaciones es la capacidad que tiene de incursionar a un mercado competitivo con elementos diferenciadores, que en últimas es lo que logra estabilizar los negocios. En ese sentido, el triunfo de las nuevas empresas no debe depender de los beneficios o subvenciones estatales. La permanencia de las empresas nacientes en una economía obedece de su capacidad de innovación, de la eficiencia en su proceso productivo y de desarrollar ciertos valores agregados en el servicio y en la competitividad.

Uno de los entrevistados precisa que el éxito de las MIPYMES radica en su capacidad de ser competitivas en el mercado:

Las leyes están dadas, aquí lo que hace falta es competitividad, en términos generales en nuestro mercado lo que nos hace falta es organizar más nuestros ciclos productivos, nuestro modelo productivo para poder competir y crecer vía competencia y no crecer vía subvención del Estado, es muy dañino, es algo que ayuda en el corto plazo. (Fuente: Entrevista N.6)

De acuerdo con lo anterior, el secreto de la rentabilidad no radica en eludir o evadir el pago de impuesto, o asumir la más mínima carga laboral, sino en lograr aplicar buenas prácticas empresariales que permitan estabilidad y organización en los procesos internos de las empresas. La rentabilidad debe ser medida, además, por la capacidad de la empresa de tener un beneficio neto en su operación luego de haber pagado sus costos, invertir en maquinaria, pagar impuestos y asumir la carga laboral.

Por lo anterior, es necesario un cambio de cultura que permita derribar el paradigma de pensar que los impuestos son los principales causantes de liquidación de empresas, especialmente, de las nacientes. Un negocio naciente es débil financieramente, solo los niveles adecuados de ventas o prestación de servicios y la buena gestión de los costos son los que establecen qué tan fuerte y capaz está para enfrentar la carga impositiva y la carga laboral. Si bien en sus inicios los flujos de caja del negocio no son tan sólidos como para estar al día con cada uno de los tributos, justo en ese momento es oportuna la aplicación de la Ley 1429 de 2010, ya que ésta no es la solución definitiva, más si es un complemento para lograr que a nivel financiero las cargas se equiparen y no afecten al empresario.

Se destaca que aunque dichos beneficios tributarios no son la solución, sí traen aspectos muy positivos, ya que es común que en los primeros años las empresas obtengan pérdidas contables y fiscales por lo que no están sujetas al impuesto de renta ni por renta líquida ni por renta presuntiva. Frente al caso de pérdidas fiscales la ley en mención, en marco de su Decreto Reglamentario 4910 de 2011, plantea la posibilidad de diferir la aplicación de la tarifa reducida del impuesto de renta que correspondería aplicar si no hubiese ocurrido la pérdida, hasta el año inmediatamente siguiente en que se obtenga renta líquida gravable, e independiente del año en que se inicie la aplicación de la tarifa reducida a que se refiere el decreto y/o las veces que se difiera, el diferimiento no podrá superar los diez (10) años para los casos de las pequeñas empresas que desarrollan su actividad económica en los departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés, o cinco (5) años para el resto del país, esta periodicidad será contada a partir del año gravable en que se realice la inscripción en el registro mercantil o a partir del año gravable en que se hayan cumplido los requisitos señalados en el mencionado Decreto Reglamentario y dichos en párrafos anteriores. La anterior situación descrita genera un beneficio adicional para las MIPYMES, pues la condición de obtener pérdidas fiscales no las excluye de la utilización de la progresividad en el pago del impuesto de renta.

Desde otras perspectivas del análisis también se percibe que existe un miedo entre las MIPYMES a acogerse a beneficios tributarios, pues se tiene la idea que detrás de ello hay un gran interés por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para fiscalizar a estas empresas y hacerles seguimiento de sus ingresos y de su capacidad impositiva. Lo anterior con el fin de gravar todas esas actividades económicas que se vienen realizando de manera informal. La motivación de la Ley es percibida como un mecanismo más del Estado para lograr un mayor recaudo de tributos a través de la inclusión de las empresas informales a la economía formal más no como una política pública de beneficios sociales.

Otra de las razones por las cuales algunos microempresarios son renuentes a acogerse a políticas tributarias es la corrupción, que aún sigue siendo percibida en la gestión y recaudación de los impuestos, razón que hace que algunas empresas busquen eludir o evadir sus responsabilidades tributarias.

IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los instrumentos para abordar el problema de investigación: “Impactos financieros de las políticas públicas tributarias de formalización empresarial en el crecimiento patrimonial de las MIPYMES de Medellín en el periodo 2011 – 2012” fueron de tipo cualitativo a través de entrevistas y de tipo cuantitativo a través de diagnósticos financieros. Para el trabajo de campo se lograron contactar nueve (9) MIPYMES ubicadas en la ciudad de Medellín que se seleccionaron bajo la modalidad de muestreo no probabilístico intencionado, según la disponibilidad de las empresas para atender a las entrevistas o a la entrega de información financiera para el análisis de indicadores financieros. Se aplicó una entrevista a empresarios y contadores de MIPYMES que actualmente están en operación con el fin de conocer si éstas empresas se acogen a la ley 1429 de 2010 y si lo hacen, conocer cuáles han sido los impactos financieros de la aplicación de la ley, así como las diferentes percepciones que permiten comprender ciertos aspectos comunes en cuanto a la aplicación de la misma Ley, y el proceso de formalización empresarial como tal; con los diagnósticos financieros se evaluaron los impactos financieros en el crecimiento patrimonial de estas empresas. De las nueve MIPYMES acogidas a la muestra el 67% son empresas dedicadas a la prestación de servicios y el 33% restante, son empresas comerciales. El 89% de las MIPYMES fueron constituidas en el periodo 2011 -2012 mientras que el 11% fueron constituidas antes del 2011. Para el análisis cuantitativo se evaluó la situación financiera a través del análisis de algunos indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad a seis (6) empresas de la muestra que proporcionaron los estados financieros, y se distribuyeron en dos grupos (empresas comparables y empresas no comparables), de acuerdo a las características de la información obtenida.

V. ANÁLISIS DE IMPACTOS FINANCIEROS DE LA APLICACIÓN DE LA LEY 1429 DE 2010 EN LAS MIPYMES DE MEDELLÍN EN PERIODO 2011 – 2012

El conocimiento de la normativa vigente que promueve la formalización empresarial a través de beneficios tributarios es conocido vagamente por la mayoría de los contadores o microempresarios de las empresas de la muestra, ya que su entendimiento acerca de la

aplicación de la Ley es muy general, además, todos tienen en común que conocen los beneficios que la ley otorga pero dejan a un lado el tema de las restricciones o límites tanto para acogerse como para continuar aplicándola y cobijándose por los beneficios.

Se observa como los entrevistados tienen conocimiento solo de las leyes de formalización empresarial de tipo nacional, pues desconocen completamente los acuerdos municipales que en la ciudad de Medellín se han generado para dar beneficios en los impuestos de carácter municipal tal como lo son el impuesto predial y el impuesto de industria y comercio.

Lo anterior ratifica que muy poco se sabe de las leyes o normas en general que promueven la formalización empresarial y de cómo aplican éstas. El conocimiento de la normativa de formalización empresarial se asocia únicamente a la gradualidad en el pago del impuesto de renta y del pago de los parafiscales, se desconocen los demás beneficios, por lo cual se concluye que no se conocen ni se han aplicado a cabalidad todas las leyes, decretos, acuerdos o normas que apuntan a procesos de formalización empresarial y a beneficiar a las empresas en sus primeros años, bien sea por el desconocimiento o por el incumplimiento de los requisitos.

En cuanto a los impactos positivos percibidos con la aplicación de la Ley 1429 de 2010 el 50% de los entrevistados considera que las ventajas de aplicar la ley han sido de tipo económico, la *“Ventaja económica para estas empresas es porque el pago de impuestos en Colombia es bastante alto, especialmente el impuesto de renta”* (Fuente: Entrevista N.2). De acuerdo con ese argumento, además de las ventajas de tipo económico, también están las ventajas de tipo financiero, por el *“alivio”* que le brinda a la caja de la empresa tener que pagar un menor valor de impuestos progresivamente o no tener que pagar nada en los dos primeros años.

Para el flujo de caja del negocio la gradualidad en el pago y la exención de impuestos en los primeros años impacta de manera muy positiva, si se parte de que la empresa obtuvo un buen rendimiento operacional los flujos de caja podrán ser invertidos en financiar de nuevo otro ciclo productivo o de operación, mientras que si no hay beneficios en cuanto a cargas impositivas se deberán asumir altos gastos de impuestos y el flujo de caja no será suficiente para financiar internamente a la empresa conllevando esto a necesidades de financiación externa para solventar toda la operación del negocio.

No obstante el otro 50% de los entrevistados considera que la aplicación de la Ley 1429 de 2010 no genera ningún beneficio real, basándose en que precisamente en los primeros años de operación la empresa no obtiene una utilidad o renta muy alta como para estar gravadas con altos impuestos, incluso considera que los primeros años la empresa obtiene más pérdidas que ganancias, por lo cual realmente el beneficio tributario es ineficaz en el corto plazo.

Sin embargo el argumento anterior no se debe generalizar, más cuando se sabe que existen situaciones particulares de cada industria o sector de la economía. Por lo tanto, no todas las empresas en sus primeros años experimentan una situación difícil en cuanto a su situación financiera, por el contrario cuando las ideas de negocio son innovadoras y han estado bien estructuradas desde la planeación y además, se cuenta con un capital para ejecutarlas adecuadamente, lo más probable es que se logre una estabilidad económica en el corto plazo, en donde el empresario cuenta con resultados positivos para seguir operando. En esta etapa inicial y bajo las circunstancias mencionadas los beneficios tributarios son realmente importantes para favorecer aún más las finanzas del negocio, en la medida en que le permite concentrarse en el pago o financiación de la operación y/o nueva inversión en infraestructura con el fin de mejorar su capacidad instalada y seguir hacia adelante.

Para sustentar lo anterior se tiene la opinión de uno de los entrevistados que considera que la gradualidad en el pago de impuestos y de los demás beneficios tributarios contemplados en la Ley 1429 de 2010 “*ha permitido que la empresa se sienta cómoda yendo hacia adelante y facturando, y teniendo que definirse en ventas sin necesidad de golpearse en su estado de resultado que podría generar el impuesto de renta generado al 100%*” (Fuente: Entrevista N.5). Se perciben beneficios en la facturación en la medida en que la empresa puede recibir un mayor valor por la exención de la retención en la fuente por un lado y por el otro, porque aunque esté facturando mucho no se está gravando de manera proporcional al impuesto de renta, sino de forma gradual.

Lo anterior denota cómo para una MIPYME naciente y exitosa la Ley es un beneficio complementario que permite contribuir al buen momento de la empresa y a la estabilización financiera de la misma.

Pese a que existen impactos positivos en el ciclo financiero de las MIPYMES, también existen aspectos que han impedido que la ley se aplique correctamente y genere los efectos anhelados con la aplicación de ésta. Uno de esos aspectos hace referencia a la parte de comunicación, difusión y promoción de la Ley, pues con la investigación se pudo comprobar que el conocimiento de la Ley 1429 de 2010 no es muy profundo, sobre todo a lo que corresponde a requisitos para acceder y las restricciones para continuar acogidos en la misma. Los microempresarios y contadores de este tipo de empresas aún tienen vacíos de información en cuanto al contenido y uso de la Ley. El desconocimiento se evidencia en los pocos ítems que practican y conocen, así como en los mismos mitos que se han generado tales como la creación de un grupo de inspección por parte de la DIAN para auditar a las empresas acogidas a la ley de formalización empresarial. Si bien es cierto existe el interés implícito por parte de la administradora de impuestos por lograr incluir más empresas al sistema de tributación de impuestos, es más una cuestión de conocer profunda y claramente la norma para poder aplicarla correctamente y sacar de ella el máximo provecho en pro de la empresa naciente al mundo económico.

Sin duda alguna la mayor desventaja percibida por parte de los microempresarios y contadores entrevistados es que la aplicación de la Ley tampoco ha impactado la generación de empleo, que es otro de los objetivos de la misma, pues las empresas buscan talento humano capacitado con experiencia y que les permita al máximo reducir la curva de aprendizaje, por lo cual en este sentido casi que ninguna de las empresas compromete la contratación de su talento humano por beneficiarse a nivel de impuestos. Considerándose este aspecto como la mayor desventaja de la Ley partiendo del objetivo primordial de la misma el cual es la generación y formalización de empleo y la formalización empresarial.

Impactos financieros en el crecimiento patrimonial de las MIPYMES

Para medir la situación financiera de las empresas, se realizó un análisis de indicadores financieros de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. De acuerdo a las características de las empresas de la muestra, se distribuyeron en dos grupos, por un lado se tienen las empresas que de acuerdo a la presentación de sus estados financieros proporcionan elementos para el cálculo de los indicadores en los dos años del análisis debido a la naturaleza de sus operaciones, las cuales representan el 67% del total de la muestra; mientras que el restante 33% por situaciones

particulares de cada organización no permiten calcular algunos indicadores y por ende no se puede comparar un periodo contable con otro.

Indicadores de liquidez

Este tipo de indicadores permite evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y con este, hacer frente al pago de las obligaciones de corto plazo, para el caso de las empresas analizadas los resultados se pueden ver en las tablas 8 y 9.

Tabla 8: Indicadores de liquidez en empresas comparables

EMPRESAS COMPARABLES												
INDICADORES FINANCIEROS	EMPRESA A			EMPRESA B			EMPRESA C			EMPRESA D		
	2011	2012	%V R	2011	2012	%V R	2011	2012	%VR	2011	2012	%VR
LIQUIDEZ												
Razón Corriente	2,30	1,36	- 41%	1,58	1,77	12%	0,67	0,37	-45%	0,13	0,26	97%
Prueba ácida	2,22	1,10	- 51%	0,83	1,04	26%	0,67	0,37	-45%	N/A	0,16	100%
Relación CTNO/Ingresos operacionales	17%	13%	- 22%	-2%	-5%	126 %	-10%	-25%	-147%	N/A	16%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en EE FF de las empresas de la muestra.

Tabla 9: Indicadores de liquidez en las empresas no comparables

EMPRESAS NO COMPARABLES		
INDICADORES FINANCIEROS	EMPRESA X	EMPRESA Y
LIQUIDEZ		
Razón Corriente	32,40	84,72
Prueba ácida	16,23	76,77
Relación CTNO/Ingresos operacionales	24%	26%

Fuente: Elaboración propia con base en EE FF de las empresas de la muestra.

Razón Corriente: Indica la disponibilidad de la empresa en el corto plazo para responder sus compromisos en este mismo lapso de tiempo.

En las empresas de la muestra, se observan diferentes patrones de comportamiento, hubo variaciones considerables, el 50% de las ubicadas en el grupo de comparables presentan este indicador entre 1,36 y 2,3, una relación aceptable o favorable, pues se espera que el resultado de este indicador sea como mínimo 1, aunque se debe tener en cuenta que es necesario conservar un margen de seguridad para cubrir contingencias. El otro 50% presentó un resultado muy por debajo del nivel mínimo, entre 0,13 y 0,67, lo que representa limitaciones en términos de su liquidez.

Por otro lado, en las empresas que no son comparables, la razón corriente supera todos los estándares, mostrando resultados entre 32 y 85, lo que significa que cuentan con muchos activos que les pueden brindar liquidez relativamente rápida y por el contrario los pasivos a corto plazo no son significativos, pero este exceso de activos corrientes puede considerarse también como

improductividad, sin embargo, teniendo en cuenta que estas empresas están en su etapa inicial, estos niveles se consideran aceptables debido a que son financiadas en su mayoría por los aportes de los accionistas que se dan en gran parte en efectivo.

Prueba Ácida: También conocida como índice de liquidez inmediata, es la relación entre activo y pasivo corriente, pretende comprobar la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, pero sin depender de la venta de sus inventarios.

Para objetos de la investigación se considera que la prueba ácida debe excluir de sus activos corrientes los inventarios para la empresa comercializadora, y para las empresas de servicios que representan el 83% de la muestra, al no poseer inventarios, los activos con menor facilidad para convertirse en efectivo son las cuentas por cobrar. En ese orden de ideas, se restaron las cuentas por cobrar a clientes a los activos corrientes para realizar el cálculo de la prueba ácida en las empresas de servicios.

En las empresas comparables la variación y el indicador como tal tiene un comportamiento similar al de la razón corriente debido a que en su mayoría son empresas de servicios, por lo tanto no manejan inventarios, en la muestra el 50% de las empresas presentan una relación aceptable entre 0,83 y 2,22, pero en el otro 50% a pesar de que se muestran algunas variaciones positivas, el indicador es muy bajo entre 0,16 y 0,67. En contraste las empresas no comparables muestran una relación satisfactoria, lo que quiere decir que no presentan problemas de liquidez.

Productividad del Capital de Trabajo (PKT): Muestra como la administración está haciendo uso de los recursos comprometidos en capital de trabajo para generar ventas. Para el caso de las empresa B y C el capital de trabajo neto operativo es negativo dado que no poseen activos corrientes operativos; esto ocasiona que la PKT sea negativa, lo que refleja deficiencia en el manejo de los recursos corrientes, aunque teniendo en cuenta las condiciones del sector (servicios), es comprensible que no se posean significativos activos corrientes operativos por la falta de inventarios, además, este indicador no se considera relevante, porque es posible que las ventas sean en su mayoría de contado.

Por otro lado, las empresas A y D al igual que las no comparables muestran resultados favorables, ya que para generar 100 pesos en ventas se están destinando entre \$13 y \$26 en capital de trabajo.

Indicadores De Endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento permiten analizar si la forma como se financia la empresa es adecuada o no, de acuerdo a la situación de la economía, la distribución de los pasivos según el plazo, la capacidad de endeudamiento y la influencia del endeudamiento en la utilidad. A continuación se muestran los resultados de los indicadores que se consideraron adecuados y que se lograron calcular de acuerdo a la información obtenida, discriminados en las tablas 10 y 11, una para las empresas comparables, y otras para las no comparables.

Tabla 10: Indicadores de endeudamiento en empresas comparables

EMPRESAS COMPARABLES												
INDICADORES FINANCIEROS	EMPRESA A			EMPRESA B			EMPRESA C			EMPRESA D		
<i>ENDEUDAMIENTO</i>	2011	2012	%VR	2011	2012	%VR	2011	2012	%VR	2011	2012	%VR
Nivel de Endeudamiento	40%	72%	80%	63%	57%	-11%	24%	87%	263%	26%	71%	180%
Concentración de endeudamiento	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	20%	-80%
Índice de propiedad	60%	28%	-53%	37%	43%	18%	76%	13%	-83%	74%	29%	-62%

Fuente: Elaboración propia con base en EE FF de las empresas de la muestra

Tabla 11: Indicadores de endeudamiento en empresas no comparables

EMPRESAS NO COMPARABLES		
INDICADORES FINANCIEROS	EMPRESA X	EMPRESA Y
<i>ENDEUDAMIENTO</i>	2012	2012
Nivel de Endeudamiento	2%	0%
Concentración de Endeudamiento	100%	100%
Índice de propiedad	98%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en EE FF de las empresas de la muestra

Nivel de Endeudamiento: Establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la estructura de la empresa. De acuerdo a los resultados de este indicador en las empresas comparables con excepción de la empresa B, se observa que en el 2011 se encontraba entre 24% y 63% y en el 2012 hubo un aumento en esta relación ubicándose entre 57% y 72% lo que muestra una búsqueda de financiamiento con terceros. Por otro lado, en contraste la empresa B en lugar de aumentar sus créditos hizo el pago de obligaciones que tenía, pasando de un 63% a un 57% en su nivel de endeudamiento.

Por el contrario en las empresas no comparables, el nivel de endeudamiento es mínimo o nulo entre 0% y 2%, lo que quiere decir que la empresa es financiada en su totalidad con el aporte de los socios o por la operación del negocio.

Concentración de Endeudamiento: Indica que porcentaje de los pasivos tienen vencimiento en el corto plazo. Según los resultados obtenidos en este indicador se evidencia que la totalidad de los pasivos son producto del desarrollo del objeto social presentándose para los dos años un resultado de 100%, con excepción de la empresa D, la cual pasó del 100% en 2011 a 20% en 2012 como consecuencia de una deuda de largo plazo. Contrastando este resultado con el nivel de endeudamiento se puede observar que el nivel de financiamiento con terceros diferentes de los accionistas es bajo o nulo en el 83% de las empresas de la muestra, por lo tanto las obligaciones están concentradas en los pasivos corrientes operativos.

Índice de propiedad: Indica que porcentaje de activos están financiados con recursos propios de la compañía. En las empresas de la muestra se evidencia una alta variabilidad sin tendencia en

este indicador para los dos grupos de empresas, ubicándose entre el 13% y el 100%, fundamentalmente debido a los cambios en la utilidad o pérdida del ejercicio.

Indicadores de Rentabilidad

Este tipo de indicadores permite evaluar la administración de los ingresos, costos y gastos, y la capacidad de producción de utilidades de la empresa. Teniendo en cuenta las características de las empresas, y la información obtenida, a continuación en las tablas 12 y 13 se muestran los indicadores que se consideraron representativos y relevantes para el análisis de la situación financiera de las empresas, que están divididas en las comparables y las no comparables.

Tabla 12: Indicadores de rentabilidad en empresas comparables

EMPRESAS COMPARABLES									
INDICADORES FINANCIEROS	EMPRESA A			EMPRESA B			EMPRESA C		
RENTABILIDAD	2011	2012	%VR	2011	2012	%VR	2011	2012	%VR
ROI	7%	13%	85%	29%	21%	-28%	-24%	-49%	103%
ROE	12%	47%	295%	79%	48%	-39%	-31%	-369%	N/A

Fuente: Elaboración propia con base en EE FF de las empresas de la muestra

Tabla 13: Indicadores de rentabilidad en empresas no comparables

EMPRESAS NO COMPARABLES			
INDICADORES FINANCIEROS	EMPRESA X	EMPRESA Y	EMPRESA D
RENTABILIDAD	2012	2012	2012
ROI	6%	N/A	0%
ROE	6%	1%	1%

Fuente: Elaboración propia con base en EE FF de las empresas de la muestra

Rendimiento del Activo (ROI): Este indicador evalúa la rentabilidad de la inversión, es decir, cuanta potencialidad de generación de valor tienen los activos de la empresa. En las empresas de la muestra, con excepción de las que generaron pérdidas en el periodo de análisis, se pueden considerar los resultados como satisfactorios pues para los dos años los activos generaron rentabilidades entre 6% y 29%, lo que indica que estas empresas están generando utilidades para sus accionistas que generan un rendimiento sobre los activos invertidos en los dos años. Además considerando que en su mayoría las empresas están iniciando actividades (83% de las empresas de la muestra) y poseen pocos activos se podría decir que este resultado es positivo.

Rentabilidad del Patrimonio (ROE): Representa la rentabilidad de los inversionistas de acuerdo con el patrimonio, para las empresas comparables que obtuvieron utilidades en el periodo de análisis, se observa un desempeño aceptable de dicha rentabilidad pues se ubica por encima del porcentaje de inflación de cada año (3,73% para el año 2011 y 2,44% para 2012 de acuerdo a cifras del DANE), lo que significa que no hubo pérdidas de patrimonio vía poder adquisitivo. Sin embargo, en las empresas no comparables los resultados de este indicador no fueron

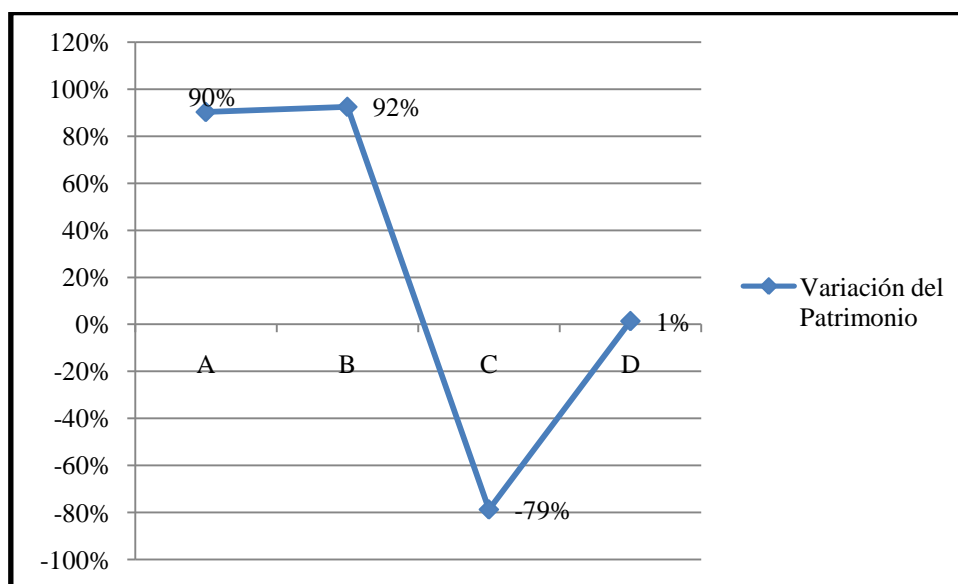
positivos, debido a que en su mayoría obtuvieron una rentabilidad del patrimonio igual a 1%, lo que muestra que las empresas ni siquiera lograron cumplir con el principio básico contable de mantenimiento patrimonial.

Es importante aclarar que la tasa de rendimiento mínima esperada por los accionistas es el costo del patrimonio, teniendo en cuenta que existen otras alternativas de inversión que podrían generar una rentabilidad igual o mayor, aunque también al ser en su mayoría empresas nuevas la tolerancia a resultados por debajo de este costo en el corto y mediano plazo es alta, ya que es común que en los inicios de los negocios se generen pérdidas o utilidades bajas.

Variación del Patrimonio

El análisis de la variación del patrimonio se puede hacer para las empresas comparables, pues en las no comparables como se había indicado anteriormente no poseen actividades en el año 2011, por lo que no es viable calcular la variación del patrimonio en los dos años, los resultados encontrados se encuentran en la ilustración 1.

Ilustración 1: Variación del Patrimonio



Fuente: Elaboración propia con base en EE FF de las empresas de la muestra que tienen resultados comparables

Como se observa en la ilustración 1, se presentó una alta variación patrimonial ya que el 50% de las empresas presentaron pérdidas, mientras que el otro 50% presentaron utilidades, y estos resultados del ejercicio eran las partidas condicionantes para los cambios en el patrimonio.

Se debe tener en cuenta que en el 89% del total de la muestra no se realizaron nuevos aportes a la compañía por parte de los socios, lo que significa que el resultado de la variación del patrimonio obedeció únicamente a los resultados de las operaciones de las organizaciones.

Con base a los resultados de la investigación, se comprobó que no es la aplicación de la ley 1429 de 2010 la responsable directa del crecimiento patrimonial de estas empresas durante los años 2011 y 2012. El 62.5% de los entrevistados consideró que el crecimiento patrimonial durante esos años estuvo influenciado por factores de tipo externo tal como:

- Las políticas democráticas de seguridad: Que permitieron el crecimiento económico de las empresas en Colombia.
- Competitividad lograda a través de buenas prácticas de mercadeo: Estrategias de mercadeo que permitieron la fidelización de clientes y el posicionamiento de la empresa en el mercado.
- La innovación: Elemento fundamental que logró impactar en la diferenciación de los productos y servicios ofrecidos en el mercado.

Otros beneficios para apoyar el proceso de formalización empresarial

Luego de analizar la aplicación de la Ley 1429 de 2010, se observan los demás beneficios que son considerados importantes para apoyar la creación de nuevas empresas y la sostenibilidad de las actuales, el 87.5% de los entrevistados considera que los beneficios que se propicien en el futuro deben seguir apuntando a la disminución de impuestos, es decir políticas públicas tributarias basadas en principios de equidad que graven en menor proporción a quienes estén en menor capacidad para tributar. En cambio, el 12.5% opina que además de beneficios tributarios se debe impulsar el fortalecimiento a través de diferentes organismos que asesoren a las empresas en cómo mejorar sus procesos productivos y administrativos y así ser más competitivos en un mercado tan saturado como el actual.

El nuevo contexto de la ley 1429 de 2010

La aplicación de la Ley 1429 de 2010, de cierta manera se condiciona con la reciente reforma tributaria, Ley 1607 de 2012, pues esta también pasó a ofrecer otros beneficios en cuanto a parafiscales quizás más amplio del que ofrece la ley 1429 de 2010 lo que hace que pierda aplicabilidad. También crea nuevos tributos a los cuales si estarán sujetas las MIPYMES acogidas a la ley 1429 del 2010 tal como lo es el caso del CREE Impuesto para la Equidad y para el cual no aplica ningún beneficio de progresividad y tendrá que asumirse en su totalidad.

VI. CONSIDERACIONES Y CONCLUSIONES

El incumplimiento de los requisitos legales de formalización empresarial condiciona el correcto accionar de la empresa y las priva de negociaciones que exigen de un revestimiento de formalidad, algunas de estas negociaciones son el acceso a las líneas de crédito, a las licitaciones y contrataciones con otras empresas públicas o privadas, aparte de ello, dentro de esos requisitos legales que impregnan de formalidad a la empresa, también está el cumplimiento de llevar contabilidad siendo esta una herramienta de información indispensable para conocer, entender y analizar el resultado de las operaciones y el comportamiento del negocio como tal, así como para tomar decisiones futuras con miras a proyecciones.

Para hacer que el proceso de formalización sea atractivo el gobierno crea políticas públicas que generan beneficios a las empresas que cumplan con ciertos requisitos, como es el caso de la Ley 1429 de 2010. Sin embargo, pese a que esta Ley propone una atractiva progresividad en el pago del impuesto a la renta y complementarios y un diferimiento de la misma frente a pérdidas fiscales, limita dicho diferimiento a diez (10) años para el caso de los departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés y a cinco (5) años para el resto del país, situación que sumada a los estrictos requisitos para poder acceder a dicha progresividad, se convierte en un gran limitante de la Ley.

Con la investigación se comprobó que el problema del crecimiento patrimonial en las MIPYMES no es completamente un problema de impuestos, es más un problema de competitividad, y ese condicionante encaja en el grupo de buenas prácticas empresariales. **Las políticas públicas tributarias de formalización empresarial** son un **complemento** para lograr el éxito financiero en las empresas y deben ir de la mano **con las buenas prácticas empresariales** las cuales son acciones de tipo administrativo que permiten lograr la productividad y el **éxito empresarial**, tal como, la adecuada gestión empresarial, la gestión de los costos, la gestión ambiental, las condiciones de seguridad laboral, la gestión de los procesos productivos y el apoyo en la contabilidad para la toma de decisiones, los cuales también debe caracterizar a una empresa formal. Aunque dichas políticas tributarias no son las responsables directas del crecimiento financiero patrimonial, impactan en las finanzas de las MIPYMES de Medellín que se han constituido de manera formal acogidas a la ley 1429 de 2010, porque estos beneficios alivianan las cargas tributarias y permiten una disponibilidad de efectivo mayor al realizar un pago gradual de los parafiscales y no estar sujetas a retenciones en la fuente.

Se puede decir que una empresa es sólida financieramente cuando en el ciclo normal de su operación, la ejecución de su objeto social le permite asumir las tres cargas más importantes: el costo del producto o servicio incluyéndose la remuneración de su fuerza de trabajo, la carga impositiva que grava las actividades productoras de renta y los gastos de operación asociados a ello.

El acogerse a políticas públicas de formalización empresarial enmarcadas en beneficios de tipo tributario permite crear en las MIPYMES una cultura de responsabilidad empresarial del pago de impuestos, debido a la necesidad del cumplimiento de los requisitos para permanecer cobijados bajo esta ley, lo que ayuda a la economía del país vía recaudo para hacienda pública.

Por otra parte, para realizar una conclusión acertada acerca de los resultados de las empresas nuevas acogidas a políticas públicas tributarias es imperante hacer un análisis no sólo de indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento, sino también de la gestión de la empresa, y del mercado en que se desenvuelven, pues son estos temas los que parecen demarcar el éxito

empresarial de las MIPYMES, en un contexto que enmarca la política pública general en términos de incentivos para facilitar su tributación e incursión a la vida empresarial competitiva. Es de anotar, que el Estado se convierte en un socio que no participa directamente en las empresas pero que debe generar los mecanismos para que la relación Empresa-Estado sea eficiente y que garantice el cumplimiento de los empresarios de sus obligaciones y que el Estado a su vez le proporcione de infraestructura general de mercado para un adecuado funcionamiento de los negocios en general.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acuerdo N° 67 de 2008 del Concejo Municipal de Medellín.

Alcaldía de Medellín. (2010). *Guía de trámites legales para la constitución y funcionamiento de empresas en Medellín*. Dirección de Comunicaciones Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Cámara de comercio de Medellín, (2011). *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo (RAED)*, edición N. 2, p. 16.

Cámara de Comercio de Medellín, (2012). Características cualitativas del tejido empresarial antioqueño, *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo – RAED*, 5, 11-17.

Decreto Reglamentario 525 DE 2009.

Decreto Reglamentario 4910 de 2011.

Entrevistas ejecutadas en todo el proceso investigativo.

Jaramillo, F. (2003). *Análisis Financiero Básico*. 1ra edición. Bogotá. Editorial CESA.

Ley 590 de 2000.

Ley 905 de 2004.

Ley 1150 de 2007.

Ley 1258 de 2008.

Ley 1429 de 2010.

Ley 1607 de 2012.

Ortiz, H. (2003). *Finanzas Básicas para no financieros*. Bogotá. Editorial Thompson.