NOTA DE POLÍTICA · SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN DE RENTAS · HONDURAS

Reclasificación tributaria en Honduras: oportunidades para fortalecer la gestión fiscal y promover el cumplimiento.

Análisis del impacto de la reforma implementada por el SAR en enero de 2023 sobre el tamaño de obligados tributarios y su efecto en el cumplimiento tributario voluntario.

Autores

Thiago Scot · Tatiana Flores — *Banco Mundial*

Emilson Juanez — *Sendas*

Edgardo Espinal · Wilman Nuñez · Sahira Canales — *SAR Honduras*

Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones expresados en este trabajo no reflejan necesariamente los puntos de vista del Banco Mundial, de su Junta de Directores Ejecutivos ni de los gobiernos que estos representan. Las opiniones y posibles errores son responsabilidad exclusiva de los autores.

Octubre 2026

↑ 1,600	↑ 10,000	↑ L 4,000 M	↑ 7 %
Nuevas DMC mensuales	Nuevos proveedores observados	Ventas gravables observadas	Ventas gravables de proveedores

RESUMEN EJECUTIVO

La reclasificación tributaria implementada por el SAR en enero de 2023 fue, ante todo, una expansión de la capacidad de verificación de la administración tributaria. Desde la creación de SAR en 2017, hubo esfuerzos que posibilitaron la definición de criterios para una nueva clasificación y sentaron las bases para la primera versión del Instructivo de Criterios de Clasificación de Contribuyentes. Al actualizar el padrón de grandes y medianos contribuyentes, la reforma reclasificó a 2,770 obligados tributarios y extendió obligaciones clave de información, en particular la Declaración Mensual de Compras (DMC). La implementación fue rápida: más del 90 % de los contribuyentes reclasificados presentó la DMC desde el primer mes, evidenciando tanto la viabilidad operativa de la reforma como el éxito de la campaña de información y sensibilización que preparó a los contribuyentes para cumplir sus nuevas obligaciones.

El resultado inmediato principal fue convertir transacciones entre empresas en información de terceros útil para el control tributario. La expansión de la DMC permitió observar más de L 4,000 millones en ventas gravables de proveedores y generó nueva información sobre miles de relaciones comprador-proveedor. Esto no implica que los proveedores recién observados estuvieran incumpliendo previamente; el cambio central es que una mayor parte de sus ventas pasó a estar respaldada por información reportada por sus clientes, fortaleciendo la capacidad del SAR para cruzar declaraciones, identificar discrepancias y alimentar modelos de riesgo.

La mayor visibilidad de transacciones modificó el comportamiento de contribuyentes que no fueron directamente alcanzados por la reforma. Los proveedores de contribuyentes reclasificados aumentaron sus ventas gravables declaradas en aproximadamente 7 %, aun cuando no recibieron nuevas obligaciones formales ni fueron objeto directo de fiscalización. Este resultado es consistente con el mecanismo de información de terceros: cuando las ventas de un proveedor pueden ser contrastadas con las compras reportadas por sus clientes, aumenta la percepción de riesgo y se fortalecen los incentivos a declarar correctamente.

El principal aprendizaje de política es que los datos alcanzan su máximo potencial cuando se convierten en señales de riesgo e intervenciones oportunas. Honduras ha dado pasos concretos en esta dirección al incorporar la nueva información de la DMC en el modelo MGR-H, y existe una oportunidad clara de profundizar ese avance. Cabe señalar que los riesgos del MGR-H se valoran una vez concluido el plazo de declaración del ISR, lo cual establece un ciclo natural de actualización que puede aprovecharse de manera más sistemática. Aumentar la frecuencia de actualización del modelo permitiría aprovechar plenamente la información mensual de la DMC, y esta capacidad cobrará aún mayor valor con la adopción de la facturación electrónica, que generará registros transaccionales de forma mucho más granular y oportuna.

La reclasificación debe entenderse como la base de una estrategia más amplia de cumplimiento basada en información, riesgo y acción. Consolidar ese avance requiere ampliar gradualmente la cobertura de la DMC, automatizar cruces entre compras reportadas y ventas declaradas, y vincular los hallazgos del modelo de riesgo con comunicaciones preventivas, requerimientos y auditorías selectivas. La percepción de riesgo puede inducir cumplimiento voluntario, pero debe sostenerse con acciones visibles que refuercen la credibilidad del sistema de control de cumplimiento tributario.

1. Introducción

La información de terceros constituye uno de los pilares de la administración tributaria moderna, al permitir verificar la información autodeclarada por los contribuyentes y detectar brechas de cumplimiento de manera más eficiente. En el caso del Impuesto Sobre Ventas (ISV), esta información es especialmente valiosa porque aprovecha una característica central del diseño del ISV: los incentivos contrapuestos entre compradores y vendedores. Mientras el vendedor puede tener incentivos a sub-declarar sus ventas, el comprador tiene incentivos a documentar sus compras para sustentar créditos fiscales, costos o gastos deducibles. Cuando la administración tributaria recibe información de ambos lados de la transacción, puede cotejar lo declarado por proveedores y compradores, identificar inconsistencias y orientar sus acciones de control sin necesidad de fiscalizar individualmente a cada agente de la cadena de valor. Por esta razón, la ampliación de la información de terceros se ha convertido en una herramienta clave para fortalecer el cumplimiento tributario y mejorar la gestión de riesgos Garriga and Tortarolo [2024].

La segmentación de contribuyentes por tamaño es un instrumento central para expandir esta capacidad de verificación de manera proporcional y eficiente. Concentrar obligaciones especiales de reporte en los contribuyentes de mayor tamaño e impacto económico permite a la administración observar una parte significativa de las transacciones de la economía con costos administrativos y de cumplimiento relativamente acotados. En particular, si la administración tributaria puede observar las compras de las empresas más grandes, puede convertir esas compras en información de terceros sobre las ventas de sus proveedores. Así, una obligación formal aplicada a un conjunto relativamente reducido de contribuyentes puede generar efectos de información y cumplimiento sobre una red mucho más amplia de empresas.

En Honduras, el SAR mantuvo sin cambios durante más de una década la clasificación de tamaño, generando una brecha creciente entre el padrón tributario y la estructura productiva real del país. Hasta 2022, Honduras operaba con una lista de aproximadamente 1,500 Grandes y Medianos Contribuyentes que había permanecido prácticamente inalterada desde 2011. El resultado era un sistema desactualizado que limitaba severamente la capacidad del SAR para observar las transacciones económicas más relevantes del país a través de la

Declaración Mensual de Compras (DMC) y otros mecanismos de reporte.

En 2023, el SAR adoptó una nueva metodología que incorporó los criterios desarrollados en años anteriores y otros criterios adicionales para actualizar esta segmentación, resultando en la reclasificación de más de 2,500 contribuyentes como medianos y grandes. La reforma amplió de manera sustancial las obligaciones formales de los reclasificados y, en particular, los requerimientos de información asociados a sus compras y a ciertas operaciones sujetas a retención. Esta nota evalúa la reforma desde esa perspectiva: no solo como una actualización administrativa del tamaño de los contribuyentes, sino como una expansión de la capacidad del SAR para generar información de terceros, verificar declaraciones y afectar los incentivos de cumplimiento dentro de las redes comerciales.

2. ¿Qué proceso y criterios definieron la reclasificación tributaria en Honduras en 2023?

En enero de 2023, el SAR actualizó la clasificación de contribuyentes mediante un modelo analítico aprobado por el Comité de Gestión de Riesgos (CGR), integrando información de diversas fuentes tributarias. El proceso incorporó declaraciones de impuesto sobre la renta, registros de importaciones de la Declaración Única Centroamericana (DUCA), declaraciones del Impuesto Sobre Ventas (ISV) y los modelos de riesgo internos del SAR. La metodología se basó en siete criterios técnicos diseñados para identificar la relevancia fiscal y el nivel de riesgo de cada Obligado Tributario (OT). Para un detalle completo de los criterios utilizados, véase Servicio de Administración de Rentas de Honduras (SAR) [2025] y el Anexo A.

La actualización implicó un cambio sustancial en las obligaciones formales de los contribuyentes reclasificados como medianos y grandes. Para dar cumplimiento, estos contribuyentes debieron adecuar sus sistemas internos, contando con el acompañamiento del SAR a través de capacitaciones periódicas y asistencia técnica. Entre las nuevas obligaciones, destacan:

- **Presentación electrónica de declaraciones** exclusivamente a través del aplicativo *DET Live*. Aplica para contribuyentes *grandes y medianos*.
- **Declaración Mensual de Compras (DMC):** reporte de todas las adquisiciones internas y del exterior, gravadas o exentas, lo cual mejora la visibilidad de la administración sobre las cadenas de valor. Aplica para contribuyentes *grandes y medianos*.
- **Retención del Impuesto Sobre Ventas (DMR 217):** los contribuyentes *grandes* deben actuar como agentes de retención en la contratación de ciertos servicios (transporte, limpieza, seguridad, impresión y alquileres).
- **Precios de Transferencia:** los contribuyentes *medianos y grandes* con operaciones con partes vinculadas o entidades en jurisdicciones de baja tributación deben presentar anualmente la Declaración Informativa de Precios de Transferencia.

La reclasificación se basó en un sistema de puntaje basado en indicadores claves para

la administración tributaria. En total, 2 770 contribuyentes cambiaron de categoría: 1 941 pasaron de pequeños a medianos o grandes, enfrentando un incremento significativo en sus obligaciones. Esta nota se enfoca en este grupo, dado que los casos de reclasificación a categorías menores corresponden en buena medida a empresas con baja actividad o inconsistencias operativas.

Cuadro 1. Distribución de contribuyentes por tamaño anterior y nuevo tamaño

Tamaño anterior	Nuevo tamaño		Total
	Grande	Mediano	
Grande	260	104	364
Mediano	194	257	451
Pequeño	267	1 688	1 955
Total nuevo padrón	**721**	**2 049**	**2 770**

Nota: Elaboración propia a partir de datos del SAR Honduras.

3. Datos y Resultados

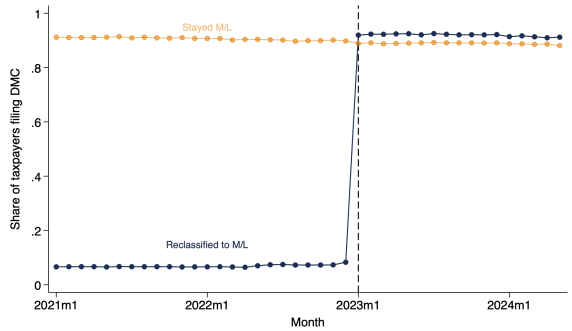
Esta nota se apoya en cuatro conjuntos de datos complementarios del SAR. El punto de partida es la tabla maestra de reclasificación. A partir de ella, se conectan: (i) la base de puntajes de los 5 000 contribuyentes de mayor puntuación; (ii) la base de Declaración de Impuesto sobre Ventas (DISV), que recoge mensualmente las ventas, compras, valor agregado e impuestos declarados; y (iii) la Declaración Mensual de Compras (DMC), que permite rastrear relaciones proveedor-comprador. Con estas fuentes se construyen dos esquemas analíticos: un panel balanceado para estimar efectos directos y una tabla proveedor-comprador para examinar efectos indirectos mediante diferencias en diferencias. Para un detalle visual de las conexiones entre bases, véase la Figura B.1 en el Anexo.

3.1 Cumplimiento inmediato de las nuevas obligaciones

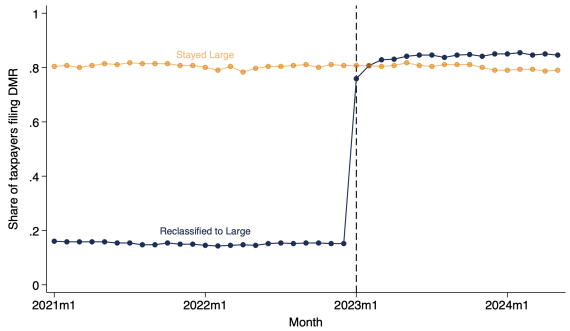
La pregunta central que determina la eficacia de cualquier reforma tributaria no es solo si el diseño es correcto, sino también si los contribuyentes realmente cumplen con las nuevas obligaciones. En el caso de Honduras, la evidencia respalda este hecho. A partir de enero de 2023, más del 90 % de los contribuyentes reclasificados como medianos y grandes presentaron sus declaraciones mensuales de compras ya en ese primer mes —un incremento de 80 puntos porcentuales respecto a sus tasas de presentación previas. Del mismo modo, más del 80 % de los OT reclasificados como grandes presentó el formulario DMR-217 a partir de la reforma, representando un alza de 60 puntos porcentuales (Figura 1a).

Este alto nivel de cumplimiento inmediato refleja que la reforma estuvo bien comunicada y que los contribuyentes reclasificados tenían la capacidad operativa para absorber las nuevas obligaciones. Un factor determinante fue que prácticamente el 100 % de los reclasificados ya utilizaba el aplicativo electrónico *DET Live* para sus declaraciones previas —las declaraciones en papel permanecen cerca del 0 %—, eliminando la barrera tecnológica que en otros contextos frena la adopción de nuevas obligaciones (Figura C.2). La sostenibilidad del cumplimiento a lo largo de 2023 y 2024 confirma que la respuesta inicial no fue un efecto puntual, sino el establecimiento de un nuevo patrón de comportamiento declarativo.

Figura 1. Cumplimiento inmediato de nuevas obligaciones



(a) Porcentaje de OTs declarando DMC
↑ 80 p.p. tras la reforma



(b) Porcentaje de OTs declarando DMR-217
↑ 60 p.p. tras la reforma

3.2 Aumento de la información disponible para el SAR

La reclasificación amplió significativamente el volumen y el detalle de la información recibida por la administración tributaria, transformando de manera estructural su capacidad de monitoreo. A partir de su implementación, se registraron cerca de 1,600 nuevas Declaraciones Mensuales de Compras (DMC) presentadas por OTs reclasificados (Figura 2a). Este aumento en el número de declarantes se tradujo en una expansión inmediata de la información disponible sobre relaciones comerciales entre empresas: aproximadamente 90,000 nuevos pares comprador-proveedor y cerca de 400,000 nuevas transacciones mensuales comenzaron a ser reportadas al SAR a través de la DMC.

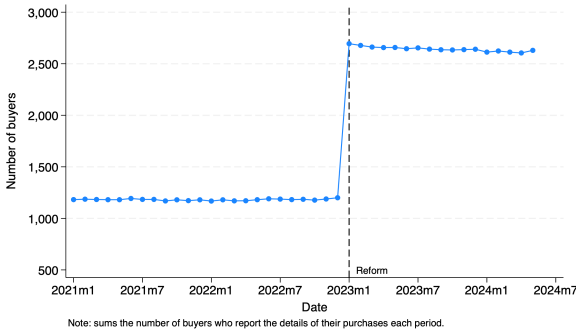
La nueva información generada por los contribuyentes reclasificados operó tanto en el margen extensivo como en el margen intensivo. En conjunto, los nuevos medianos y grandes contribuyentes reportaron alrededor de 20,000 proveedores en sus declaraciones mensuales de compras. De estos, aproximadamente 10,000 no aparecían previamente como proveedores en la DMC, por lo que la reforma generó por primera vez información de terceros sobre ventas realizadas a compradores obligados a reportar (Figura 2b). Para el resto de los proveedores, la reforma no necesariamente los incorporó por primera vez al sistema de información, pero sí aumentó la cobertura de sus ventas observadas por el SAR, al sumar nuevos compradores que comenzaron a reportar transacciones con ellos. En ambos casos, el cambio fortalece la capacidad de verificación: ya sea porque permite observar proveedores que antes no eran reportados por sus clientes, o porque aumenta la fracción de sus ventas respaldada por información de terceros.

La expansión de la DMC incrementó de manera sustancial el volumen de información económica capturada por la administración tributaria Las compras reportadas por los contribuyentes reclasificados incorporaron información adicional asociada a más de L4,000 millones en ventas gravables de proveedores (Figura 2c) y alrededor de L600 millones en débitos fiscales, lo que representa un aumento cercano al 50 % en el volumen de ventas gravables observadas mediante esta fuente. En paralelo, la reclasificación de contribuyentes como grandes amplió el alcance de la retención del ISV sobre ciertos servicios: cerca de 2,000 empresas adicionales pasaron a estar sujetas a retención por parte de sus clientes, generando un incremento de aproximadamente L90 millones en los montos retenidos mediante la DMR-217 (Figura 2d).

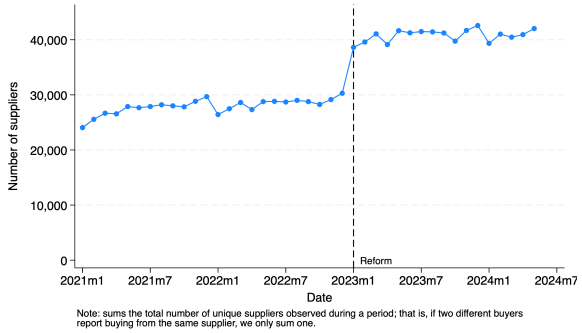
Estos resultados muestran que el principal efecto inmediato de la reforma fue ampliar

la infraestructura de información del SAR. La reforma no debe interpretarse como evidencia de que los proveedores recién observados estuvieran necesariamente incumpliendo antes de la reclasificación: muchos de ellos podían estar declarando y pagando correctamente. El cambio central es que, a partir de la reforma, una mayor parte de sus ventas pasó a estar respaldada por información proveniente de sus compradores. Esta información de terceros permite contrastar lo declarado por proveedores y clientes, identificar discrepancias, alimentar modelos de riesgo y orientar intervenciones de cumplimiento de manera más precisa. Su valor fiscal, por lo tanto, no reside únicamente en el volumen de datos generado, sino en la posibilidad de convertir esos datos en capacidad efectiva de verificación.

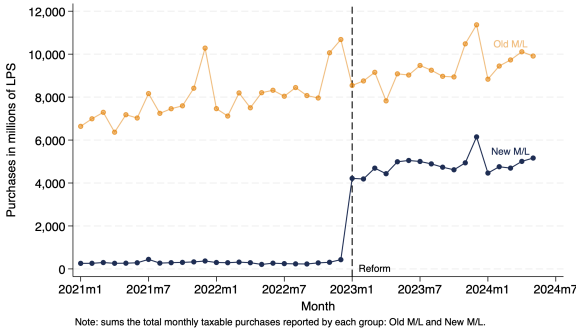
Figura 2. Aumento automático de información enviada a la administración tributaria



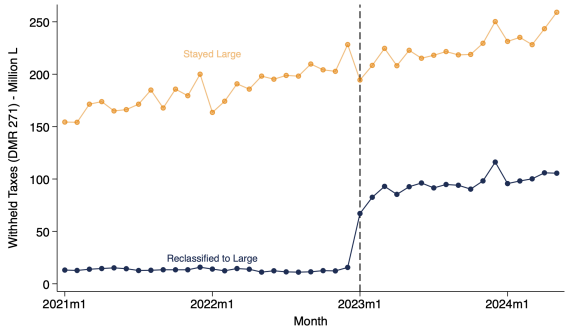
(a) Número de declaraciones (DMC)



(b) Número de proveedores informados



(c) Compras imponibles por grupo



(d) Retención por prestación de servicios, por grupo

3.3 Impactos indirectos sobre proveedores: el efecto de derrame

El hallazgo más destacado del análisis no concierne al comportamiento de los contribuyentes reclasificados, sino al de sus proveedores, que nunca fueron directamente alcanzados por la reforma. La obligación del comprador de reportar sus compras en la DMC convierte automáticamente las compras en información de terceros disponible para el SAR. Ante la posibilidad de que el fisco cruce esa información con lo declarado por el proveedor, este tiene incentivos para ajustar su comportamiento declarativo sin que medie ninguna acción directa de fiscalización.

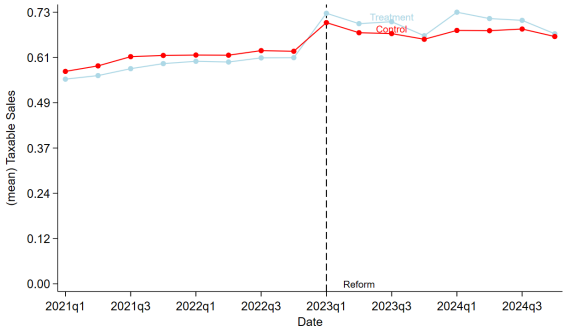
Para evaluar si este cambio en la visibilidad afectó el comportamiento de los proveedores, el análisis compara la evolución de dos grupos de empresas antes y después de la reforma. El primer grupo está compuesto por proveedores que vendían a contribuyentes reclasificados y que, por lo tanto, pasaron a estar expuestos a una mayor probabilidad de que sus ventas fueran reportadas por sus clientes en la DMC. El segundo grupo está compuesto por proveedores que no vendían a contribuyentes reclasificados y que, por tanto, no fueron afectados directamente por la expansión de los reportes generada por la reforma. La intuición del ejercicio es comparar si, después de enero de 2023, los proveedores expuestos a la nueva información de terceros modificaron sus declaraciones más que otros proveedores que seguían una trayectoria similar antes de la reforma, pero cuyos clientes no cambiaron de categoría. El Anexo A.5 presenta el detalle de la especificación de diferencias en diferencias, incluyendo la definición de los grupos, los efectos fijos utilizados y las pruebas de tendencias previas.

La Figura 3 muestra esta comparación para las principales variables declarativas. Los proveedores vinculados a contribuyentes reclasificados registran un aumento claro en sus ventas gravadas declaradas después de la reforma, en contraste con la evolución más estable del grupo de comparación. Las estimaciones por trimestre confirman que este cambio se concentra a partir de la implementación de la reclasificación, lo que es consistente con un efecto de la mayor visibilidad generada por la DMC. En términos relativos, los resultados indican aumentos cercanos al 7 % en ventas gravadas, 6 % en compras gravadas, 12 % en valor agregado y 9 % en impuesto causado entre los proveedores expuestos a la reforma.

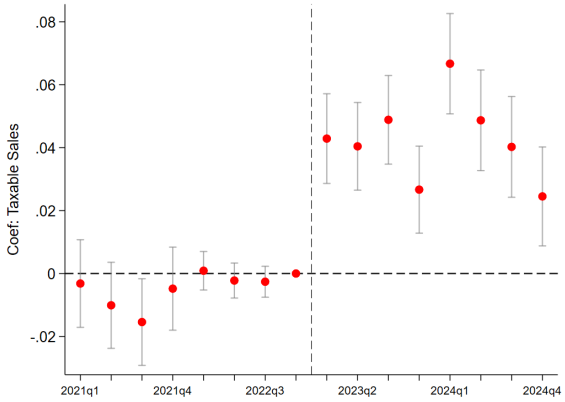
Estos efectos sugieren que la información de terceros puede inducir mejoras de cumplimiento más allá de los contribuyentes directamente alcanzados por una obligación

formal. La reforma no modificó las obligaciones tributarias de los proveedores ni implicó una acción directa de fiscalización sobre ellos. Sin embargo, al hacer que una mayor proporción de sus ventas fuera reportada por sus compradores, elevó la probabilidad percibida de detección de inconsistencias. El aumento en las declaraciones de ventas e impuestos de estos proveedores es consistente con una respuesta preventiva ante esa mayor capacidad de verificación del SAR.

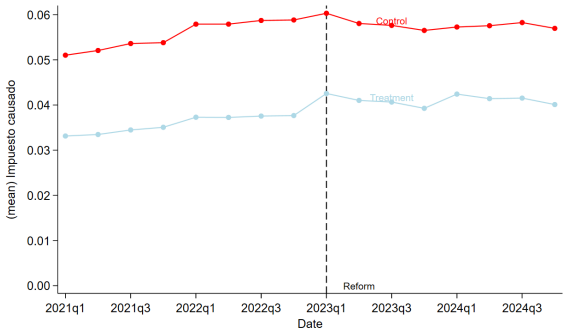
Figura 3. Efectos indirectos sobre proveedores de contribuyentes reclasificados



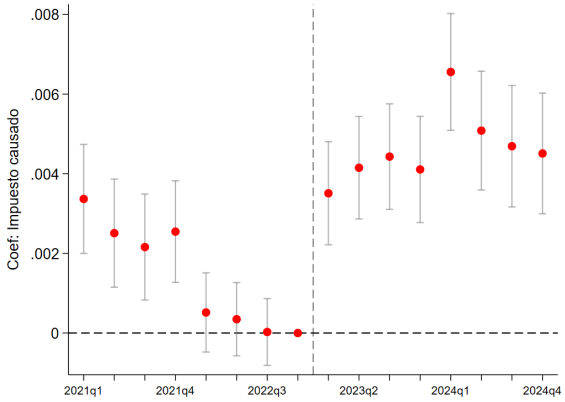
(a) Ventas gravadas: comparación entre grupos



(b) Coeficiente DiD: ventas gravadas



(c) Impuestos declarados: comparación entre grupos



(d) Coeficiente DiD: impuestos declarados

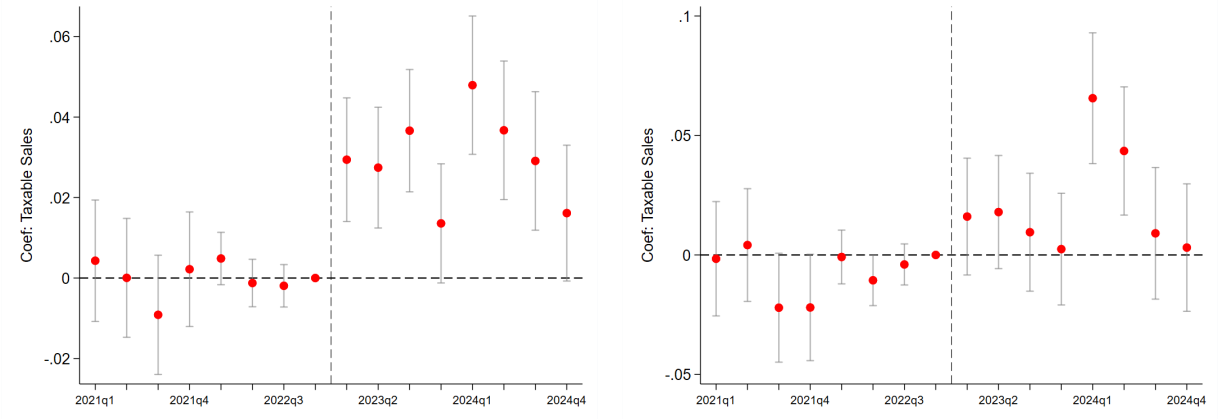
3.4 El mecanismo determinante: información de terceros versus retención en la fuente

La reforma puede generar efectos indirectos a través de distintos mecanismos, y el análisis permite desagregarlos, revelando una jerarquía clara entre los instrumentos disponibles. Entre los canales principales destacan: (i) la obligación de reportar compras (DMC), que incrementa la visibilidad de los proveedores ante la administración; y (ii) la retención en la fuente, que transfiere parte de la responsabilidad del cumplimiento fiscal desde el proveedor hacia el cliente.

La obligación de reportar compras induce un mayor cumplimiento declarativo entre los proveedores. Al centrarnos en los contribuyentes reclasificados de pequeños a medianos —que comenzaron a reportar la DMC sin nueva obligación de retención—, se observa un aumento en las ventas gravadas de sus proveedores de entre 4 % y 5 %(Figura 4a). Este resultado sugiere que la mayor visibilidad incentiva a los proveedores a declarar correctamente para evitar discrepancias que activen procesos de fiscalización.

Los resultados positivos sobre aumento de ventas declaradas no es tan claro cuando cambia solamente la obligacion de retener. Obligados tributarios reclasificados de medianos a grandes ya tenian que declarar DMC antes de la reforma, pero después también tenían la obligación de retener el impuesto sobre ventas. Cuando enfocamos en el cambio de comportamiento de proveedores de estos contribuyentes, el incremento de ventas declaradas no es tan claro y no es estadisticamente distinto de cero (Figura 4a). Esto sugiere que el principal impacto de la reforma no viene del efecto más mecanico de retención del ISV, si no de la nueva información disponible sobre los proveedores.

Figura 4. Efecto de información y retención en impuestos declarados



(a) Efecto de información
(OTs: Pequeño → Mediano)

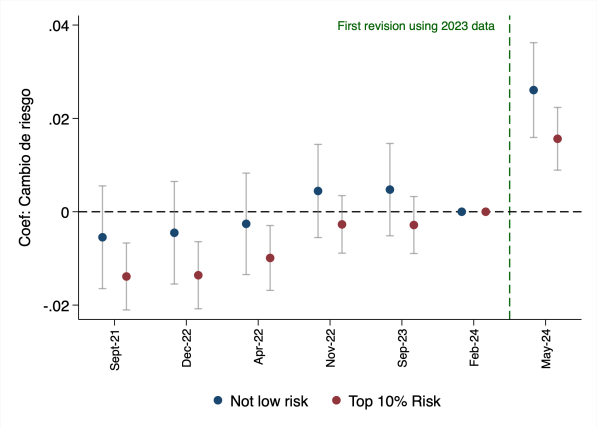
(b) Efecto de retención
(OTs: Mediano → Grande)

Una pregunta clave es por qué los proveedores modifican su comportamiento declarativo cuando sus ventas comienzan a ser informadas por sus compradores. El mecanismo más plausible es un aumento en la percepción de riesgo: al saber, o anticipar, que sus ventas pueden ser contrastadas con la información reportada por sus clientes en la DMC, los proveedores enfrentan mayores incentivos a declarar correctamente. Esta percepción no es directamente observable en los datos administrativos. Sin embargo, sí es posible examinar dos resultados relacionados: si la nueva información modificó la evaluación de riesgo dentro del SAR, y si esa evaluación se tradujo en alguna intervención hacia los contribuyentes. Para ello, replicamos la lógica del ejercicio anterior, utilizando como resultados la clasificación de riesgo en el modelo MGR-H y la probabilidad de recibir una comunicación formal del SAR.

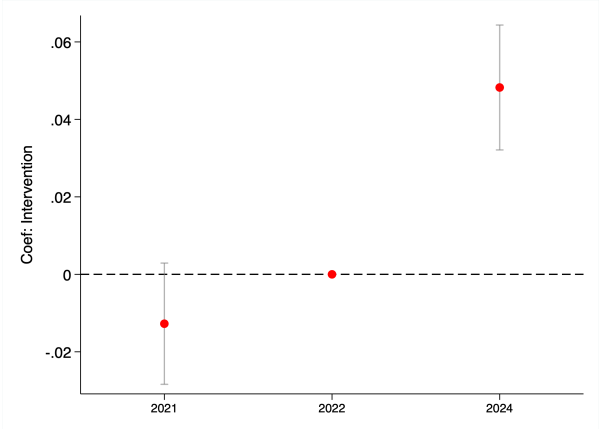
Los resultados sugieren que la información de terceros efectivamente fortaleció la capacidad del SAR para identificar riesgos de cumplimiento, aunque con rezagos importantes. Los proveedores expuestos a la reforma registraron un aumento de 2 a 3 puntos porcentuales en la probabilidad de ser clasificados en categorías de mayor riesgo (Figura 5a), así como un incremento cercano a 5 puntos porcentuales en la probabilidad de recibir una comunicación del SAR sobre algun incumplimiento (Figura 5b). Estos patrones son consistentes con la idea de que la DMC no solo generó más datos, sino que permitió transformar parte de esa información en señales de riesgo e intervenciones concretas. El modelo ya incorporó la nueva

información de la DMC en mayo de 2024, sentando una base concreta sobre la cual profundizar. El paso siguiente es consolidar esa trayectoria, aprovechando la riqueza de la información que hoy genera la DMC para alimentar modelos de riesgo cada vez más precisos.

Figura 5. Efecto de información y retención en impuestos declarados



(a) ↑ 2-3 p.p. de probabilidad de riesgo más elevado



(b) ↑ 5 p.p. probabilidad de envio de comunicación

4. Conclusiones e Implicaciones para la política fiscal

Los resultados de la reclasificación muestran que la reforma avanzó en una dirección consistente con una administración tributaria moderna: ampliar la cobertura de la información de terceros y fortalecer la capacidad del SAR para observar transacciones entre empresas. En el caso del ISV, esta información es especialmente valiosa porque aprovecha una de las principales ventajas administrativas del ISV: los incentivos contrapuestos entre compradores y vendedores. Mientras el vendedor tiene incentivos a subdeclarar ventas, el comprador tiene incentivos a documentar sus compras para sustentar créditos fiscales o costos deducibles. Cuando la administración tributaria recibe información de ambos lados de la transacción, puede cruzar lo reportado por compradores y proveedores, detectar inconsistencias y elevar la percepción de riesgo de incumplimiento.

Desde esta perspectiva, la expansión de la DMC generada por la reclasificación debe entenderse como un paso importante hacia mejores prácticas internacionales. En mu-

chos sistemas de ISV, las administraciones tributarias reciben información periódica y detallada sobre compras —y, en algunos casos, también sobre ventas (Declaración Mensual de Ventas o DMV)— de una proporción amplia de contribuyentes. En Honduras, la obligación de presentar la DMC esta concentrada en grandes y medianos contribuyentes, pero el listado utilizado hasta 2022 estaba desactualizado. Al reclasificar contribuyentes de acuerdo con indicadores recientes de tamaño e importancia económica, el SAR amplió de manera inmediata el universo de transacciones observadas, incorporando miles de proveedores que antes no aparecían en esta fuente de información. El resultado no fue solamente un aumento en declaraciones formales, sino una mejora estructural en la visibilidad de las cadenas de valor.

Sin embargo, la evidencia también muestra que generar datos no es suficiente. El valor fiscal de la información de terceros depende de que esta sea utilizada de manera sistemática, oportuna y a escala. La reforma produjo un flujo mensual de información que permite identificar discrepancias entre ventas declaradas por proveedores y compras reportadas por sus clientes. Para que este flujo se traduzca en una mejora sostenida del cumplimiento, es necesario que los cruces de información alimenten regularmente los modelos de riesgo, las comunicaciones preventivas y la selección de casos para control. En esa dirección, Honduras ya ha dado un paso relevante al incorporar esta nueva información en el modelo de riesgo MGR-H. De hecho, el análisis muestra que los proveedores expuestos a la nueva información de terceros registraron un aumento en su probabilidad de ser clasificados con mayor riesgo, lo que sugiere que la reforma no solo generó datos, sino que también mejoró la capacidad del SAR para medir riesgos de incumplimiento.

El siguiente desafío es hacer que este uso de la información sea más dinámico.

Cuando el modelo de riesgo se actualiza con mayor frecuencia, la información mensual de la DMC despliega todo su potencial: las discrepancias se detectan con anticipación, los contribuyentes reciben señales más oportunas y la administración puede intervenir de manera más ágil y efectiva ante los riesgos emergentes. Aumentar la frecuencia de actualización del modelo —por ejemplo, avanzando hacia ciclos trimestrales o incluso más frecuentes para indicadores específicos— permitiría al SAR aprovechar mejor el carácter recurrente de la DMC. Esta agenda será aún más importante a medida que el SAR avance en la adopción de la facturación electrónica, que multiplicará el volumen, la granularidad y la oportunidad de los registros disponibles sobre

transacciones económicas, generando millones de datos en tiempo casi real cuyo valor fiscal dependerá de la capacidad institucional para procesarlos, analizarlos y convertirlos rápidamente en acciones de gestión de riesgo y cumplimiento.

Finalmente, aun cuando la evidencia muestra que algunos contribuyentes ajustan su comportamiento sin necesidad de auditorías directas, la percepción de riesgo debe sostenerse con acciones visibles de cumplimiento. La información de terceros puede inducir mayor declaración voluntaria porque los proveedores anticipan que el SAR puede detectar inconsistencias. Pero esa expectativa solo se mantiene si, en algún momento, las discrepancias relevantes derivan en comunicaciones, requerimientos, controles o auditorías. Por lo tanto, el uso de la DMC debe combinar intervenciones de bajo costo —como avisos preventivos y cartas de discrepancia— con auditorías selectivas sobre los casos de mayor riesgo fiscal. Esta combinación permitiría maximizar el efecto preventivo de la información, reservar los recursos de fiscalización para los casos más relevantes y reforzar la credibilidad del sistema de control.

En síntesis, la reclasificación no debe verse como un evento aislado, sino como una inversión en infraestructura informacional para la administración tributaria. Su impacto más importante no proviene únicamente de los contribuyentes reclasificados, sino de la capacidad del SAR para observar mejor las relaciones económicas entre empresas y utilizar esa información para inducir cumplimiento en toda la cadena. Consolidar ese avance requiere tres pasos complementarios: seguir ampliando gradualmente la cobertura de la DMC hacia los segmentos donde el beneficio fiscal supere los costos de cumplimiento; actualizar y utilizar los modelos de riesgo con mayor frecuencia; y vincular los hallazgos del modelo con intervenciones efectivas, incluyendo auditorías selectivas. De esta manera, la reforma puede convertirse en la base de una estrategia más amplia de cumplimiento basada en información, riesgo y acción oportuna.

A. Criterios de reclasificación

La metodología de puntuación aprobada por el CGR se basa en siete criterios técnicos:

1. **Participación en la recaudación de tributos internos**, destacando a quienes concentran el 80 % del total recaudado.
2. **Ingresos brutos gravados** reportados en el Impuesto Sobre la Renta.
3. **Débito fiscal** generado por ventas sujetas al ISV.
4. **Volumen de importaciones** según la DUCA.
5. **Total de activos** como indicador de inversión y capacidad económica.
6. **Desempeño como agentes de retención** de impuestos.
7. **Variables estratégicas**: riesgo tributario (modelo MGR-H), concentración de información generada, gasto tributario en beneficios fiscales, y generación de empleo formal con retención de sueldos.

Cada OT recibe un puntaje en una escala continua. Los umbrales definidos por el CGR determinan la clasificación como Mediano Contribuyente o Grande Contribuyente según el puntaje alcanzado.

B. Estructura de los conjuntos de datos

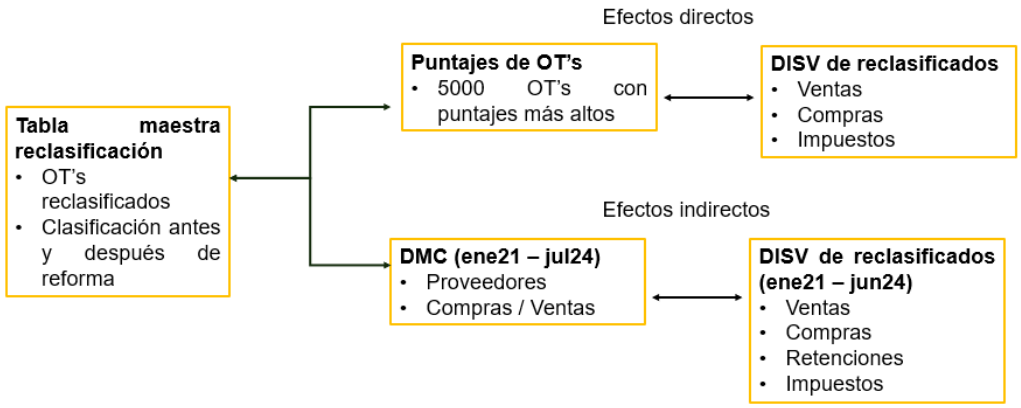


Figura B.1. Estructura de los conjuntos de datos

C. Declaraciones electrónicas

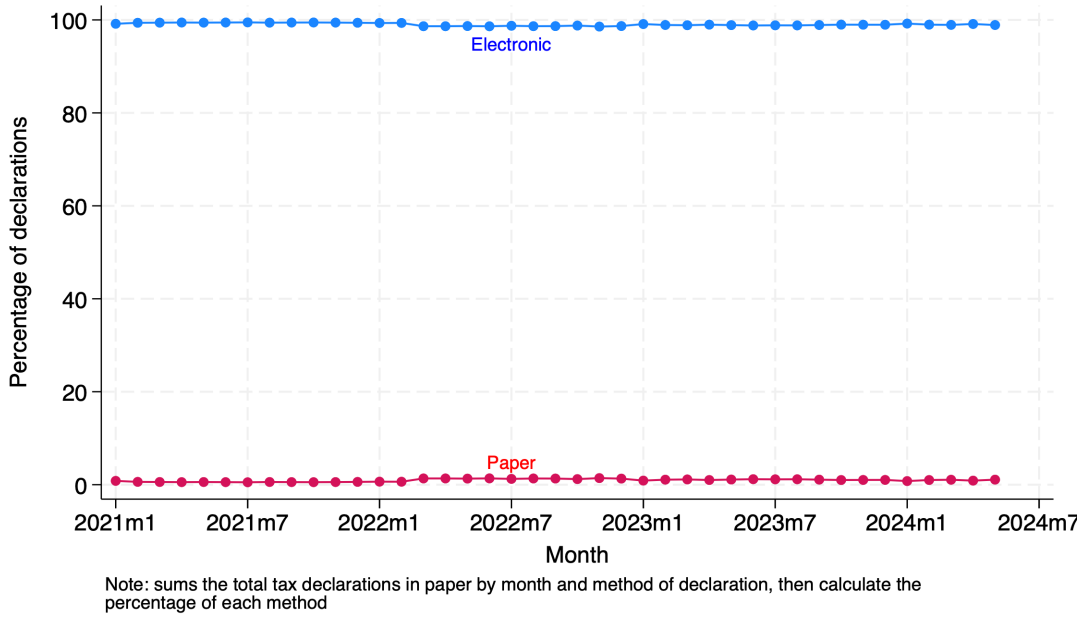


Figura C.2. Composición de declaraciones — electrónica vs. en papel

D. Nota metodológica: diferencias en diferencias

La evaluación del impacto indirecto sobre proveedores se basó en una metodología de diferencias en diferencias (DiD) con efectos fijos de doble vía. El modelo compara la evolución de variables declarativas clave —ventas gravables, débito fiscal, valor agregado, impuesto causado y retenciones— entre el grupo de tratamiento (proveedores de al menos un contribuyente reclasificado) y el grupo de control (proveedores cuyos clientes no experimentaron cambios de categoría). La especificación incluye efectos fijos de contribuyente y de período. El supuesto de tendencias paralelas fue validado mediante pruebas de pre-tendencias. El período de análisis abarca enero de 2021 a diciembre de 2024.

Los grupos de tratamiento se desagregaron según el mecanismo al que estuvo sujeto el cliente del proveedor: (i) reclasificación general; (ii) solo información de terceros —clientes que pasaron de pequeño a mediano, nueva DMC sin nueva retención—; (iii) solo retenciones —clientes que pasaron de mediano a grande, nueva DMR-217—; y (iv) efecto combinado —clientes que pasaron directamente de pequeño a grande.

Cuadro D.1. Resumen de efectos DiD estimados sobre variables declarativas de proveedores

Variable dependiente	Coef. DiD	Media pre-reforma	Efecto relativo	Signif.
Ventas gravables	0,0434	0,59	≈7,4 %	***
Compras gravables	0,0228	0,39	≈5,8 %	**
Valor agregado	0,0221	0,18	≈12,3 %	**
Impuesto causado	0,00358	0,04	≈9,0 %	*

$***\ p < 0{,}01$, $**\ p < 0{,}05$, $*\ p < 0{,}1$. Efectos fijos de contribuyente y período incluidos en todas las especificaciones. Muestra balanceada: ≈25 000 OTs en tratamiento, ≈7 000 en control.

Referencias

Pablo Garriga and Dario Tortarolo. Firms as tax collectors. *Journal of Public Economics*, 233: 105092, 2024.

Servicio de Administración de Rentas de Honduras (SAR). Clasificación de Contribuyentes. https://www.sar.gob.hn/download-category/clasificacion-de-contribuyentes/, 2025. Accessed: 2025-06-30.