

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
POSGRADOS EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

EL EFECTO IMPOSITIVO EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN COLOMBIA

Autor:
JESUS OCHOA MEDINA

Trabajo de grado presentado a la Facultad de Ciencias de la Administración y
Organizaciones para optar al grado de Magister en Políticas Públicas

Octubre 2018

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
POSGRADOS EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA
MAESTRÍA EN POLÍTICAS PÚBLICAS

EL EFECTO IMPOSITIVO EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN COLOMBIA

Presentado por:
JESUS OCHOA MEDINA

Director
INÉS MARÍA ULLOA

Jurado Evaluador

EL EFECTO IMPOSITIVO EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA

Resumen

La historia política y económica de Colombia se dividió en dos a partir de junio 4 de 1991, fecha en la cual entró en vigencia la Constitución Política e introdujo un cambio profundo en la sociedad Colombiana. Su mayor mérito trasciende en lo político al constituirse Colombia como un Estado Social de Derecho y, en lo económico, al proponer la internacionalización de la Economía Colombiana, como modelo de desarrollo económico y de bienestar social.

Por consiguiente, como lo enuncia FEDESARROLLO (2007) en su informe final sobre el impacto en la inversión extranjera en Colombia, la apertura económica, se inició a partir de 1991: Con la liberación del comercio, las inversiones y los flujos financieros. Se reconoció la Inversión Extranjera Directa (IED) como el principal aliado para el desarrollo económico internacional y se otorgaron las condiciones para promover a Colombia como receptor del capital extranjero.

En el presente trabajo de investigación se propone determinar cuál ha sido el papel de la tributación en el ingreso de la IED en la economía colombiana, desde una perspectiva histórica, del desarrollo. El Sistema Impositivo Tributario es un factor determinante para la IED y por tanto, en este trabajo se analizan las tarifas tributarias colombianas comparadas con otros países.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	9
ANTECEDENTES.....	12
JUSTIFICACIÓN	16
CAPÍTULO I: DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	18
1.1. Problema de Investigación	18
1.2. Metodología de Investigación	20
1.3. Objetivos	21
Objetivo General.....	21
Objetivos Específicos	21
1.4. Resultados Esperados	21
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	23
CAPÍTULO III: DESARROLLO DE LA I.E. EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA, ANTES DE 1991.	37
3.1. Formas del Capital Extranjero en Colombia	37
3.2. Flujo del Capital Extranjero en la Historia de Colombia	39
3.2.1 En la Colonia	39
3.2.2 En la Independencia.....	42
3.2.3 En la República (1800 – 1850).....	43
3.2.4 La Nación y el Federalismo (1850 – 1900)	44
3.2.4.1 Análisis de los recursos externos en el siglo XIX.....	46
3.3. Desarrollo industrial y atracción de la Inversión Extranjera en el Siglo XX. 47	
3.3.1 Periodo 1900 – 1930.....	48
3.3.2 Periodo 1930 – 1945.....	49
3.3.3 Periodo 1945 -1960.....	49
3.3.4 Periodo 1960. 1990.....	51
3.4. Las Multinacionales	53
CAPÍTULO IV: LA IED EN COLOMBIA A PARTIR DE LA APERTURA ECONÓMICA	56
4.1. Periodo 1960 -1990	60
4.2. Periodo 1990 – 2000: “atracción pasiva”	67
4.2.1 La Constitución Política de 1991.....	69
4.3. Periodo 2000 a nuestros días: “atracción activa”	74
4.4. Análisis y Conclusiones.....	80
4.5. Conclusiones de la I.E.D. en Colombia.....	86
CAPÍTULO V: ESTRUCTURA DEL SISTEMA IMPOSITIVO EN COLOMBIA . 91	
5.1. Estructura del Estado Colombiano	91
5.2. Ingresos del Estado.....	94
5.2.1 Ingresos Tributarios:	95
5.2.2 Elementos constitutivos del tributo	97
5.2.3 Concepto y criterios rectores de los impuestos.....	97
5.2.4 Elementos del tributo.....	97
CAPÍTULO VI: EVOLUCIÓN DEL SISTEMA TRIBUTARIO EN COLOMBIA. . 99	

6.1. Impuestos en la Colonia	99
6.1.1 Clasificación de los tributos en la colonia,	100
6.2. Impuestos en la República.....	102
6.3. Reformas tributarias en el siglo XX.	102
6.3.1 Periodo 1900 - 1970.....	103
6.3.2 Periodo 1970 – 1990.....	105
6.3.3 Década de 1990.....	109
6.3.4 Reformas de los años 2000 – 2015	113
6.4 Impuestos Nacionales:.....	118
6.4.1 Impuesto sobre la Renta y Complementario de ganancias ocasionales..	119
6.4.2 Impuesto a la Riqueza.....	123
6.4.3 Impuesto sobre la renta para la equidad, CREE	123
6.4.4 Sobretasa del cree	124
6.4.5 I.V.A.....	124
6.4.6 Gravamen a los movimientos financiero (G.M.F.).....	125
6.4.7 Impuesto de Timbre Nacional.....	125
6.4.8 Impuesto al consumo	126
6.4.9 Impuesto de Aduanas (Comercio Exterior).	126
6.4.10 Impuesto Nacional a la Gasolina y al ACPM	127
6.4.10.1 Tarifa.....	127
6.5 Los impuestos territoriales.	128
6.5.1 Los Ingresos Departamentales.	130
6.5.1.1 Ingresos propios (tributarios y no tributarios).....	130
6.5.2 Ingresos Municipales	137
6.5.2.1 Ingresos transferidos por el fisco central	137
6.5.2.2 Ingresos propios (tributarios y no tributarios)	137
CAPÍTULO VII: POLÍTICA TRIBUTARIA Y DE INCENTIVOS A LA	
INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA	145
7.1. Beneficios de la Inversión Extranjera.	146
7.2. Principios de la Inversión Extranjera	146
7.3. Destino, modalidad y requisitos de la I.E.D.....	147
7.4. Beneficios Tributarios	148
7.4.1 El Impuesto de Renta.....	149
7.4.1.1 Impuesto de Renta para personas naturales nacionales o extranjeras residentes y no residentes.....	149
7.4.1.2 Impuesto de Renta sobre Dividendos o Participaciones recibidos por Sociedades y Entidades Extranjeras y por personas naturales no residentes.	150
7.4.2 Desmonte de la doble tributación	151
7.4.2.1 Acuerdos suscritos por Colombia para eliminar la doble tributación y dirimir conflictos de la IED.	152
7.5. Contratos de Estabilidad Jurídica	155

7.6. Zonas Francas.....	155
7.6.1 Beneficios Tributarios.....	156
7.6.2 Zonas francas en Colombia	157
7.7. Zonas Especiales Económicas de Exportación (ZEEE)	158
7.7.1 Usuarios de las ZEEE.....	158
7.7.2 Condiciones de acceso o calificación del proyecto (Art. 7, Ley 677 de 2001).....	159
7.7.2.1 Contratos de Admisión (beneficios de las ZEEE) (Art. 8, Ley 677 de 2001, Art. 3 del Decreto 752 de 2014).....	160
7.7.3 Régimen de beneficios de las ZEEE.....	161
CAPÍTULO VIII: LA TASA EFECTIVA TRIBUTARIA (TET) DE LAS EMPRESAS EN COLOMBIA	163
8.1. ¿Cuál es la tasa impositiva nominal en Colombia?.....	166
8.1.1 Gravámenes del Orden Nacional:.....	166
8.1.2 Gravámenes del orden territorial (las tarifas oscilan en % y su aplicación dependen de la actividad)	168
8.2. Tasa Efectiva de Tributación (TET) en Colombia.....	169
8.2.1 Procedimiento para depurar la TET:.....	170
8.2.2 Precisiones sobre la Tasa Efectiva de Tributación (TET).....	176
8.2.3 Pruebas:.....	178
8.2.3.1 Primer análisis para determinar la TET, en especial de los impuestos nacionales de manejo y control de la DIAN.	178
8.2.3.2 Segundo análisis para determinar la TET, en especial comportamiento de los impuestos territoriales	186
8.2.3.3 Tercer análisis para determinar la TET en especial comportamiento de las contribuciones y aportes parafiscales (CREE).	188
8.2.4 Análisis	192
CAPÍTULO IX: DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA IED A PARTIR DE 1991	195
9.1. Comportamiento de la IED en el periodo de 1991- 2000	195
9.2. Comportamiento de la IED en el periodo de 2003-2013.....	196
9.3. Importancia reciente de la IED en la economía colombiana	205
9.4 Análisis	210
CONCLUSIONES.....	212

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. La OLI de Dunning	32
Tabla 2. I.E.D. por sectores. 1914	48
Tabla 3. Crecimiento económico 2000 – 2015.....	79
Tabla 4. Dinámica económica	81
Tabla 5. Crecimiento Bruto y Neto del PIB entre 1958 y 2010	84
Tabla 6. Colombia: Crecimiento Económico (%).....	85
Tabla 7. Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en el país receptor	87
Tabla 8. Volatilidad de los flujos de IED	90
Tabla 9. Organización Descentralizada.....	92
Tabla 10. Impuesto a la gasolina	127
Tabla 11. Impuesto sobre vehículos y automotores	133
Tabla 12. Bienes de uso residencial	141
Tabla 13. Sobretasa	141
Tabla 14. Impuesto de publicidad	143
Tabla 15. Zonas Francas en Colombia	157
Tabla 16. Encuesta Sectorial de Tarifa Efectiva de Tributación	163
Tabla 17. Ficha técnica para determinar la TET – ANDI, 2014.....	164
Tabla 18. Gravamen nominal del orden nacional.....	167
Tabla 19. Gravamen nominal del orden Departamental y Municipal	169
Tabla 20. Indicadores financieros de las firmas por tamaño y por sector económico (Promedios generales, millones de pesos corrientes de 2013).....	170
Tabla 21. Tasa Efectiva de Tributación por tamaño de empresa en Colombia	174
Tabla 22. Tasa Efectiva de Tributación por sector productivo ,	175
Tabla 23. Estados de resultados	179
Tabla 24. Estados de resultados expresados en millones	180
Tabla 25. Análisis de las mayores y menores TET	181
Tabla 26. TET grandes empresas	181
Tabla 27. Tarifa nominal de gravámenes nacionales para el año gravable 2015	182
Tabla 28. Exigibilidad Sobretasa CREE	185
Tabla 29. Organización TERPEL S.A. Estados financieros al 31 de diciembre de 2011-2010.....	186
Tabla 30. Tasa Efectiva Tributaria (TET), año gravable 2004	188
Tabla 31. Distribución de la TET	189
Tabla 32. Tasa Efectiva Tributaria (TET), año gravable 2003	189
Tabla 33. Distribución de la TET	189
Tabla 34. Tasa Efectiva Tributaria (TET), comparativo año gravable 2004 – 2003 .	190
Tabla 35. Participación de los declarantes nacionales	192
Tabla 36. Participación del recaudo	193
Tabla 37. IED por sectores promedio para 1999.....	196
Tabla 38. Contribución por sectores económicos al crecimiento del PIB (%).....	199
Tabla 39. Rentabilidad implícita de la IED (%).....	205

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1. Tasa efectiva tributaria total y sectorial	177
Grafico 2. Tasa efectiva de tributación total y sectorial	178
Grafico 3. Participación en recaudo por tipo de contribuyente.....	193
Grafico 4. Términos de intercambio y entrada de a IED por sectores	197
Grafico 5. Cuenta corriente, y participación de la inversión – PIB	198
Grafico 6. Inversión extranjera en Colombia (US\$ millones, flujos anuales)	200
Grafico 7. Inversión extranjera directa en Colombia (% del PIB).....	201
Grafico 8. Inversión extranjera directa en Colombia: Distribución sectorial (%)	202
Grafico 9. Origen de los flujos de IED acumulados entre 1993 y 2004 (%)	202
Grafico 10. Aporte sectorial de la IED entre 1993 y 2004 (%).....	203
Grafico 11. Aporte sectorial de la IED entre 2004 y 2011 (%).....	204
Grafico 12. Flujos de capital externo de la economía colombiana	206
Grafico 13. Flujos trimestrales de la IED en Colombia del 2010 al 2015	207
Grafico 14. Flujo trimestral de la IED en Colombia.....	208
Grafico 15. Distribución porcentual de la IED en Colombia por sectores -enero- junio 2016.....	209
Grafico 16. Distribución de la IED en Colombia por países.....	210

INTRODUCCIÓN

Históricamente el Estado ha evolucionado en su aspecto político y económico dentro de los diferentes regímenes que la sociedad ha tenido en el transcurrir de los tiempos, hasta llegar al Estado Moderno o Benefactor, que en su crisis, hizo tránsito al Estado en la Modernidad como órgano interventor, regulador o controlador. De tal manera que el Estado interviene en la economía y en el mercado, recaudando tributo y tomando decisiones de política pública para invertir en el bienestar de la sociedad, como finalidad del Estado social de derecho.

Colombia busca un mayor impacto en su crecimiento económico a través de la promoción de la inversión extranjera directa, como política pública. Esta inversión en Colombia, se ha estructurado teniendo en cuenta los mecanismos de internacionalización de la economía y los beneficios para el inversor como factor de localización como país receptor. La propuesta constitucional de la internacionalización de la economía Colombiana, es que sea articulada con el plan de desarrollo Nacional y con los planes de cada gobierno, para que sean ejecutados y orientados en ese sentido.

Agregando a lo anterior, MUSGRAVE (1969) define la Hacienda Pública como una actividad económica, que surge del presupuesto público con funciones de:

- Satisfacer necesidades públicas (egresos)
- Redistribución de la renta (ingresos)
- Estabilización económica (déficit, superávit)

Lo cual conlleva a un programa de ingresos y gastos del sector público, que no es otra cosa que la actividad económica o financiera

Ciencia Fiscal: Es el conjunto de reglas y normas que determinan la forma de constituir, administrar e invertir el patrimonio público. La ciencia fiscal se encarga en el aspecto de constitución del patrimonio público, de enseñar las formas de adquirirlo, analizando detalladamente las diferentes fuentes de ingresos, así procedan de la comunidad o del patrimonio particular ORTEGA (2006) como ocurre con el sistema tributario o en la IED.

Ahora, si la inversión extranjera directa es el aliado principal para el modelo de desarrollo económico adoptado por Colombia a partir de 1991. Este planteamiento se hizo con la perspectiva de que vía IED se aumenta el bienestar social en todas sus dimensiones. Para lograrlo el Estado decide un gasto público, en el marco de la balanza fiscal de las finanzas públicas. Para financiar la actividad pública, es Estado obtiene los ingresos corrientes del sistema tributario, conformado por los impuestos directos, como renta y complementarios, e indirectos como el IVA a nivel nacional. Los ingresos de los entes territoriales, se obtienen de impuestos como al consumo de licores, cervezas, cigarrillos y a los automotores en el nivel departamental, y el impuesto de Industria y Comercio, así como, el predial, en el nivel municipal.

Es de precisar, que la balanza fiscal tiene un marcado incremento en el gasto público, creando un déficit, que justifica las continuas reformas tributarias orientadas en general para mejorar el recaudo, y que ha contribuido a tener Colombia, las tasas de tributación más altas de Latinoamérica (OECD y CEPAL, 2005). Con esta premisa, se analiza la situación legal y estructural de dos políticas públicas de importancia para el desarrollo económico y social: la Inversión Extranjera Directa y el Régimen Fiscal

Por lo tanto, antes de 1991 se recibió capital extranjero, para lo cual, se enunciará

su componente histórico, y se indicarán las modalidades en que se ha recibido en Colombia los recursos extranjeros y como han actuado los inversores de carácter permanente para penetrar en nuevos mercados.

Ciertamente, la IED adquirió mayor importancia a partir de la apertura económica en la década de los noventa. Colombia ha implementado medidas de favorabilidad para atraer mayor inversión extranjera, buscando que la IED impacte en el desarrollo social y económico del país. Para ello ha diseñado beneficios, estímulos, tarifas de tributación, la eliminación de la doble tributación, las modalidades de la tributación transnacional, las zonas francas y zonas económicas especiales. En este trabajo se trata de establecer en cuáles actividades o renglones económicos han ingresado al país la IED.

La presente investigación se apoya en la contribución teórica de las relaciones internacionales de DUNNING (1977) al manifestar que la causa final de no recibir un mayor flujo de IED en Colombia, reside en la naturaleza del capital que elige invertir (localización) buscando la obtención de ganancias. Esto implica que, en materia tributaria, la base gravable, sobre la cual recae la tarifa del impuesto, sea baja y por ende el recaudo de los gravámenes nacionales, departamentales y municipales, así como, los aportes de seguridad social y aportes para fiscales (CREE), son también bajos. En este trabajo se analizarán las obligaciones tributarias de las empresas extranjeras y se mostrará su comportamiento.

ANTECEDENTES

A pesar, que Colombia se encuentra en el bloque regional de Latinoamérica, tiene unas características económicas particulares. Colombia ha tenido una política macroeconómica prudente. En los años 80 fue el único país de la región que no renegoció su deuda externa, y por ende no tuvo igual suerte con la crisis de latinoamericana de la época (ROBINSON & URRUTIA, 2007).

A partir de la expedición de la nueva Constitución Política en 1991, se inicia el cambio en el modelo de desarrollo económico, buscando libertad económica de los entes particulares. En materia de política pública y económica frente a la IED, la Constitución garantiza estabilidad legal y tributaria buscando que la inversión sea permanente y a largo plazo.

De otro lado, el sistema tributario Colombiano siempre se ha caracterizado por una estructura compleja, tanto en el diseño de la división política y administrativa del orden nacional y territorial, y por ende ligado a los impuestos nacionales, departamentales, y municipales. Con los cambios constitucionales se pretendió simplificar esta estructura.

El sistema tributario fue heredado de la colonia, con una estructura orientada al máximo recaudo para la Corona Española. Ese esquema se siguió en la época de la República, debido a que los recursos se requerían para la transformación del Virreinato a la República, en este periodo, el sostenimiento de la independencia y el aparato burocrático del nuevo Estado, se realizó con el énfasis en el gravamen de aduanas. Este gravamen fue desplazado a mediados del siglo XX por el Impuesto a la Renta, y más adelante se suma el impuesto a las ventas, que se transforma en Impuesto

al Valor agregado (IVA), conformando los gravámenes más importantes del orden nacional.

En el campo territorial los gravámenes de más incidencia en una empresa, son el Impuesto de Rodamiento sobre los vehículos, y el impuesto de Registro, ambos del orden departamental, y el Impuesto Predial y el de Industria y Comercio, en el orden municipal.

Entre los años 50 y 70 se presenta un gran desarrollo empresarial e industrial y se atrae a los inversionistas extranjeros, en la modalidad de las multinacionales. Posteriormente con la flexibilización de la legislación para 1991 en Colombia aparece la Inversión Extranjera, inicialmente como la inversión de portafolio, y después por la inversión extranjera directa. A lo largo de la historia de Colombia, el sector minero es la actividad que más flujo de inversión ha tenido, desde la época de la colonia, como el oro, y en especial recientemente con el petróleo, el níquel y el carbón.

Colombia logro acumular una importante deuda pública, heredada desde la época de la colonia ,al disolverse la Gran Colombia, se asumió el 50% de la deuda, los préstamos en los albores de la Republica venían de Inglaterra, para 1922 se expidieron bonos de endeudamiento y se colocaron en E.U. para la época los prestamos provenían de U.S.A., y promovidos por los organismos multilaterales, BANCO DE LA REPUBLICA (2007) indica que la deuda entre 1923 y 1995 fue cercana al 10% del PIB, y para el año 2003 fue del 54% del PIB sin antecedentes históricos, lo que implica reformas estructurales y ajustes fiscales efectivos. De tal manera, que en efecto durante el siglo XX y en especial de la última mitad de este periodo, se presentaron continuas reformas tributarias, orientadas a superar el déficit

fiscal, por cuanto en los desbalances fiscales los gastos superaban los ingresos, y a su vez los gastos tenían como destinación el manejo de la deuda del gobierno, a pesar que los continuos cambios fiscales fueron más acertados con los ingresos (recaudo tributario), que con los egresos. A pesar de los beneficios tributarios orientados a estimular la inversión y el desarrollo económico y social.

Colombia hacia los años 80 tenía una deuda inmanejable, heredada de la colonia, después se aumentó con los prestamos inicialmente de Inglaterra en los albores de la república, la deuda que asumió Colombia en un 50% cuando se disolvió la Gran Colombia, los bonos de deuda pública y los préstamos de E.U. y por los organismos multilaterales, que llevaron al déficit fiscal debido a que los ingresos solo alcanzaban para el manejo de la deuda, y quedaba muy poco para la inversión social y desarrollo económico, que amerito las continuas reformas tributarias expedidas a lo largo del siglo 20 , y aunque los gobiernos de turno pretendían un desarrollo económico, con algunos incentivos tributarios, pero las inversiones extranjeras no llegaban, debido a que entre otros factores se evidenciaban las altas tarifas de los impuestos, orientadas al recaudo para superar el déficit, más que a estimular la inversión, y desarrollo económico y social.

De acuerdo a la teoría ecléctica de DUNNING los factores de localización, son determinantes en el flujo de la I.E.D., y para Colombia como país receptor, uno de esos factores es la carga tributaria o alta tasa efectiva tributaria (TET). En consecuencia, la OCDE (2011) considera, que el sistema tributario Colombiano, es extremadamente complejo, con un nivel promedio de impuestos TET del 78.7%, por encima de los promedios de los países latinoamericanos que es del 48.4%, y de los países más desarrollados es del 44%.

Recientemente, se han realizado análisis de la TET, según quien realice y los factores de análisis financieros, y contables, se obtienen porcentajes diferentes: ANDI (2014) la ubica en un 68.1%, el BANCO MUNDIAL (2014) en un 75.4%, FEDESARROLLO (2014) en un 57%, DOING BUSINESS DE 2014 en un 75.5, RESTREPO (2015) PORTAFOLIO 18.02.15, en un 60%, para AVENDAÑO (2016) en un 61%, para un promedio del 59.14%

Además, para AVENDAÑO (2016) la TET está conformada con un valor porcentual de acuerdo al nivel en que se genere el gravamen: Impuestos nacionales representa el 37.%, las Contribuciones conformada por los aportes en seguridad social, le corresponde el 14%; los impuestos Municipales (predial e Industria y Comercio) representan un 7% y los parafiscales (CREE) son del orden del 4%.

El presente trabajo de investigación se centra en verificar la TET para Colombia, teniendo en cuenta las variables de tipo de actividad, y clase de sociedad, etc.

JUSTIFICACIÓN

Una de las alternativas para el desarrollo económico de un país es la promoción de la IED. En Colombia se ha planteado, a lo largo de la historia, la importancia del fomento a la IED, pero no se ha presentado consistencia con las políticas y medidas tributarias para su promoción. Esta es la principal justificación de este trabajo puesto que se mostrará que la TET no ha favorecido a la IED, es decir, las políticas para estimularla no se han presentado.

En Colombia el proceso de internacionalización de la economía tiene como punto de inflexión y de referencia el año 1991. Sin embargo, desde el gobierno de Virgilio Barco se venía trabajando el tema; al finalizar el gobierno Barco con el CONPES 2465, D.N.P. (1990), se plantea la modernización de la economía colombiana, como una política de desarrollo, que responde en buena parte a la recomendación del Banco Mundial de abril de 1989 (Colombia: Commercial Policy Survey 1953 – 1987). La IED toma así mayor importancia como mecanismo de desarrollo social y económico. De tal manera que comienzan a implementar medidas que estimulan la inversión extranjera, pero esas ventajas no son suficientes, por cuanto uno de los problemas más evidentes para ello, es la alta Tasa Efectiva Tributaria (TET).

Entre las teorías más aceptadas para justificar por qué los inversionistas extranjeros deciden analizar las ventajas y desventajas que le ofrece el país receptor. Se encuentran la de la internalización, la cual presenta la disyuntiva entre los factores externos (macroeconómicos) o internos (microeconómicos) de una empresa, los expresa DUNNING (1977) en una sola teoría, o modelo denominado PLI (propiedad-localización-internalización) ó OLI (ownership-localization-

internalization), y establece que una empresa decide realizar una inversión directa extranjera cuando cumpla las siguientes condiciones:

1. Debe poseer ventajas competitivas con respecto a las firmas en el país de destino (Ownership Advantages).

2. Debe poseer ventajas de internalización (Internalization Advantages). Es decir, para la firma debe ser más beneficioso explotar esa ventaja competitiva que cederla.

3. Para que finalmente se decida por invertir en un país determinado, éste debe ofrecer ventajas de localización (Location Advantages).

Entre las ventajas de localización se analiza el régimen impositivo de un país, y según SILVA (2010) en su análisis sobre “Demasiados obstáculos limitan la inversión extranjera en Colombia”, enuncia que, según el Banco Mundial, hay 114 países donde es más fácil y más económico pagar impuestos, que en Colombia. Mientras el nivel promedio de impuestos en los países más desarrollados y miembros de la OCDE, es el 44% de las ganancias, la tasa impositiva en los países latinoamericanos es de 48.4%, en Colombia está en el 78.7%, y lo convierte en el país con la TET más alta de Sur América, lo cual obstaculiza la IED.

La alta tasa de tributación que pagan las empresas en Colombia, obedece al déficit fiscal, que imposibilita que se reduzca la TET, lo cual se evidencia en las continuas reformas tributarias que tienen un carácter de recaudar ingresos para el Estado, y en aquellos gravámenes que inicialmente son transitorios tienden a convertirse en permanentes, porque al desmontarlos del sistema del recaudo tributario dejan un vacío grande, que debe cubrir y asumir el gobierno mediante préstamos aumentando el déficit

CAPÍTULO I: DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

1.1. Problema de Investigación

El tema de investigación atañe a dos políticas públicas de gran importancia para la macroeconomía Colombiana: 1) Una política de carácter internacional denominada la IED, y 2) La política fiscal interna del país

Es de precisar, que en Colombia se gravan las utilidades de las empresas sin importar la procedencia de la inversión, bien sea nacional o extranjera, debido al principio de la igualdad de la tributación. La tasa efectiva tributaria (TET) asciende a un 78% de las utilidades y, está integrada por los impuestos nacionales, territoriales, los aportes de seguridad social y aportes parafiscales, que determinan además la complejidad del diseño del sistema tributario, que persiste históricamente.

El modelo de Estado centralista conllevó a una crisis, que la Constitución Política de 1991 propuso remediar, mediante la implementación de un modelo de Estado Autónomico, con un diseño de regiones autónomas. Esto implicó el correspondiente manejo regional de la tributación, así como su autonomía en el gasto debido al conocimiento y prioridad de sus necesidades. De tal manera que sí en materia de política fiscal se reducen las tarifas, se eliminan beneficios en los tributos y se simplifica el sistema tributario se podría permitir a Colombia, en su orden interno, ser más atractiva para la IED. El problema frente a esta posibilidad de diseño de política es que no resulta viable debido a que estas medidas implicarían disminuir los ingresos tributarios y por ende afectar la financiación del Estado Colombiano, con consecuencias sobre el déficit fiscal. Las reformas tributarias en el siglo XX y XXI, han buscando equilibrar las finanzas públicas teniendo en cuenta las políticas de

desarrollo económico. Lo que se mostrará en este estudio es que las reformas tributarias han tenido un factor de recaudo tributario como eje central efectivo, que ha afectado por tanto el efecto de la IED sobre el desarrollo económico.

Históricamente en materia económica, siempre se han expedido medidas para beneficiar y estimular el ingreso al país de los recursos externos, que faciliten el desarrollo social y económico y superar el déficit fiscal; entre ellas están los préstamos internacionales, el impulso de las actividades para exportación incluido la actividad agrícola como el café, o medidas para el desarrollo industrial. Otro aspecto a tener en cuenta es que Colombia siempre ha sido atractiva para las actividades de empresas extranjeras de minería, desde la época de la colonia (Nueva Granada) en la explotación minera de plata y oro, pasando recientemente por la explotación minera de carbón, níquel y petróleo; y actualmente los inversionistas vuelven nuevamente al sector minero con las explotaciones de oro a gran escala.

De otro lado, en Colombia hay beneficios para estas inversiones, como los Contratos de Estabilidad Jurídica (CEJ), Zonas Francas, Zonas Económicas Especiales de Exportación (ZEEE), y el desmonte de la doble tributación, mediante los convenios o acuerdos bilaterales o múltiples, pero paralelo a estos incentivos para los inversores extranjeros, las empresas nacionales tributan a la tarifa ordinaria y son las que realmente hacen inversiones permanentes a largo plazo en Colombia, es decir ¿qué tan equitativo sería la política de estímulos para los inversores foráneos, frente a los nacionales?.

La Tasa Efectiva Tributaria (TET) determinadas por los diferentes analistas, son de diferentes porcentajes, y todas están por encima del 50% de la utilidad de las empresas. Generalmente no determinan si esos porcentajes corresponden a valores

nominales o los reales que pagan las empresas durante el año fiscal. Aquí se hará un esfuerzo por mostrar los determinantes de la TET. La utilidad o rentabilidad es uno de los elementos determinantes en las decisiones de los inversores extranjeros, y su conformación del capital, por ello la tributación efectiva juega un papel determinante. En este trabajo se analizan los impuestos más preponderantes en el sistema y que además sean más eficientes en el recaudo nacional y territorial, por cuanto hay una serie de tributos que representan poco ingreso y un complejo sistema de recaudo, afectando la gestión empresarial y la tributación efectiva.

1.2. Metodología de Investigación

Para el presente trabajo de investigación se fundamenta en el análisis documental, bajo una perspectiva descriptiva del desarrollo histórico del ingreso de recursos extranjeros a Colombia, en especial determinar el crecimiento de la IED a partir del modelo económico propuesto por la Constitución Política de Colombia en 1991, paralelo a ello la estructuración del sistema tributario, y analítica en el sentido de establecer si los beneficios y estímulos de la IED han incidido en el sector económico, bajo el concepto del Estado Social de Derecho.

Para establecer la tasa efectiva tributaria de Colombia (TET) se partió de los estados financieros publicados por la Superintendencia de Sociedades y Superintendencia Financiera, de acuerdo a las notas de contabilidad y los códigos del PUC donde se registran los gravámenes nacionales, departamentales, y municipales, los que se pagan en el transcurso del año llevado como gastos y aquellos que se determinan al final del año a partir de la utilidad antes de impuestos, en el sentido de establecer el tributo del orden nacional, impuesto de renta y el CREE, que son las

que más pesan porcentualmente en la distribución de los gravámenes, de acuerdo a su procedencia, así como las contribuciones por seguridad social, etc.

1.3. Objetivos

Objetivo General

Identificar la Tasa Efectiva Tributaria (TET) que pagan las empresas en Colombia, y como inciden los gravámenes nacionales, territoriales, los aportes parafiscales, y los de seguridad social, como obligaciones de orden legal, que debe asumir las empresas, dentro del contexto de la TET, y como pesan estas obligaciones en la Inversión Extranjera Directa en Colombia, en el momento de decidir invertir y/o reinvertir. Este análisis se realizará a partir de 1991, bajo el concepto teórico del Estado Social de Derecho.

Objetivos Específicos

- Analizar el desarrollo histórico de la I.E.D. en Colombia antes y después de 1991, para establecer la incidencia, y las expectativas esperadas para el desarrollo del capital foráneo en la economía Colombiana,
- Identificar y analizar el desarrollo histórico del sistema tributario y la inversión extranjera en Colombia: beneficios, estímulos, tarifas de tributación, doble tributación, y modalidad de la inversión transnacional, zonas francas y zonas económicas especiales, a partir de 1991.
- Determinar el crecimiento de la IED por sector económico a partir de 1991.
- Establecer conclusiones y recomendaciones para mejorar la política pública fiscal en materia tributaria.

1.4. Resultados Esperados

- Determinación de la Tasa Efectiva Tributaria (TET) en Colombia, la participación

- e identificación de los gravámenes territoriales y obligaciones de carácter nacional,
- Incidencia de los principales impuestos nacionales, territoriales, contribuciones y parafiscales (CREE).
 - Desarrollo histórico del sistema tributario en Colombia, desde la colonia, hasta la actualidad.
 - Análisis de los ingresos tributarios y el déficit fiscal,
 - Articulación entre planes de gobierno y el desarrollo económico e impositivo,
 - Principales actividades económicas que han sido de interés para las inversiones extranjeras, en especial como se ha ejecutado la IED. a partir de 1991,
 - La minería como actividad de interés de inversión, en especial para la IED,
 - La procedencia de la IED,
 - Cuáles y cómo han ingresado los recursos externos a Colombia, desde la colonia hasta la aparición de la IED,
 - Medidas de liberación comercial en Colombia,
 - Beneficios de la IED en Colombia,
 - Como la informalidad, la evasión y la elusión inciden notoriamente en el recaudo tributario,
 - Por qué se mantienen las altas tasas de tributación, la complejidad del sistema, y por ende gravámenes que inicialmente fueron temporales, tienen tendencia a ser permanentes,
 - Gravámenes territoriales innecesarios y de poco recaudo, y
 - Conclusiones
 - Recomendaciones

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

La internacionalización de las empresas es un tema estudiado desde la economía clásica por Smith, Ricardo, Bain y Penrose, teorías consideradas como bases del pensamiento económico, las cuales examinan la importancia de los costos de producción, mano de obra, materias primas, rentas y de la ventaja comparativa de los países, seguida por teorías como costos de transacción y las más modernas que analizan las redes y el paradigma ecléctico internacional Dunning plantea las ventajas locativas y la favorabilidad de crear empresas en los países con recursos naturales abundantes a costos más bajos.

Debido al importante desarrollo que ha tenido la Inversión Extranjera dentro del fenómeno económico de la globalización o mundialización de la economía, ha tomado nuevo interés analizar los factores determinantes de la I.E.D. Asociado al concepto de un país receptor de capital foráneo, el tema no es nuevo, siempre ha existido la inversión independiente de la forma en que se llega a la balanza de pagos, como empréstitos, indemnizaciones, por las exportaciones, o bajo la modalidad de las multinacionales. En este caso se trata de los incentivos que puede generar un país para atraerla.

COASE desde 1936, plantea una teoría de la internalización de las actividades dañosas o externalidades, donde el daño debe ser compensado obligatoriamente por quien las provocara, (GUERRA 2001) plantea la teoría inexistente bajo dos conceptos: 1) Las altas tasas de retorno del mercado, y 2) Ventajas comparativas en transferencia de capital, tecnología, y destrezas de los países. DUNNING (1977), con la Teoría Ecléctica con fundamento en los pensamientos de la organización industrial,

en la localización, y en la internacionalización, consideradas hasta el momento de forma separada. Este autor introdujo el modelo PLI (propiedad-localización-internacionalización) ó OLI (ownership-localization-internalization), por sus siglas en inglés, sin dejar de lado a los organismos internacionales como la CEPAL (1994), el SELA (1995), la OECD, la UNCTAD (2006), etc. Quienes se han pronunciado sobre el tema y han hecho aportes para establecer una teoría sobre la I.E.D. como medio de desarrollo económico, con fundamento en las teorías de la internalización y el rendimiento del capital.

A pesar que existen diferentes teorías económicas, sobre relaciones internacionales, y sobre la inversión directa extranjera. No existe ninguna capaz de explicar de una forma completa y satisfactoria este fenómeno. Las teorías “tradicionales” del comercio internacional han sido consideradas en la literatura como uno de los marcos posibles para el estudio de la localización de la IED y sus determinantes, al justificar los desplazamientos de los factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes y bajo la consideración de que en el marco del modelo Hecksher-Ohlin, el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos.

Entre las teorías más aceptadas se encuentran la teoría de la organización industrial y la teoría de la internalización. La teoría de la organización industrial manifiesta, que la IED se efectúa con el fin de explotar las ventajas específicas que poseen las empresas inversoras frente a las del país receptor. Se trata así de aprovechar ciertas imperfecciones estructurales que le permitan aumentar su poder de mercado (HYMER, 1976). **La teoría de la internalización** supone un intento de justificar por qué las empresas deciden explotar sus ventajas específicas mediante la IED en lugar

de optar por la venta de una licencia a una sociedad extranjera (BUCKLEY, Y CASSON, 1976, 1979). Para una empresa será más beneficioso explotar directamente estas ventajas que cederlas a otras firmas, ya que se reducen e incluso se eliminan los costes de transacción (RUGMAN, 1981).

La Teorías de las Relaciones Internacionales, fueron estructuradas para entender la complejidad del fenómeno internacional, lo cual generó diferentes pensamientos en las ciencias modernas. Entre las que se encuentran las teorías: 1. Realista, 2. Liberal, y 3. Reflectivista.

El pensamiento realista, y liberal, se proyectan a explicar la causa de los fenómenos internacionales, y el reflectivismo, busca comprender e interpretar las relaciones internacionales, bajo las perspectivas de la política y la sociología.

- **La teoría realista:**

Se fundamenta en el poder como clave de la explicación, bajo la construcción hipotética –deductiva, del poder soberano y legítimo del Estado como el actor principal de la vida internacional, como órgano central de control del interés individual, sectorial y nacional. Crea y explica la institucionalidad de un territorio y conduce las relaciones internacionales de una sociedad, como fin del Estado, bajo un análisis de la responsabilidad política y ética de las relaciones internacionales, en esta corriente se encuentra el realismo clásico, el neorrealismo, el realismo defensivo, el realismo ofensivo, el realismo neoclásico.

Realismo clásico: (Edward Carr (2001) & Hans Morgenthau (1952) citados por Rodríguez 2013), Parten de interés de cada Estado (el interés nacional), el primero se fundamentó en el interés o conducta internacional de los países, bajo una moderada cooperación del derecho internacional, con alcance universal, la orientación de la

investigación tiende a criticar el rol o estrategias de las instituciones internacionales; y el segundo (MORGENTHAU) percibe la política internacional como un mecanismo en términos de poder egoísta y competitivo del Estado, planteamiento inspirado en el método histórico y filosófico en dos aspectos. 1) De carácter descriptivo y analítico, y 2) De carácter prescriptivo, y en ambos casos responden al interés nacional de igual manera.

Neorealismo: (Waltz, 1979) citado por Rodríguez 2013) Parte del equilibrio de poderes, la soberanía y su alcance, dentro del ordenamiento internacional de la economía política, el comportamiento estatal depende del poder internacional y su distribución, y del principio de auto-ayuda; responde a los principios de la economía clásica de Adam Smith, la racionalidad de los actores y la noción de mercado., con un resultado de las interacciones del Estado, en el orden internacional. Competencia – mercado.

El realismo ofensivo: (Snyder, 2006) citado por Rodríguez 2013) lo concentró en las estrategias ofensivas y en las conductas agresivas de los Estados para maximizar el poder, para preservar el equilibrio del poder internacional. Los intereses del Estado y de la cuota de la distribución del poder internacional.

El realismo defensivo: (Taliaferro (2001) citado por Rodríguez 2013) considera como las propuestas o condiciones en que los Estados depuran sus intereses dentro del orden internacional: 1) La concentración de esfuerzos o ponencia de sus propuestas, que se desarrolla entre la colaboración y la cooperación internacional, determinadas por variables de tecnología militar, posición geográfica, el acceso a materias primas, presión económica internacional, la facilidad para extraer recursos, 2) Estudiar la política exterior, más que la política internacional, considerando el

poder de quien puede decidir la política exterior, y 3) Los factores domésticos, que condicionan la política exterior, es decir la autonomía del Estado en la sociedad civil, y la política organizacional y las relaciones cívico militares. Etc.

El realismo neoclásico: (Rose (1998), Wohlfort (1993), y Chistensen (1996) citados por Rodríguez 2013) considera el comportamiento individual de los Estados, en relación con las grandes estrategias de política exterior, militar, económica, y de alianzas; más que una teoría, es una variable de análisis, que explicá la política exterior.

- **La teoría liberal** (Moravcsik (1997), citado por Rodríguez 2013)

Se fundamenta en el conjunto de premisas articuladas para superar el concepto de seguridad del sistema internacional, que permita un esquema de cooperación, y/o integración, de los diferentes intereses sociales y económicos, el Estado garantiza sus fines, mediante el procesos de discusión de los actores sociales, como fuerzas transnacionales y domésticas, y tienen corrientes: 1. Ético-liberal, 2. Neo funcionalismo, 3. Transnacionalismo, y 4. neo institucionalismo

- **La perspectiva ética – liberal:** (Kant & Grotius, citados por Rodríguez 2013)

Parte de la ley natural (libertad e igualdad) en el ordenamiento de las relaciones interestatales, pactar clausulas a partir de principios generales y esenciales para el funcionamiento de las relaciones internacionales, Kant la enuncia como una organización republicana del sistema internacional y de paz internacional, dos aspectos importantes en esta corriente de ética.

Liberalismo funcionalista: (Mitrany, Monet, & Hass (1948) citados por Rodríguez 2013) al presentarse la disfuncionalidad entre el Estado y el sistema internacional, se avoco por la gobernanza internacional, como mecanismo para

satisfacer el entorno internacional, en aras de la cooperación y la paz, sustentado en un enfoque liberal de Kant, que permita superar la ineficacia de los Estados, para garantizar la seguridad y el bienestar económico de los ciudadanos, con variables de :

a) Disfunción del Estado al cambio internacional, b) funciones manifiestas de integración, riesgos que no permiten la integración global, y c) Exigencia funcional del liderazgo del país para mantenerse en el eje internacional.

Liberalismo transnacional: (Nye & Keohane (1971) citados por Rodríguez 2013) Considera, que el poder no debe estar asociado a la noción de recursos, sino a la capacidad de influencia, cobra vigencia las empresas multinacionales y las organizaciones no gubernamentales, que resultan tan importantes como el mismo Estado. Se supera la noción nacional e internacional.

Neoliberalismo institucional (Keohane (2005) citado por Rodríguez 2013) Plantea una agenda de investigación alternativa, al concebir las relaciones internacionales como resultado de la descentralización del poder, sino de los múltiples procesos de institucionalización en el ámbito internacional, conjunto de reglas, formales e informales, y conectadas, que configuran las expectativas en el ámbito internacional, ordenes negociadas, convenios, reglas implícitas en el seno de las relaciones internacionales, organizaciones que permiten la estabilidad del orden internacional entre los Estados. Generar transparencia, y coordinación de la política.

- **Problema de inspiración reflectivista.**

Se entiende por esta corriente las teorías del pensamiento moderno del empirismo, el racionalismo, y el positivismo, y consideran la construcción de verdades objetivas mediante la deducción, es una discusión más epistemológica y ontológica de las ciencias sociales, son un conjunto de recomendaciones para construir el

conocimiento del orden internacional, las teorías corresponden a la construcción normativa y excepcionalmente al juego de poder, como deben de interpretarse una evidencia válida, la verdad en correspondencia con los hechos “tribunal de la verdad” planteada por el constructivismo de Alexander Wendt, quien ha buscado un puente entre el realismo, el liberalismo y el reflectivismo, y con teorías más radicales, como el neo marxismo, el feminismo, la teoría crítica, y el análisis del discurso.

Constructuivismo. (WENDT (2005) citado por RODRÍGUEZ 2013)

Se fundamenta en la “Lectura sociológica” de las relaciones internacionales, articulada con la lingüística, la filosofía, el psicoanálisis de las relaciones internacionales, como debemos entender la construcción social del sistema del Estado, los intereses se construyen en el proceso de interacción social, que definen las identidades e intereses. La psicología social, interpreta las identidades e intereses como factores endógenos en el análisis, acoge el interaccionismo simbólico de Max Weber, y la teoría de la estructuración de Anthony Giddens, y dos principios del constructivismo 1) las personas actúan hacia objetos, y 2) los significados de la acción derivan de la interacción, además se aplica la teoría de la estructuración entre el problema, el agente- estructura la interpretación de los procesos sociales, desde la conceptualización del agente, la estructura, y el contexto social.

El interaccionismo simbólico y la teoría de la estructuración, le permite cerrar su atención en la construcción de comprensiones intersubjetivas entre el yo y el otro.

Feminismo: (TICKNER (1997) citado por RODRÍGUEZ 2013) Argulle que el análisis realista del interés y el poder nacional, son el resultado entre lo doméstico y lo internacional derivado de la separación entre lo público y lo privado, que constituye el ordenador de la estructura de dominación masculina, las sociedades

ocultan las relaciones entre los individuos, entre hombres y mujeres. De tal manera que la seguridad no se debía concebir en términos internacionales, sino de las relaciones individuales, y debe pasar por el proceso de disputa y negociación entre los actores, donde las mujeres por definición deben actuar. Como agentes de provisión de la misma seguridad, con el análisis central el género, y reorienta la investigación al análisis individual.

El (neo) marxismo (WALLERSTEIN (1993) citado por RODRÍGUEZ 2013)

Está en contra de las corrientes económicas del liberalismo. Consideran que el crecimiento económico de un país es virtualmente imposible debido a las estructuras de dominación y de explotación del sistema capitalista, porque este ha generado pobreza, subdesarrollo, y dependencia en los países periféricos, se deben superar estos flagelos cualquier país puede crecer económicamente.

Teoría crítica (COX (1996) citado por RODRÍGUEZ 2013)

Es la teoría de la historia, no solo le interesa el pasado, sino por el proceso continuo del cambio histórico, que permite la interacción de las tres esferas de la actividad que unidas permiten el proceso continuo del cambio histórico: 1. Las fuerzas sociales y los procesos de producción, 2. Las formas del Estado, en la relación Estado / sociedad, y 3. Los órdenes mundiales, que configuran las fuerzas, que definen la guerra y la paz para los Estados

El análisis del discurso (FOUCAULT (2006) citado por RODRÍGUEZ 2013)

Es el modo de análisis de las corrientes pos-modernas de las preocupaciones analíticas y éticas del feminismo, el neo marxismo, y /o la des-construcción de las diferentes formas del análisis del discurso, con fundamento en el pensamiento de FOUCAULT (2006). La arqueología y la genealogía, que es el estudio de las

relaciones internacionales, la arqueología regula las reglas en la práctica del discurso que operan en la historia, discontinuidades y con cambios violentos, es el análisis neutral, el examen arqueológico permite una aproximación metodológica a las formaciones discursivas, ideas, conceptos, sobre el conocimiento del mundo, y la genealogía es establecer la relación entre las prácticas sociales y el discurso, partiendo del examen arqueológico, busca la esencia del comportamiento humano, analiza el comportamiento de los sistemas del pensamiento y la práctica social constructiva, donde el estado de derecho, reemplaza la guerra, y esta interpretación ha permitido identificar las distintas formaciones discursivas, que le han dado vida a las relaciones internacionales humanas.

La disyuntiva existente entre los factores externos (macroeconómicos) o internos (microeconómicos) a la propia empresa, fue superada con el trabajo de DUNNING (1977), que aportó un esquema de análisis de la inversión extranjera que combina elementos de ventaja comparativa internacional con otros elementos del propio comportamiento individual de las empresas. De esta forma conseguir reunir en una sola teoría, las explicaciones basadas en la organización industrial, en la localización, y en la internalización, consideradas hasta el momento de forma separada. Este autor introdujo el modelo PLI (Propiedad-Localización-Internalización) o OLI (Ownership-Localization-Internalization), por sus siglas en inglés, esta hipótesis establece que una empresa decidirá realizar una inversión directa extranjera cuando cumpla las siguientes condiciones:

1. Debe poseer ventajas competitivas con respecto a las firmas en el país de destino (Ownership Advantages).
2. Debe poseer ventajas de internalización (Internalization Advantages). Es decir,

para la firma debe ser más beneficioso explotar esa ventaja competitiva que cederla.

3. Para que finalmente se decida por invertir en un país determinado, éste debe ofrecer ventajas de localización (Location Advantages).

De tal manera, que para este análisis, se utiliza como marco de referencia la clasificación sobre determinantes internos presentada por la UNCTAD (1998) con base en el paradigma eclético de DUNNING (2001) La UNCTAD divide estos determinantes en tres grupos: 1) Marco normativo, 2) Facilitación de negocios y 3) Determinantes económicos.

Ahora, estos últimos factores que influyen en la determinación o en la decisión de los inversionistas, se relacionan con las razones que las Empresas Multinacionales han tenido para operar en el extranjero, y que de acuerdo con DUNNING (2001) se encuentran en:

Tabla 1. La OLI de Dunning

<ul style="list-style-type: none"> ● Marca ● Técnica de producción ● Capacidades empresariales ● Rendimientos de escala 	<ul style="list-style-type: none"> ● Existencia de materias primas ● Bajos salarios ● Impuestos especiales o aranceles 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ventajas por la producción propia en lugar de producir a través de un acuerdo de asociación, como licencia o una empresa conjunta ● Asegurar control
---	--	---

Fuente: DUNNING (2001).

El paradigma de Dunning, establece los beneficios que debe ofrecer el país receptor, para la UNCTAD (1998), establece en el marco normativo, las políticas económicas, régimen de sociedades, mercado de valores, comerciales y fiscales (política tributaria), y comprende dos grupos: A) Determinantes económicos, y B) Facilitadores de negocios y en los determinantes económicos, comprende tres grupos: 1) El mercado, 2) Los recursos, y 3) La eficiencia, ; de donde los inversionistas obtienen los argumentos empresariales para tomar su decisión, que no son otros, que

los principales beneficios económicos que les ofrece el país receptor, para lo cual, se utiliza como referencia la clasificación sobre determinantes internos presentada por la UNCTAD .

En consecuencia, bajo el marco conceptual citado, las restricciones más importantes para acelerar la economía colombiana, según CÁRDENAS (2013, p.525), obedecen a que:

- No existe un plan de proyectos de inversiones en Colombia, que permita a los empresarios establecer sobre la rentabilidad de las actividades económicas en que pueden ser competitivos, por problemas asociados al orden público,
- No existe canales de financiamiento adecuado. Que garanticen llevar a cabo los proyectos, debido a que hay restricciones sobre el acceso al crédito, el costo del capital es muy alto, relacionado con el sistema bancario y el mercado de bonos y acciones (bursátil).
- Los bajos niveles de retorno de la inversión, capital humano e infraestructura
- No hay claridad en la apropiación de los beneficios. Falta certeza sobre los beneficios de sus inversiones, el sistema tributario no permite la adecuada protección de los derechos de propiedad y cumplimiento de los contratos.

Dentro de la estabilidad macroeconómica subsiste el problema fiscal, el tamaño del estado ha crecido, y por ende el aumento del gasto público pasó del 21% del PIB en 1990, al 29% del PIB en 2010 y los gastos sociales pasaron del 11% del PIB, al 17.1 del PIB, (CÁRDENAS, 2013).

Los organismos financieros internacionales (FONDO MONETARIO

INTERNACIONAL Y BANCO MUNDIAL, 1998) promotores del pensamiento neoliberal, consideran que la IED responde cuando se han reestructurado las economías de acuerdo con el patrón impuesto por dichos organismos. Según este supuesto oficial, la inversión extranjera es muy vulnerable a la fiel observancia de las políticas ortodoxas.

En otras palabras, si bien la dinámica expansiva inherente al capital induce la inversión extranjera directa, no se puede restar importancia al análisis de las circunstancias y los factores que están directamente relacionados con la rentabilidad de las inversiones. La empresa que decide invertir en el extranjero en vez de exportar a los mercados del exterior obviamente lo hace siguiendo la lógica interna del capital; por tanto, tiene en cuenta ante todo las condiciones que prevalecen en esos mercados. El papel de las hipótesis explicativas es señalar las condiciones que favorecen la obtención de ganancias. Que sean útiles como orientación teórica depende de que la explicación tenga algo que ver con la realidad, GUERRA (2001).

En consecuencia el objetivo central del decisor político es el crecimiento económico, sus efectos beneficiosos lo convierten en un fin idóneo, Para conseguir un mayor bienestar, empleo, se mejora la distribución de la renta, etc. Donde el acierto o no de una determinada política, se mide en términos del crecimiento económico que genera. Por ello, existe un gran interés por determinar los factores que la favorecen MAG (2006). Así las cosas, la política fiscal presenta los estímulos y beneficios para la IED. Pero entonces ¿Cuál es la finalidad última del sistema económico? La búsqueda del máximo beneficio y la acumulación de capital; es decir en materia empresarial se traduce en las utilidades de la empresa y por lo tanto están en contra de

lo que genere un mayor coste y disminuye sus ganancias, determinadas por el surgimiento del sistema impositivo de un país.

Para el caso de Colombia requiere de las dos alternativas para generar desarrollo económico y bienestar social, y para el inversionista no se puede generar esas dos expectativas y puede optar por no invertir, debido a un sistema impositivo altamente gravoso, lo cual es el tema de investigación en dos aspectos. 1) ¿Cuáles son los más importantes aspectos en la política fiscal para atraer la IED? Y 2) ¿Cuál es el efecto de los impuestos en Colombia para la IED?

Para resolver estos interrogantes, se hace necesario optar de entre las teorías expuestas, por el paradigma eclético de DUNNING, que presenta la IED en un análisis que combina las explicaciones basadas en la organización industrial, en la localización, y en la internalización, en una sola teoría, e introdujo el modelo PLI (Propiedad-Localización-Internalización) o OLI (Ownership-Localization-Internalization), por sus siglas en inglés, esta hipótesis establece que una empresa decidirá realizar una inversión directa extranjera cuando cumpla entre sus condiciones los beneficios de localización del país receptor.

La presente investigación se orienta por la política fiscal, en la cual, se van a señalar los incentivos tributarios o regímenes de estímulo a la IED, como los Acuerdos suscritos por Colombia para desmontar la doble tributación, los contratos de estabilidad jurídica, las Zonas Francas, las Zonas Especiales Económicas de Exportación (ZEEE), resaltando que tanto la complejidad del sistema, como la alta carga tributaria, son factores determinantes en la decisión, que tomen los inversionistas en relación con la localización de una empresa.

La carga Tributaria está medida por la Tasa Efectiva Tributaria (TET),

condicionada por la incidencia de los tributos pagados por la empresa durante el año fiscal, sobre la utilidad o ganancia de la empresa en el mismo periodo antes de impuestos, o sea:

$$\text{Tasa efectiva} = \frac{\text{Total Impuestos}}{\text{Utilidades}}$$

Lo anterior, evidencia, que en Colombia existen varios factores de localización, que son determinantes en el flujo de la I.E.D., hacia Colombia como país receptor. De tal manera, que la OCDE (2015) considera, que uno de esos factores es el sistema tributario Colombiano, el cual es extremadamente complejo, con un nivel promedio de impuestos TET del 78.7%, por encima de los promedios de los países latinoamericanos que es del 48.4%, y en los países más desarrollados es del 44%, hipótesis que es la verificación objeto de esta investigación.

CAPÍTULO III: DESARROLLO DE LA I.E. EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA, ANTES DE 1991.

Bajo los criterios de la teoría del desarrollo económico, el capital extranjero aumenta el acervo de capital e interviene en la configuración del desarrollo económica del país receptor, CARDENAS (2013), lo cual resulta relevante en las economías en desarrollo, al actuar como fuente del financiamiento externo. Además crea transferencia de bienes tangibles e intangibles, aporta tecnología, capacitación y entrenamiento laboral generando empleo, crea capacidad exportadora, hace más competitivo el país, BANCO DE LA REPUBLICA (2012), y resulta siendo uno de los elementos característicos de la globalización de la economía mundial.

De tal manera que la I.E.D se convierte en un elemento importante para el crecimiento de la economía, a partir de la segunda guerra mundial (CARDENAS, 2013), en especial en los países en desarrollo como Colombia, (ZAPATA, 2006). Por tal razón es necesario establecer de qué forma ingresa el capital foráneo a la economía en los diferentes momentos históricos de Colombia.

3.1. Formas del Capital Extranjero en Colombia

En las últimas dos décadas se han profundizado los vínculos entre los países mediante la participación creciente en los mercados mundiales de capitales, de bienes y de servicios. En Colombia, a partir de 1991 con la expedición de la nueva CONSTITUCIÓN POLÍTICA, se inicia el cambio de modelo económico y de impulso a la IED Art. 333, 336 C.P. (1991). En materia de política pública y económica se prefiere la I.E.D. debido a que genera mayor estabilidad frente a otros

capitales y genera beneficios potenciales que pueden ser atraídos a un país, por tratarse de una inversión permanente y a largo plazo, (FEDESARROLLO, 2007).

Ahora, cuando se enuncia el término de capital extranjero, se hace alusión necesariamente a la inversión de recursos. De tal manera, que una inversión debe entenderse como la colocación de un capital independiente de la modalidad en que se invierta o depositen fondos con una expectativa en común de generar utilidad o rendimientos financieros y/o se conserve o aumente su valor patrimonial (GITMAN & JOEHNK, 2009).

Ciertamente, los flujos de capital hacia Colombia han venido cambiando significativamente en los distintos momentos de la historia económica. El endeudamiento externo es una forma de ingreso de capital extranjero a nuestro país, CARDENAS (2013), lo clasifica en tres modalidades, y la inversión propiamente de recursos extranjeros, lo han realizado y de acuerdo al BANCO DE LA REPÚBLICA (1992) son tres las formas en que han invertido en nuestro país, respectivamente a saber:.

- El crédito bancario externo, fue un mecanismo de financiación hasta los años 90, y
- Los préstamos oficiales, se dieron mediante el endeudamiento con los países desarrollados por medio de los organismos multilaterales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano del Desarrollo (BID) o la Corporación Andina de Fomento (C.A.F.), que dieron créditos condicionados en su inversión, fijándose un compromiso consistente en el desarrollo de una política económica específica.
- La financiación mediante la emisión de bonos de deuda pública, modalidad que ha sido la más utilizada desde los años 90.

- Las Multinacionales, es la figura de las empresas que tienen capital extranjero y nacional en proporción mayoritaria, inicialmente la enunció la decisión 24 de 1970 del Pacto Andino.
- La Inversión Extranjera Directa (IED) inversión de recursos externos a largo plazo, hacia 1981 se define este tipo de inversión, específicamente la orientada a la exploración de hidrocarburos y minería en general.
- La Inversión Extranjera financiera denominada de cartera, son recursos externos invertidos a corto plazo, generalmente en el sector financiero, toma vigencia hacia 1991, debido a la apertura económica,

3.2. Flujo del Capital Extranjero en la Historia de Colombia

En Colombia a partir de la independencia se dio inicio a la creación de instituciones democráticas, que se han ido consolidando con el desarrollo de la nación colombiana. Por tal razón, es necesario preguntarse de qué forma los recursos externos han permeado la economía en las diferentes etapas de su vida política:

3.2.1 En la Colonia

El Estado colonial se apropió de las actividades económicas más productivas de la época (los monopolios de la sal, el tabaco y el aguardiente) y de los ingresos de los impuestos aplicados al comercio internacional y local, lo cual frenó el desarrollo comercial y la acumulación de capital privado, y por ende justificaron el movimiento de la independencia económica (KALMANOVITZ, 2010).

De tal manera, que con la llegada de Europa a América, la imposición de la ley española, la invasión y posterior colonización, determinó la extinción de la población aborigen, además de la expropiación de sus territorios convirtiéndolos en tierras

disponibles (se pasa de una propiedad comunal a una propiedad privada de la tierra).

En otras palabras, la población indígena se debilitó, por el sometimiento y explotación minera causada por la conquista de sus territorio. La conquista implicó expropiación tanto territorial como cultural, social y política, sumado a las masacres cometidas durante el periodo de la conquista y Al sometimiento en la colonización, además el contagio de las enfermedades traídas por los europeos. La población indígena se disminuyó en una forma muy acelerada, cercana a la extinción (KALMANOVITZ, 2010).

El descenso poblacional generó grandes extensiones de tierras no cultivadas y por ende se dejó de explotar el oro. La Corona Española y la Iglesia decidieron importar esclavos de África, los portugueses, y más adelante se sumarían los Ingleses, y Holandeses como potencias marítimas, se dedicaron al comercio de esclavos (KALMANOVITZ, 2010).

Ahora, España con el respaldo de lo adquirido en el proceso de colonización, y junto con los demás imperios europeos, imponían las reglas al comercio y el control fiscal en las colonias.

Así mismo, a finales del siglo XVIII, en España se produce un cambio dinástico pasándose el poder de las manos de la familia monárquica Augsburgo a la familia dinástica Borbón, produciéndose una serie de inconvenientes por la forma de concebir los territorios ocupados, promulgando las famosas reformas borbónicas, que buscaban constituir un mayor control fiscal de la metrópoli sobre sus colonias y reinos, provocando una serie de descontentos que se trasladaron a las colonias empezando un rechazo a la intervención fiscal de España, que desconoció los derechos de la nobleza indígena (KALMANOVITZ, 2010).

De tal manera que la minería del oro y la plata fueron objeto de la inversión extranjera, y la economía de la colonia o del Nuevo Reino de Granada se fundamentaba en la hacienda, en la minería del oro explotada con mano indígena y recuperada por la oferta de la mano de obra de esclavos y de mineros independientes. En la Colonia, una buena cantidad de la explotación del oro financiaba la defensa del imperio contra el asalto de los piratas y de las confrontaciones con Inglaterra y Holanda, mientras que otra parte era apropiada por mineros, comerciantes y funcionarios procaces, y una poca parte de la plata y del oro llegaba a la Corona Española, el tesoro de América llegaba en buena parte hacia Francia y Holanda, porque estos producían bienes, que requería España.

A nivel macro, la conquista se realizó mediante una inversión de la empresa privada de ocupación, la Corona española no comprometió sus recursos directamente, pero si impuso las condiciones para quienes pretendían ingresar a los nuevos territorios, entre los que se encontraba el territorio que más adelante en la Colonia se denominó Nueva Granada, esas cláusulas se encontraban en las capitulaciones (contratos) donde los huestes o conquistadores se comprometían a respetar, con el fin de obtener privilegios económicos y políticos en las nuevos territorios (utilidades), los cuales se iban incorporando a la Corona española. Los recursos de los territorios eran un premio al esfuerzo de los conquistadores, y así se fue acumulando la riqueza para la Corona Española, quien tenía el mayor interés de la riqueza de América como medio de compra, que no poseía para intervenir en el flujo comercial, que se imponía en Europa, lo cual gesto la costosa Armada invisible de España, para custodiar la riqueza transportada de América a España, situación que produjo una integración mundial de la economía para la época (OCAMPO, 2015).

A medida, que se fue estructurando la conquista y el virreinato de la Nueva Granada, en la Colonia, se impuso un sistema económico y fiscal diseñado para obtener la máxima riqueza de América, no para el desarrollo económico de la colonia, la política española determinó, que la economía del Nuevo reino de Granada era la producción de oro, y así se cumplió entre 1740 – 1810, la minería del oro representaba el 100% del comercio del virreinato, para la época el encomendero invertía en las minas de oro, y su utilidad o contraprestación fuera el oro que iba a Europa vía España, era la alta tributación, y el sometimiento del indígena, que llegó casi a su extinción, reemplazado por la mano de obra esclava traída de África, cuyo comercio fue el renglón económico más relevante durante la colonia, estos fueron vendidos en el puerto negrero de Cartagena de Indias, el único avalado por la colonia para desarrollar tan importante labor, de donde se distribuían a todas las provincias; este junto al oro fueron las mercancías de más alto rendimiento para los comerciantes del Nuevo Reino de Granada, (KALMANOVITZ, 2010).

Hasta la independencia el control económico lo ejercía España mediante el recaudo y administración de los impuestos. Por tal razón, el comercio en las colonias no se desarrolló en forma adecuada, no generó bienestar, ni prosperidad, (OSPINA, 1955).

3.2.2 En la Independencia

Es de precisar que, de acuerdo con MCGREEVEY (2015), la Nueva Granada desde la ocupación de los españoles se caracterizó por una intensiva explotación aurífera (durante la época colonial, Colombia produjo en algunos momentos más oro que cualquiera de las otras posesiones españolas), así durante el siglo XVIII, se dio

un auge aurífero en la Nueva Granada tan importante, que alcanzó una tasa de crecimiento anual cercana al 2.5% (MEISEL & RAMÍREZ, 2015).

Dicho auge de metales –fundamentalmente el oro- continuó en el siglo XIX, y trajo el interés de los inversionistas ingleses, holandeses, alemanes, franceses, entre otros. Estos inversionistas obtuvieron después de la independencia y durante la primera mitad del siglo XX, la concesión de las minas nacionales, especialmente las minas productoras de plata, ubicadas en el centro del país (Mariquita) (OCAMPO, 2015).

Durante el virreinato de la Nueva Granada, y hasta después de la independencia de España, los comerciantes extranjeros tuvieron mejores beneficios de competencia, frente a los nacionales, debido a que estos por ser extranjeros no les correspondía pagar los empréstitos por operaciones de guerra de la metrópoli -España en Europa. Esto produjo un aumento en los impuestos coloniales, volviéndose cada vez más pesada la carga tributaria para los colonos. Este ajuste tributario se realizó mediante los monopolios reales de los licores, la sal y en especial el estanco al tabaco, que alcanzó a representar el 20% del recaudo en el virreinato (MCGREEVEY, 2015).

3.2.3 En la República (1800 – 1850)

Con el surgimiento de la Gran Colombia entre 1821 y 1830, se desarrolló un periodo que se caracterizó por la hegemonía de los recursos financieros, y la imposición de condiciones de comercio provenientes de los países extranjeros. Se recibieron empréstitos, y el pago de los intereses y la deuda, tuvieron un relevante peso en el presupuesto del país. De esta forma el recaudo de los impuestos nacionales era destinado a pagar el servicio y la amortización de la deuda, restringiéndose los

recursos para invertir en obras de infraestructura, y se presentó un importante déficit fiscal (OCAMPO, 2013).

No obstante, en este periodo a pesar de la segmentación social y la lucha de los ideales liberales y conservadores, había un predominio de la inversión y la manufactura extranjera en la economía Colombiana. Esta inversión desplazó la producción manufacturera nacional.

Así las cosas, para la época los ingleses contaban por un lado con los préstamos y la venta de manufacturas a los países latinoamericanos, controlaban el comercio, y además recibían altos dividendos como resultado del manejo financiero de la deuda nacional, pero solo fue hacia 1847 y 1850 cuando el país comenzó a exportar a los Estados Unidos (MCGREEVEY, 2015).

Pese a los cambios políticos de la época, y al sistema de organización administrativa, no se pudo transformar inicialmente el sistema tributario colonial, defendiéndose el impuesto cobrado al estanco del tabaco, los aranceles de aduanas, la acuñación de moneda (MCGREEVEY, 2015).

3.2.4 La Nación y el Federalismo (1850 – 1900)

Durante este periodo se promulgaron diferentes constituciones políticas en cada provincia o estado, definiéndose el concepto de nación que se buscaba -entre el federalismo y el centralismo-. Así pese a la expedición de una Constitución en la Confederación Granadina desde el año de 1858, solo hasta el año de 1863 con la Constitución de Riónegro, se crean los Estados Unidos de Colombia, conformada por estados soberanos, y al final del siglo 19 triunfa el centralismo como organización política, que aún se conserva. En este periodo se estimuló el comercio de productos

extranjeros, hasta el surgimiento de la industria liviana en la década del treinta del siglo XX (KALMANOVITZ, 2010).

Durante el gobierno liberal de Tomas Cipriano de Mosquera se impulsaron las medidas en materia fiscal al suprimir los aranceles proteccionistas, se eliminaron muchos tributos traídos de la colonia, se abolió la esclavitud, y se produjo la desamortización de bienes de manos muertas¹, consolidándose la propiedad privada (MCGREEVEY, 2015).

Ahora, Colombia desde la época colonial tuvo un excelente desempeño como productor de metales, hasta mediados del siglo XIX el oro y la plata fueron los productos más representativos en los mercados internacionales. Solo a finales del siglo XIX se integró al mercado internacional bajo un modelo agroexportador, y surge el café como principal producto agrícola de exportación, que desarrollo su potencial económico en el transcurso del siglo XX, creando equilibrios macroeconómicos, en materia de política monetaria y fiscal (KALMANOVITZ, 2010).

De tal manera, que el café se convirtió en el principal renglón de exportación, contribuyendo a la formación de capital, que posteriormente se orientó a la consolidación de la industria y el comercio, creándose una inversión interna, que consolidó la zona del pacífico, como eje principal de la economía, asentando en buena parte el comercio y la industria nacional, y convirtió a Buenaventura en el

¹Eumed.net: Enci. De esta forma Las propiedades de "manos muertas" eran aquellas que, en virtud de las condiciones del legado o por las reglas de institución de su dominio, no se podían vender, permutar o transferir en forma alguna. Era habitual que tampoco pudieran estar gravadas por impuestos.

El origen de esas propiedades está en la cesión o legado hereditario de un benefactor ya muerto (de ahí el nombre de "manos muertas") cuya voluntad sigue prevaleciendo...

Por ello, y también por su crecimiento desmedido, muchos gobiernos de diversos países y épocas han expropiado los bienes de "manos muertas", [a través de] un proceso llamado "desamortización". Tomado de: clopedia Virtual (Desconocido). Manos Muertas: Conceptos Económicos, Jurídicos y Sociales. Recuperado de <http://www.eumed.net/diccionario/definicion.php?dic=1&def=72>

puerto de mayor importancia, y a su vez al Valle del Cauca y otros departamentos – como Antioquia- en polo de atracción de multinacionales, como se evidencia en los años 50 y 60 del siglo XX. Estas regiones adquirieron importancia económica, política y social, en el contexto nacional (KALMANOVITZ, 2010).

3.2.4.1 Análisis de los recursos externos en el siglo XIX

El siglo XIX se caracterizó por una consolidación económica y poblacional del país. Las políticas liberales de apertura, simplificación tributaria, federalismo fiscal y fomento de la banca privada, tuvieron efectos en el crecimiento, en especial entre 1850 -1885, como reacción al fuerte impacto provocado por la independencia y las constantes guerras civiles. A finales del siglo XIX se consolidó el sector agrícola como eje de la economía colombiana. Continúa desarrollándose en el siglo XX, y conlleva a la actividad económica industrial, permitiéndose la atracción de la inversión extranjera (KALMANOVITZ, 2010).

El receso en el desarrollo económico, político y social del país, fue el producto de la lucha por la independencia y las diferentes guerras que precedieron la construcción de la República en el siglo XIX, sumado al movimiento poblacional conocido como colonización antioqueña, que afianzó la economía fundamentándose en el cultivo y comercialización del café (KALMANOVITZ, 2010).

El cultivo del café integró a Colombia al mercado internacional, generó el mayor excedente económico en la historia del país, y dio inicio a la industrialización de las principales ciudades como Barranquilla, Bogotá y Medellín, tanto por su inversión como por el desarrollo de obras de infraestructura.

El capital obtenido por el café se invirtió en la construcción de ferrocarriles y carreteras, en la explotación de recursos naturales y en la agricultura. Influenciados por el contexto económico internacional, los gobiernos de turno promovieron el ingreso de compañías extranjeras en Colombia, como ocurrió en el gobierno de RAFAEL REYES con la constitución de la multinacional United Fruit Company que se encargó de la producción de banano en la ciénaga de Santa Marta (KALMANOVITZ, 2010).

Por tal razón, los capitales extranjeros sirvieron para explotar nuestros recursos naturales, sin que se produjeran utilidades estatales. Un ejemplo de esta forma de concesión fue la que se otorgó en el año de 1881 a una compañía inglesa para la construcción de un ferrocarril en Santa Marta, A una compañía norteamericana que se encargó de la explotación del cultivo de banano en la zona de la costa Atlántica. A partir de 1920 las compañías norteamericanas se interesaron en la explotación de los hidrocarburos existentes en la zona oriental del país (OCAMPO, 2013).

3.3. Desarrollo industrial y atracción de la Inversión Extranjera en el Siglo XX.

El crecimiento económico de Colombia durante el siglo XIX fue muy lento y representó el 1.8%, debido a los continuos cambios políticos tanto en la independencia, como en la consolidación de la República, y comparativamente fue mejor el crecimiento económico del siglo XX con un 4.6 % anual (KALMANOVITZ, 2010).

Por otra parte, las nuevas instituciones económicas, la política monetaria, y fiscal llevaron a Colombia a un crecimiento económico, caracterizado por cierto equilibrio en el siglo XX, que junto con el desarrollo de la globalización y las exportaciones,

permitieron las nuevas oportunidades de inversión (MCGREEVEY, 2015). A continuación, se analiza el crecimiento del siglo XX por periodos.

3.3.1 Periodo 1900 – 1930.

El crecimiento económico no fue solo de capital Colombiano, participó el capital extranjero y la llegada de los emigrantes, para 1914 el capital extranjero inversión directa, más la deuda externa, era de US\$60 millones, y representaba aproximadamente el 6% del total del capital para la época, incluyendo los recursos provenientes de la indemnización del Canal de Panamá. Esta cifra fue la más alta en treinta años (1884-1914), el capital extranjero no participo en los inicios del desarrollo industrial, los recursos externos, se encontraban en el sector transporte (ferrocarriles), en la explotación agrícola (bananera) y minera (oro). Para 1925 la I.E.D representaba el 5.9% del capital total de la nación, según el estudio de la CEPAL, (MCGREEVEY, 2015).

Tabla 2. I.E.D. por sectores. 1914

SECTOR	US\$ millones
Transporte	24
Minería	18
Agricultura	16
Otros	2
Total	60

Fuente: RIPPY (1958), p.38, citado en MCGREEVEY (2015)

La vida republicana de Colombia inicia con una perspectiva de integración económica, resultado de sus condiciones particulares de desarrollo agrícola, que se fundamentaban en el cultivo del café, que produjo excedentes de capital, permitió un

auge sin precedentes en la inversión de obras públicas, e impulso el desarrollo económico del siglo XX.

La industria nacional para 1929 había alcanzado solidez convirtiéndose en el nuevo motor de desarrollo económico, social y político de las ciudades. Permitiendo la apertura de un mercado de bienes de capital, materias primas y medios de vida implicándose las importaciones de bienes de capital y la producción interna de la industria textil, que resulto atractivo para los inversionistas extranjeros (MCGREEVEY, 2015).

3.3.2 Periodo 1930 – 1945.

En el transcurso de la mitad del siglo XX el sector que adquirió mayor importancia fue el textil, para 1938 el valor de la producción industrial textil representaba un 18,66% del total de la producción nacional (MCGREEVEY, 2015), y participó del 8,9% del PIB en 1929, y del 16.5% del PIB en 1945 (OCAMPO, 2015).

En la post guerra se dio en Colombia el crecimiento industrial, debido a que el capital formado del café se invirtió en la industria nacional, y por ende llego el capital extranjero, conformando el capital asociado, que determinó la consolidación de empresas en las principales ciudades colombianas, es decir, la industria va desplazando al Café, y se inicia la atracción de los inversionistas extranjeros (OCAMPO, 2015), e ingresan mediante la creación de empresas o en asocio con las ya existentes, dando origen a lo que se conocieron como las multinacionales.

3.3.3 Periodo 1945 -1960.

Entre el periodo de 1945-1949 la industria nacional se expandió a una tasa muy elevada del 11.5% (TIRADO, 2010), debido al mejoramiento de las obras de infraestructura, a las mejoras del sector eléctrico, a la creación del fondo del café que

regulo los precios; todo esto sumado a la llegada de inversionistas extranjeros, y a la reinversión de los ahorros nacionales, (OCAMPO, 2015).

Entre 1946 y 1952 la mitad de los ensanches empresariales, se financiaron con fondos internos, mediante el mecanismo de la suscripción de acciones, compradas por las multinacionales, que utilizaron la naturaleza jurídica y comercial de las Sociedades Anónimas. Este periodo se caracterizó por una elevada tasa de desarrollo industrial en el 11.5% anual que fue el desarrollo porcentual más alto en la industria colombiana (TIRADO, 2010).

Además, la inversión extranjera, ofreció impulso a los bienes intermedios (papel, caucho, llantas, productos químicos), en este periodo llegaron a Colombia los servicios financieros, transporte. Comunicaciones y servicios públicos domiciliarios, se fue estructurando la actividad de servicios (TIRADO, 2010).

En este periodo (1946-1953) en varias ciudades de Colombia, se radicaron las empresas multinacionales, con una alta inversión de capital extranjero, en la industria nacional, liderado por E.U., bajo la modalidad de la industria mixta².

Así, el proceso industrial colombiano era la consecuencia de la política exterior de E.U. derivada del ensanchamiento de las multinacionales norteamericanas, que empezaban a cambiar el orden económico mundial (TIRADO, 2010). De tal manera, que el capital extranjero norteamericano en la década de 1950 se invirtió en Colombia, debido a las nuevas políticas arancelarias, que permitieron el auge industrial representando el 25% del PIB nacional (KALMANOVITZ, 2010). A

² Es la compra de acciones que hace una soc. extranjera a una S.A. instalada en este caso en Colombia, o la constitución de una S.A. con capital de empresas de distinta nacionalidad.

mediados de los años 70 se consolidan como zonas de desarrollo industrial, Bogotá, Antioquia, y Valle del Cauca.

Por tal razón, en este periodo hicieron presencia las multinacionales o transnacionales, su importancia en la economía mundial radica en el proceso de reestructuración económica desarrollada, que posteriormente se consolida como I.E.D.

3.3.4 Periodo 1960. 1990

En los años 1960 se inicia en Colombia la modernización empresarial, mediante la automatización y la computación. Este hecho sucedió durante el segundo mandato presidencial de Lleras Camargo (entre los años 1958- 1962).³ Pero su importancia política radica en que fue durante su mandato presidencial que se orientó la base de la política económica gubernamental, que los gobiernos siguientes desarrollaron e impulsaron esas políticas económicas iniciadas por este, su gobierno se destacó por un excelente desempeño económico, que impulso la economía y la fortaleció a nivel internacional (MELO, 1999).

Para 1960, con la expedición de la Ley 81 de reforma tributaria, se perfeccionó el impuesto de renta y se ofrecieron estímulos por medio de exenciones tributarias, apoyo crediticio y cambiario, orientado al desarrollo de ciertas áreas económicas, así para el año de 1962 adquiere una mayor importancia el sector de los químicos, metalmecánico, utilizándose una alta tecnología buscando de esta forma operar con competitividad en los nuevos mercados globales.

³El ex-presidente Alberto Lleras Camargo participa del frente nacional siendo el primer presidente de este acuerdo antidemocrático, el cual trato de calmar el escenario político claramente perturbado por los movimientos guerrilleros liberales y conservadores, a través de este pacto que sentó un intercambio político

La diversificación de las actividades empresariales, y las falencias financieras de la industria nacional, facilitaron la llegada de recursos extranjeros, que fueron invertidos en activos fijos (recursos reales) en maquinarias y equipos se pudo establecer un crecimiento industrial en la época (KALMANOVITZ, 2010). Reflejado en el área manufacturera incidiendo en la inversión y se desarrolló el sector público.

Ahora, para la época la decisión gubernamental más relevante fue la creación de la zona industrial petroquímica de Mamonal en Cartagena, donde se concentraron firmas multinacionales y algunas nacionales. De esta manera, la inversión extranjera fue parte fundamental en el total de las inversiones industriales, concentradas en los sectores energético y minero. Para la década de los setenta y ochenta disminuye notablemente la evolución industrial (KALMANOVITZ, 2010).

En otras palabras, en el siglo XX la economía colombiana creció y se consolidó, la política pública monetaria y fiscal, fue acertada en su ejecución al permitir el desarrollo actual de la economía colombiana, en donde el crecimiento del mercado interno como el de las exportaciones, originó las nuevas oportunidades de inversión de capital, mediante la Inversión Extranjera Directa (I.E.D), (KALMANOVITZ, 2010).

“Hasta 1983, el comportamiento del flujo anual de inversión extranjera dirigida al país no superaba los US\$ 400 millones. Durante el período 1984-1986 el registro de inversión extranjera promedio anual alcanzó los US\$ 754.5 millones destinados al desarrollo de proyectos de hidrocarburos y minería -principalmente del proyecto Cerrejón-. En el período 1987-1991, los flujos de inversión se mantuvieron estables pese a las medidas adoptadas en 198, (Garay, 2004).

De tal manera, que la actividad minera es el renglón más atractivo para la Inversión Extranjera, en especial la norteamericana y la europea, dicha inversión estaba enfocada a la explotación de hidrocarburos -fundamentalmente el petróleo y el

carbón-, metales –esencialmente el oro-, y a la electricidad, la actividad extractiva de recursos no renovables-. Caracterizaron la inversión extranjera en la economía colombiana, desde el periodo de apertura económica, desarrollada dentro de la internacionalización de la economía propuesta en la reforma Constitucional de 1991, (BEJARANO, 1984).

A partir de la década del cincuenta y sesenta incursionan en Colombia los recursos extranjeros, con la creación de empresas, y la compra de las existentes para el ensanchamiento de las empresas multinacionales responsables del grado de desarrollo de la IED, que se ha logrado a nivel global.

3.4. Las Multinacionales

Existe una estrecha relación entre la naturaleza de la globalización y la razón de ser de las empresas multinacionales. Por tal razón, la globalización que hoy se tiene, es un fenómeno mundial. En términos de CASTELLS “la economía actual es más capitalista que nunca”, pues jamás el planeta había sido tan capitalista en su conjunto, (TORRES, 2011).

Se puede decir, que la globalización es el hecho económico más controvertido en la historia reciente del mundo capitalista, debido al progresivo desarrollo de la tecnología, las comunicaciones, lo cual reduce el costo empresarial, donde las fronteras se traspasan, y se globaliza el ser humano, es decir, la globalización impacta todos los aspectos de una sociedad. A la par de los ciudadanos y el Estado, está el mundo empresarial como agente central de este proceso, o sea que la empresa multinacional (EM) se constituye como el principal actor en esta transformación

económica⁴, debido a que están en capacidad de expandir la producción y otras operaciones alrededor del mundo, así como de movilizar plantas industriales de un país a otro.

Igualmente, se ha considerado que el término de multinacionales se debe entender en términos de mercado, no en la naturaleza de la compañía, y sería más técnico denominarlas trasnacionales, porque aunque operen en varios países, su sede, sus directivos, su estrategia y su administración, se encuentra en el país de origen, sin ninguna incidencia de sus filiales, sucursales o subordinadas, (ESTUDIOS INTERNACIONALES, 2007).

Así las cosas, la empresa multinacional se entiende como el vehículo utilizado para la organización de la globalización a nivel mundial. Su importancia radica en que ha sido un activo fácilmente transferible internacionalmente, no ha habido una unificación en la reglamentación internacional y depende del país en que se opere.

Entonces, para el caso de Colombia en el transcurso de su desarrollo industrial del siglo XX, se establecen dos tipos de empresas: 1) nacionales y 2) extranjeras o de composición extranjera y nacional. El desarrollo histórico empresarial, producto de las dos guerras mundiales, comienza a estructurar y replantearse las formas de hacer o pensarse las empresas, y debido a los riesgos asumidos por la variación de la demanda en sus países de origen de sus actividades principales. De esta forma, la diversificación espacial constituyó una estrategia de estabilidad y crecimiento de las grandes empresas en Europa y Estados Unidos. La I.E.D. en terceros países, se

⁴“Empresa Multinacional” aquella que posee sociedades con operaciones en varios países. Cada sociedad tiene su propio poder de decisión y control pero es supervisada regularmente por la casa matriz. Es también conocida como empresa supranacional o transnacional. *Diccionario de Economía y Negocios*, (1999), p. 223.

realizaba mediante la creación de filiales, sucursales, o fusiones, etc. Denominadas multinacionales (EM), (BANCO DE LA REPÚBLICA, 2015).

Las empresas multinacionales nacieron como consecuencia del proceso de ampliación de los mercados económicos mundiales. Su filosofía tiene un concepto global de sus negocios sobre los mercados (clientes) y la figura jurídica más utilizada fue la Sociedad Anónima (S.A.), debido a que sus acciones son cotizadas en los mercados de valores.

Las multinacionales llegaron al país, bajo la naturaleza jurídica de las S.A., regulada por el código de comercio y clasificadas como una sociedad de capital, el móvil de esta sociedad es el aporte del accionista, incluyéndose en este grupo, las sociedades colectivas y asimiladas. El desarrollo histórico de estas sociedades, ha permitido ser el instrumento preferido del sistema capitalista, debido a que este sirve para movilizar grandes recursos. Los socios o accionistas realizan aportes de capital, de industria, y de especie; el objetivo de esta sociedad es repartirse las utilidades, de acuerdo a la cantidad de propiedades aportadas por cada persona, las cuales se denominan dividendos, las subsecuentes acciones se cotizan en la bolsa de valores. De tal manera que las acciones adquieren un mayor valor capitalizable, distribuyéndose o se reinvirtiéndose las ganancias según sea el caso, (ÁLVAREZ, 2002).

Para concluir las Empresas Multinacionales introducen y lideran las transformaciones globales, pero a pesar de generar riqueza, no solucionan los problemas de crecimiento económico de los países, mucho menos los problemas de inequidad y pobreza (CARDENAS, 2013).

CAPÍTULO IV: LA IED EN COLOMBIA A PARTIR DE LA APERTURA ECONÓMICA

En la historia de la globalización, hay que tener en cuenta el desarrollo paralelo de la EM (Empresas Multinacionales), las cuales han tenido como objetivo construir organizaciones eficientes, que permitan la expansión del comercio a nivel internacional.⁵

Colombia es un país, que ha dependido de los recursos extranjeros independiente de la modalidad en que hayan llegado: bien sea mediante las diferentes formas de endeudamiento, o por medio de la inversión externa a través de las EM, o más recientemente con la IED.

De tal manera, que a partir de 1991 se inicia oficialmente en Colombia la apertura económica, dentro del concepto de globalización caracterizada por el rápido crecimiento de los mercados mundiales de manufacturas, de servicios, de capitales financieros, en medio de un rápido incremento en los procesos de concentración económica de las empresas transnacionales, donde el dinamismo del crecimiento comercial, y la capacidad de las grandes empresas para planificar crecientemente sus actividades a nivel mundial, ha dado lugar a la inversión extranjera directa, (OCAMPO, 2013).

El endeudamiento que necesita el estado para gastar más de lo que ingresa por impuestos, etc., y poder activar la economía, hace parte de la idea de Keynes. En consecuencia al sobrevenir el fin del mundo comunista y el progresivo debilitamiento de las ideas Keinesianas de intervención estatal, surge, en forma universal, la teoría y

⁵Para mayor información consultar: Torres, R., D. (2011). Globalización, empresas multinacionales e historia. Revista *Pensamiento y Gestión*, 30, p. 182.

la política de la globalización, desarrollándose el neoliberalismo, como una reaparición de las antiguas ideas del liberalismo clásico con la teoría de las ventajas comparativas, (REVEIZ & GIRALDO, 2013).

De tal manera que este nuevo modelo económico comenzó a incidir notoriamente para Colombia en los años 80, cuando el modelo económico, fue requerido por el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, dentro de una agenda de reformas impulsadas por los organismos financieros multilaterales que hacían parte del denominado “Consenso de Washington”, proyectos acogidos posteriormente y desarrollados por el gobierno Gaviria dentro de las medidas de liberación económica, (OCAMPO, 2015).

De conformidad, con el informe final de FEDESARROLLO (2007). El régimen de IED en Colombia se analiza históricamente tres periodos:

- **El periodo 1960 -1990:** Aunque la economía Colombiana protegía la industria nacional, en este periodo se dio inicio al desmonte del impuesto aduanero para la importación de materias primas, partes, repuestos y bienes de capital, siempre y cuando fueran transformados en Colombia y posteriormente exportados, esta medida se conoció como el Plan Vallejo o ley 444 de 1967, que determinó el incipiente comercio exterior y por ende cierta forma de apertura económica, FEDESARROLLO (2007).

Desde 1930, el control a la IED, el mercado de capitales y la repatriación de utilidades, era de competencia de la Superintendencia de Control de Cambios, hoy según la ley 9 de 1991, el régimen cambiario es de competencia de la DIAN, y del

Banco de la República, dándose normatividad a la regulación de cambios de moneda internacional en el marco de la apertura económica, (ORTEGA, 2011).

Así las cosas, algunos tratadistas consideran que la teoría y la política de globalización, o el neoliberalismo en Colombia aparece en 1958 asociado al concepto de planeación, que introduce la administración de Lleras Camargo (1958-1962), quien fue el que elaboro el primer plan de desarrollo, llamado Plan Decenal 1960-1970, (ORTEGA, 2011).

- **Periodo 1990 – 2000: Denominado “atracción pasiva”:** En este periodo se inicia la apertura económica con el gobierno de Gaviria en sectores antes reservados al capital nacional, se libera el comercio, las inversiones y los flujos financieros, con un esfuerzo por captar mayores flujos de capital y se suscriben tratados internacionales con el fin de dinamizar la economía y ubicar a Colombia en el panorama mundial, (ORTEGA, 2011).

En Colombia a partir de 1990 se comenzó a crear las condiciones necesarias para promover al país, como destino del capital extranjeros, razón por lo cual se expidió la ley 9 de 1991 para estimular la inversión de capitales del exterior en el país, y para aplicar controles más adecuados a los movimientos de capital.

En tal virtud se eliminaron las restricciones para la I.E.D, quedando autorizada la inversión en un 100% sin licencia previa, solo quedaron con control las inversiones en materia de seguridad y en desechos tóxicos, así como la restricción a la remisión de utilidades al exterior, (OCAMPO, 2015).

- **Periodo 2000 a nuestros días: Denominado de “atracción activa”**, En este ciclo se da curso a las reformas realizadas en los años 1990, se profundiza, se simplifica y mejora los factores internos de Colombia, buscando la efectiva inversión foránea y de mejor calidad, en todos los sectores de la economía, la cual creció en un 7% en 2006 y en un 7,7% en el 2007, auge económico que se tradujo en un mayor recaudo tributario, (KALMANOVITZ, 2010).

¿Qué es la inversión extranjera directa? Según el informe elaborado por la OCDE (2008): La IED fue definida como la inversión de una empresa de un país (país de origen) en otro país (país receptor), en donde el inversionista extranjero posee al menos el 10% de la empresa en la que se realiza la inversión.

De tal manera, que la inversión implica la existencia de una relación estratégica de largo plazo entre la empresa inversora y la filial, así como un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa. La inversión directa comprende tanto la transacción inicial entre las dos entidades, como las operaciones posteriores de capital entre ellas y entre empresas filiales, constituidas o no en sociedad, (OCDE, 2008).

Sin embargo, en Colombia se considera inversión extranjera: Al capital foráneo ubicado en territorio colombiano, incluidas las inversiones en zonas francas de nacionales no residentes en Colombia, (Decreto 2080 de 2000, Art.1).

Por lo tanto, la apertura económica se desarrolla en tres periodos, que históricamente inciden en el régimen de la IED en Colombia, como se había indicado anteriormente y como se enuncia a continuación en un análisis específico del desarrollo económico en cada uno de los periodos anteriormente enunciados:

4.1. Periodo 1960 -1990

Como ya se enuncio en el capítulo 3 en este periodo aparecen las multinacionales en Colombia, que desarrollaron actividades industriales, y de gran incidencia en la transformación económica nacional. Las empresas multinacionales (EMs) introducen y lideran las transformaciones globales en Colombia, producto del cambio en las políticas gubernamentales, y en la expedición de normas, que permitieron la llegada de capital extranjero a Colombia; según los planes de gobierno, ejecutados por cada presidente; pero a pesar de generar riqueza a sus propietarios, no solucionaron los problemas de crecimiento económico, y mucho menos los problemas sociales de inequidad y pobreza.

Algunos tratadistas consideran que la teoría y la política de globalización, es decir, el neoliberalismo aparece en Colombia a finales de la década de los años 50 asociado al concepto de planeación, que inicialmente fue asociado al comunismo, actualmente se tiene como una herramienta de la moderna administración pública, y como una práctica universalmente aceptada independiente de la ideología, o de la naturaleza jurídica de las entidades públicas o privadas, (FEDESARROLLO, 2007).

En la actualidad, la planeación es un instrumento de efectividad y conveniencia para los gobiernos de los países en vía de desarrollo como los de América Latina (Colombia), además de ser una exigencia de las organizaciones multilaterales resultado de la implementación del programa liderado por E.U.A. en los años 60 denominado “Alianza para el progreso”, y la Comisión Económica para América Latina “CEPAL”, perteneciente a la “ONU”, y el Banco Mundial, (REVEIZ & GIRALDO, 2013)

En Colombia la planeación se inició con el gobierno de Lleras Camargo con la expedición de la ley 19 de 1958, que generó la creación del Consejo Nacional de Política Económica, y el Departamento Administrativo de Planeación (D.N.P) encargados de formular políticas, elaborar planes y programas de desarrollo respectivamente, (KALMANOVITZ, 2010), programa que se siguió elaborando en las administraciones siguientes a este gobierno.

Es de precisar, que el proceso de planeación iniciado hacia 1958, se consagró como garantía en la Constitución Política de 1991, Artículos 339 y 366, y desarrollado por la ley 152 de 1994 vigente hasta la fecha, que orienta al modelo neo liberal, (REVEIZ & GIRALDO, 2013).

De tal manera, que cada plan de gobierno se articula con el plan nacional de desarrollo, y cada presidente desarrolla las estrategias o prioridades, y dentro de su programa de gobierno lo ejecuta. Es decir que, dentro de los planes de gestión pública, el desarrollismo de Lauchlin Currie, el marxismo y la teoría de la dependencia, adquieren una mayor influencia en la teoría económica neoclásica, de naturaleza conservadora, (REVEIZ & GIRALDO, 2013).

Por consiguiente, los gobiernos de esta etapa conciben los planes de desarrollo bajo el criterio del Estado benefactor frente a los ciudadanos, principio que fundamenta la constitución de 1886 y que tiende a proyectarse en la carta política de 1991 al definir a Colombia como un “Estado Social de Derecho”, es decir, que la intervención del Estado colombiano siempre se ha dado para conseguir el mejoramiento efectivo de la calidad de vida de los Colombianos, (KALMANOVITZ, 2010).

Es de precisar, que durante este periodo se expidieron normativas de vital importancia para el desarrollo y avance de la apertura económica, como fue la citada ley 19 de 1958, en materia de planeación, creación del Consejo Nacional de Política Económica y Planeación, y el Departamento Administrativo de Planeación encargados de formular políticas y elaborar planes y programas de desarrollo.

Sumado a lo anterior, en 1967 se expide el Decreto-Ley 444 denominado “Plan Vallejo”, que constituyó el principal marco regulatorio dirigido a estabilizar el manejo cambiario del país y a subsanar las periódicas crisis en la balanza de pagos que la economía colombiana venía atravesando desde los años treinta, con esta disposición se da inicio a la política de comercio exterior en Colombia, al adoptar un nuevo modelo de desarrollo de crecimiento económico hacia el exterior.

Es evidente, que el Decreto 444 de 1967 formulo una política económica para Colombia (Plan Vallejo), al permitir que las empresas colombianas que producían y exportaban contaran con exenciones tributarias, con tasa de cambio preferencial -por los Certificados de Abono Tributario-, que lo determino en un 15 % del valor de las exportaciones en el pago de los impuestos, y dicho beneficio se extendía a las importaciones de artículos que le eran necesarios para producir en el país, que fue un verdadero estímulo a las empresas nacionales; crea el Fondo de Promoción de Exportaciones (Proexpo), las zonas francas y zonas de frontera, además de formalizar incentivos financieros, y cambios institucionales, (OCAMPO, 2015).

Al finalizarse la presidencia de Lleras Restrepo en los años setenta se concluye la sustitución de importaciones, y se inicia un nuevo proceso para la economía colombiana, que se consolida con la apertura económica actual, iniciada desde 1990.

En este periodo se observa que la política económica, fiscal y social se manejó con cierta continuidad en los gobiernos de turno, especialmente se destacan los gobiernos Lleras Restrepo y Pastrana Borrero debido a que las medidas económicas adoptadas fueron acertadas, arrojando un crecimiento económico de 5.75% y 5.9%, respectivamente, que fueron los mejores indicadores de la segunda mitad del siglo XX. También durante los años 1958 a 1978 el crecimiento bruto de la economía (PIB) llegó a 5.7% anual, (REVEIZ & GIRALDO, 2013). El crecimiento de la economía fue estable y por encima del crecimiento promedio de los años 90.

Además, también se dejaron derroteros de políticas económicas y tributarias, que se reflejaron en los gobiernos posteriores y contribuyeron a la apertura económica de los años 90 a finales del siglo XX, como lo fueron las presidencias de Barco y de Gaviria.

Este proceso económico se prolongó desde 1975 continuando en el periodo presidencial de López Michelsen, cuando los gobiernos que le sucedieron comenzaron a entregar las responsabilidades del estado al sector privado; esta iniciativa fue determinante para las reformas del proceso aperturista, (KALMANOVITZ, 2010).

En tal virtud, llegaron a la presidencia cinco gobiernos desde 1959 hasta 1978 caracterizados por un crecimiento económico bruto de 5,66% anual, y un crecimiento neto de 2,40% anual. Luego un segundo periodo de 16 años de cuatro gobiernos (1979-1994) caracterizado por un crecimiento bruto del 4,48% anual, pero de similar crecimiento neto al período anterior, 2,32% anual. Ahora analizándose un periodo más amplio entre 1925 y 1981, observamos que la tasa de crecimiento del PIB fue de

4.77%, frente a un 3.77%, entre los años de 1982 y 1997, (BANCO DE LA REPUBLICA, 2004, p.63).

En este mismo periodo se implementaron medidas económicas, que transformaron la estructura productiva de Colombia, (KALMANOVITZ, 2010), tales como:

- Una política económica orientada especialmente al fomento de las actividades industriales, brindando facilidades para la importación de maquinaria y materia prima;
- Una favorabilidad en el precio del café, contribuyó al desarrollo del sector industrial.
- El estímulo a las actividades terciarias, permitió el desarrollo del comercio y los servicios financieros.
- La construcción de vías de comunicación, permitió la integración del mercado nacional y articuló la economía del país en torno a su principal producto de exportación (el café), y
- Se reguló la economía colombiana en materia fiscal, monetaria y cambiaria, favoreciendo la economía urbana.

Con las medidas expedidas por los gobiernos de turno durante este periodo, las nuevas instituciones económicas, la política monetaria, y la política fiscal llevaron a Colombia a un crecimiento económico, caracterizado por cierto equilibrio en el transcurso del siglo XX, es decir que se implementó una política económica dirigida hacia la industrialización en sustitución de las importaciones.

De tal manera, que la regulación económica, permitió en los años 50 y 60 el establecimiento de empresas multinacionales de carácter industrial en diferentes ciudades de Colombia, proporcionando elementos de desarrollo económico y a la vez generaron empleo e impulsaron la apertura económica.

Antes de la década de los 80, los flujos de IED eran muy bajos, caracterizados por pocas inversiones, solo fue después de la segunda guerra mundial en los años de 1956 y 1957 el momento en que se dio cierta semi-industrialización debido al auge del café y el oro, por esta razón, en los años 60 aumentaron las exportaciones. En los años 70 con la nacionalización de la banca aparece cierta referencia del capital extranjero. También entre 1980 y 1991 el crecimiento de la IED fue del 15%, concentrada en un 54% en la explotación petrolera; 27% en minería, y 15% en manufacturera, (OCAMPO, 2015).

En tal virtud, en este periodo se consolidó también la estructura fiscal que se tiene actualmente en Colombia, a través de la reforma tributaria de 1960, con la expedición de la Ley 81 de 1960, y en materia de procedimiento el Decreto 1651 de 1961 que es tal vez la disposición más armónica e integral en la historia fiscal del país, la cual estructuró el impuesto de renta y estableció la exoneración del tributo, en la modalidad de renta exenta o exenciones tributarias, también determinó el apoyo crediticio y cambiario, orientado al desarrollo económico de las industrias básicas, el impacto de esta medida logró promover nuevas exportaciones, pero esencialmente la reforma fue enfocada en obtener recursos para la inversión social, debido a la escasez de la divisa, (OCAMPO, 2015).

En el periodo 1987 – 1990 el ex presidente Virgilio Barco Vargas. Presentó su plan de gobierno denominado “Plan de Economía Social” (D.N.P., 2002), y plantea entre

sus objetivos:

- El crecimiento económico debe cumplir una función social y el desarrollo social, ser un factor de crecimiento.
- El crecimiento debe ser sostenido para así generar empleo y mejoramiento de los ingresos laborales.
- Obtener el mejoramiento sustancial del nivel de vida de la población especialmente aquella más excluida de los beneficios del programa.
- Promover la descentralización administrativa y fiscal.

Este gobierno se caracterizó por el crecimiento económico fortaleciéndose la inversión social, y la democracia a nivel local; además de observarse un incremento de la capacidad de intervención del Estado. Eliminándose de forma gradual los controles a las importaciones y el régimen de licencia previa para las importaciones, además de gestarse una reducción de los aranceles, (OCAMPO, 2015).

Así las cosas, para el fortalecimiento económico de los entes territoriales (Política de Desarrollo Territorial), D.N.P. (2002), se expidieron:

- Ley 43 de 1987: Ajuste de la ley 12 de 1988 para una transferencia creciente del IVA a los municipios y un margen de libre disponibilidad para éstos.
- Ley 10 de 1990: trasladó a los municipios del 50% del aporte del departamento para los gastos de salud del primer nivel de atención.
- Ley 44 de 1990: tecnificó el impuesto predial.

La década de los 80 finaliza con un impulso a la apertura económica colombiana iniciada y ejecutada posteriormente por el gobierno de Gaviria; motivado por los principios, criterios y valores introducidos por la Constitución de 1991, a través de un marco institucional y una orientación clara a la I.E.D, en la estructura del nuevo

desarrollo económico.

4.2. Periodo 1990 – 2000: “atracción pasiva”

La internacionalización de la economía colombiana, obedece a una política internacional de los organismos multilaterales exigidos para América Latina, y de los acreedores de la deuda externa. Para Colombia comenzó oficialmente el 22 de febrero de 1990 con la expedición del CONPES No. 2465- J, titulado: *Programa de Modernización de la Economía Colombiana*, con el cual se adoptó un proceso gradual en la reducción unilateral de los aranceles, y se convirtió en el primer paso hacia la globalización del país, sin ninguna preparación previa, (CONPES, DNP-2465-J, 1990), y (ORTEGA, 2011).

Ciertamente, los que hablaron del tema fueron Rudolf Hommes y Armando Montenegro asesores del Ministro de Hacienda Cesar Gaviria Trujillo, pero fue en el gobierno Virgilio Barco (1987-1990) al final de su mandato cuando se dio paso a los postulados de la internalización económica, (CONPES, DNP-2465-J,1990).

De tal manera, que la política de internacionalización de la economía, fue desarrollada por el presidente, César Gaviria Trujillo en dos temas concretos: la apertura económica y la Asamblea Nacional Constituyente, es decir se dio inicio a la apertura económica y política (HOMMES & MONTENEGRO & RODA, 1994).

Durante la presidencia de Cesar Gaviria se expidió el CONPES 2494 - J de 1990, con el cual se dio inicio a la apertura económica de Colombia con las siguientes reformas, (KALMANOVITZ, 2010):

La económica comprendía:

- La arancelaria: Las importaciones ingresaron al país sin ningún control,
- La portuaria: A través de la privatización de los puertos Colombianos,

- La cambiaria: Con medidas tendientes a frenar el precio del dólar,
- La tributaria: con la reforma tendiente a recaudar dinero para la inversión social, consolidándose el IVA.
- La de Comercio Exterior: A través de la creación del Ministerio de Comercio Exterior,
- La de Inversión Extranjera: Con la inversión de capital foráneo en Colombia, y
- La laboral: A través de la flexibilización laboral con la ley 50 de 1990 y la reforma en materia de pensiones y seguridad social contempladas en la ley 100 de 1993, y
- Vivienda: Con la construcción de viviendas de interés social.

La Política comprende:

La convocatoria a la Asamblea Nacional Constituyente, se tradujo en la nueva Constitución Política de Colombia de 1991.

En la presidencia de Cesar Gaviria Trujillo, se dio impulso al plan de desarrollo Económico y Social denominado: “La Revolución Pacífica”, (REVEIZ, & GIRALDO, 2013), entre sus principales objetivos era obtener una tasa de crecimiento del 5% anual promedio y duplicar el ingreso per cápita en treinta años.

La liberalización comercial se apoyó en el desmonte gradual de las tarifas arancelarias, y posteriormente se aceleró para equilibrar los precios de las mercancías, (CONPES No. 2549- SJ, 1991), denominado *Decisiones sobre el Programa de Apertura*, situación que provocó una caída en el precio de los bienes importados; y desplazaron la producción nacional, que condujo a pasar de un superávit en 1991 a un déficit en 1993, (OCAMPO, 2015).

Solo a partir de la vigencia de la nueva Constitución, la justicia se fortaleció y se crearon instituciones como la Corte Constitucional, la Fiscalía General de la Nación, la Defensoría del Pueblo y el Consejo Superior de la Judicatura. Además, se puso en marcha la acción de tutela, mecanismo de protección de los derechos fundamentales, (RODRIGUEZ, 2009).

El programa gubernamental de Gaviria, denominado "La Revolución Pacífica" y conocido popularmente como "el revolcón", promovió el proceso de apertura económica, se creó el Ministerio de Comercio Exterior (Ley 07 de enero 16 de 1991), se redujeron los aranceles y las barreras al comercio, se abrieron las puertas a la inversión extranjera, y se impulsó la primera zona libre de comercio en el continente americano, (ORTEGA, 2011).

4.2.1 La Constitución Política de 1991

Con la expedición de la Nueva Constitución Política de Colombia en 1991, se reformaron los postulados de la Constitución Política de 1886 expedida por el gobierno de Reyes, incluyéndose en la nueva carta política los derechos fundamentales, derechos de primera, segunda y tercera generación, valores y principios, y se enmarcó institucionalmente en el comercio exterior con una regulación clara de orientación a la I.E.D, (KALMANOVITZ, 2010).

La nueva Carta Política (C.P.) introdujo grandes cambios en el papel y estructura del Estado; el nuevo ordenamiento institucional declaró a Colombia como un Estado Social de Derecho, Art. 1, C.P. (1991), cuyo fundamento es la soberanía popular y la legitimidad del gobierno se deriva de la representación del pueblo, este concepto es el que sirve de base para el andamiaje político y social, junto con el principio de la dignidad del ser humano, se dotó al Banco de la República de una verdadera

autonomía e independencia, atemperado a los cambios de la estructura económica colombiana, influyendo su relación con la economía internacional, y la intervención del Estado como órgano regulador de la Economía, Artículos. 371, y 273, C.P. (1991).

El Banco de la República mantuvo la estabilidad en el sistema monetario, redujo la inflación llevándola a términos internacionales, mejoro el mercado de capitales, freno la emisión de títulos del gobierno y amplió el crédito privado, (KALMANOVITZ, 2010), y como parte del paquete de reformas remitidas por el gobierno en el proceso de Internacionalización de la economía colombiana se expidió la ley 9 de 1991, o estatuto de la IED. El objetivo final del Banco de la República fue controlar la inflación en un entorno de crecimiento económico y de bajo desempleo, (CÁRDENAS, 2013), y Sentencia C-481 de 1999, de la Corte Constitucional.

Por consiguiente, al introducir la competitividad extranjera, como elemento para impulsar la calidad de los productos domésticos, y la innovación, se determinó una tendencia que se enfocaba en la disminución de los costos, convirtiéndose en un mayor beneficio para el consumidor. El incremento de la privatización empresarial se llevó a cabo durante este tiempo, pero aun así no se ofrecieron incentivos a los sectores estratégicos, Constitución Política de 1991, Artículos 150, 371 y 372

Así las cosas, la constitución de 1991 buscó mejorar las condiciones de vida en el país por vía del crecimiento y la protección del gasto social, el cual se consolido en una mayor inversión en la educación, la salud, la nutrición, la seguridad social, la vivienda, y en un crecimiento de la I.E.D., y al trato igualitario tanto del inversionista nacional como del extranjero, (CÁRDENAS, 2013).

Es de señalar, que durante el gobierno Gaviria se obtuvo un crecimiento económico del 5.03% a pesar de los vaivenes de la política, la intervención

económica y el manejo fiscal en Colombia, (CÁRDENAS, 2013, p. 474).

De tal manera, que como política pública la apertura económica la continuaron ejecutando los gobiernos, que siguieron a Cesar Gaviria: Para el presidente Ernesto Samper Pizano (1994 – 1998), presentó su plan de gobierno denominado El Salto Social, dentro del Plan De Desarrollo, D. N. P. (2002), se basó en cuatro conceptos fundamentales: Equidad y solidaridad; acumulación de capital social por medio de inversión en este; competitividad; y la movilización del conjunto de la sociedad⁶, lo cual no se pudo cumplir, debido a la inestabilidad de su gobierno por las filtraciones de dinero del narcotráfico en su campaña, pero pese a ello, su gobierno concluye con un crecimiento económico del 2.8%, (SILVA, 2003).

En el año 1997 los flujos de I.E.D., debido a la crisis financiera internacional; y a nivel interno por 8 reformas tributarias surtidas entre 1994 y 1998, que reflejaba la inestabilidad económica afectando la rentabilidad de los nuevos proyectos productivos de los inversionistas internacionales, incluso de los nacionales, permitiendo un descenso en la I.E.D. (KALMANOVITZ, 2010), que llegó en el año 1999 a - 4.2% del PIB, contracción incluso mayor al -2,8%, fijado en la gran depresión económica de 1929. Al contrario el pico más alto de crecimiento inversionista se registra en el año 2005 con un 7,5% del PIB, (KALMANOVITZ, 2010, p. 134).

Luego, en el periodo presidencial de 1998 – 2002 durante el gobierno de Andrés Pastrana Arango, se fundamenta el plan de gobierno en la construcción de la paz denominándolo Cambio Para Construir La Paz, D. N. P. (2002), y en el Plan Nacional

⁶EL plan de gobierno “El Salto Social” fue aprobado por el Congreso de Colombia, con la Ley 188 de 1995 - “Plan Nacional de Desarrollo e Inversiones 1995 -1998”, publicado en el Diario Oficial Número 41.876 del 5 de junio de 1995.

de Desarrollo, se plasmó entre sus objetivos: la consecución de la paz y la reactivación de la producción, fue el soporte de la descentralización y el fortalecimiento del tejido social⁷, este gobierno termina con un crecimiento económico del 0.36% comportamiento asociado a la crisis de Asia Oriental 1997-1998, (SILVA, 2003, p. 40).

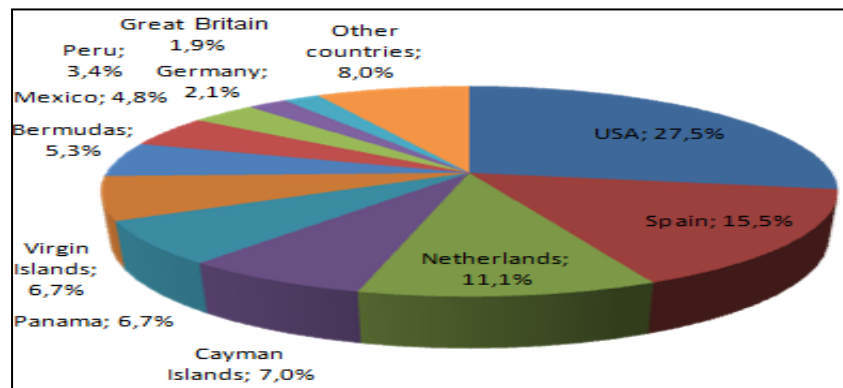
Durante el periodo de los noventa, la I.E.D en Colombia alcanzo un 81% hacia el año 1997, y la inversión alcanzo los US\$5.639 millones, con un promedio de 55% de crecimiento anual contra un 15% obtenido en la década de los ochenta, (ZAPATA, 2006, p.42).

Ahora, para 1998 la I.E.D. disminuye en un 48% en relación con el año 1997, y para el año 1999 la I.E.D. desciende en un 68% frente a 1998, justificado por el efecto negativo del reembolso de utilidades en el sector petrolero, que ascendió en US\$ 901 millones, marco la más profunda crisis de la historia reciente de Colombia. El PIB cayó 4.2% en 1999 y la I.E.D. Llego a los índices más bajos en la historia económica del país. El costo de la crisis represento el 4.1 % del PIB, lo cual incremento el déficit fiscal, y solamente fue superado en gran parte por los recursos de Fogafin; recursos que a su vez fueron recuperados por la venta de las entidades oficiales u oficializadas, (OCAMPO, 2015, p.338).

Ahora, la inversión que llegó se orientó al sector manufacturero, con un 35% de los capitales, seguido por el sector de la electricidad, el gas y el agua con un 26%, luego el sector de transporte, almacenamiento y telecomunicaciones con un 17% y, finalmente, el sector financiero y de seguros con un 12%, (ZAPATA, 2006, p.44).

⁷El plan del gobierno Pastrana Arango, fue aprobado por el Congreso, con la Ley 508 de 1999, y publicado en el diario Oficial No. 43.651, de 30 de julio de 1999. Congreso de la Republica (1999).

En cuanto a los ingresos por I.E.D, a Colombia le representó en promedio para los años noventa el 0.4% a nivel mundial, del 1.4% dentro de los países en desarrollo y el 5% en América Latina, pese a estos avances aún persisten obstáculos para la llegada de la I.E.D, debido a las variables de las reglas y la información, tramites excesivos, corrupción, inseguridad, además de una estructura impositiva compleja y a unos altos gravámenes. Esta inestabilidad tributaria afecta la productividad de los inversores. Es de precisar, que los recursos provenían de E.U., España e Inglaterra, (BANCO DE LA REPÚBLICA, 2012, p.13).



Grafica 1. Fuentes de Inversión Extranjera en Colombia 1995-2002

Fuente: Coleman (2012).

Ahora, la CEPAL establece que el crecimiento económico en países como Argentina, Chile, Venezuela, y Colombia fue negativo llegando en ciertos países a un - 6. 3, es decir que fue el resultado de la galopante apertura financiera implementada en países sin reservas. El consenso de Washington lidero las reformas enfocadas en la reducción del control estatal y la ampliación de los mercados en toda América Latina. Colombia no estuvo exenta a la crisis de fin de siglo, con graves repercusiones económicas que fueron más visibles en el año 2002, (KALMANOVITZ, 2010).

De tal manera, que la I.E.D. fue el resultado de la expedición de la Ley 9 de 1991, que permitió promocionar a Colombia como un país atractivo para la I.E.D., esta Ley estableció un nuevo régimen cambiario y de inversión extranjera, que se fundamenta en los principios de: 1) Igualdad: tratamiento igual para el inversor nacional como para el extranjero; 2) Universalidad: Permite el ingreso de recursos externos a cualquier actividad económica; y 3) Automaticidad: Se suprime la aprobación por parte del Estado de ingreso de recursos; se deja la protección a determinadas actividades, y la condición *sine qua non* es registrar la inversión en el Banco de la República con el fin de garantizar sus derechos cambiarios, (FEDESARROLLO, 2007).

4.3. Periodo 2000 a nuestros días: “atracción activa”

En este periodo se evidencia la materialización y desarrollo de las reformas introducidas en los años 1990, y se refleja en los resultados de la I.E.D. dentro del contexto de la apertura económica, enfocada además en la descentralización del poder, la competitividad de la producción doméstica y al desmonte de las obligaciones del Estado benefactor para con los colombianos; se flexibilizó el mercado de capitales, para darle paso al ingreso de las grandes empresas extranjeras, permitiendo la producción de sus mercancías, en aras de la efectividad de la I.E.D. en el contexto internacional, (ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2010).

Con el nuevo siglo se gesta la última parte del gobierno de Pastrana Arango, y se inician los periodos de gobierno caracterizados por la reelección de los presidentes Álvaro Uribe Vélez y Juan Manuel Santos, respectivamente, los cuales han continuado con los lineamientos de la internalización de la economía, buscando la competitividad de Colombia en los mercados internacionales, conocido como “nuevo

auge de financiamiento externo hacia las economías emergentes de los años 90” (OCAMPO, 2015).

Para el periodo (2002 – 2006) el ex presidente Álvaro Uribe Vélez, presentó su plan de gobierno denominado “Hacia Un Estado Comunitario” mediante cuatro objetivos: brindar seguridad democrática; impulsar el crecimiento económico sostenible y la generación de empleo; construir seguridad social; e incrementar la transparencia y eficiencia del Estado, (D. N. P., 2009)⁸

Ahora, para el periodo de reelección 2006 - 2010 el ex presidente Uribe Vélez, presentó su plan de gobierno denominado Hacia un Estado Comunitario y Desarrollo Para Todos, Plan de Desarrollo. Este Plan adopta como orientación básica, consolidar y continuar las directrices del Plan 2002-2006 pero con particular énfasis y prioridad en dos objetivos fundamentales:

- Mantener el crecimiento económico alcanzado recientemente, y
- Complementarlo con una noción más amplia de desarrollo.

Esa noción más amplia reconoce que, el objetivo del crecimiento económico, es un medio idóneo para alcanzar una sociedad más justa, (D. N. P., 2009),

El plan de gobierno en este periodo continuo con el desarrollo de un Estado comunitario como instrumento para lograr un desarrollo sostenible, que beneficie a todos incluso a las generaciones futuras; bajo los principios fundamentales de: Seguridad democrática; respeto a las libertades públicas; construcción de cohesión

⁸El mencionado plan de gobierno fue aprobado por el Congreso, mediante la Ley 812 de julio 26 de 2003, y publicado en el diario Oficial No. 45231, del 27 de junio de 2003, para mayor información consultar: Congreso de la República (2003) *ley 812 de 2003. Bogotá D.C.* (D.O... 45.231). 08. 04. 2015 //ftp.camara.gov.co/.

social; transparencia y respeto por la independencia de las instituciones del Estado. Profundizándose en los objetivos del PND 2002 -2006.⁹

El periodo presidencial de Uribe (2002-2010) se caracterizó por otorgar mejores garantías a los empresarios y por un aumento en la apertura comercial, bajo los postulados del desarrollo económico, el aumento de la competitividad, la creación de economías de escala para la industria y la creación de empleos, con lo que se desarrolló el marco legal, a través de la expedición de varias disposiciones como:

- Ley 1004 de 2005, reglamentada con el decreto 383 de 2007, por medio de la cual se consolidaron las Zonas Francas especiales o uniempresariales, es decir que hay zonas francas permanentes y especiales, y las empresas con gran capacidad de inversión y producción económica, que se ubicaran en estas áreas, incluidas aquellas que no estaban dentro de la zona franca podían acogerse a los beneficios aduaneros y tributarios, (ORTEGA, 2011, p.242).

Por tal razón, estas empresas se les rebaja en más del 50% el gravamen del impuesto de renta del 37% al 15% a partir de 2010 y se les permitió importar bienes sin pagar impuestos ni IVA, también se les elimino a partir del año 2007 el impuesto de remesas del 7%, (ORTEGA, 2011, p.243).

Según cifras del Ministerio de Comercio, sólo el 26,6 % de la inversión se ha ejecutado en las nuevas zonas francas, y de estas un 41% (10,91%) son de

⁹El citado plan de gobierno fue aprobado por el Congreso, mediante la Ley 1151 de julio 24 de 2007, y fue publicado en el diario Oficial No. 46700 del 25 de julio de 2007, para ampliar información consultar: Congreso de la Republica (2008) *ley 1151 de 2007*. Bogotá D.C. (D.O.. 46.700). 08. 04. 2015 //ftp.camara.gov.co/.

inversionistas extranjeros, el resto el 59% (15,69%) es de fuente nacional, y han generado el 7,82% de los empleos que se esperaban, (ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2010, p.27)

- Con la ley 963 de 2005, se dio impulso a los Contratos de Estabilidad Jurídica (CEJ), por medio de los cuales se garantizó a los inversionistas extranjeros la exclusividad de su actividad económica, y garantizándoles que la normatividad vigente al momento de su ingreso al país y suscripción de estos contratos, los protegerían en lo sucesivo, no se aplicarían disposiciones que sean contrarias a dicha inversión, en aspectos económicos, comerciales y laborales.

En tal virtud se han suscrito 48 CEJ, de los cuales 31 (65%) son empresas multinacionales y 16 son empresas extranjeras, (ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2010, p.29).

- Otro beneficio otorgado a los grandes inversionistas son las atribuidas en las Zonas Especiales Económicas de Exportación (ZEEE), y corresponden a empresas de gran capacidad de inversión con más de (US 2.000.000), que pueden destinar más del 80% de su producción al mercado internacional, estas ZEEE se encuentran en Buenaventura, Cúcuta, Valledupar e Ipiales.

Los beneficios son mejores para las ZEEE, que para las Zonas Francas, puesto que además de las exenciones de los impuestos que pueden disfrutar de una garantía se cubre el 10% de su inversión en caso de pérdidas, y además gozan de beneficios de flexibilización laboral, (ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2010, p.33).

- La administración Uribe dejó las bases de un modelo primario-exportador, a través de la explotación de recursos minerales, forestales y en la producción de aceite de palma y agro-combustibles.

Este modelo de especialización corresponde a las llamadas “ventajas comparativas estáticas” - o a la explotación de las riquezas naturales de Colombia, (ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2010, p.29-33), y que durante el gobierno de Santos se denominan, como una de las cinco locomotoras, la minería por cuenta de la Inversión Extranjera, subsidiada con bajos impuestos, que permitió el desarrollo económico del país.

Ahora, de acuerdo con la información del Sistema de Evaluación de Gestión y Resultados (Sinergia), el gobierno Santos desarrollo una propuesta de cinco vagonés; el más avanzado es el de vivienda, que lleva un avance acumulado en el cuatrienio del 66,9%. En donde al agro le corresponde un 64,8%; la innovación un 63,6%; la minería un 57,7% y el más rezagado es el de infraestructura del transporte con un 51,6 %, (ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2010, p 29-33).

El presidente Juan Manuel Santos Calderón, para su primer mandato (2010-2014) presentó su plan de gobierno denominado Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014: Prosperidad para Todos, con más empleo, menor pobreza y más seguridad. Pilares del crecimiento sostenido con estrategia de igualdad de oportunidades para consolidar la paz, D.N.P. (2010)¹⁰. En este periodo se obtuvo un crecimiento del PIB del 4,6%, mayor al promedio de la década de los noventa que fue del 3,5%, en donde el PIB en

¹⁰El citado plan de gobierno fue aprobado por el Congreso, mediante la Ley 1450 de junio 16 de 2011, y publicado en el diario Oficial No. 48102, del 16 de junio de 2011, para mayor información consultar: Congreso de la República (2011) *ley 1450 de 2011 Bogotá D.C.* (D.O. 48.102). 08. 04. 2015 //ftp.camara.gov.co/.

1990 fue de 2,8% y el de los años 2000 fue de 4,0%, (D.N.P., 2014).

Ahora, para el segundo mandato 2014 - 2018 el presidente reelegido, presentó su plan de gobierno denominado Todos por un Nuevo País, Paz, Equidad y Desarrollo, es una continuación del primero, y se fundamenta en la paz, la equidad y la educación conforme a un círculo virtuoso. La paz favorece la equidad y la educación, la equidad propicia la paz y la educación, y la educación genera condiciones de paz y equidad, cuyos objetivos fueron plasmados por el Plan Nacional de Desarrollo, D.N.P. (2014):

En el periodo 2000 – 2015, bajo el programa de gobierno denominado “la política de seguridad democrática” del presidente Uribe, se logró para el 2008, que la I.E.D alcanzará los 10.596,4 millones de dólares, “esto es 335 veces más de lo que era en 2000”, (ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2010, p.34).

El crecimiento obedeció al impacto generado por el Decreto No. 2080 de 2000, “Por el cual se expide el Régimen General de Inversiones de capital exterior en Colombia y del capital colombiano en el exterior”, y a la recuperación del capital petrolero, que regreso en forma de inversiones, que representaron en el año 2009 al 36% del total de la I.E.D. (ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2010). Finalmente, Colombia concluye el año 2014 con un crecimiento económico del PIB del 4.6% ubicándose como la Primera economía de América Latina.

Tabla 3. Crecimiento económico 2000 – 2015

AÑO	PIB - %
2000	2,9
2001	1,7
2002	2,5
2003	3,9

AÑO	PIB - %
2004	5,3
2005	4,7
2006	6,7
2007	6,9
2008	3,5
2009	1,7
2010	4,0
2011	6,6
2012	4,0
2013	4,9
2014	4,6
2015	2,6

Fuente: BANCO DE LA REPUBLICA, (2016)

4.4. Análisis y Conclusiones

Lo más relevante de este capítulo fueron los doce planes de gobierno, enunciados; los cuales revelaron los programas oficiales de los diferentes gobiernos que se rigieron por cada uno de los propósitos fundamentales contenidos en cada política. Por tanto, la viabilidad en el cumplimiento de tales programas, se centró en el objetivo que todos coinciden, independientemente del nombre que le dieron en su momento, constituyéndose como “la integración del desarrollo económico y social”, (REVEIZ & GIRALDO, 2013). De tal manera, que este último objetivo, es parte fundamental de todos los planes de gobierno. En donde la mayoría adopta nombres específicos que los diferencian de los demás, pero en general se encuentra articulado el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social.

Tabla 4. Dinámica económica

Periodo	PIB ANUAL	PIB NETO (per cápita)
1958 – 1978	5.7%	2.4%
1979 –1994	4.5% (-)	2.3% (-)
1994-1998	2.8%	
1998-2002	0,5	
2003-2004	4.0	
1994 – 2004 (década)	2.15%	0.3%

Fuente: REVEIZ & GIRALDO (2013)

Para los años 60 y 70 el crecimiento bruto fue del 6% anual, en la actualidad el crecimiento es del 4%, ubicando a Colombia como la primera economía en crecimiento de América Latina, pero siendo menos en su evolución histórica, antes de 1990.

Entre 1965-1980 se evidencia una cierta estabilidad con perspectivas prolongadas, debido a razones de concentración y especialidad industrial.

En el periodo 1972 y 1980 se disminuye la pobreza en las áreas urbanas, más que en el campo según el índice de NBI (necesidades básicas insatisfechas).

Los años de 1981-1983, se caracterizaron por una recesión industrial, denominada la "crisis de acumulación de la industria colombiana", (D.N.P., 2002).

Durante los años 1983 a 1990, se expidieron normas para fortalecer la descentralización de los entes territoriales, modernización del estado, a nivel fiscal y desarrollo económico, actualización en salud, etc. que concluyeron con la expedición de la Constitución Política de 1991, (D.N.P., 2002):

- Ley 14 de 1983, sobre Catastro, Impuesto Predial, Industria y Comercio, Impuesto de Renta y complementario, en especial enfocada en el fortalecimiento del recaudo municipal.
- Ley 50 de 1984, Por la cual se dictan normas para proveer el financiamiento del Presupuesto Público, el fortalecimiento de los Fiscos Municipales, se conceden unas facultades, se hace una cesión y se dictan otras disposiciones.
- Ley 55 de 1985, Por medio de la cual se dictan normas tendientes al ordenamiento de las finanzas del Estado.
- Ley 12 de 1986, por la cual se dictan normas sobre la Cesión de Impuesto a las Ventas o Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.).
- Ley 76 de 1985, sobre los Fondos Regionales de Inversión.
- Ley 12 de 1986, y ley 43 de 1987 sobre las transferencias del IVA a los municipios, con margen de libre disponibilidad de estos recursos, los cuales llegaron a un 50 % en el año 1993.
- Ley 10 de 1990: con la que se hace un traslado a los municipios del 50% del aporte del departamento para los gastos del primer nivel de atención en salud.
- Ley 44 de 1990 sobre tecnificación del impuesto predial.
- Se creó la Corporación Financiera Territorial —FINDETER— y los fondos regionales de inversión.
- Ley 9 de 1989 de Reforma Urbana.

Con el fortalecimiento del fisco municipal, y los objetivos más relevantes se convirtieron en ejes de los planes de desarrollo y de gobierno, durante el periodo de apertura económica (REVEIZ & GIRALDO, 2013), referentes a:

- Articular el desarrollo económico y social.
- Obtener una tasa estable de crecimiento económico.
- Elevar el nivel de bienestar de toda la comunidad.
- Aumentar las exportaciones.
- Evitar el proceso inflacionario.
- Impulsar el comercio internacional
- Hacer del Estado un ente eficiente y transparente.

Paralelo al desarrollo que ha tenido la I.E.D., en la Apertura Económica en Colombia, se ha extendido el plan nacional de desarrollo y los planes de gobierno a los entes territoriales, el Art. 339 C.P., establece, que los planes de desarrollo de cada gobierno deben estar sujetos a la aprobación del congreso nacional, pero solo a partir del gobierno Samper, 1994-1998, se han venido aprobando (los Planes de Desarrollo) por medio de leyes.

Además, Como lo enuncia REVEIZ & GIRALDO (2013), el Plan debe incorporar políticas a largo, mediano y corto plazo y tienen que ver: 1) En lo económico: Con la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, Art. 333 C.P. 2) En lo social: Con las condiciones de vida de las personas, en aspectos de satisfacción de sus necesidades espirituales, sociales y materiales; Art. 336 C.P. y 3) En lo ambiental: Con el uso de la naturaleza, y el espacio. Todo dentro de los fines del Estado Social de derecho, bajo la intervención y dirección del Estado, Art. 1 y 334 C. P.

Los Planes de Desarrollo en Colombia tienen rigurosidad en lo legal y reconocimiento institucional. Pero a medida que se avanza en el mercado de libre competencia, se van acogiendo los principios económicos del neoliberalismo. Todos los gobiernos a partir de 1970 han propuesto en sus planes de desarrollo, aumentar la tasa de crecimiento económico y mejorar las condiciones de vida de la población, a través de una mejor redistribución de los ingresos y de la riqueza, evidenciándose un precario crecimiento económico, y un empeoramiento de las condiciones de vida de los hogares colombianos, (REVEIZ Y GIRALDO, 2013) señalan como cifras:

Tabla 5. Crecimiento Bruto y Neto del PIB entre 1958 y 2010

Periodo	Crecimiento bruto PIB	Crecimiento Neto PIB
1958 – 1978	5.7%	2.4%
1979 – 1990	4.5%	2.4%
1990- 1994	4.5%	2.3%
1994-1998	2.8%	
1998-2002	0.5%	
2002-2010	4.%	0,3%

Fuente: REVEIZ & GIRALDO, (2013, p.201)

El crecimiento económico del PIB en los años 60 y 70 se dio en un 6% en promedio, los periodos presidenciales de los años 1980 a los años de 1994 con un crecimiento del 4.5%, mientras que los periodos posteriores a la apertura de los presidentes Samper con un 2,8%, Pastrana con un 0.5% y Uribe en este periodo presidencial se repunta el PIB con el 4%, es decir que la economía colombiana crecía más antes de la misma apertura, a pesar, que ahora el crecimiento económico de Colombia sea considerado el mejor de la región.

En el periodo de 1994 a 2004, el crecimiento promedio del PIB fue del 2.1. % anual, y el crecimiento neto del 0.3% anual. Podemos decir que desde el año 1958 al año 2000 hubo crecimientos del 6% anual, mientras que las tasas de crecimiento actual son del 4% y parecen satisfactorias frente a la región (REVEIZ Y GIRALDO, 2013). El crecimiento económico colombiano se evidencia en el siguiente informe:

Tabla 6. Colombia: Crecimiento Económico (%)

PERÍODO	Crecimiento Económico
1923 -1934	5,20
1935-1950	3,96
1950-1958	4,41
1959-1978	5,66
1979-1990	4,30
1991-2010	3,33

Fuente: Banco de la República (GRECO, DANE)

El crecimiento del PIB entre los años de 1980 y 2014, en Colombia fue muy lento, y corresponde a una tasa promedio anual del 3.6%, por debajo de los años 70 (-1,5%), (OCAMPO, 2015, p.297).

Seguidamente, la apertura desde 1990 trajo como fundamento incentivar la competitividad y el desarrollo de los diversos sectores económicos, incursionando en los mercados globales y permitiendo que, tanto mercancías como productores extranjeros se establecieran en el país para competir con el mercado nacional, lo cual, representa en materia tributaria la problemática principal de la IED, (ZAPATA, 2006).

Los motivos de localización se dan, por las diferencias en las dotaciones y los precios de los factores o al existir costos de movilización entre los países, ya sea por

costos de transporte o por barreras de política comercial al flujo de bienes y servicios (ZAPATA, 2006).

Sobre los motivos de internacionalización se produce cuando se desea garantizar un flujo estable de factores entre filiales de la misma empresa; cuando hay problemas de protección de derechos de propiedad sobre investigación y desarrollo, o cuando existen economías de escala, (ZAPATA, 2006).

4.5. Conclusiones de la I.E.D. en Colombia

El flujo de la IED en Colombia se encuentra condicionado a algunos factores del país, que la UNCTAD, los presenta como factores del país receptor, y con base en el paradigma eclético de DUNNING (OLI) los enuncia: 1) Marco normativo, 2) Facilitación de negocios y 3) Determinantes económicos.

El paradigma de DUNNING, establece los beneficios que debe ofrecer el país receptor en la siguiente forma: 1) Marco normativo, o sea políticas económicas, régimen de sociedades, mercado de valores, comerciales y fiscales (política tributaria), y comprende: 2) (A) Determinantes económicos, y 3) (B) Facilitadores de negocios; de estos factores es de donde los inversionistas obtienen los argumentos empresariales para tomar su decisión, que no son otros, que los principales beneficios o determinantes económicos que les ofrece el país receptor, para lo cual, se utiliza como referencia la clasificación sobre determinantes internos presentada por la UNCTAD, como se expone a continuación:

Tabla 7. Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en el país receptor

Determinantes del país receptor	Tipo de I.E.D. clasificada por motivos de las empresas transnacionales	Principales de determinantes económicos en el país receptor
<p>I. Marco normativo de la I.E.D.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad económica política y social • Normas relativas a la entrada y la operación • Normas de trato de las filiales extranjeras • Políticas sobre el funcionamiento y la estructura de los mercados (especialmente competencia y las políticas de fusiones y adquisiciones) • Acuerdos internacionales sobre I.E.D. • Políticas de privatizaciones • Política comercial y coherencia entre la política de I.E.D. y la comercial • Política fiscal <p>A. Determinantes Económicos</p> <p>B. Facilitación de negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promoción de la inversión • Incentivos a la inversión • Costos asociados a la operación en el país (corrupción, eficiencia administrativa, etc.) • Servicios sociales (calidad de vida, colegios bilingües, etc.) • Servicios post- inversión 	<p>A. Consideraciones de mercado</p> <p>B. Consideraciones de existencia de activos o recursos</p> <p>C. Consideraciones de eficiencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño e ingreso per cápita • Crecimiento del mercado • Existencia de mercados regionales • Preferencias del consumidor local • Estructura de mercado • Materias primas • Mano de obra no calificada a bajo costo • Trabajo calificado • Innovación tecnológica • Infraestructura física • Ajuste del costo de los recursos por productividad de la mano de obra • Costos de otros insumos (por ejemplo transporte y comunicaciones) e insumos intermedios • Participación en acuerdos de integración regional propicios para el establecimiento de redes empresariales

Fuente: Tomado de UNCTAD (1998).

En consecuencia, bajo el marco conceptual citado, las restricciones más importantes para acelerar la economía colombiana, (CÁRDENAS, 2013), obedecen a que:

- No existe un plan de proyectos de inversiones en Colombia, que permita a los empresarios establecer sobre la rentabilidad de las actividades económicas en que pueden ser competitivos, por problemas asociados al orden público,
- No existe canales de financiamiento adecuado. Que garanticen llevar a cabo los proyectos, debido a que hay restricciones sobre el acceso al crédito, el costo del capital es muy alto, relacionado con el sistema bancario y el mercado de bonos y acciones (bursátil).
- Los bajos niveles de retorno de la inversión, capital humano e infraestructura
- No hay claridad en la apropiación de los beneficios. Falta certeza sobre los beneficios de sus inversiones, el sistema tributario no permite la adecuada protección de los derechos de propiedad y cumplimiento de los contratos.

Dentro de la estabilidad macroeconómica subsiste el problema fiscal, el tamaño del estado ha crecido, y por ende el aumento del gasto público pasó del 21% del PIB en 1990, al 29% del PIB en 2010 y los gastos sociales pasaron del 11% del PIB, al 17.1 del PIB, (CÁRDENAS, 2013, p.528).

De tal manera, que el congreso aprobó entre 1990 y 2010 más de 10 reformas tributarias, que se reflejaron en el aumento de los ingresos tributarios del 10% al 13.7% en el PIB en el mismo periodo de referencia, se incrementó el recaudo y lo representó el impuesto a la renta, que paso de 3.4% al 5% del PIB, el IVA paso del 2.4% al 5.75 del PIB, además de la creación de nuevos gravámenes como GMF, el

impuesto al patrimonio, los cuales han incidido en el recaudo tributario. De tal manera, que la tarifa del impuesto de renta pasó del 30% al 33%, (la tasa nominal más alta de Latinoamérica), el IVA se recaudó a una tarifa del 16% (CÁRDENAS, 2013, p.530).

Es de precisar, que en el año 2012 se aprobó una reforma integral, en aras de una mayor equidad, se eliminaron los aportes parafiscales, se incrementó la tarifa de renta a las personas naturales, y se dotó de mayor rentabilidad al impuesto, en esta oportunidad se redujo el IVA del 7% al 3%, (CÁRDENAS, 2013, p.530).

Pese a las reformas tributarias con incidencia de recaudo, el gobierno Uribe, en el año 2006 eliminó el impuesto de remesas para las transferencias de rentas al exterior, al igual que las ganancias ocasionales percibidas en Colombia por empresas con Inversión Extranjera.

El pronunciamiento de la OCDE para Colombia es que “La carga tributaria empresarial es elevada en términos internacionales” (O.C.D.E., 2015, p.22-27), enunciando:

“La carga tributaria efectiva sobre las empresas en Colombia es elevada debido al efecto combinado de las tasas estatutarias del impuesto a la renta de las sociedades, el impuesto al patrimonio neto con el que se gravan los activos de las empresas y el IVA que se impone sobre la inversión”.

Del mismo modo, para la OCDE, el sistema tributario colombiano es extremadamente complejo, con un nivel promedio de impuestos del 78.7%, por encima de los promedios de los países latinoamericanos que es del 48.4%, y en los países más desarrollados es del 44%.

Lo anterior, evidencia, que en Colombia no es un país atractivo para la IED, debido a que existen varios factores de localización, que son determinantes en el flujo

de la I.E.D., hacia Colombia como país receptor.

Tabla 8. Volatilidad de los flujos de IED

Periodo	Mundo	América Latina yEl Caribe	Colombia
1970-79	0,38	0,42	0,69
1980-89	0,56	0,27	0,56
1990-99	0,74	0,80	0,89
2000-06	0,36	0,26	0,77

Fuente: UNCTAD (2006), cálculo de los autores

Entre esos factores de localización que ofrece Colombia se encuentra la política fiscal, o el sistema tributario, el cual incide en la decisión de los inversionistas extranjeros de invertir en Colombia. La incertidumbre frente a la obtención de los beneficios específicos, aun en áreas y/o actividades como las Zonas Francas, las Zonas Especiales Económicas de Exportación (ZEEE), y bajo los Contratos de Estabilidad Jurídica (CEJ), pues Colombia cuenta con una estructura compleja, lo cual conlleva a situaciones de elusión y evasión fiscal.

De tal forma, que una de las principales recomendaciones de la OCDE (2015) es la de *“Realizar una reforma integral del sistema tributario para aumentar la equidad, el crecimiento y la recaudación”* (p.5).

CAPÍTULO V: ESTRUCTURA DEL SISTEMA IMPOSITIVO EN COLOMBIA

La teoría ecléctica (OLI) de Dunning, (UNCTAD, 1998), al explicar la IED considera tres determinantes: 1) los costos de producción, 2) El comportamiento del comercio internacional, y 3) los beneficios de localización. CARDOZO, CHAVARRO, & RAMÍREZ (2006), consideran que son las ventajas específicas y competitivas del mercado externo, como determinantes de los beneficios de escoger el país receptor.

El marco normativo establece la seguridad económica, política y social de las áreas comerciales externas e internas del país anfitrión, o del régimen jurídico de las sociedades y el mercado de valores, la regulación del sistema financiero, los acuerdos internacionales, incluyendo la política fiscal, que afecta las inversiones nacionales y extranjeras. Por ello se expone la estructura estatal en Colombia y el sistema impositivo para contextualizar uno de los aspectos centrales para la IED.

5.1. Estructura del Estado Colombiano

El Estado a través del sector público cumple “funciones administrativas, sociales, políticas, regionales, ambientales y culturales” (ORTEGA, 2011). Los Estados adoptan una estructura básica de organización del poder público, y puede ser de tipo federal o unitario, (RODRÍGUEZ, 2009). El esquema de organización intermedio entre estos dos esquemas, se encuentra el Estado Autonomático (regiones), que adoptó Colombia en 1991, modelo traído de España. El estado lo define la Constitución Política en su Artículo 1:

"Colombia es un Estado social de derecho, organizado en forma de república unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y

pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana, en el trabajo y la solidaridad de las personas que la integran y en la prevalencia del interés general" (CPC. 1991)

Lo anterior, explica la estructura del Estado Social de Derecho Colombiano, descentralizado e inscrito en dos grandes niveles, (ORTEGA, 2011):

- **Nacional:** Corresponden a las entidades de orden nacional como el poder ejecutivo, legislativo y judicial incluidos los entes autónomos.
- **Territorial:** Perteneciente a la división política territorial conformada por los departamentos, distritos, municipios, y territorios indígenas.

Tabla 9. Organización Descentralizada

Nacional	Departamental	Municipal
Presidencia	Gobernadores	Alcaldías
Congreso	Asambleas	Concejos
Ministerios	Secretarías	Secretarías
Contraloría	Contraloría	Contraloría
Dptos. Activos		
Superintendencia		

Fuente: ORTEGA (2011, p.194).

La descentralización implica la competencia administrativa y financiera de los entes territoriales, para que actúen bajo su propio nombre y responsabilidad, (RODRÍGUEZ, 2009). Se descentralizó la función constitucional: legislativa, ejecutiva, y jurisdiccional, no en términos absolutos, por cuanto le debe sujeción al nivel central y al ordenamiento jurídico nacional. La “descentralización” tiene nociones Autónomas propias de los estados federalistas, de conformidad con los Artículos 285, 286, y 288 Superior. Existe un elemento político que permite a las regiones y comunidades autogobernarse, tomar decisiones, y resolver sus propias necesidades. Teniendo personería jurídica (Artículo 3 del Decreto 1222 de 1986

Código del Régimen Departamental y Artículo 4 del Decreto 1333 de 1986 Código del Régimen Municipal (Dpto. o Mpio)), También gozan estas últimas de autonomía presupuestal, financiera, y un régimen de patrimonio propio, según el Artículo 362 (C.P.):

“Los bienes y rentas tributarias o no tributarias o provenientes de la explotación de monopolios de las entidades territoriales, son de su propiedad exclusiva y gozan de las mismas garantías que la propiedad y renta de los particulares. Los impuestos departamentales y municipales gozan de protección constitucional y en consecuencia la ley no podrá trasladarlos a la Nación, salvo temporalmente en caso de guerra exterior”.

La Asamblea Constituyente de 1991 conservó a Colombia dentro del modelo político y administrativo descentralizado, según el Artículo 1 (C. P.) e introdujo el modelo regional (estados autonómicos traídos de la estructura política de España y a su vez de origen alemán). Al definir las entidades territoriales ubica las regiones al lado de los departamentos y municipios, Artículos 286 y 287, lo cual no se ha logrado desarrollar después de 25 años de la promulgación de la nueva Carta Política de Colombia

El Estado para cumplir sus fines a través de su gobierno debe asumir una función pública, en actividades administrativas, y económicas y para ello debe adquirir bienes y servicios en aras de garantizar el bienestar de sus ciudadanos. Por ello se tiene un presupuesto de funcionamiento y de inversión, además del servicio de la deuda, la contrapartida en la ecuación presupuestal son los ingresos conformados por los ingresos corrientes de la Nación, las contribuciones parafiscales, los fondos especiales, y los ingresos de los establecimientos públicos (ORTEGA, 2011). Los gastos realizados y los ingresos percibidos, así como los proyectados hacen parte del presupuesto, el cual es elaborado, discutido y aprobado por el legislativo para periodos anuales, Artículos 345 – 355 C. P. y Decreto 111/96.

5.2. Ingresos del Estado.

Los ingresos públicos: están integrados por los ingresos obtenidos directamente por las empresas públicas y a través del sector privado en contraprestación al uso de bienes públicos, o mediante el cobro de tarifas, regalías, multas, tasas, contribuciones, etc. la principal fuente de recursos del Estado son los impuestos, (Ortega Cárdenas A., 2011). De conformidad con el Artículo 27 del Decreto 111 de 1996, (Estatuto Orgánico del Presupuesto) los ingresos del Estado se clasifican en: Ingresos no corrientes, e Ingresos corrientes y estos se divide en: Ingresos no tributarios, e ingresos tributarios, que a su vez se clasifican en. Directos, e Indirectos

Los ingresos no corrientes: Son aquellos ingresos de tipo **ocasional** recibidos por la nación; se denominan también de capital y corresponden a recursos del balance o sea el superávit originado en un periodo fiscal (anual) y, recursos de crédito interno o externo con expiración superior a un año y, los originados por operaciones financieras y, los obtenidos por diferencias en cambio (el peso frente a la moneda internacional.).

Los ingresos corrientes: Son los recursos **permanentes** que recibe el Estado, y son de tipo no tributarios y tributarios:

Los **no tributarios: Son ingresos** obtenidos en contraprestación a un servicio o explotación de un recurso, como serían las tasas, las multas, las contribuciones y demás ingresos, como las rentas contractuales y las transferencias de la Nación al sector descentralizado.

La tasa: Es un gravamen voluntario, que paga quien usa el bien o servicio; hay retribución. Ejemplo, el servicio eléctrico, acueducto o teléfono (ORTEGA, 2011). La Corte Constitucional en fallo de Integración de Unidad Normativa, en **Sentencia C-528/13** se pronunció y define las características de la tasa:

“Constituyen características de las tasas: la prestación económica necesariamente tiene que originarse en una imposición legal; el cobro nace como recuperación total o parcial de los costos que le representan al Estado, directa o indirectamente, prestar una actividad, o autorizar el uso de un bien de dominio público; la retribución pagada por el contribuyente guarda relación directa con los beneficios derivados del bien o servicio ofrecido; los valores que se establezcan como obligación tributaria han de excluir la utilidad que se deriva del uso de dicho bien o servicio; aun cuando el pago de las tasas resulta indispensable para garantizar el acceso a actividades de interés público o general, su reconocimiento se torna obligatorio cuando el contribuyente provoca su prestación, por lo que las tasas indefectiblemente se tornan forzosas a partir de una actuación directa y referida de manera inmediata al obligado; y el pago de estos tributos es, por lo general, proporcional, pero en ciertos casos admite criterios distributivos, como por ejemplo tarifas diferenciales”

Multas: Son sanciones por una infracción cometida, su fin es prevenir un comportamiento considerado indeseable (ORTEGA, 2011). La Corte Constitucional en la Sentencia C-089/11, indica que la multa es una sanción que se deriva de la responsabilidad objetiva, así:

“La Corte ha señalado que la imposición de sanciones por responsabilidad objetiva, se ajusta a la Constitución, si y solo si, la sanción administrativa cumple con las siguientes exigencias: (i) que se trate de un tipo de sanción que no afecte de manera específica el ejercicio de derechos fundamentales, ni afecten de manera directa o indirecta a terceros; (ii) que la sanción tenga un carácter meramente monetario; y (iii) que se trate de sanciones de menor entidad”.

La contribución: Es una compensación de carácter obligatoria pagada a un ente público, por el beneficio obtenido con ocasión de una obra realizada con fines de utilidad pública, que proporciona beneficios especiales a los propietarios particulares de bienes inmuebles. La Corte Constitucional en la Sentencia C-260/15, se pronunció al respecto:

“El principal rasgo característico de las contribuciones especiales radica en la producción de beneficios particulares en bienes o actividades económicas del contribuyente, ocasionada por la ejecución del gasto público. En otras palabras, se trata de una especie de compensación por los beneficios recibidos causados por inversiones públicas realizadas por el Estado y busca evitar un indebido aprovechamiento de externalidades positivas patrimoniales y particulares generadas por la actividad estatal, que se traducen en el beneficio o incremento del valor de los bienes del sujeto pasivo”.

5.2.1 Ingresos Tributarios:

El artículo 338 C.P., establece que los tributos son obligaciones legales expedidas

por el Congreso, así sean reglamentados, controlados y recaudados por los entes territoriales, la Asamblea Departamental o el Concejo Municipal o Distrital, según sea el caso. De tal forma que la Corte constitucional, en la Sentencia C-260/15, se pronunció y define el tributo, así:

“El concepto de tributo en la Constitución y como ha sido entendido por la Corte, comprende: i) un sentido amplio y genérico, pues en su definición están contenidos los impuestos, tasas y contribuciones; ii) constituye un ingreso público destinado al financiamiento de la satisfacción de las necesidades por parte del Estado a través del gasto; iii) tiene origen en la ley como expresión de la “potestad tributaria” derivada del “poder de imperio”, además de ser una manifestación del principio de representación popular; y iv) su naturaleza es coactiva”.

Los impuestos. “Es el tributo obligatorio exigido por el Estado a los individuos para atender las necesidades del servicio público, sin tener en cuenta compensación o beneficio especial alguno” (ORTEGA, 2011. p.89). La Corte Constitucional en la Sentencia C-528/13, en fallo de Integración Normativa se pronunció sobre los impuestos, así:

“Los impuestos, ha dicho esta Corporación, presentan los siguientes rasgos: se cobran indiscriminadamente a todo ciudadano y no a un grupo social, profesional o económico determinado; no guardan relación directa e inmediata con un beneficio derivado por el contribuyente; una vez pagado el impuesto, el Estado dispone de él de acuerdo a criterios y prioridades distintos de los del contribuyente; su pago no es opcional ni discrecional; puede forzarse mediante la jurisdicción coactiva; aunque se tiene en cuenta la capacidad de pago del contribuyente ello no se hace para regular la oferta y la demanda de los servicios ofrecidos con los ingresos tributarios, sino para graduar el aporte social de cada ciudadano de acuerdo a su disponibilidad; y finalmente, el recaudo no se destina a un servicio público específico, sino a las arcas generales del Estado, para atender todos los servicios y necesidades que resulten precisos”.

Los impuestos según el BANCO DE LA REPÚBLICA (2015) se pueden clasificar en directos e indirectos:

Directos: Son aquellos que recaen en el ingreso (utilidad) de la persona, empresa, sociedad. Es de tipo progresivo, como el impuesto de renta, a la riqueza, o los que se cobran por trámites personales, documentos, pagos, derechos y licencias, etc.

Indirectos: Son los impuestos al gasto, por compras y servicios y se caracteriza

por ser regresivo, como el IVA. La gran mayoría de los impuestos del orden territorial son indirectos.

5.2.2 Elementos constitutivos del tributo

El tributo debe estar consagrado en la Ley (principio de legalidad), es una prestación de carácter personal y pecuniario a cargo del contribuyente y, son para atender sus fines o para cubrir los gastos de funcionamiento del Estado, y son de tipo fiscal o extra fiscal (político), (RESTREPO, 2012).

5.2.3 Concepto y criterios rectores de los impuestos

El tributo grava un hecho de naturaleza privada., generador de ingresos (utilidades), y ello constituye la base gravable, sobre la cual se aplica la tarifa generadora del gravamen; consulta la Capacidad de pago de los contribuyentes, es decir que, a mayor ingreso, mayor impuesto (equitativa y justa), se evidencia en los impuestos directos dada su progresividad, Artículo 95-9 de la Carta Fundamental;

5.2.4 Elementos del tributo

El sujeto activo es el Estado quien tiene la competencia de exigir legalmente el tributo; lo administra, recauda, controla, y hace la redistribución en la política social; El sujeto pasivo es quien debe cumplir con la obligación de pagar el tributo, y son las personas naturales y jurídicas, bien sea los entes económicos o entidades mercantiles; El hecho generador es el hecho económico que genera un ingreso sobre el que recae el tributo; el hecho imponible es la operación económica imputable al sujeto pasivo, y da nacimiento a la obligación tributaria; la causación es el momento donde nace o se perfecciona la obligación tributaria, relacionado con el periodo fiscal o gravables; la base gravable es la cuantificación del hecho imponible sobre el cual se aplica la tarifa

del impuesto; y la tarifa, que es el porcentaje establecido en la ley, que se aplica a la base imponible, y sirve para determinar la cuantía del tributo.

Estos aspectos de carácter general de la estructura impositiva en Colombia, los elementos del tributo, se identifican en una serie de gravámenes o erogaciones que deben asumir las empresas, de carácter obligatorio y mediante diferentes figuras de contribución y sanciones. Estos tributos y erogaciones contribuyen con las cargas y los ingresos del Estado, y recaen sobre las entidades privadas.

CAPÍTULO VI: EVOLUCIÓN DEL SISTEMA TRIBUTARIO EN COLOMBIA.

La evolución del sistema tributario en Colombia, se presenta en un marco histórico desde la colonia haciendo énfasis en:

6.1. Impuestos en la Colonia

La conquista fue una ocupación total de las tierras, y sometimiento de los indígenas. La Corona Española con las capitulaciones otorgaba privilegios a los conquistadores con el fin que ocuparan tierras, que después ingresaba al dominio de la Corona, y avalaban el despojo del oro a los indígenas, que a su vez los entregaban a su servicio; era la recompensa para el conquistador (OCAMPO, 2015).

Los gastos militares y burocráticos para sostener los virreinos demandaron mucha inversión, sumado a los gastos de las guerras que tenía España con Inglaterra y Francia para entonces. El sostenimiento de la iglesia, y los recaudadores, determinaron la implementación de una gran variedad de impuestos en la Nueva Granada (ORTEGA, 2014), generando grandes sumas de dinero para sostener la corona española y los virreinos, gastos que representaban el 80% del recaudo de los ingresos coloniales, (RESTREPO, 2012).

Al sistema fiscal que implementó España se le agregó particularidades del derecho indiano, lo cual le dio unas características especiales, siendo muy onerosa para el desarrollo económico de los sectores productivos de la Colonia. Se restringía la actividad comercial y agrícola, se hizo énfasis en los impuestos indirectos y en los monopolios estatales, mientras que el tributo directo tuvo una participación baja en su recaudo. Este sistema impositivo se mantuvo en la Independencia y en la República y así se fue estructurando el sistema impositivo en Colombia (RESTREPO, 2012).

Las más importantes rentas de la Real Hacienda eran entre otros los estancos o monopolios del aguardiente y el tabaco, que representaban el 37.47% y el 15% de los ingresos fiscales respectivamente. Le seguían el tributo de indios, la alcabala, y los diezmos para la iglesia (OCAMPO, 2015).

6.1.1 Clasificación de los tributos en la colonia,

Los impuestos directos y personales: El tributo se imponía sobre una persona, no sobre una transacción (RESTREPO, 2012, p. 98) y son:

- El tributo a los indios: El indio pagaba un tributo en dinero, o en frutos, al rey por reconocimiento de su señorío.
- Bula de las cruzadas: Impuesto de tipo eclesiástico, para sostener las cruzadas, recibían indulgencias y gracias del papa.
- La media anata: De origen secular y consistía en pagar la mitad de la renta del primer año de trabajo de las personas vinculadas al clero o de cualquier beneficio eclesiástico. Luego se extendía a la Corona española. Posteriormente se impuso a todo tipo de trabajo u oficio.
- Mesada eclesiástica: Era la duodécima parte de la renta obtenida en un año de trabajo para las personas beneficiadas con el clero
- Subsidio eclesiástico: Era un impuesto a la iglesia por necesidades de guerra. Tiene origen en la necesidad de proteger militarmente las costas mediterráneas españolas de las invasiones de turcos y moros.
- Los espolios: Eran los bienes del clero, que al fallecer la dignidad pasaban a la Corona. Las rentas percibidas por el clero en una 3^a parte se distribuía era para las arcas del rey.
- Donativos gratuitos: Contribución extraordinaria pagada por los súbditos de

América para sostener la armada invisible, que protegían el comercio, y posteriormente las guerras contra Inglaterra

- La encomienda: Los indígenas fueron distribuidos entre los españoles. Dicha distribución era realizada por los encomenderos, que representaban al rey y debían pagar el impuesto. A cambio recibían amparo, defensa, educación, y los convertían en cristianos, este era un gravamen personal.
- **Sucesiones:** Herencias por causa de muerte, las sucesiones estaban gravadas en el orden hereditario que se conocen hoy.

Los impuestos Indirectos: Gravar alguna industria y eran:

- El diezmo: Era el 10% del valor de los productos agrícolas y pecuarios que llegaban de Europa a estas tierras.
- El quinto: Era el 20% que debían pagar los nacionales y extranjeros por explotar las minas en especial las de oro y plata. Debido a su alto costo se reduce posteriormente al 10%
- El almojarifazgo: Gravamen a las mercancías que entraban y salían de la Nueva Granada,
- La avería: Gravamen a la mercancía proveniente de España, destinado al mantenimiento de los buques de guerra, que protegían a los buques mercantes de corsarios o piratas.
- La alcabala: 20% de toda transacción de bienes muebles, inmuebles y semovientes.
- Impuesto a la armada de Barlovento: Gravamen a los artículos de mayor consumo, para conservar la armada.

Los estancos o monopolios estatales: Fueron de mucha relevancia en la tributación colonial. Los principales fueron: El impuesto al aguardiente y al tabaco, su monopolio represento las más altas rentas de la Hacienda Real. El impuesto a la sal: a partir de 1606 las minas de sal pasaron a ser propiedad del rey. Por tal razón, se establece el estanco de la sal y el cobro a quienes explotaban este mineral.

Otros gravámenes, (ORTEGA, 2011): El oficio de pluma lo pagaban las personas que tenían cargos públicos. La mita era el trabajo a favor de la corona. Aduanillas se cobraba en puertos, bodegas, y pasos reales. Gravaban el comercio nacional de los artículos de producción nacional, se cobraba especialmente en el tránsito por el Rio Magdalena.

6.2. Impuestos en la República

Después de la independencia, hacia 1820 e inicios de la República, y hasta mitad del siglo XIX se mantuvo la estructura fiscal heredada de España. Hacia 1821, en el Congreso de Cúcuta, se suprimieron algunos tributos como la alcabala, el tributo indígena, el monopolio del aguardiente, la venta de empleos y el monopolio de los naipes. En ese congreso se dio el primer intento de implementar el impuesto de renta con una tarifa anual del 10% sobre los ingresos producidos por la tierra y el capital, y del 3% sobre los ingresos personales como los salarios gubernamentales. Desde 1850 hasta inicios del siglo XX tomó importancia el impuesto de aduanas, que representaba el 72% de los ingresos tributarios, (RESTREPO, 2012).

6.3. Reformas tributarias en el siglo XX.

Durante el siglo XX, casi cada gobierno, expidió su reforma tributaria, en especial a partir de 1959.

6.3.1 Periodo 1900 - 1970

Con el fin de modernizar la estructura tributaria se expidieron las leyes 26 de 1914 y 69 de 1917, que gravaron el consumo suntuario (manufacturas, cerveza, fósforos y naipes). Con la Ley 56 de 1918 se impulsa nuevamente el impuesto de renta, con tarifa impositiva diferencial entre 15 y el 3%, según el origen del ingreso (de trabajo, de capital o de industria, En 1912 se promulga la Ley 64 y entró en vigencia a partir de 1922, con una tarifa progresiva sobre renta unificada entre el 1% y el 8% y se consolidó en 1927 con la diferencia entre renta bruta y renta líquida.

Debido al déficit fiscal, por la crisis de los años 30, se estructura el impuesto de renta con las Leyes 81 de 1931, 78 de 1935 y 66 de 1936. Se implementó como control del recaudo el uso de la paz y salvo, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002). La reforma tributaria del presidente Olaya Herrera, se realizó para obtener recursos, para al manejo de la deuda externa, y el conflicto con el Perú, (JUGUITO & RINCÓN, 2007).

En el gobierno de López Pumarejo, con la Ley 78 de 1935, se rediseñó el impuesto de renta, con una tasa máxima del 17%, y con una depuración de renta líquida gravable, similar a la estructura conocida en la actualidad, y se le agregó los impuestos complementarios de patrimonio, Fueron suprimidos el de patrimonio en 1992, y el de exceso a las utilidades en 1970. El impuesto de renta y complementarios tomó ventaja en el recaudo, sobre el de aduanas, (BANCO DE LA REPÚBLICA, 2007), por cuanto el comercio exterior fue afectado por la 2ª. Guerra mundial. Para suplir ese ingreso, se expidieron las Leyes 45 de 1942, y 35 de 1944, creando la sobretasa de renta en la modalidad de bonos de deuda pública (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002). La reforma estaba orientada a reducir el gasto público, y las

emisiones de moneda del Banco de la República, y estabilizar la tasa de cambio, (OCAMPO, 2015).

A partir de 1940, paulatinamente, se fueron trasladando gravámenes a los entes territoriales, como valorización (Decretos 2317 y 2615 de 1953) y Predial, puesto que se estructura el sistema de avalúos catastrales para fortalecer el recaudo municipal. En este periodo se gravó con el impuesto de renta a los accionistas, cuando recibieran la distribución de utilidades de las sociedades anónimas, presentando una doble tributación, al gravar la utilidad de la sociedad y la distribución de dividendos en los accionistas. En 1955 el impuesto de renta representó el 53% del recaudo tributario, constituyéndose en la principal fuente de ingresos del Estado, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002).

En 1956, al declinar la bonanza cafetera, se presenta un déficit fiscal y se establece una sobretasa del 20% sobre el impuesto de renta y se decreta una amnistía tributaria. La Ley 81 de 1960 creó una exención del impuesto de renta, dirigida a las industrias básicas (equipos y materias prima manufacturadas), que utilizará como mínimo el 60% de las materias primas nacionales (protección a la industria nacional). A través de la Ley 37 de 1969 se prolongó el beneficio hasta el año de 1973, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002).

En 1963, se implementó el impuesto sobre las ventas, en la etapa de la producción, con los Decretos 1595 de 1966, 2049 de 1968 y 435 de 1971. Se eliminaron los controles a las importaciones. En el gobierno de Lleras Restrepo se expide el Decreto 1366 de 1966, sobre control a la evasión, y junto con la presentación de las declaraciones de renta, se exigió el pago del impuesto, y se aplicó una retención en la fuente del 10% sobre salarios. En 1967 se inicia el impuesto a la gasolina. Con el

estatuto cambiario (Decreto 444 de 1967) para la inversión extranjera directa, se fijan límites a las remesas de las utilidades de los inversionistas. Además, se crea el impuesto de remesas a las transferencias de utilidades al exterior. También se desarrolla el Plan Vallejo, que permitió la importación libre de impuestos de las materias primas e insumos utilizados para la producción de bienes de exportación. Se creó el Certificado de Abono Tributario (CAT), que sustituyó la exención de la Ley 81 de 1960, es decir que se hacía entrega a exportadores diferentes al gremio petrolero. Los CAT equivalían al 15% en moneda nacional, a título de reintegro, que debían ser utilizados para el pago de los impuestos de renta y complementarios, redimidos un año posterior a su entrega, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002).

Uno de los aspectos más destacados del gobierno Lleras Restrepo fue la reforma constitucional de 1968. Para 1969 se expiden las Leyes 37 y 38 que amplió la retención en la fuente a salarios y dividendos, y el régimen de anticipo del impuesto de renta. Se estableció la deducción de la renta gravable en 5%, de las utilidades, reservadas para el fomento económico, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002).

6.3.2 Periodo 1970 – 1990

En 1968 con el Decreto 472 de 1968, se creó la misión Musgrave para analizar y preparar una reforma estructural al régimen tributario colombiano, y en el proyecto presentado el 26 de febrero de 1969, se determinó, que el impuesto de renta estaba en un 60% por encima del promedio de los países de América Latina, y los impuestos indirectos en un 50% por debajo del mismo promedio. Esta misión recomendó, reformar el impuesto sobre las ventas, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002).

Para regular el comercio exterior, se expidió la ley 6 de 1971, presentándose un declive del recaudo entre (1970-1974) debido a las exenciones personales, y otras

deducciones del sector agropecuario. En el gobierno Lopez Michelsen (sep./74), se declaró la Emergencia Económica¹¹ y se adoptaron las recomendaciones de la Misión Musgrave. Reforma tributaria del año de 1974 corrigió la alta inflación del 25%; Fue limitado al 8% los descuentos personales; se liberó el régimen de depreciación, al permitir deducir hasta el 100% del valor del activo en un tiempo determinado ((depreciación acelerada). La reforma introdujo el descuento del 10% por retención en la fuente, se eliminaron beneficios de las rentas de capital, se gravó parcialmente los rendimientos financieros de las cuentas corrientes y de ahorros pertenecientes al sistema UPAC. Igualmente eliminó el sistema de cálculo de la renta ganadera, que tomaba el valor del semoviente correspondiente al 31 de diciembre del año anterior, se suspendieron las exenciones por pagos de salud, educación y vivienda, y se llevaron como descuento sin necesidad de demostrar el respectivo gasto, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002). Se introdujo el impuesto a las ganancias ocasionales, y se declara exento el valor resultante de la venta de la casa de habitación con más de 10 años de adquisición, se permitió la revalorización de activos en su valor comercial, y la Ley 2053 de 1974, establece la renta presuntiva, no inferior al 8% de su patrimonio neto. Además, la reforma tributaria de 1974 determinó lo siguiente:

- Un impuesto de remesas del 20% para las utilidades percibidas por las sucursales, y el 12% en los demás casos, exceptuando los dividendos (Decreto 2144/ 74)¹²

¹¹El artículo 43 del acto legislativo número uno de 1968 introdujo, el Estado de emergencia económica y social., como una institución nueva en el derecho constitucional. La declaratoria de emergencia, se fundamenta en una situación de carácter extraordinaria, excepcional o poco común, por lo cual, se le otorgan amplias facultades legislativas al gobierno, para que enfrente y solucione esos excepcionales momentos.

¹²Los dividendos son la parte de los beneficios de las S.A., que se le asigna a los accionistas, bien sea como reinversión o pagándolo.

(estímulos para las Sociedades Anónimas, y desmonte de la doble tributación),

- Distinguió dos tipos de empresas: Las anónimas y las Limitadas, con unas tarifas del 40% y 20% respectivamente.
- Extendió el impuesto de renta a las entidades públicas (no servicio público) bajo el principio de control central.
- Se permitió descontar todos los impuestos generados en las compras de las empresas, salvo los impuestos por bienes de capital. En materia del impuesto sobre las ventas se estimuló a los exportadores con la devolución de impuestos, aplicable a los productores de bienes exentos, y para aquellos productores de bienes finales, con una tarifa diferencial o inferior al pagado en los insumos. Se incrementó el impuesto sobre las ventas del 4% al 15%, se estableció una tarifa diferencial para bienes de capital del 6%, y para bienes suntuarios una tarifa del 35%, Esto con el fin de reducir la regresividad del impuesto indirecto vs recaudo.

Con esta reforma se fortaleció el impuesto de renta, que llegó a representar el 48% de los ingresos tributarios, y el de ventas que llegó al 26% del recaudo, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002, p.20) y posteriormente se cambiaron los beneficios.

Con la ley 2 de 1976 (impuesto de timbre) y la Ley 54 de 1977, se estableció los ajustes por inflación de activos fijos en un 14% para 1977, y para los años siguiente el 60% del índice de inflación, y podría ajustarse hasta el 100% de la inflación (ganancia ocasional). Se decretó amnistía en las ganancias ocasionales, utilidades generadas en la venta de acciones. Se estableció un descuento del 20% del exceso de utilidades, por encima de la renta presuntiva que debía revertirse en las Sociedades

Anónimas Abiertas¹³. Además, permitió descontar el impuesto de renta de las inversiones de las empresas públicas.

Es de precisar que se realizó otra reforma tributaria en 1979 y con ella y la de 1977 el impuesto sobre las ventas gano participación del 40% en los recaudos de la nación, desplazando al de renta, que llego al 31%, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002, p.20)

Mediante la declaratoria de la emergencia económica se expidió en 1983 la Ley 9 y se determinó una tarifa del 49% (antes 56%) del impuesto de renta para personas naturales. Se redujo el impuesto de renta del 20% al 18%, para las sociedades Ltda. se eliminó la doble tributación de las sociedades anónimas. Se extendió la renta presuntiva al sector comercio y a los intermediarios financieros, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002). La Ley 14 de 1983 fortaleció los fiscos territoriales. El fin de la reforma era reactivar la economía por medio de incentivos tributarios a la inversión, a través de beneficios e eliminación parcial de la doble tributación.

Para 1983 se expidió el Decreto 3541. El impuesto sobre las ventas se extendió a los comerciantes con el Impuesto al Valor Agregado (IVA) a una tarifa general del 10% y una diferencial para bienes suntuarios. El fin de esta reforma era sustituir los ingresos de la Cuenta Especial de Cambios (CEC), por el IVA. Con la Ley 48 de 1983 se creó el Certificado de Reembolso Tributario (CERT) para promover las exportaciones de bienes y servicios, estimulando la producción industrial y permitiendo la devolución de los impuestos generados en la exportación. El CERT se podía negociar y se podía utilizar para el pago del impuesto de renta y

¹³ Son aquellas que tienen emisión pública de acciones, y se cotizan en bolsa de valores (cuando recurren al ahorro público para su capitalización).

complementarios. Para el pago del IVA, y para algunos impuestos arancelarios. Además, podían descontar del impuesto de renta el 40% del monto de tales certificados para las Sociedades Anónimas y Asimiladas, y un 18% para las Sociedades Ltda. y asimiladas, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002).

En 1986, con la Ley 75, se redujo la tarifa del impuesto de renta al 35% para personas naturales. Exoneró el 90% de los asalariados de la retención en la fuente, unificó los impuestos de las Sociedades Anónimas y Ltda. y trasladó el recaudo de impuestos al sector financiero (bancos). Se buscaba mayor neutralidad, equidad del impuesto de renta, y fortalecimiento del sistema tributario. Se integró la tributación entre la sociedad y los socios, manteniendo el gravamen en las utilidades retenidas, y repartidas como dividendo solo para las sociedades, con lo cual se eliminó la doble tributación de las sociedades y los socios, se redujo el gravamen a las utilidades de las sociedades anónimas al 30% se introdujo correctivos a los desfases por inflación y se modificó el régimen de presunción de renta, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002).

De tal manera, que para los años 90, con la apertura económica, se redujeron los ingresos tributarios, en especial por el efecto, dejado por la disminución de los gravámenes arancelarios y las continuas reformas tributarias no superaron el déficit.

6.3.3 Década de 1990

Para 1986 la reforma tributaria buscó fortalecer el mercado de capitales y valores, hacia la internacionalización de la economía, que se acentuó en 1990 con Cesar Gaviria, quien expidió medidas estructurales en la legislación: financiera, cambiaría y comercial. La Ley 49 de 1990¹⁴ buscaba estimular el desarrollo del mercado de

¹⁴ Congreso de la República (1990) *Ley 49 de 1990*. Publicación D. O. 39615, 31 de diciembre de 1990. Consultado el 16/03/2016 // <ftp.camara.gov.co/>.

capitales, reactivar el ahorro y la inversión. Se reglamentó una amnistía para la repatriación de capitales y para aumentar el ingreso público, (GONZÁLEZ & CALDERÓN, 2002, p. 21) se determinó entre otros aspectos:

- La utilidad en la venta de acciones en la bolsa de valores, no se consideraban renta, ni ganancia ocasional,
- Con respecto a la inversión extranjera, el impuesto a la renta sobre dividendos y participaciones se gravaría con el 20% para 1990, el 19% para 1991 y 1992, el 15% para 1993- 1995, y el 12% para los años siguientes. Adicionalmente, esta tasa sería reducida si las utilidades se reinvertían, y no se cobraría para aquella reinversión con la permanencia por más de diez años en el país (Artículo 20 de la Ley 49 de 1990).
- Se eliminó la doble tributación, se gravó únicamente cuando las sociedades anónimas, limitadas y asimiladas se constituyeran como socias de otras sociedades,
- Se expidió la Ley que establecía el marco de comercio exterior, con una reducción gradual del arancel promedio, licencias previas y libre importación,
- Se continuó con el proceso de descentralización enunciado en la nueva carta política, mediante utilizando el mecanismo de las transferencias de recursos del nivel central a las regiones.

Con la ley 6 de 1992¹⁵ se establece recaudar más ingresos, para implementar las nuevas instituciones creadas con la Constitución de 1991. Los gastos para las

¹⁵ Congreso de la República (1992) *Ley 6 de 1992*. Publicado en el D.O. 40490 ,30 de junio de 1992. (Consultado el 16. 03. 2016). e://ftp.camara.gov.co/.

inversiones en infraestructura complementaron las disposiciones emitidas en 1990. Se modificó lo siguiente:

- Se eliminó el impuesto de patrimonio¹⁶ para todos los contribuyentes a partir de 1992.
- Se crearon bonos de inversión forzosa, o Bonos de Defensa y Seguridad Interna, obligatorios para los contribuyentes, personas naturales y jurídicas de mayores ingresos. Se debía invertir en bonos el 5% del impuesto de renta a su cargo.
- Los fondos de capital extranjero los declararon exentos del impuesto de renta,
- El impuesto a las remesas se redujo de un 12% en 1992, a un 7% para 1996, y se eliminó en el gobierno Uribe.
- Se expidió el Estatuto Anti-evasión con sanciones para los evasores de impuestos,
- Con la Ley 100 de 1993, que ajustó en un 10% los impuestos a la nómina, y se modificó el sistema pensional colombiano, demandando más ingresos del gobierno para el reconocimiento y pago de las deudas pensionales atrasadas y asumir subsidios a los servicios públicos.

En 1995, con la Ley 223¹⁷, se buscó aumentar el recaudo tributario, mediante sanciones a la evasión y a la elusión fiscal. El impuesto de renta se incrementó, la tarifa paso del 30% al 35%, para las personas jurídicas, se ajustó la tarifa marginal de

¹⁶ Se desmontó el doble gravamen a los bienes raíces, estos son sujetos del impuesto predial a nivel municipal.

¹⁷ Congreso de la República (1995) *Ley 223 de 1995*. (Consultado el 16. 03. 2016). Publicado en el D.O. 42160, 22 de diciembre de 1995. Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

las personas naturales, se aplicó para los grandes contribuyentes la renta presuntiva de 1.5% sobre el patrimonio bruto, o el 5% sobre el patrimonio líquido.

En 1996, con la Ley 345¹⁸, se establecieron los bonos de seguridad para las personas jurídicas y para las personas naturales cuando tuvieran un patrimonio líquido superior a \$150.000.000.

En 1995 se publicó la Ley 218¹⁹, denominada Ley Páez, que buscaba reactivar esta región, mediante el estímulo de la inversión privada (incluida la inversión extranjera), y el crédito en esta zona. Se determinó la exención del impuesto de renta por 10 años para las nuevas empresas, que invirtieran en la Zona Franca Tecnológica del Páez. En 1977 con la Ley 383²⁰, se fijaron medidas contra la evasión, penalizando los agentes de retención en la fuente y los responsables del IVA, medidas para el contrabando y el impuesto de timbre paso del 0,55 al 1.0%.

En 1998, con la Ley 487 se determinó la expedición de Bonos de Solidaridad para la Paz. De igual manera se expidió la Ley 488/98 que determinó la competencia territorial y nacional. Esta ley se orientó a generar un mayor recaudo para las arcas del Estado. Por tal razón, la Ley 487/ 98²¹, gravó con el impuesto de renta a las cajas de compensación, a los fondos y asociaciones gremiales, pero se excluyeron de la renta presuntiva, con beneficio de auditoría, para quienes incrementaran en un 30% o más el impuesto neto de renta. También se determinó un descuento tributario por generación de empleo, cuando por lo menos se incrementaba en un 5% el empleo. El

¹⁸ Congreso de la República (1996) *Ley 345 de 1996*. Publicado en el D.O. 42951, 31 de diciembre de 1996. (Consultado el 16. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

¹⁹ Congreso de la República (1995) *Ley 218 de 1995*. Publicado en el D.O. 42.117, de 22 de noviembre de 1995. (Consultado el 16. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

²⁰ Congreso de la República (1997) *Ley 383 de 1997*. Publicado en el D.O. 43.083, de 14 de julio de 1997. (Consultado el 18. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

²¹ Congreso de la República (1998) *Ley 487 de 1998*. Publicado en el D.O. 43.460, de 28 de diciembre de 1998. (Consultado el 18. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

IVA pasó del 16% al 15%, pero se amplió la base gravable, al incluir como gravadas varias subpartidas arancelarias excluidas del IVA.

En 1999 se expidieron los decretos 2330 y 2331 y se determinó temporalmente el gravamen a los movimientos financieros en el 2 x 1000 para coadyuvar al sistema financiero de Colombia, que había colapsado. La Corte Constitucional lo declaró inexecutable en sentencia C- 136 de 1999 y se restableció en el mismo año con la Ley 508.

6.3.4 Reformas de los años 2000 – 2015

Después de 10 años de la apertura económica las medidas decretadas, no lograron el desarrollo económico. De tal manera que las reformas de este periodo se encaminaban a mejorar el recaudo, a través de la reducción de la evasión y elusión fiscal, la reactivación de la actividad empresarial y el mejoramiento del desarrollo económico.

Con la Ley 633 de 2000²² se modificó el gravamen a los movimientos financieros que paso al 3x1000. Se estableció retención en la fuente en un 10% del pago o abono en cuenta por concepto de honorarios y comisiones para los no declarantes del impuesto de renta. Se determinó una retención en la fuente del 75% del valor del I.V.A. y la tarifa general del I.V.A. pasó del 15% al 16%.

Por otra parte, el gobierno Pastrana expidió en el año 2000 la Ley 617 sobre ajuste a los gastos territoriales. Con la Ley 633, se pretendió fortalecer y mejorar el sistema fiscal Colombiano; el IVA pasó al 16%,se amplió la base gravable con el transporte aéreo internacional, el transporte público, la venta de cigarrillos y tabaco, y el GMF

²² Congreso de la Republica (2000) *Ley 633 de 2000*. Publicado en el D.O. 44.275, de 29 de diciembre de 2000. (Consultado el 19. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

del 3 X 1000, deja de ser temporal, (JUNGUITO & RINCÓN, 2007). De igual manera se aprobó el Acto Legislativo 01 de 2001 sobre el incremento de los porcentajes para las transferencias territoriales.

En el año 2002, con la Ley 788, se crea la sobretasa de renta del 10% para el año gravable de 2003 y del 5% a partir del 2004. Aparecen nuevas rentas exentas, se amplía la base del IVA al 16% para algunos bienes y para telefonía celular alcanza un 20%. De esta forma se buscaba generar superávit fiscal y reducir la deuda pública.

Para el año 2003 en la presidencia de Uribe bajo su programa de política económica y seguridad democrática, trató de implementar una serie de medidas tendientes a reducir el gasto público, el tamaño del Estado se instauró un impuesto temporal del 1.2% sobre el patrimonio neto. Producto de la implementación del referendo se aprobó la reforma tributaria con la Ley 788, la reforma pensional con la Ley 797 de 2002, la responsabilidad fiscal con la Ley 819 de 2003 y con la Ley 863 se incrementó la tarifa del GMF al 4 x 1000. Se creó el impuesto al patrimonio del 0.3% para los patrimonios líquidos superiores a \$3.000 millones, (BANCO DE LA REPÚBLICA, 2007). De igual manera, se generó una sobretasa en renta del 10%, para los años (2004 -2006). Además, se instaura la deducción del impuesto de renta por inversión del 30%, algunos bienes que estaban excluidos del IVA se gravan a la tarifa del 7% y otros al 3% y 5% (cerveza y juegos de suerte y azar).

Durante el segundo periodo presidencial de Álvaro Uribe, la Ley 1111 de 2006, eliminó la sobre tasa del 10% desde el 2007, redujo para las personas jurídicas la tarifa del 34% al 33% para el año 2008. Igualmente se aumentó al 40% la deducción por inversión. El IVA amplió la base gravable de algunos bienes al 16%, también eliminó el impuesto de remesas. El impuesto al patrimonio fue gravado desde el 2007

con el 1.2% de patrimonio superior a 3'000.000.000, este se ajusta al gravamen de los movimientos financieros con el 4 por mil, (JUNGUITO & RINCÓN, 2007, p.07).

En el año 2009, la Ley 1370²³ redujo el impuesto de renta del 40% al 30%. Se introdujo una deducción por inversiones en activos fijos productivos, se estableció una tarifa del 2.4% para patrimonios superiores a \$3.000 millones y del 4.8% para patrimonios mayores a \$5.000 millones durante los años gravables 2011 al 2014.

En el primer periodo del gobierno Santos Calderón, con la ley 1430 de 2010, se dieron medidas sobre control tributario y competitividad. De esta forma, en el impuesto de renta, se eliminó la deducción por inversión. Además, se implementaron medidas sobre la evasión, recaudo y control del IVA, en el GMF se inició el desmonte gradual del 2 x1000 para el año 2014, 1x1000 para el año 2016 y se eliminaba para el año 2018. Igualmente se modificó la retención a pagos de intereses de crédito externo, y la sobretasa del 20% al consumo de energía eléctrica del sector industrial. Se dio paso a la reforma arancelaria.

Con la Ley 1607 de 2012A²⁴, se crea el Impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE), que reemplaza los parafiscales. El I.V.A. grava con la tarifa general del 16% otros servicios, como el arrendamiento diferente a la vivienda y la hotelería, aparece a nivel nacional el impuesto al consumo (antes era del orden departamental). Se definió la tarifa del 10% para ganancias ocasionales y definen las normas anti evasión y anti elusión. Se excluyeron algunos bienes que ya estaban gravados con el IVA y se incluyeron otros servicios con la tarifa del 5%. Además, se modifica el impuesto

²³ Congreso de la República (2009) *Ley 1370 de 2009*. Publicado en el D.O. 47.578, de 30 de diciembre de 2009. (Consultado el 20. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

²⁴ Congreso de la República (2012) *Ley 1607 de 2012*. Publicado en el D.O. 48.655, de 26 de diciembre de 2012. (Consultado el 20. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

sobre la renta para personas naturales y se clasifica como empleados y para efectos tributarios, a los trabajadores por cuenta propia. Además, se crean dos sistemas presuntivos de determinación de la base gravable del Impuesto Mínimo Alternativo (IMAN) e Impuesto Mínimo Alternativo Simple (IMAS). Para el año 2013 estaba permitido cobrar tres valores del IVA: 1) tarifa 0% para toda la canasta básica familiar, 2) 5% para la medicina, y para algunos alimentos procesados como embutidos, y 3) La tarifa general del 16%. Se gravan con el impuesto al consumo del 8% los restaurantes que operan con franquicia, de grandes cadenas.

Con la Ley 1739 de 2014²⁵ se introdujo el gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) a una tarifa del 4x1.000 hasta el 2018, para desmontarlo gradualmente a partir de 2019 hasta el 2022. Además, se creó el impuesto a la riqueza para quienes tengan un patrimonio líquido igual o mayor a \$ 1.000 millones. Además, se determina una sobre tasa del CREE ara los años 2015 – 2018.

Con la Ley 1819 de 2016 se expide la Reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones. El IVA se incrementó la tarifa general del 16% al 19%, en la depuración de la renta líquida gravable en el impuesto sobre la renta para personas naturales se establece mediante cédulas de acuerdo a su tipo de ingreso (rentas de trabajo, rentas no laborales, pensiones, rentas de capital) y de acuerdo a ello se hacen las imputaciones de las deducciones deroga el IMAN e IMAS), como incentivo para la formalización de la economía (comerciantes) se crea opcionalmente el mono tributo para las personas naturales, es una forma de integral de determinación anual

²⁵ Congreso de la Republica (2014) *Ley 1739 de 2014*. Publicado en el D.O. 49.374, de 23 de diciembre de 2014. (Consultado el 20. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

del impuesto de renta y complementarios. Se crea el impuesto nacional al carbono y la contribución al combustible. Para los impuestos territoriales, se estructura el ICA la base gravable se determina sobre la totalidad recibida de los ingresos ordinarios y extraordinarios del año gravable, alumbrado público y el impuesto a los vehículos. Se modificó el mecanismo de recaudo de retención en la fuente en su depuración. Se derogó el CREE y Penalización con cárcel a los evasores de impuestos, incluido el impuesto al consumo, entre otros. Esta reforma aunque obedece a las recomendaciones de la OCDE, como requisito del ingreso de Colombia a esa organización, también es para superar la crisis económica dejada por la caída de los precios del petróleo en 2014 (DIAN, 2017).

Con este recuento de las reformas tributarias del siglo XX es posible analizar que las políticas fiscales de Colombia a lo largo del siglo tienen aciertos y dificultades. La carga tributaria se sitúa a finales del siglo XX entre el 14 – 16% del PIB, cuando en 1905 era del orden del 4 % del PIB. Para 1950 y 1984, ésta se situó en el 6% del PIB (JUNGUITO & RINCÓN, 2007). A partir de este año comienza la creciente participación en el PIB, esto explica las continuas reformas tributarias en el caso de los impuestos nacionales. La tributación territorial pierde importancia como proporción de la tributación total del país, paso del 45% en 1930 al 20% en el año 2000, y se estructura una inadecuada e ineficiente sistema tributario

La deuda del Estado entre 1923 y 1995 fue del orden del 10% del PIB, mientras que alcanza para el 2003 el 54% del PIB (JUNGUITO & RINCÓN, 2007). Esto explica en alguna medida las continuas reformas tributarias planteadas como grandes reformas estructurales. Igualmente es claro que se acudió a la deuda, tanto interna como externa, para lo cual se presentaron presupuestos flexibles. En el punto 5.1 se

enuncio la estructura del estado colombiano: El nivel nacional o central, El nivel territorial o descentralizado (departamentos, distritos, municipios y los territorios indígenas). El Estado, mediante esa estructura, cumple funciones administrativas, sociales, políticas, regionales, ambientales y culturales, y para esa finalidad requiere de los recursos tributarios.

El esquema político colombiano se traduce en la estructura tributaria de control y recaudo de los gravámenes para hacer efectiva la descentralización, pero es evidente que los ingresos de mayor incidencia en la Tasa Efectiva Tributaria (TET) colombiana son los impuestos nacionales (renta e IVA etc.). En el nivel territorial, hay unos tributos de mayor incidencia en el recaudo El de automotores, industria y comercio, predial, etc.

El diseño tributario, para atender el funcionamiento del Estado, se establece en el nivel nacional y territorial, que se expone a continuación

6.4 Impuestos Nacionales:

Los gravámenes de orden nacional, se encuentran contenidos en el Estatuto Tributario o Decreto 624 de 1989, y demás normas concordantes. El control y administración lo tiene la Unidad Administrativa Especial de Impuestos y Aduanas Nacional – DIAN, los principales impuestos nacionales, son: Impuesto sobre la Renta y Complementario de Ganancias Ocasionales, Impuesto a la Riqueza, Impuesto Complementario de Normalización Tributaria al impuesto a la riqueza, Impuesto sobre la Renta para la Equidad, CREE, Sobretasa al impuesto sobre la Renta para la Equidad – CREE, IVA, Impuesto al Gravamen Financiero, Impuesto de Timbre Nacional, Impuesto al Consumo e Impuesto de Aduanas

6.4.1 Impuesto sobre la Renta y Complementario de ganancias ocasionales

Este impuesto grava el ingreso de las personas (naturales o jurídicas), obtenido en un periodo fiscal o año calendario. En Colombia se conoce como el impuesto sobre la renta y complementario, debido a que no solo grava los ingresos ordinarios, sino también aquellos de carácter extraordinario (ganancias ocasionales), por cuanto se trata de ingresos susceptibles de incrementar el patrimonio, es un gravamen de cubrimiento nacional, y para las empresas, grava las utilidades derivadas de las operaciones ordinarias. De tal manera que tiene tres (3) componentes: Patrimonio, renta, y ganancia ocasional (LEGIS, 2016).

Renta: Recae sobre el ingreso de las personas o entidades económicas o comerciales, en un periodo fiscal (año calendario), este tributo lo generan las rentas o utilidades obtenidas en las inversiones del capital, del trabajo o de ambas fuentes, y las rentas pueden ser ordinarias o extraordinarias, ingreso que debe ser susceptible de incrementar el patrimonio, por quien lo recibe, (LEGIS, 2016).

Patrimonio: Es la suma de todos los bienes y derechos apreciables en dinero, que posea la persona a 31 de diciembre del respectivo año o periodo fiscal y que pueda producir un ingreso o utilidad, (LEGIS, 2016).

Ahora, el impuesto de renta y complementarios, es el más importante dentro del sistema tributario colombiano, representa el 51% de los ingresos corrientes de la nación (ORTEGA, 2011).

Sujeto pasivo: Lo establece el Artículo 7 y S.S. del Estatuto Tributario. Son todas las personas naturales y jurídicas, que tengan residencia en el país, y tengan la calidad de contribuyentes del impuesto de renta y complementario, (LEGIS, 2016).

Hecho generador: El Artículo 26 del E.T., enuncia que el hecho generador es el ingreso obtenido por las personas naturales y jurídicas, que sean susceptibles de incrementar el patrimonio y sean considerados de fuente nacional, o que se causen en el territorio nacional, (LEGIS, 2016).

Base gravable: El régimen tributario establece tres formas para determinar la base gravable del impuesto sobre la renta y complementario:

- el ordinario,
- el de renta presuntiva, y
- el de comparación patrimonial.

Régimen ordinario de renta: Según el Artículo 178 del E.T. Es la renta líquida gravable, y para llegar a esta renta se debe depurar los ingresos brutos de la siguiente manera (LEGIS, 2016):

- = Ingresos brutos: La sumatoria de todos los ingresos, ordinarios y extraordinarios, realizados en el año o período gravable,
 - (-) Ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional.
 - (-) Devoluciones, rebajas y descuentos.
- = Ingresos netos
 - (-) Costos realizados e imputables a tales ingresos
- = Renta bruta
 - (-) Deducciones realizadas
- = Renta líquida
 - (-) Rentas exentas
- = Renta líquida gravable, y a ella se le aplicará la tarifa señalada en la ley.

Régimen de renta presuntiva: Es una presunción legal como rendimiento mínimo del patrimonio, la renta líquida gravable ordinaria del contribuyente no podrá

ser inferior al 3% de su patrimonio líquido al 31 de diciembre del año gravable inmediatamente anterior.

Régimen de renta por comparación patrimonial: Es una presunción legal, que supone una diferencia del patrimonio declarado, en comparación con el patrimonio del año anterior, y la variación se lleva como renta líquida gravable, sin deducción alguna.

Tarifa: Es un porcentaje de la renta obtenida en un periodo gravable, que se debe transferir al Estado, para ayudar a las cargas públicas, Art.240 del E.T, (LEGIS, 2016).

- Para las personas jurídicas, la tarifa es del veinticinco por ciento (25%), sobre la renta gravable y
- Para las personas naturales y extranjeras residentes en Colombia varía de acuerdo al monto de la renta obtenida durante el año gravable, y le son aplicables las tarifas determinadas en las tablas expedidas por el gobierno para el efecto, de acuerdo a los rangos en UVT, la tarifa marginal, determina el impuesto de carácter progresivo.

Ganancias Ocasionales: El Artículo 299 y S.S. del E.T. Es complementario al impuesto de renta, grava los ingresos obtenidos en forma extraordinaria, tales como la renta en la enajenación de activos fijos poseídos por más de dos años y aquellos ingresos provenientes de herencias, legados, donaciones y actos similares, así como la porción conyugal, o los obtenidos por contingencia de pérdida o ganancia, o sea las loterías o apuestas, con una tarifa de 10% sobre el ingreso ocasional, (LEGIS, 2016).

Régimen especial: Está conformado por las entidades sin ánimo de lucro, como las corporaciones, fundaciones, asociaciones, que cumplan funciones de interés general, educación formal, cultura, deporte, investigación científica o tecnológica, ecológica y protección ambiental, o programas de desarrollo social, fondos mutuos de inversión, el sector cooperativo, asociaciones gremiales, y las sociedades de administración de propiedad horizontal, (LEGIS, 2016). La tarifa es -0- si sus excedentes son reinvertidos en su totalidad en actividades propias de su objeto social. En caso contrario la tarifa es del 20%

Beneficio de las Zonas francas: El Artículo 240-1 del E. T, establece para las personas jurídicas que sean usuarios de Zona Franca, la tarifa del impuesto sobre la renta del 15%, (LEGIS, 2016).

Empresas pequeñas que hayan iniciado actividades a partir del año 2011. Las denominadas pequeñas empresas, que hayan iniciado actividades a partir del año 2011 y siguientes, tendrán una tarifa especial para el impuesto sobre la renta en los primeros cuatro (4) años, así:

- 0% por los primeros dos años,
- 6,25% por el tercer año,
- 12,50% por el cuarto año,
- 18,75% por el quinto año, y
- 25% a partir del sexto año, se aplica el porcentaje de la tarifa general.

Actividades de entidades sin establecimiento permanente o sucursal: Para las entidades extranjeras que ejercen actividades en Colombia, mediante la utilización de franquicias, o los denominados contratos atípicos, etc. Diferentes a establecimientos permanentes, con sede o sucursal en el país, la tarifa será:

- 39% para el 2015,
- 40% para el 2016,
- 42% para el 2017,
- 43% para el 2018.
- 33% a partir del 1 de enero de 2019.

6.4.2 Impuesto a la Riqueza

Este gravamen fue revivido parcialmente por la Ley 1739 de 2014, Artículos 265 y 266 del Estatuto Tributario, es un impuesto al patrimonio líquido fiscal igual o superior a los \$1'000.000.000 para el 1 de enero del año 2015, de las personas naturales y jurídicas, por los periodos gravables 2015 a 2018 para las naturales, y a 2017 para las jurídicas, y para determinar la base gravable es similar al sistema ordinario de renta, (LEGIS, 2016). Es un impuesto temporal para cubrir el déficit fiscal.

Impuesto complementario de normalización tributaria al impuesto a la riqueza: Es un tributo complementario al impuesto a la riqueza, Ley 1739 de 2014, se declara y paga con la declaración del impuesto a la riqueza de los años 2015, 2016, y 2017, y corresponde a los activos sometidos al impuesto a la riqueza en un periodo y no lo declararon, (LEGIS, 2016). Estatuto Tributario.

6.4.3 Impuesto sobre la renta para la equidad, CREE

Fue creado con la Ley 1607 del 2012, el tributo es igual al de renta; pero lo califican para la equidad, y reemplaza los llamados aportes parafiscales, (LEGIS, 2016).

La tarifa del CREE comenzó con el 9 % para los años 2013, 2014 y 2015, y a partir del año 2015 la tarifa disminuyó al 8 %, el cual se distribuirá, así:

- 2.2 % para el ICBF,
- 1.4 % para el SENA y
- 4.4 % para el sistema de seguridad social en salud, y

1% adicional cobrado en los tres primeros años, se destinará:

- 40% para financiar las instituciones de educación superior públicas,
- 30 % para la nivelación de la UPC del régimen subsidiado en salud, y
- 30 % para la inversión social en el sector agropecuario.

La base gravable del CREE no podrá ser inferior al 3% del patrimonio líquido del contribuyente en el último día del año gravable anterior (base de la renta presuntiva).

6.4.4 Sobretasa del cree

A partir del 1 de enero de 2015, las empresas con ingresos superiores a COP 800.000.000 (aprox. USD 335.000) deben pagar una sobretasa del 5% adicional, la cual será incrementada anualmente hasta llegar al 9% en el 2018, (LEGIS, 2016). Estatuto Tributario, es un gravamen de carácter temporal, con vigencia hasta el 2019, cuando se elimina.

6.4.5 I.V.A.

Es una modalidad del impuesto a las ventas, Art. 420 y S.S. del Estatuto Tributario, (LEGIS, 2016). Es un gravamen al gasto, es de carácter nacional, grava la venta e importación de bienes y la prestación de servicios, hay tarifa gradual de acuerdo a la clase de bienes o servicios, pero la tarifa general es de 16% (19% 2017), aunque algunos bienes se encuentran excluidos de este gravamen, como los artículos de primera necesidad, o no tienen proceso industrial, u otros de carácter suntuario tienen tarifas diferenciales.

Depuración: A la base gravable se le aplica la tarifa y genera el impuesto, (-) los impuestos descontables, generados en la compra de bienes y servicio inherentes a la venta, = IVA, o sea el gravamen generado por el mayor valor determinado en la utilidad del bien o servicio.

6.4.6 Gravamen a los movimientos financiero (G.M.F.)

Es un impuesto instantáneo, indirecto, que grava con el 0,4%o del valor total de la transacción financiera, imputables a los recursos que se tengan en las cuentas corrientes o de ahorro, en las cuentas de depósito en el Banco de la República y en el giro de cheques de gerencia, (LEGIS, 2016). Estatuto Tributario.

Es deducible en el impuesto de renta en un 50%, del valor del gravamen cancelado, no requiere relación de causalidad con los ingresos del contribuyente, se excluye las cuentas de ahorro de los asalariados

El recaudo se realiza mediante retención en la fuente, a cargo del Banco de la República y por las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia o de Economía Solidaria, en las cuales se encuentre la respectiva cuenta de recursos.

Temporalidad: La ley 1430 de 2010 determinó el desmonte gradual del gravamen a la tarifa de 0,3% para el 2019, 0,2% para el 2020, 0,1% para 2021y a partir del 2022 no se genera.

6.4.7 Impuesto de Timbre Nacional

Es un gravamen documental y a partir de 2010 se redujo la tarifa del 1.5% al 0%, aún el gravamen se cobra en algunos documentos como cheques, certificados de depósito, expedición de visas, entre otros.

6.4.8 Impuesto al consumo

Es un impuesto indirecto similar al IVA, es del orden nacional, con tarifas entre el 4% y el 16%, (LEGIS, 2016). E.T., y grava el consumo en las siguientes actividades:

- La prestación del servicio de telefonía móvil al 4%;
- La venta de algunos bienes corporales muebles, con el 8% para embarcaciones, camperos, vehículos (US\$ 30k) y motos (>250 c.c.), y con el 16% para vehículos (>US\$30k) y aerodinos, además bienes de producción doméstica o importada;
- El servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas en restaurantes, cafeterías, autoservicios, heladerías, fruterías, pastelerías y panaderías para consumo en el lugar, para ser llevadas por el comprador o entregadas a domicilio, los servicios de alimentación bajo contrato, y el servicio de expendio de comidas y bebidas alcohólicas para consumo dentro de bares, tabernas y discotecas al 8%.

6.4.9 Impuesto de Aduanas (Comercio Exterior).

Es el tributo al comercio exterior, a las exportaciones, y las importaciones de bienes y servicios. En Colombia el gravamen a las exportaciones más conocido, es el tributo al sector cafetero, con destinación específica del F. N. del Café.

Las importaciones se han gravado con el impuesto de aduanas, fue perdiendo vigencia, en la medida en que se estructura e implementa el impuesto de renta, y posteriormente con el IVA, decae considerablemente dentro del proceso de apertura económica y se desmonta hacia los años 90.

De tal manera, que el recaudo de los recursos tributarios de la nación, para los años 90 estaban representados por un 31% por el impuesto de renta, y por un 27% del de aduanas, que junto con el IVA conformaron el tríptico de los ingresos nacionales, (CÁRDENAS, 2013, p.265).

Tarifa: Se aplica de acuerdo a los criterios, (CÁRDENAS, 2013, p.140):

5% y 10% para bienes intermedios y materias primas industriales,

5% y 10% para bienes de capital industriales,

15% para bienes de consumo, y tratamiento especial para los bienes agrícolas.

6.4.10 Impuesto Nacional a la Gasolina y al ACPM

Este gravamen monofásico y se causa una vez, sustituyo el Impuesto Global a la Gasolina, al ACPM, y el IVA a los combustibles; se creó con el Artículo 167 de la Ley 1607 de 2012, y el Decreto 568 de 2013, con vigencia a partir del 1 de enero del 2013, se genera este gravamen en la venta, importación para consumo y venta de gasolina y ACPM., y se cobra sobre el galón, y la tarifa varia si es gasolina corriente o extra, el valor de estos bienes los fija el Ministerio de Minas y Energía, (CÁRDENAS, 2013).

6.4.10.1 Tarifa

Tabla 10. Impuesto a la gasolina

Combustible	B. G. Galón
Gasolina extra	\$1.643.18
Gasolina Motor Corriente y ACPM	\$1.136.62
Nafta o cualquier otro líquido derivado del petróleo diseñados para ser utilizados con gasolina; aceite combustible para motor, diésel marino o fluvial, marine diésel, gas oil, intersol, diésel número 2, electrocombustible o cualquier destilado medio y/o aceites vinculantes, que puedan ser usados como combustible automotor.	\$1.109.55
Gasolina Motor Corriente Oxigenada E8 (proporción Gasolina Motor Corriente (92%) Alcohol Carburante (8%))	-\$1.045.69
Mezclas ACPM - 98% ACPM – 2% Biocombustible	\$1.113.89
biocombustible para 96% ACPM – 4% Biocombustible	\$1.091.15
uso en motores 92% ACPM – 8% Biocombustible	\$1.045.69
diésel 90% ACPM – 10% Biocombustible	\$1.022.96

Combustible	B. G. Galón
Combustibles utilizados en actividades de pesca y/o cabotaje en las costas colombianas y en las actividades marítimas desarrolladas por la Armada Nacional, propias del cuerpo de guardacostas, \$529.4 contempladas en el Decreto 1874 de 1979, y el diésel marino y fluvial y los aceites vinculados	

Fuente: Dirección Jurídica (2015).

Los nuevos impuestos al patrimonio, a la renta, son de carácter temporal, que terminan siendo permanentes, se relacionan con la necesidad de recursos, para superar el déficit fiscal, la mayoría de los ingresos tributarios de la Nación, corresponden a los impuestos nacionales antes descritos.

6.5 Los impuestos territoriales.

La descentralización territorial, bajo el concepto de la autonomía presupuestal, se evidencia hacia 1968 con el situado fiscal para financiar la salud, la educación, y posteriormente con la cesión del IVA a los municipios, y con la Ley 12 de 1985 llego al 50% las transferencias, y por ultimo las regalías, instituciones desarrolladas, de conformidad con los Artículos 287, 297 y 311 de la Carta Política de 1991, y son fuentes de ingreso de los entes territoriales:

- El situado fiscal,
- La participación de los municipios en los ingresos corrientes de la Nación, y
- La participación de los municipios y departamentos en las regalías provenientes de la explotación de recursos naturales no renovables.

El situado fiscal: según el Artículo 356 y 358 C.P. es un porcentaje de los ingresos corrientes de la Nación (ingresos tributarios y no tributarios), que se cedé a los Departamentos, al Distrito Capital y a los distritos de Cartagena y Santa Marta, para la atención directa, de los servicios de educación preescolar, primaria, secundaria y

media, y la salud, de conformidad con el Artículo 288 Constitucional, y bajo los principios de coordinación, concurrencia y subsidiaridad, expide la ley, que define los recursos y la destinación de las transferencia de recursos, son de competencia de los entes territoriales.

La participación de los municipios en los ingresos corrientes de la Nación: La Ley 60 de 1993, establece la participación de los departamentos y municipios en los ingresos corrientes de la Nación, llegando al 44 % para 1998 – 2001. Posteriormente mediante al acto legislativo 1 de 2001 se Creó el Sistema Nacional de Participaciones, con un ajuste anual igual a la inflación, más el 2% para los años 2002 – 2005; más el 2.5% para los años 2006 – 2008, y con el acto legislativo 4 de 2007 se prorrogó el ajuste hasta el 2016, inflación, más el 4% para los años 2008 – 2009; más el 3.5% para el año 2010; más el 3% para los años 2011 – 2016, bajo el monitoreo del Departamento Nacional de Planeación, Ocampo G.(2015).

La participación de los municipios y departamentos en las regalías provenientes de la explotación de recursos naturales no renovables: Lo establece el Artículo 360 C.P. y lo desarrolla la Ley 141 de 1994, con la creación del Fondo Nacional de Regalías, que entrega a los entes territoriales, según los criterios señalados en la Ley, para promover la minería y financiar los proyectos de inversión prioritarios, de acuerdo a los planes de desarrollo. De suerte, que los departamentos o municipios donde no se exploten recursos naturales, podrán acceder a participar de las regalías.

En 1983 se expidió la ley 14 y dotó a las entidades territoriales de nuevos recursos, mediante la modernización de sus principales rentas:

- Departamentales: cerveza, licores y tabaco, y una fuente dinámica con el impuesto a los vehículos,
- Municipales: El predial y el de Industria y Comercio y además podían fijar tributos locales, tasas, etc. El mayor recaudo lo obtenían los municipios más grandes, y este desfase lo suplió el sistema de participaciones, dando acceso a mejor cobertura social, y es evidente el mejoramiento, cuando las necesidades básicas insatisfechas se redujeron del 37,2% al 15,8% entre los años 1993 y 2012, pero siguió siendo más alta en el campo, (OCAMPO, 2015, p.352).

6.5.1 Los Ingresos Departamentales.

Los ingresos o recurso del Departamento se dividen en:

6.5.1.1 Ingresos propios (tributarios y no tributarios)

Se le conocen como Impuesto al vicio, y son: Impuesto a la cerveza, a los licores, y a los cigarrillos, los cuales representan el 90% del total del recaudo departamental, estos gravámenes no son flexibles, Ocampo (2015), no tiene nada que ver con el desarrollo económico, presentan problemas de fiscalización y control, y en zona de frontera se reduce el recaudo, debido al contrabando.

En el nivel departamental, los gravámenes son determinados por la Ley y reglamentados por la Asamblea, para el Departamento del Valle del Cauca, con la Ordenanza 397 de 2014, se expide el Estatuto Tributario de Rentas del Departamento del Valle Cauca, son impuestos indirectos, al consumo y para efectos prácticos, se pueden dividir en:

- Impuesto al consumo de licores:
 - ✓ Impuesto al consumo de cervezas, sifones, refajos y mezclas
 - ✓ Impuesto al consumo de licores, vinos, aperitivos y similares

- ✓ Impuesto a la venta de licores, vinos, aperitivos y similares extranjeros
- ✓ Impuesto a la venta de cervezas, sifones, refajos y mezclas

- Impuestos al consumo de cigarrillos y tabaco elaborado
- Impuesto a los juegos de azar y eventos deportivos:
 - ✓ Impuesto a premios de loterías
 - ✓ Impuesto sobre la venta de loterías
 - ✓ Impuesto sobre eventos deportivos y similares
 - ✓ Impuesto a las apuestas en toda clase de juegos permitidos

- Otros impuestos
 - ✓ Impuesto sobre vehículos automotores
 - ✓ Impuesto de registro
 - ✓ Impuesto a la gasolina motor y al ACPM
 - ✓ Contribución por valorización

Impuesto al consumo de licores (vinos y aperitivos)

Estos gravámenes se encuentran en el Artículo 336 de la Constitución Política²⁶, Ley 14 de 1983, Decreto Ley 1222 de 1986, la Ley 223 de 1995, y la Ley 788 de 2002, y los desarrolla las Ordenanzas en cada departamento. Para el Valle del Cauca lo considera los Artículos 33 y S.S. de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto.), los licores son clasificados de acuerdo a la graduación alcoholimétrica de 2.5 a 20 grados, y de más de 35 grados; la base gravable está constituida por el precio de venta al detal, así:

Tarifa: La determina anualmente la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda y Crédito Público Se determina de la siguiente manera:

Alcoholimetría	%
De 2.5 grados hasta 15 grados:	20%
De más de 15 grados hasta 20 grados:	25%

²⁶El Artículo 336 C.P. sobre rentas obtenidas por monopolios de suerte y azar, y licores, estarán destinados para los servicios de salud y educación.

De más de 20 grados hasta 35 grados:	35%
De más de 35 grados:	40%.

Impuestos al consumo de cigarrillos y tabaco

Para el departamento del Valle del Cauca, se encuentra en el Artículo 60 y S.S. de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto.), la base gravable es el precio de venta, el precio es fijado por el DANE, y tiene una tarifa del 55%, del cual el 10% va para el deporte.

Impuesto a los juegos de azar y eventos deportivos.

Estos gravámenes se le conoce como impuesto a los ganadores.

Impuesto a las loterías

Esta determinado en los Artículos 20 y 30 de la Ley 1ª de 1961, Artículos 50 y 60 de la Ley 4ª de 1963, y el Artículo 10º de la Ley 33 de 1968, parcialmente compilado en el Artículo 163 del Decreto extraordinario 1222 de 1986, donde se da un tratamiento diferencial entre lotería del departamento y las foráneas. El valor del impuesto es retenido por las loterías en el momento del pago del premio y lo entrega a las entidades departamentales, Ley 1ª de 1961, y el Artículo 164 del Código de Régimen Político Departamental, y la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto del Valle).

Tarifa: La beneficencia que entrega el premio, liquida y retiene de la siguiente manera:

- a) 20% a título de ganancia ocasional para el beneficiario, impuesto complementario de renta, es del orden nacional, y
- b) 17% como impuesto a los ganadores, gravamen departamental

En ambos casos, la lotería actúa como agente retenedor.

Otros impuestos Departamentales

Estos tributos tienen incidencia directa en las empresas y son:

Impuesto sobre vehículos automotores

Es un impuesto generado donde se encuentre matriculado el vehículo, Ley 44 de 1990, y Ley 488 de 1998, para el Valle lo establece el Artículo 68 y S.S. de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto.), la base gravable está determinada por el valor comercial del vehículo, fijado por resolución expedida anualmente por el Ministerio de transporte, y la tarifa: lo indica la tabla siguiente (T. 11)

Tabla 11. Impuesto sobre vehículos y automotores

Clase de Vehículo	V/r Comercial	Tarifa
Particular	\$ 1 hasta \$40.223.000	1,5%
“	Más de \$40.223.000 hasta \$90.502.000	2,5%
“	Más de \$90.502.000	3,5%
Motos de más de 125 cc	Cualquiera	1,5%

Fuente: Artículo 75 de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto.)

Se exime del impuesto a:

- Motos, bicicletas y motonetas de menos de 125 cc
- Tractores, trilladoras y demás maquinaria de uso agrícola
- Tractores sobre oruga, cargadores, notorillas, compactadoras, motoniveladoras y maquinaria similar de construcción de vías públicas
- Vehículos y maquinaria de uso industrial que por sus características no estén destinados a transitar por las vías de uso público o privadas abiertas al público
- Los vehículos de transporte público de pasajeros y de carga.

Impuesto de registro

Este gravamen fue creado por las leyes 39 de 1890, 56 de 1904 y 52 de 1920, pero se convierte en renta del departamento, con la Ley 8 de 1909, y el Artículo 95 de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto del Valle.), es un gravamen a los documentos que requieran de la inscripción en el Libro de Registro de Instrumentos Privados que llevan los registradores de instrumentos públicos; la Ley 223 de 1995, grava todos los actos, contratos o negocios jurídicos documentales, que deban registrarse ante las cámaras de comercio y ante las oficinas de registro de instrumentos públicos, el documento privado se convierte en público y adquiere la calidad de prueba frente a terceros.

La base gravable es el valor incorporado al documento objeto de registro, para las sociedades anónimas o asimiladas, la base gravable es el capital suscrito, y para las sociedades limitadas o asimiladas, es el capital social. En el caso que actué entidades públicas se encuentran exentas de pagar el registro.

Tarifa: Según los rangos del porcentaje, lo fija directamente el Departamento de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda y crédito Público, pero en ese rango el valor fijo lo hace las asambleas. De tal manera que el Artículo 104 de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto. del Valle.), establece lo siguiente:

- Para los negocios sujetos de registro de instrumentos públicos, la tarifa es del 1%,
- Para los documentos sujetos a registro en las Cámaras de Comercio, la tarifa es entre el 0.3% y el 0.7%, y
- Cuando sean documentos que exija uno o los dos registros, en la oficina de registro de instrumentos públicos y/o en la Cámara de Comercio, e implique

cesión de derechos y aumentos del capital, la tarifa será del 0.3%, en caso contrario o de escrituras aclaratorias, la tarifa es de cuatro S.M.D.L.V.

Impuesto a la gasolina motor y al ACPM

Este gravamen tiene su origen en la ley 14 de 1983, y estructurado en la actualidad por la Ley 223 de 1995, Artículo 83 de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto. del Valle.), que establece el precio fijado por el Ministro de Minas y Energía, la base gravable es el valor del consumo de combustible, gasolina o ACPM o sus derivados.

Tarifa: Lo fija la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda y Crédito Público de la siguiente manera:

- ✓ 18,5% en los municipios y en el D.C.
- ✓ 6,5% en los departamentos
- ✓ 2,5% en el D.C.
- ✓ 6% para el ACPM:
- ✓ 20 % del recaudo pertenece a los municipios, y
- ✓ El 6,5% correspondiente a la sobre tasa a la gasolina corriente y extra, Artículo 90 de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto. del Valle)

Contribución por valorización

Es un tributo determinado por los beneficios causados a un bien inmueble, que se encuentra en la zona de influencia de la ejecución de una obra, plan o conjunto de obras, realizada por la Secretaria de Macroproyectos de Infraestructura y Transporte, y fijada por la Junta Departamental de Valorización, Artículo 158 de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto. del Valle.), la base gravable es el monto distribuible de la valorización, correspondiente al costo de la obra, plan o conjunto de

obras, que se financie con ese tributo.es una recuperación de la inversión, Artículo 167 de la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto. del Valle.).

Tarifa: Los porcentajes de distribución lo fija la Secretaria de Macroproyectos de Infraestructura y Transporte, de la Gobernación del Valle del Cauca, y lo aprueba la Asamblea según el estudio socio-económico pertinente.

A nivel Departamental hay otros tributos de menor importancia, pero que inciden en un momento dado sobre el interés de negociar u obtener utilidad en una transacción, según sea el caso, Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto. del Valle.):

- **Contribuciones:**

- ✓ Para el deporte, la recreación el aprovechamiento del tiempo libre,
- ✓ Para la seguridad,

- **Estampillas:**

- ✓ Pro- Universidad del Valle,
- ✓ Pro- Desarrollo Departamental,
- ✓ Pro- Cultura Departamental,
- ✓ Para bienestar del adulto mayor
- ✓ Pro- Hospitales Universitarios Públicos,
- ✓ Pro- Salud Departamental,
- ✓ Pro-Seguridad Alimenticia y Desarrollo Rural,
- ✓ Pro-Desarrollo Unidad Central del Valle del Cauca USEVA

Las tarifas, distribución y recaudo o retención de este gravamen, se encuentra en las entidades públicas al momento de realizar su pago o prestación de servicios, o

expedición de documentos, y los porcentajes este determinado igualmente por la Ordenanza 397 de 2014 (E.T. de Renta del Dpto. del Valle.).

6.5.2 Ingresos Municipales

En los municipios los ítems más representativos en el recaudo general son los impuestos: Predial, Industria y Comercio, de circulación y tránsito, y recientemente las regalías.

6.5.2.1 Ingresos transferidos por el fisco central

Las regalías: Son transferencias de los ingresos corrientes de la Nación a los municipios de acuerdo a sus necesidades, tamaño y categoría (equidad). La Ley 141 de 1994, creó el Fondo Nacional de Regalías, y la Comisión Nacional de Regalías; la Ley 205 de 1995, crea el Fondo de Ahorro y Estabilización Petrolera; la Ley 633 de 2000, permitió el pago de pasivos territoriales con estos recursos; la Ley 685 de 2001 Código de Minas, definió el concepto de regalías; la Ley 863 de 2003 establece la destinación de un porcentaje de las rentas al Fondo Nacional de Pensiones de los entes territoriales, y con la Ley 1450 de 2011, se Consolida el Sistema General de Regalías, y representaron el 36.8% en 1980, y pasaron al 73.7% para 1990, evidencia la descentralización de los entes territoriales, (RESTREPO, 2012, p.572).

6.5.2.2 Ingresos propios (tributarios y no tributarios)

- Impuesto predial: Tiene un recaudo estable, representa el 31.7% en 1980, y el 30.7% para 1990,
- Impuesto de industria y comercio: Tiene un recaudo dinámico, representa el 32.7% en 1980, y el 42.8% para 1990,

- Impuesto de circulación y tránsito: Tiene un recaudo dinámico, representa el 2.7% en 1980, y el 7.5% para 1990,
- Valorización: Es un gravamen decreciente, representa el 15.5% en 1980, y el 5.2% para 1990, y
- Tributos varios: decrecen y representa el 17.4% en 1980, y el 13.9% para 1990 (RESTREPO, 2012, p.571).

Ingresos tributarios Municipales

Los municipios tienen sus propios impuestos (ingresos) previsto en los Acuerdos expedidos por el Concejo municipal o distrital, para solucionar sus propios problemas.

La mayoría de los gravámenes municipales, tienen origen en la Ley 93 de 1913, regía para Santafé de Bogotá y después se extendió al resto de los municipios. La Ley 14 de 1983, actualizó los tributos de los entes territoriales, permitiéndoles resolver los gastos de inversión social. Los principales impuestos municipales, se encuentran reglamentadas por el Acuerdo 0321 de 2011, expedido por el concejo, o el Estatuto Tributario de Rentas para el Municipio de Cali, y son:

- Impuesto de industria y Comercio

Es un impuesto dual (directo) y grava la actividad comercial, industrial o de servicios, que realice directamente o indirectamente, en forma ocasional o permanente, con o sin establecimientos de comercio, que se ejecute en el distrito o municipio, de acuerdo con la Ley 14 de 1983, la Ley 1333 de 1986, además tiene un impuesto complementario de avisos y tableros, regulado en Cali por el Artículo 65 y

S.S. del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali.). la base gravable es el promedio mensual de los ingresos brutos del año inmediatamente anterior, de acuerdo a la facturación.

Se excluye (-)

- ✓ Devoluciones
- ✓ Ingresos provenientes de la venta de activos fijos
- ✓ Los ingresos por exportaciones
- ✓ El recaudo de los impuestos de los bienes que tienen regulación de precios, y
- ✓ Los subsidios

Tarifa: Aunque la tarifa las reglamenta los Concejos municipales, la ley 14 de 1983 fija unos límites: a) del 2 al 7 x 1000 mensual para actividades industriales, y b) del 2 al 10 x 1000 mensual para actividades comerciales y de servicios

En el municipio de Cali, las tarifas las enuncia el Artículo 94 del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali.), y se clasifica en milajes, de acuerdo a las actividades, CIIU, se fija el gravamen en tarifas por 1000, que en términos generales corresponden al 3,3 x 1000, y 6,6 x1000, 7,7 x 100, etc., el recaudo se hace mediante el mecanismo de retención en la fuente del ICA,

Tal como ocurre con el impuesto sobre las ventas – IVA, los contribuyentes del impuesto de industria y comercio se clasifican en régimen común y régimen simplificado. De tal manera, que los sujetos pasivos que son del régimen simplificado deben cumplir con los requisitos exigidos para el IVA. Por regla general, los contribuyentes de esos impuestos pertenecen al régimen común y, excepcionalmente al régimen simplificado, el gravamen debe liquidarse y pagarse en forma bimestral, según los plazos fijados por la DIAN.

- Impuesto de Avisos y Tableros

Es un tributo complementario al de Industria y Comercio, grava la exhibición de vallas o avisos luminosos que hagan mención de una empresa o un producto y que estén ubicados en un lugar público, dentro del municipio, y vigente desde 1913, y se estructuró con la Ley 14 de 1983, y Ley 75 y 1333 de 1986.

Posteriormente, con el Decreto 352 de 2002 se determinó la obligatoriedad para todos, con una tarifa del 15% sobre la base gravable del impuesto de industria y comercio generado, Artículo 122 del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali.).

- Impuesto Predial

Es un gravamen sobre la propiedad, posesión o usufructo de un inmueble, regulado por la Ley 14 de 1983, y 44 de 1990, es de periodo anual y se le conoce como predial unificado, debido a que a partir de 1990 fusionó los gravámenes de predial del C.R.P.M., el impuesto de parques y arborización, el impuesto de estratificación socio económica, y la sobretasa de levantamiento catastral, en el municipio de Cali lo considera el Artículo 11 y S.S. del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali.), la base gravable es el avalúo catastral, o el autoevaluó informado en la declaración anual del impuesto predial unificado.

Tarifa: El Concejo municipal tiene la competencia de fijar la tarifa, de acuerdo con la categoría del predio, extracto, y el auto avaluó, la ley determina los límites de las tarifas entre el 1 x 1,000 y el 16 x 1,000. Para Cali la tarifa está determinada en el Artículo 20 del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali.):

Tabla 12. Bienes de uso residencial

Extracto	Tarifa
1	4 x 100
2	8 x 1000
3	10 x 1000
4	11 x 1000
5	13 x 1000
6	14 x 1000

Fuente: (E.T. de Renta del Mpio de Cali (2011))

Para los predios que desarrollen actividades industriales, comerciales; en salud institucional o privada; uso recreacional institucional o privado, la tarifa es del 14,5 x 1000, los moteles, amoblados, aparta hoteles y residencias con tarifa del 16.0 x1000, y en el caso del uso cívico institucional o privado, la tarifa es 10,0 x 1000.

Seguidamente clasifican los bienes rurales, urbanos lotes urbanizables, construcciones, con una tarifa entre el 4 x1000, el promedio 10x1000 – 16x1000, y para lotes urbanizados y urbanizables no construidos, la tarifa del 33 x 1000.

Los avalúos catastrales, sirven para determinar el impuesto predial, y las sobretasas, según sea el caso:

Tabla 13. Sobretasa

Sobretasa	Tarifa
Bonberil	1. %
Ambiental – CVC	1,5 x 1000 – 2,5 x 1000

Fuente: (E.T. de Renta del Mpio de Cali (2011))

- Impuestos sobre espectáculos públicos, y del deporte.

Se grava la realización de eventos, espectáculos públicos, funciones, representaciones, que se celebren en teatros, circos, salas, estadios, espacio público, en cualquier otro edificio o lugar abierto o cerrado, que se congreguen personas para presenciarlo, y lo paga quien compra la boleta y lo recauda quien realice el evento, Dcto 1333 de 1986, la Ley 181 de 1995, para el caso del municipio de Cali, el Artículo 131 y.S.S. del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali.).

Tarifa: Es el 15%, de los cuales el 10% va para el deporte, y el 5% al municipio, Numeral 5 del Artículo 133 del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali.), el gravamen se recaudó mediante la retención en la fuente.

- Impuesto de delineación urbana

Es el gravamen a la construcción de edificaciones, vigente desde 1913, y se estructuró con la Ley 9 de 1983 y el Dcto 1333 de 1986, Para Cali, lo contempla el Artículo 156 y S.S. del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali), la obligación es del titular de la licencia de construcción, la base gravable determinada por el resultado de multiplicar el área de construcción, por el valor metro cuadrado respectivo, y se aplica la tarifa del 2.0 %

- Impuesto sobre el alumbrado publico

Es un tributo sobre el servicio del alumbrado público, creado con la Ley 97 de 1913, Ley 84 de 1915, Para Cali, lo reglamenta el Artículo 156 y S.S. del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali), lo paga el beneficiario del alumbrado público, la base gravable está determinado por el consumo de energía

eléctrica menos los subsidios, y se establece en rangos de consumo de energía en kilovatios hora (KWH), teniendo en cuenta el sector residencial y sus estratos, industrial, oficial y otros usuarios.

Tarifa: En el sector residencial va desde el extracto bajo en \$1.670 KWH, hasta el extracto alto con el \$28.216 KWH. Ahora dicho extracto varía para los comerciantes y oficinas de la siguiente forma: para los kiosqueros es de \$4.138 KWH, para consumo entre 0 y 500 KWH es de \$25.375, y para consumo entre 501 y 1000 KWH es de \$33.245, etc. De acuerdo al numeral 5 del Artículo 170, Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali).

- Impuesto de publicidad exterior visual

El impuesto grava la publicidad visual masiva, por cualquier medio, visibles en el uso o dominio público, bien sea vehiculares o peatonales, Ley 140 de 1994, la base gravable es el área en metros cuadrados de la publicidad exterior visual, en jurisdicción del municipio, y la tarifa esta expresada en UVT, así:

Tabla 14. Impuesto de publicidad

Base Gravable en Mts2	V/r Impto en UVT
De 8 – 17	20,97
de 17 a 25	41,94
De 25 a 33	62,91
De 33 a 40	83,88
De 40ª 48	104,85

Fuente: Artículo 129 del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali.)

- Sobretasa a la gasolina

Grava el consumo de gasolina motor extra y ordinaria, nacional e importada en los municipios, Ley 105 de 1993 y se estructuró con la Ley 788 de 2002, para el municipio de Cali, se encuentra en el Artículo 216 S.S. del Acuerdo 0321 de 2011 (E.T. de Renta del Mpio de Cali), la base gravable es el valor de venta al público certificado por el Ministerio de Minas y Energía, con la tarifa del 18.5% del precio de venta

A nivel del municipio hay otros tributos de menor importancia, pero que inciden en un momento dado sobre el interés de negociar u obtener utilidad en una transacción, según sea el caso.

Contribuciones: Sobre contratos de obra pública

Estampillas:

- Pro- Desarrollo Urbano,
- Pro- Cultura,

Una vez identificada la estructura del Estado colombiano, y por ende la razón de ser de los diferentes gravámenes de índole nacional y territorial, con énfasis en aquellos que tienen más incidencia, en los inversores, así como los gravámenes innecesarios que se mantienen desde la colonia, y que deben ser objeto de simplificación o de reemplazarlos por un impuesto único, o su eliminación. Por tal razón, es necesario establecer cuáles son los beneficios, tarifas, como se ha avanzado en la eliminación de la doble tributación, qué papel juegan las zonas francas, las zonas económicas especiales, los contratos de seguridad jurídica, dentro de la política de inversión extranjera en Colombia.

CAPÍTULO VII: POLÍTICA TRIBUTARIA Y DE INCENTIVOS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA

Colombia, en el contexto de las economías latinoamericanas, se ha constituido en uno de los mejores destinos para la IED, debido a su potencial mercado y a su estabilidad jurídica. Además, el Banco Mundial la ha considerado en el contexto regional, como el país de mayor protección normativa a la I.E., que sumado al crecimiento del PIB, y al comportamiento de la inflación, tiene los buenos índices de confianza, por parte de las calificadoras de riesgo. Por consiguiente, la OCDE encuentra a Colombia por debajo de los promedios de los índices de restricción a la I.E.D. de sus miembros, y aun de países por fuera de la organización (LLOREDA & CAMACHO, 2013).

Colombia dentro de su política de IED, ha celebrado tratados internacionales de comercio con más de 45 mercados, con el fin de garantizar la protección y respeto del inversionista internacional, incluyendo temas como el desmonte de la doble tributación.

La legislación colombiana define la inversión extranjera en Colombia como las inversiones de capital del exterior en territorio colombiano, incluidas las zonas francas colombianas, por parte de personas no residentes en Colombia, artículo 1 del Decreto 2080 de 2000.

De otro lado, en términos de reciprocidad las entidades pertenecientes a los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) son consideradas como inversores nacionales.

7.1. Beneficios de la Inversión Extranjera.

La I.E., puede llegar a todos los sectores de la economía, y en cualquiera de sus modalidades, salvo algunas excepciones. No se requiere de autorizaciones, ni conceptos previos, para su ingreso al país. El único requisito es el registro en el Banco de la República, el cual, le otorga beneficios cambiarios, de acuerdo a la Ley 9 de 1991, (BANCO DE LA REPÚBLICA, 2012), como:

- La remisión periódica a la casa matriz de las utilidades que genere la inversión,
- La reinversión de utilidades (capitalizar) o la retención de las mismas en el superávit,
- La transferencia al exterior del dinero obtenido en la enajenación o liquidación de los derechos de la inversión dentro del país, y de la reducción de su capital.

El régimen de la IED se encuentra regulado por la Ley 9 de 1991, el Decreto 1735 de 1993, Decreto 2080 de 2000, Estatuto de Inversiones Internacionales y sus modificaciones: los Decretos 1844 de 2003, 4210 de 2004, 4474 de 2005, 1801 de 2007, 2466 de 2007, 4814 de 2007, 1888 de 2008, 1999 de 2008, 3264 de 2008, 3913 de 2008, 2603 de 2009, y 4800 de 2010²⁷.

7.2. Principios de la Inversión Extranjera

La legislación colombiana establece los principios de la inversión extranjera así:

De igualdad de trato: La inversión de capital, tanto extranjero como nacional, en Colombia tendrá trató igualitario para todos los efectos, artículo 2 del Decreto 2080 de 2000, sin perjuicio de lo estatuido en regímenes especiales

De universalidad: La inversión extranjera se permite en todos los sectores, con

²⁷ Recientemente la reforma tributaria modificó el impuesto de renta a las empresas que inviertan en zonas francas.

excepción de la defensa y seguridad nacional. Las actividades relacionadas con el tratamiento y eliminación de desechos tóxicos, peligrosos o radioactivos no producidos en Colombia ni en las empresas de vigilancia y seguridad privada, Artículo 6° del Decreto 2080 de 2000.

De automaticidad: La realización de la inversión extranjera no requiere autorización previa, salvo para los regímenes especiales de los sectores mineros, de hidrocarburos, asegurador, de televisión y para las inversiones realizadas en el sector financiero, que requieren, en ciertos casos, autorización o reconocimiento previo por parte de autoridades oficiales tales como Ministerios o Superintendencias, artículo 8. Decreto 2080 de 2000.

Principio de estabilidad: Las condiciones pactadas en el momento del registro de la inversión en cuanto a remesas de utilidades y capital vigentes, no pueden ser cambiadas posteriormente de manera que afecten negativamente al inversionista, artículo 8, Decreto 2080 de 2000.

7.3. Destino, modalidad y requisitos de la I.E.D.

De conformidad con el Literal a) del artículo 3 del Decreto 2080 de 2000 se considera inversión:

- “ a) Se considera inversión directa:
 - i) La adquisición de participaciones, acciones, cuotas sociales, aportes representativos del capital de una empresa o bonos obligatoriamente convertibles en acciones;
 - ii) La adquisición de derechos o participaciones en negocios fiduciarios celebrados con sociedades fiduciarias sometidas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia, cuyo objeto no se constituya en lo señalado en el literal b) de este artículo;
 - iii) La adquisición de inmuebles, directamente o mediante la celebración de negocios fiduciarios, o como resultado de un proceso de titularización inmobiliaria de un inmueble o de proyectos de construcción;
 - iv) Los aportes que realice el inversionista mediante actos o contratos, tales como los de colaboración, concesión, servicios de administración, licencia o aquellos que impliquen transferencia de tecnología, cuando ello no represente una participación en una sociedad y las rentas que genere la inversión para su titular dependan de las utilidades de la empresa;
 - v) Inversiones suplementarias al capital asignado de las sucursales;

vi) Inversiones en fondos de capital privado de que trata el Título Catorce del Libro Primero de la Parte Tercera del Decreto 2555 de 2010 o las normas que lo modifiquen o sustituyan”.

De conformidad con el artículo 5 del Decreto 2080 de 2000, en concordancia con artículo 3 del Decreto 4800 de 2010, la inversión extranjera directa en Colombia, puede efectuarse mediante las siguientes modalidades:

- “a) Importación de divisas libremente convertibles para inversiones en moneda nacional;
- b) Importación de bienes tangibles tales como maquinaria, equipos u otros bienes físicos, aportados al capital de una empresa como importaciones no reembolsables. Igualmente, los bienes internados a zona franca y que se aportan al capital de una empresa localizada en dicha zona;
- c) Aportes en especie al capital de una empresa consistente en intangibles, tales como contribuciones tecnológicas, marcas y patentes en los términos que dispone el Código de Comercio;
- d) Recursos en moneda nacional con derecho a ser remitidos al inversionista de capital del exterior derivados de operaciones de cambio obligatoriamente canalizables a través del mercado cambiario que se destinen a inversiones directas o de portafolio, así como regalías derivadas de contratos debidamente registrados”.

Para calificar una transacción como I.E.D. en Colombia, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a) El inversionista no puede ser residente;
- b) Los aportes deben corresponder a cualquiera de las modalidades autorizadas;
- c) Los recursos se deben destinar a la realización de la inversión.

7.4. Beneficios Tributarios

El gobierno colombiano desde 1990 ha buscado mecanismos tendientes a mejorar los incentivos para mostrar a Colombia, como un destino interesante destino para la inversión extranjera, situación que se va consolidando en la medida en que la política pública de Colombia ofrezca beneficios o estímulos a las personas naturales y jurídicas, tanto a nivel nacional, como internacional incluidos los beneficios tributarios.

En Colombia las empresas pagan por lo menos nueve impuestos del orden nacional, dos departamentales y tres municipales. De tal manera, que la política fiscal puede ofrecer un conjunto de beneficios, que permiten disminuir el impacto tributario en la utilidad de la empresa, debido a que esos estímulos reducen la renta líquida gravable, y a su vez aumenta los ingresos después de pagar impuestos.

El régimen de inversiones internacionales del Decreto 2080 de 2000, señala en su artículo 53, que el régimen tributario de los inversionistas se rige por el Estatuto Tributario y sus normas complementarias, es decir sobre los impuestos del orden nacional, departamental y municipal, el cual prevé lo siguiente:

7.4.1 El Impuesto de Renta

El Estatuto Tributario²⁸, en su artículo 5 establece: Que el impuesto sobre la renta y los complementarios (Ganancias Ocasionales) son un solo tributo. Sin embargo, siendo el impuesto de renta un impuesto directo, la renta se ve igualmente afectada por las diferentes tarifas de los impuestos complementarios. Es decir, la renta termina gravándose en diferentes etapas o bajo diferentes conceptos. Toda esta tributación afecta la empresa.

7.4.1.1 Impuesto de Renta para personas naturales nacionales o extranjeras residentes y no residentes

El artículo 9 del Estatuto Tributario, enuncia que las personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el país, están sujetas al impuesto sobre la renta y complementarios en lo concerniente a sus rentas y ganancias ocasionales de fuente nacional, como de fuente extranjera, y a su patrimonio poseído dentro y fuera del país.

²⁸ Decreto extraordinario 624 de 1989

El impuesto sobre la renta gravable de las personas naturales extranjeras residentes en el país, se encuentra en la tabla del artículo 241 del Estatuto Tributario, cuyos valores absolutos son ajustados cada año por el Gobierno Nacional. La tarifa se determina de acuerdo a los rangos del ingreso, y la tarifa más alta es del 33%; aplicable a partir de los ingresos superiores a \$119 937.300, para el año gravable 2015.

El artículo 20 del Estatuto Tributario, establece que las sociedades extranjeras son contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, por los ingresos o renta de fuente nacional, y que sea susceptible de incrementar el patrimonio (tarifa del 33%). Artículo 240 E. T. determina la modalidad, ni lo relevante del ingreso obtenido en Colombia y esto puede darse mediante franquicias, contratos atípicos, etc, diferentes a la consideración de establecimiento permanente. (Art. 100 Ley 1819 de 2016). Estas sociedades pagaran la tarifa general del impuesto sobre la renta del 34% para 2017 y del 33% en los años siguientes.

7.4.1.2 Impuesto de Renta sobre Dividendos o Participaciones recibidos por Sociedades y Entidades Extranjeras y por personas naturales no residentes.

El artículo 245 del E.T. determina que para este tipo de ingresos se debe aplicar la tarifa general del 35% del impuesto de renta. El impuesto no se cobra si se demuestra la reinversión en el país dentro de los 5 años siguientes.

Cuando se trata de dividendos o participaciones recibidas de sociedades domiciliadas en cualquiera de los países con los cuales Colombia tenga suscrito convenio de integración, se otorga un descuento tributario en el impuesto sobre la renta. En ningún caso el descuento podrá exceder el monto del impuesto sobre la

renta generado en Colombia por tales dividendos, es decir el desmonte de la doble tributación.

Es evidente, que la política fiscal en Colombia ofrece beneficios, a los inversionistas, que reinviertan sus utilidades obtenidas, por lo menos en los próximos cinco (5) años, el gravamen sobre la renta se reduce a 0%., siempre que se cumpla esa condición,

Los artículos 4 y 6 del Decreto 2755 de 2003, establece nuevos beneficios para la I.E.D. en áreas de los servicios turísticos, la generación de energías alternativas, el apoyo a la investigación y desarrollo a la industria editorial, el desarrollo de software, etc. (Ley 788 de 2002, Decreto 2755 de 2003, y el Decreto 920 de 2009). El beneficio se otorgaba a partir del año gravable en que se inicie las operaciones.

7.4.2 Desmonte de la doble tributación

En el marco de la teoría fiscal siempre se ha discutido el hecho de gravar las utilidades obtenidas por la sociedad, y las personas naturales, en su calidad de socios o accionistas, hecho que genera la doble tributación. Se ha analizado la necesidad de gravar únicamente a las personas naturales por la obtención de su utilidad, debido a que el impuesto de renta en las personas naturales es progresivo.

Colombia ha considerado mejor gravar con el impuesto sobre la renta a las sociedades, porque es más fácil el control y administración fiscal, debido a la organización de las empresas y/o sociedades. Las empresas llevan contabilidad, su esquema administrativo es de responsabilidad y así el recaudo tributario es mayor, con un número bajo de sociedades responsables. Al gravar solo a las personas naturales se teme que no distribuirían sus utilidades. (Restrepo, 2012).En este caso las

personas naturales no tributarían por esos ingresos, máxime tratándose de socios no residentes.

De otro lado, se considera que las sociedades tributan por las utilidades no distribuidas y los socios por las utilidades distribuidas. Por consiguiente, con la expedición de la Ley 75 de 1986 en Colombia se grava a las sociedades, y se desgrava a los socios o accionistas por las utilidades recibidas. De esta forma, los acuerdos bilaterales de Colombia con las demás naciones son el camino para eliminar la doble tributación.

Los modernos tratadistas de la teoría fiscal, como JOSEPH STIGLITZ consideran que la traslación de los tributos depende, (RESTREPO, 2012): “Del tipo de mercado en donde se intercambian los bienes o servicios sobre los cuales se han establecido los nuevos tributos”.

Esta teoría depende de la elasticidad de las curvas de oferta y demanda del bien o servicio, dependiendo de su permanencia dentro del mercado monopólico o no. Cuando es menos elástico, el precio del tributo lo asume el productor, o por el contrario si es más elástico lo asume el consumidor.

7.4.2.1 Acuerdos suscritos por Colombia para eliminar la doble tributación y dirimir conflictos de la IED.

Colombia en materia comercial y en la internacionalización de su economía, en materia de IED, y de acuerdos bilaterales, acoge el Convenio de Washington suscrito en 1965. Para el arreglo de las diferencias en materia de IED. La Corte Constitucional ha manifestado que los estados firmantes no tienen obligación de someter sus diferencias o conflictos de inversión a la jurisdicción arbitral del CIADI. Por tratarse de un convenio internacional de tipo económico se respeta la discrecionalidad de las

partes y no se exige el bloque de constitucionalidad.

Colombia, con el fin de acogerse a los beneficios regulados para los inversionistas extranjeros, hace parte del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones (CIADI / ICSID), y reconoce las garantías que otorga el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI / MIGA) y la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC) Política Press, (2010):

El CIADI: Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, es un centro de arbitraje de conciliación “*ad hoc*” del Banco Mundial, que busca solucionar controversias entre los inversionistas y los Estados, que hayan suscrito tratados para ello, tiene su sede en Washington; su membresía, en términos generales, está limitada a aquellos estados que son miembros también del Banco Mundial.

El Congreso de Colombia, mediante la Ley 267 de 1995, aprobó el 'CONVENIO SOBRE ARREGLO DE DIFERENCIAS RELATIVAS A INVERSIONES ENTRE ESTADOS Y NACIONALES DE OTROS ESTADOS', ratificado por la Corte Constitucional en la Sentencia C-442 de 1996, al considerar que es un mecanismo “mucho más eficiente y rápido y la decisión adoptada mucho más justa y equitativa, que, si fueran los tribunales nacionales,”

El MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency): hace referencia a la Agencia de Garantía de Inversiones Multilaterales. Esta institución parte del Grupo del Banco Mundial, creado en 1988, que promueve la inversión extranjera directa (FDI – Foreign Direct Investment). Con este fin el MIGA ofrece a sus miembros una garantía para las empresas que invierten en países emergentes, sobre los riesgos no comerciales, como los políticos, disturbios, manejo de cambios, así como los servicios de asesoría, capacitación, soporte y mediación, (BRETTONWOODS PROJECT, 2010).

El Congreso de Colombia, mediante la Ley 149 de 1995, aprobó el CONVENIO CONSTITUTIVO DEL ORGANISMO MULTILATERAL DE GARANTÍA DE INVERSIONES", ratificado por la Corte Constitucional según la Sentencia No. C-203 de 1995, y considera que el "MIGA favorece el flujo de inversiones y contribuye inmensamente al desarrollo de los países comprometidos en el proceso, entre ellos Colombia".

La OPIC (Overseas Private Investment Corporation), es la institución financiera de desarrollo del gobierno de Estados Unidos (E. U.), la cual tiene como objetivo principal promover el capital privado desde los E. U., hacia países en desarrollo. Además, promueve la política exterior de Estados Unidos, brinda seguridad y financia proyectos de inversión contra riesgos políticos (MINTIC, 2015).

Ahora, para el desmonte de la doble tributación en ingresos o patrimonio, de índole nacional o territorial, la legislación vigente establece que las utilidades de las sociedades están sujetan al gravamen de renta, y los socios y accionistas no están sujeto a ningún impuesto adicional sobre las utilidades o dividendos recibidos. Sin embargo, tratándose de personas naturales no residentes en Colombia, o sociedades y entidades extranjeras, en el momento de la transferencia, están sujetos a una retención en la fuente a título de renta, el cual es deducible de la renta en el país de origen. El sistema opera, según los tratados o acuerdos suscritos por Colombia a la fecha, con los siguientes países: México, Chile, Triángulo Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), AELC (Suiza, Liechtenstein, Noruega, Islandia), Unión Europea, Canadá, USA, España, Suiza, Perú, China, India, Reino Unido, Corea del Sur, Costa Rica, Panamá, Israel, Japón, Francia, Singapur, Turquía, Alianza Pacifico (Chile, México, Perú), Alemania, Argentina, Brasil, Italia, Venezuela, Portugal, República Checa.

7.5. Contratos de Estabilidad Jurídica

Es un contrato suscrito entre el estado y un inversionista extranjero, a quien se le otorga estabilidad jurídica en la aplicación de la normatividad existente al momento de la suscripción del contrato, y por la vigencia del mismo. Este beneficio no obra para la legislación laboral (principio de favorabilidad), pero incluye la legislación tributaria.

La Ley 963 de 2005, y el Decreto 2959 de 2005, y derogada por el art. 166 de la Ley 1607 de 2012, instituyó en el ordenamiento jurídico Colombiano estos contratos, con la finalidad de estimular la economía mediante la inversión extranjera, y para ello los inversionistas deben tener certeza sobre la normatividad aplicable, incluido lo tributario, tanto en el momento de la inversión como en la vigencia del mismo de 3 a 20 años. Para este beneficio se requiere que la empresa invierta 150.000 Unidad de Valor Tributario (UVT), \$446'295.000 (2016). Dentro de la protección que brinda los contratos de estabilidad jurídica para los inversionistas, se encuentra la posibilidad de recurrir al arbitraje internacional (CIADI).

El registro de los contratos lo lleva el D.N.P. y envía informes pormenorizados de los contratos suscritos a la Presidencia de la Republica, con la confidencialidad pertinente. Se deja este acápite a título informativo, debido a que el artículo 166 de la Ley 1607 de 2012, derogo expresamente la Ley 963 de 2005, y los efectos de la derogatoria no son retroactivos, se respetan los contratos suscritos con anterioridad a esta disposición, pero a partir del 1 de enero de 2013, no se podrá seguir firmando contratos de estabilidad jurídica.

7.6. Zonas Francas

Son áreas determinadas dentro del territorio nacional, para actividades industriales

de bienes y servicios, o actividades comerciales, amparadas en un marco normativo especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Su principal finalidad es la inversión de capital nacional o extranjero y sobre todo la condición es la generación de empleo y convertirse en polos de desarrollo de alta competitividad, con buenas prácticas comerciales y empresariales, quienes son denominados usuarios y se clasifican de acuerdo a la actividad que desarrollan, (ORTEGA, 2011):

El Régimen de Zonas Francas en Colombia lo establece el Decreto 383 de 2007, que unificó la legislación sobre zonas francas, e incluyó las zonas francas especiales o uniempresariales quienes para acogerse a los beneficios deben durante los 3 años siguientes a su constitución tener Inversiones por US\$ 32'000.000, o la creación de 600 empleos; tener proyectos agroindustriales por US\$16.400.000, o la creación de 500 empleos, y además del concepto favorable del Ministerio de Comercio, Planeación Nacional, y la DIAN.

7.6.1 Beneficios Tributarios

Colombia cuenta con un competitivo régimen de zonas francas que otorga beneficios a los proyectos de producción de bienes o prestación de servicios que se instalen en ellas:

- Tarifa de impuesto de renta de 15%, a partir del 1 de enero de 2017 la tarifa es del 20% para las empresas industriales, del 34% para el año 2017 y del 33% para los demás años para las empresas comerciales, se exceptúa los usuarios de la zona franca de Cúcuta que continua con una tarifa del 15% (2017-2019) por política de frontera (Ley 1819 de 2016).
- No se genera IVA, ni aranceles (tributación aduanera)), en los bienes que se importen a la zona franca.

- La exención de IVA para las empresas de zonas francas por la compra de materias primas, insumos y bienes terminados adquiridos en Colombia.
- Los beneficios de los tratados internacionales de Colombia se extienden a las exportaciones que se realicen desde Zona Franca a terceros países.
- Se consideran del régimen de zona franca el procesamiento parcial ejecutado fuera de ellas, siempre que no se sobrepasen los 9 meses.
- La venta de bienes y servicios en territorio nacional deben pagar los tributos propios de la nacionalización ordinaria de mercancías.

Los proyectos solicitados para instalarse en Zonas Francas a partir del 1 de enero de 2013 deben pagar el CREE del 9% (2015) y la sobretasa del CREE del 6%, hasta llegar al 9% en el 2018.

7.6.2 Zonas francas en Colombia

En Colombia funcionan 45 zonas francas, y se encuentran en Barranquilla, Bogotá, Cali, Cartagena, Cúcuta, La Tebaida, Palmira, Santa Marta, Rio negro, De tal manera que para el año 2009, 10 departamentos contaban con zonas francas permanentes y uniempresariales nuevas, así:

Tabla 15. Zonas Francas en Colombia

Departamentos	Zonas franca
Cundinamarca	12
Bolívar	6
Valle del Cauca	6
Magdalena	4
Antioquia	5
Boyacá	3
Atlántico	2

Departamentos	Zonas franca
Caldas	2
Cauca	1
Santander	1
Norte de Santander	2

Fuente: ORTEGA (2011) p.244

7.7. Zonas Especiales Económicas de Exportación (ZEEE)

Las ZEEE, fueron creadas por la Ley 677 de 2001, reglamentada por el Decreto 863 de 2003, Decreto 2484 de 2003, y el Decreto 752 de 2014, estas zonas, se encuentran ubicadas en las ciudades de: Buenaventura, en el Valle del Cauca; Cúcuta, en Norte de Santander; Valledupar, en el Cesar; e Ipiales, y Tumaco, en Nariño. Su finalidad es estimular la inversión y fortalecer la exportación nacional, con la creación de beneficios para la exportación de bienes y de servicios producidos en el territorio nacional.

Estas zonas, se constituyen en áreas con régimen jurídico especial en materia económica y social, con la finalidad de atraer y generar nuevas inversiones, para promover el desarrollo mediante la instalación de industrias dedicadas a la exportación de bienes y servicios, dentro de los límites territoriales de los municipios donde se encuentran ubicados, y las zonas de influencia de sus áreas metropolitanas.

7.7.1 Usuarios de las ZEEE

Puede ser cualquier empresa nacional o extranjera, Ley 677 de 2001, legalmente establecidas en Colombia con su NIT. que tenga suscrito un Contrato de Admisión, ante el comité de selección de proyectos, el cual está conformado por los miembros del Ministerio de Comercio, el Departamento Nacional de Planeación, y la alcaldía

local del municipio en el cual se solicite, y además estas empresas deben adelantar obras de urbanización, construcción e infraestructura de servicios básicos, tecnológicos y civiles, o deben asegurar a la formación de recurso y potencial humano especializado, dentro del ámbito geográfico de operación de las zonas económicas especiales de exportación.

7.7.2 Condiciones de acceso o calificación del proyecto (Art. 7, Ley 677 de 2001)

Para que el proyecto sea calificado favorablemente, debe cumplir con:

- Que la inversión sea nueva.
- La inversión debe desarrollarse únicamente en el área del municipio(s) de la ZEEE.
- Los proyectos de inversión presentados al 31 de diciembre de 2015, exigen 35.000 Unidades de Valor Tributario (UVT), o sea \$1 041.355.000, oo, y los proyectos presentados después de diciembre de 2015, exigen la inversión en 75.000 UVT, o sea \$2.231.475.000,00, oo, valores aproximados respectivamente para el año 2016.
- Ahora, el 50% del proyecto de inversión debe ejecutarse en el primer año, de acuerdo al contrato de admisión. Este cronograma podrá ampliarse, si previamente le asiste una justificación razonable para no cumplir con el % de inversión para el primer año (Art. 2 del Decreto 752 de 2014).
- Deben acreditar, que por lo menos el 50% de las ventas debe exportarse; en el caso de los proyectos industriales con utilización de materia prima agropecuarias, se debe exportar la totalidad de los productos,

- Generar los empleos requeridos, incluyendo la tecnología de punta en la industria nacional, debe garantizar la permanencia, la producción limpia y conservación de los roles económicos, sociales y culturales de la zona.

Los requisitos aplicables a las personas jurídicas interesadas en adelantar proyectos de formación de recurso y potencial humano especializado, de infraestructura urbana, sistemas viales, redes de servicios públicos y en general instalaciones para garantizar los diferentes modos de transporte, serán los siguientes:

- Descripción del proyecto.
- Estudio de factibilidad técnica, financiera y económica del proyecto.
- Determinación de la composición o posible composición de la sociedad.
- Si es aplicable, obtener la Licencia Ambiental ante la autoridad competente.

7.7.2.1 Contratos de Admisión (beneficios de las ZEEE) (Art. 8, Ley 677 de 2001, Art. 3 del Decreto 752 de 2014).

Para acceder a los beneficios de la ZEEE, se deberá suscribir un Contrato de Admisión, previa calificación de elegible por el Comité de Selección, el cual está conformado por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, el Departamento Nacional de Planeación y el Alcalde del municipio correspondiente.

La solicitud se hará ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, quien ejercerá la Secretaría Técnica. Luego de surtido el trámite ante la Secretaría Técnica, ésta elaborará y enviará el respectivo Informe Técnico de Evaluación, en ésta se convocará a la sesión del Comité de Selección el cual decidirá sobre la elegibilidad, o no, del proyecto.

El contrato deberá ser suscrito por el Representante Legal de la compañía legalmente establecida en Colombia, el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, el

Director de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y el Alcalde del Municipio correspondiente. Dichos contratos tendrán una duración no inferior a 5 años y no superior a 20 años.

Además de la suscripción del Contrato de Admisión, el inversionista deberá constituir una garantía bancaria o de compañía de seguros legalmente establecida en el país, dentro de los 10 días hábiles siguientes a la suscripción del respectivo contrato, a favor de la Nación, dicho contrato es fijado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, por el 10% del valor total de la inversión, Art. 9, Ley 677 de 2001, Art. 4 del Decreto 752 de 2014.

7.7.3 Régimen de beneficios de las ZEEE

- **Laboral, Art. 15** de la Ley 677 de 2001:
- **Fiscal, Art. 16 a Ley 677 de 2001 - Tributario:** Constituye renta exenta del impuesto sobre la renta, los ingresos obtenidos por ventas a mercados externos:
- **Los pagos, abonos en cuenta y transferencias al exterior** por concepto de intereses y servicios técnicos efectuados por las sociedades comerciales, no están sometidos a retención en la fuente ni causan impuesto sobre la renta, siempre y cuando dichos pagos estén directa y exclusivamente vinculados a las actividades industriales que desarrollen las sociedades constituidas para la ejecución de los proyectos.
- **Los ingresos provenientes de los proyectos de infraestructura** aprobados para las ZEEE, están exentos del impuesto de renta y complementarios. Además, se entienden como proyectos de infraestructura lo relacionado con la Formación del Recurso Humano Especializado, Infraestructura Urbana,

Régimen de Servicios Públicos, Sistemas Viales e Instalaciones para Sistemas de Transporte (.Lit. b Par. Art. 16).

- **Aduanero:** Se aplica la normativa especial establecida para los usuarios industriales de bienes y de servicios de zona franca, en relación con la exoneración de aranceles e IVA cuando se introducen equipos o materias primas del exterior (numeral 2, artículo 16). Esta disposición incluye el régimen especial de los departamentos de la Guajira y del Archipiélago de San Andrés, Providencia, y Santa Catalina.

En Colombia los beneficios para estimular la IED son muy particulares, debido a que juega en estas decisiones intereses gubernamentales de políticas sociales, por razones de desarrollo, por el atraso de las comunidades, y la ubicación geográfica, de puertos y fronteras. Se definen políticas para hacer atractiva la inversión, pero de acuerdo con los indicadores, las entidades que desarrollan actividades en estas áreas de beneficios especiales, son en buena parte empresas nacionales, que se trasladan a esos sitios con el fin de obtener los estímulos. Muchas veces no han generado el desarrollo esperado, tanto a nivel laboral, ni a nivel general. Las empresas se acogen a estos beneficios por su ubicación geográfica, y se acogen en menor proporción los inversores extranjeros.

CAPÍTULO VIII: LA TASA EFECTIVA TRIBUTARIA (TET) DE LAS EMPRESAS EN COLOMBIA

Tanto los gremios como los tratadistas y expertos analistas en materia tributaria han considerado y demostrado que Colombia tiene una de las mayores tasas impositivas efectivas de la región (que para el caso de latinoamérica es del 55,4%), después de Argentina, Bolivia y Brasil, según el informe de la Paying Taxes (2014) de la firma Pricewaterhouse Coopers (PwC), hecho que incide en la competitividad del país.

En el año 2014, la ANDI (2014) publicó una encuesta realizada a 253 empresas colombianas que indagaba sobre lo que estas pagan en impuestos e indicó que:

“A pesar de la creencia de que en Colombia se pagan pocos impuestos, lo que tenemos son unas tasas escandalosamente altas, para los que sí pagan impuestos. La tarifa efectiva de tributación en Colombia es de 68.1% y si excluimos los pagos de parafiscales y seguridad social es de 64.9%”

Tabla 16. Encuesta Sectorial de Tarifa Efectiva de Tributación

Sector	Tasa efectiva de Tributación	Tasa efectiva de Tributación (Excluyendo seg. Social y parafiscales)
Industria	77,2%	72,4%
Resto de sectores	76,5%	72,7%
Minería	72,3%	71,7%
Servicios a las empresas	70,1%	48,4%
Transporte	68,2%	64,4%
Otros servicios	51,1%	33,4%
Electricidad	42,9%	42,0%
Total	68,1%	64,9%

Fuente: ANDI, (2014).

En este sentido, la ANDI afirma que la tasa efectiva de tributación en Colombia es muy alta, en contraste con una baja incidencia tributaria, que cuenta con un porcentaje del 17,4% en el PIB. Este hecho indica que son muy pocos los contribuyentes que tributan, debido a las altas tasas de evasión, elusión fiscal e informalidad.

Según el informe de la Comisión de Expertos para el Ministerio de Hacienda y Crédito Público (2015), la evasión en renta de personas jurídicas se estima que alcanza el 39% y la del IVA del 23%. Además del cumplimiento de las obligaciones formales con la DIAN y con los entes territoriales, departamentales y municipales del domicilio empresarial, las empresas deben enfrentar una legislación disímil, dispersa y compleja. La tasa efectiva de tributación en latinoamérica presenta un porcentaje del 46,7%, mientras que en Colombia se ubica entre el 68.1% y 64.9%, según el informe citado. Esta variación depende de la sumatoria de los aportes parafiscales y los de seguridad social (CREE)²⁹ que representan el 3.2% de la TET, más la sobretasa temporal (Ley 1739 de 2014). Para determinar la TET, la ANDI estructuró un documento con la descripción de las características del proceso a validar, el cual se describe en la tabla 17.

Tabla 17. Ficha técnica para determinar la TET – ANDI, 2014

Tipo de impuesto	Inclusión
Nacionales	Renta, CREE, Ganancias ocasionales, IVA, impuesto de patrimonio, aranceles en importaciones, GMF, Regalías, Compensaciones, Impto. Consumo nacional, Impto. A la gasolina y al ACPM (se tuvo en cuenta que el 35% es descontable de IVA), impuesto de registro y la contribución a las Superintendencias.

²⁹ Con la expedición de la Ley 1607 de 2012 y la Ley 1739 de 2014 se establece la obligación del impuesto sobre la Renta para la equidad (CREE), con una tarifa del 9% y una sobretasa del 5% (temporal) para las personas jurídicas contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios.

Tipo de impuesto	Inclusión
Territoriales, municipales y departamentales	Industria y comercio y de avisos y tableros, la contribución de valorización, predial, impuesto al consumo territorial cuando es asumido por la empresa, impuesto publicidad exterior visual, el alumbrado público, estampillas y vehículos.
Parafiscales, Seguridad social y otros	Aportes específicos del sector; la seguridad social, parafiscales y otros impuestos.
Tasa efectiva de tributación	Se tuvieron en cuenta las exenciones en renta, los descuentos tributarios y las exclusiones en CREE. Se tuvo en cuenta la utilidad (pérdidas) neta del ejercicio 2013 después de impuestos (contable) y en el caso de las holdings, los ingresos por método de participación y los dividendos recibidos y registrados como ingreso en el estado de resultados.
Determinación de la tasa efectiva de tributación	Se sumó el total de los impuestos y contribuciones a cargo de las empresas y se dividió por las utilidades del ejercicio antes de impuestos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ANDI, 2014.

Con relación a la Reforma Tributaria contenida en la Ley 1739 del 2014, el semanario Portafolio en una publicación de RESTREPO (2015), enunció:

“Que al sumar el impuesto sobre la renta (25%), con el CREE (9%) y la sobretasa al CREE, la tasa nominal impositiva será del 39% en el 2015 y de 43% en 2018. Ahora bien, si a lo anterior le agregamos todos los otros tributos de orden nacional y territorial, la tasa efectiva de tributación podría rondar por encima del 60%”

Por su parte, la REVISTA DINERO (2015) en su publicación denominada *La Misión Tributaria*, arguye:

“Según datos del Banco Mundial, en Colombia la tasa efectiva de tributación sobre utilidades en 2014 era de 75,4%, es decir que tres cuartas partes de las ganancias de las empresas se destinó al pago de impuestos. Esta cifra es significativamente mayor a la del resto de países de la región. (Ver tributación sobre utilidades, cuadro No. 20). Pese a que esta cifra en Colombia pasó de 83,7% en 2005 a 75,4% en 2014, lo cual significa que decreció 9,9%, para ese mismo periodo, el promedio de tributación sobre utilidades en el resto del mundo pasó de 53,3% a 40,9%”

Por otro lado, la OCDE (2015) menciona que a pesar del extraordinario desempeño de la economía colombiana en la última década, se establece que la productividad y la inversión en el sector petrolero y en la minería siguen siendo bajos, debido a la elevada carga tributaria y a la complejidad del sistema tributario, lo que se traduce en bajos niveles de recaudo del impuesto de renta y patrimonio, y en altos niveles de evasión y elusión fiscal.

8.1. ¿Cuál es la tasa impositiva nominal en Colombia?

En Colombia una empresa debe pagar la tasa nominal de tributación sobre una gama de impuestos que va, desde los gravámenes del orden nacional hasta los del orden territorial (departamentales y municipales). Cada uno de estos gravámenes tiene una base gravable, una tarifa y una causación diferentes.

Los gravámenes nominales ordinarios a pagar, que afectan las utilidades de una empresa en Colombia para el año 2016, son:

8.1.1 Gravámenes del Orden Nacional:

Los gravámenes nominales del orden nacional se presentan en la tabla 18. En ella se puede observar que el valor aproximado de la TET es de 41,1%, tomando las tarifas de los tributos que afectan la renta líquida y el patrimonio en forma directa (1+2+3+4+5). Los otros gravámenes son indirectos y se unen al gasto de quienes lo sufragan o realizan la transacción (usuarios). Además de esto, la empresa incurre en gastos de recaudo, control y traslado a la DIAN. Estos gravámenes están relacionados con la renta del contribuyente y se presentan como una ilustración con el fin de identificar los diferentes momentos en que se causan y la base gravable, evidenciando lo disímil de los tributos.

Tabla 18. Gravamen nominal del orden nacional

Impuesto	Base P.B.*	P.L.**	Base R.B.***	R.L.	Tarifa
Renta- Sociedades.(1)				X	25%
Renta-P. Naturales G. Ocasionales. (2)			x	X	Tabla 10%
Patrimonio 2015 (3)		> 1.000 millones			0,20% y 1,15%
CREE (4)				X	8+1 = 9%
Sobretasa (5)				X	6%
I.V.A.					16%
G.M.F.			X		(4 x 1.000)
Consumo			X		4% y 16%,
Arancel			X		5% y 15%
Gasolina			v/ galón		2% y el 10%
Registro S/RES.			S/Documento		\$5.500 y \$35.000
Contribución superintendencia					16,13 centavos X c/ \$1.000 de activos.
Aproximando					41.1%
* Patrimonio Bruto	** Patrimonio Líquido		*** Renta Bruta	**** Renta Líquida	

Fuente: Elaboración propia

La tarifa nominal de los impuestos es determinada por la ley; la tasa efectiva tributaria se determina a través del valor del impuesto depurado sobre la renta líquida del contribuyente. En términos generales, la tasa nominal es más alta que la TET, salvo en aquellos casos donde la tarifa se aplica sobre la renta bruta. La TET es una forma de cuantificar la obligación tributaria, aunque para algunos tratadistas está sobredimensionada puesto que tiene en cuenta aspectos excesivos y su cálculo puede no ser consistente. Generalmente, la TET se calcula tomando las tarifas de los impuestos nacionales que tienen mayor incidencia sobre la tasa de tributación, como son las tarifas del impuesto de renta, del impuesto de renta para la equidad (CREE) y la sobretasa al impuesto de renta para la equidad (CREE). Para una persona jurídica esto representa nominalmente un 25% de renta más un 9% de CREE, más 6% de sobretasa CREE, y 1,15% del impuesto a la riqueza. De esta manera, una sociedad puede tener una tarifa nominal que oscila entre el 34% y el 41.1%. Este rango es resultado de las condiciones para el cumplimiento de obligaciones, que, para el caso

de rentas superiores a 800 millones de pesos, se debe pagar una sobretasa del CREE (6 %) y para el caso de patrimonios superiores a 1000 millones de pesos debe pagar el impuesto a la riqueza, cuya tarifa máxima es del 1.1%.

8.1.2 Gravámenes del orden territorial (las tarifas oscilan en % y su aplicación dependen de la actividad)

Al considerar los gravámenes del orden territorial y su efecto sobre la TET nominal, es necesario tener en cuenta algunos aspectos, como son:

- En términos porcentuales, el valor de la TET puede llegar a un total del 76,6%, pero esta tarifa no es real por ser la sumatoria de los impuestos directos (aquellos que afectan la renta del contribuyente) y los indirectos (relacionados con el gasto), que pagan los usuarios. Los gravámenes documentales, por ejemplo, cuentan con muy poca incidencia en la renta del contribuyente por ser esporádicos en el orden de los negocios y algunos gravámenes se llevan como gasto contable.
- Tanto las estampillas a nivel departamental, como las estampillas y las contribuciones en el nivel municipal, se aplican sobre los pagos que realicen las entidades públicas.
- El gravamen a la gasolina tiene como base gravámenes de tres órdenes (nacional, departamental y municipal) y alcanza el 30% del valor base.
- El impuesto al consumo es muy alto y es aplicable al expendio de los licores en general; es un impuesto del nivel departamental.
- Los gravámenes municipales que más inciden en actividades económicas, como el comercio, son el Impuesto de Industria y Comercio (ICA) y el impuesto predial.

- En las tarifas nominales no se incluyen los aportes de seguridad social, que inciden en los costos de las empresas y son del orden nacional y obligatorio.

Tabla 19. Gravamen nominal del orden Departamental y Municipal

Orden	Impto.	Base P.B.	P.L.	Base R.B.	R.L.	Tarifa
Departamental	Consumo (1)			X		10% y 55%
	Vehículo (2)	X				1.5% Y 3.5%
	Registro S/documento			X		0.7% y 1%
	Gasolina (3)			X		6%
	ICA S/actividad			X		3,3 x 1000, 6,6 x1000, Y 7,7 x 1000
Municipal	Avisos y Tableros					15% del ICA
	Predial S/destinación	X V/r predio				1 x 1,000 y 16 x 1,000
	Alumbrado público s/consumo				(KWH)	1.670 y 28,216 KWH
	Publicidad exterior visual. s/m de publicidad			X		20,97 y 104,85
	Gasolina v/g. (4)			X		18.5%
Aproximado						35.5%

Fuente: Elaboración propia.

Dentro de este marco aproximado y sobredimensionado de tributación porcentual se observa que el indicador nominal de la alta tasa impositiva aproximada del 76.6% incluye gravámenes directos e indirectos, cuyas bases y tarifas son muy disimiles y de diferente orden. Este indicador tan difundido en los medios debe analizarse críticamente pues las TET indicadas, incluida la del Banco Mundial, alcanzan valores del 75.4%. En consecuencia, se hace necesario validar lo indicado por los informes citados de las organizaciones nacionales e internacionales y establecer la tasa efectiva tributaria.

8.2. Tasa Efectiva de Tributación (TET) en Colombia

En Colombia, las empresas (sociedades) han tributado en mayor proporción que las personas naturales, lo cual le ha restado competitividad internacional tanto para las empresas ya instaladas, como para las que han considerado iniciar sus actividades

aquí, a pesar de que resulta atractivo invertir en el país debido a su buen desempeño económico de las últimas décadas, (GÓMEZ & STEINER, 2014). La carga tributaria se mide con la TET de acuerdo al porcentaje del total de los impuestos pagados por la entidad sobre las utilidades e imputables al ejercicio fiscal y debe corresponder al año gravable calendario. Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Tasa efectiva} = \frac{\text{Total Impuestos}}{\text{Utilidades}}$$

Tabla 20. Indicadores financieros de las firmas por tamaño y por sector económico (Promedios generales, millones de pesos corrientes de 2013)

Por Tamaño	No. Firms	Patrimonio	Ing. Oper.	Ut. Antes Impto	ROE*	ROA**
Grande	3.143	66.596	97.924	10.162	18	7,8%
Mediana	7.252	4.003	9.582	640	20,7%	8,5%
Pequeña	6.86	802	2.261	140	22	9,7%
Por Sector Económico						
Agropecuaria	1.011	11.113	8.402	606	10,2%	4,8%
Minería	308	115.690	150.069	36.987	35,2%	15,1%
Manufactura	3.227	20.101	35.195	2.740	17,1%	8,5%
S. Públicos	46	5.135	8.427	1.223	26,5%	12,1%
Construcción	2.303	9.281	13.935	1.362	20,9%	7,8%
Comercio	5.485	7.336	26.486	1.212	19,9%	8,4%
Transporte y comunicaciones	648	54.014	20.001	3.943	38,1%	10,3%
S. Inmobiliarios	3.768	8.592	7.731	1.007	24,5%	10,5%
Resto de servicios	467	6.187	9.969	1.083	24,5%	10,3%
Promedio general	17.263	14125	22.754	2.175	21,0%	8,8%

* Return on Equity, o utilidad sobre patrimonio

** Resturn on Assests, o utilidad sobre activos

Con ROE y ROA se obtiene una visión general de las características de las firmas por sector.

Fuente: FEDESARROLLO (2014).

8.2.1 Procedimiento para depurar la TET:

Para depurar la TET se deben seguir los siguientes lineamientos:

Se suman los impuestos pagados por la empresa que en este caso corresponden a los del año 2013 y se establece un porcentaje sobre las utilidades operacionales antes de y después del pago de los impuestos.

Para este procedimiento se tuvo en cuenta la codificación del Plan Único de Cuentas (PUC) o el registro de las operaciones económicas realizadas por los comerciantes que permiten observar la transparencia de la información contable y, por consiguiente, su claridad, confiabilidad y comparabilidad. De su clasificación se determinan las cuentas que conforman el balance general, las cuentas del estado de ganancias o pérdidas o el estado de resultados y las cuentas de orden consignadas en el artículo. 1º, y 6º del Decreto 2650 de 1993. Antes de esta disposición no había uniformidad en los registros contables y estados financieros por lo que cada empresa los llevaba a su manera con excepción de las exigencias legales requeridas en determinados casos de presentación de los mismos.

La codificación de las cuentas tiene como finalidad y funcionalidad permitir que haya un sistema unificado para consultar la descripción y dinámica de las cuentas que conforman el PUC para comerciantes. La codificación hace parte del Sistema de control y registro de los ingresos y gastos y demás operaciones económicas que realiza una empresa o entidad. En este sentido, es un deber de los comerciantes llevar la contabilidad regular de sus negocios según el numeral 3 del artículo 19 del Código de Comercio (CONGRESO DE LA REPUBLICA, 1971).

Las cuentas del PUC ayudan a determinar la Tasa Efectiva Tributaria en Colombia que son de naturaleza pasiva. Se citan las cuentas de registro de los tributos según el artículo 14 del Decreto 2650 de 1993:

CLASE 2 (Pasivos), GRUPOS: 24 Impuestos, gravámenes y tasas, y los subgrupos: 2404 (renta y complementarios); 2408 (impuesto sobre las ventas por pagar); 2412 (industria y comercio); 2416 (propiedad raíz); 2420 (derechos sobre instrumentos públicos); 2424 (valorización); 2428 (turismo); 2432 (tasa utilización de

puertos); 2436 (de vehículos); 2440 (de espectáculos públicos); 2444 (de hidrocarburos y minas); 2448 (regalías e impuestos a la pequeña y mediana minería); 2452 (a las exportaciones cafeteras); 2456 (a); 2460 (cuotas de fomento), 2464 (de licores, cervezas y cigarrillos); 2468 (al sacrificio de ganado); 2472(al azar y juegos); 2476 (gravámenes y regalías).

Por otra parte, la mayoría de los gravámenes que se exigen a las empresas se recaudan de forma anticipada antes de causarse el periodo gravable, bajo la modalidad del mecanismo de Retención en la Fuente, constituyendo una cuenta del activo, deudores o cuentas por cobrar:

CLASE 2 (activos), GRUPO 24 (deudores), Cuenta 1355 (anticipos de impuestos, contribuciones o saldos a favor) y subcuentas: 135505 (anticipo de impuestos de renta y complementarios); 135510 (anticipo de impuestos de industria y comercio), 135515 (retención en la fuente), 135517 (impuesto a las ventas retenido), 135518 (impuesto de industria y comercio retenido), 135520 (sobrantes en liquidación privada de impuestos), 135525 (contribuciones), 135530 (impuestos descontables) y 135595 (otros).

Los estados financieros se encuentran definidos en el artículo 22 del Decreto 2649 de 1993, donde enuncia como estados financieros básicos: 1) El balance general; 2) El estado de resultados; 3) El estado de cambios en el patrimonio; 4) El estado de cambios en la situación financiera; y 5) El estado de flujo de efectivo. Los estados financieros básicos se encuentran dentro del concepto de la contabilidad y los más utilizados son los dos primeros: 1) El balance general y 2) El estado de resultados. Para la comprobación de la TET son utilizados:

- **El impuesto de renta y complementarios:** Corresponde a la codificación 5405 del PUC, y representa el 29.9% del total pagado en impuestos por la empresa de la muestra.
- **El resto de impuestos:** Corresponden a las cuentas 5115 y 5215 del PUC, incluyendo los impuestos ICA, timbre, propiedad raíz, los derechos de instrumentos públicos, valorización, el impuesto de turismo, la tasa de puertos, de vehículos y de espectáculos públicos, las cuotas de fomento y el IVA descontable, de licores, de cervezas y de cigarrillos. Además, las contribuciones sociales se calcularon en el 36,6% del rubro de sueldos administrativos y operacionales pagos. La suma de estos tres componentes constituye el límite inferior de la TET.
- **Complementarios:** Otros impuestos como GMF (4 x 1000) aparecen registrados en la cuenta de gastos bancarios, código 530505.
- **Los gastos extraordinarios:** Impuestos asumidos en la cuenta 5315.

La suma de las anteriores cuentas constituye el límite superior de la TET de las firmas. De acuerdo con FEDESARROLLO (2014):

“En estas cuentas con frecuencia registran el pago de otros impuestos como el de patrimonio y también otros gastos adicionales, como multas, sanciones y descuentos. Por lo tanto, contiene también otros gastos que no entran estrictamente dentro de la carga tributaria de las empresas, como procesos judiciales, actividades cívicas y costos de ejercicios anteriores. En este caso, la suma entre el límite inferior y este complemento arrojaría el límite superior de la carga tributaria. La Tasa Efectiva de Tributación real se encontraría entre el piso y el techo encontrados en el ejercicio hecho con los micro datos” (p.7).

Tabla 21. Tasa Efectiva de Tributación por tamaño de empresa en Colombia

Tamaño de la empresa	Número de firmas	TET					
		<i>Impo Renta</i>	Resto impuestos	Contribuciones	Comple-mento	Límite inferior	Límite superior
Grande	3.143	29,0%	9,4%	7,1%	6,4%	45,5%	51,9%
Mediana	7.252	32,8%	17,7%	24,2%	13,3%	74,7%	88,0%
Pequeña ^{30 31}	6.868	34,6%	22,5%	41,7%	19,2%	98,7%	117,9%
TOTAL	17.263	29,5%	11,7%	10,9%	7,4%	52,2%	59,6%

Fuente: FEDESARROLLO (2014).

De esta manera, la diferencia de la TET más alta para las pequeñas empresas y más baja para las grandes empresas obedece a lo siguiente:

- En materia de políticas públicas, se observa que las pequeñas empresas generalmente son de carácter familiar y tienen una alta TET (entre 98,7% - 117,9%), lo cual explica los niveles de informalidad de las empresas en Colombia (FEDESARROLLO, 2014).
- Por otro lado, son más los beneficios a los que pueden acogerse las empresas al constituirse formalmente a diferencia de las altas TET que se presentan en el sector informal en la actualidad.
- Además, las empresas grandes tienen sus asesores y/o Departamentos de Impuestos que le permiten acogerse a todos los beneficios tributarios que les otorga la ley.

³⁰ Gran parte de las empresas pequeñas tienen vínculos familiares. Esto repercute en la forma de manejar las finanzas, los costos y la administración de dividendos en estas firmas que en muchos casos incluyen los gastos del hogar. *Ibíd.*

³¹ Debido a la naturaleza (sector, figuras jurídicas y situación financiera) de las firmas que componen esta base de datos, la representatividad de la muestra es menor en el segmento de las pequeñas que en los de mediana y grande. *Ibíd.*

Tabla 22. Tasa Efectiva de Tributación por sector productivo ^{32, 33}

Sector económico	Número de firmas	TET					
		Impo Renta	Resto de impuestos	Contribuciones	Completo	Límite inferior	Límite superior
Agropecuario	1.011	24,1%	23,7%	32,6%	21,9%	80,5%	102,4%
Minería ³⁴	308	35,6%	2,1%	1,4%	4,1%	39,1%	43,2%
Manufactura	3.227	31,1%	16,8%	14,1%	10,3%	61,9%	72,3%
Servicios Públicos	46	29,5%	33,7%	40,4%	22,7%	103,6%	126,3%
Construcción	2.303	28,9%	17,4%	11,1%	11,1%	57,4%	68,5%
Comercio	5.485	33,7%	33,3%	32,2%	15,4%	99,2%	114,6%
Transporte y comunicaciones	648	19,2%	13,7%	10,9%	7,2%	43,8%	51,1%
Servicios Inmobiliarios	3.768	28,5%	9,6%	20,7%	9,2%	58,7%	68,0%
Resto de servicios	467	33,1%	18,2%	35,1%	8,2%	86,3%	94,5%

Fuente: Super Sociedades; cálculos FEDESARROLLO (2014).

La tabla 22, muestra la tasa efectiva de tributación de acuerdo a nueve sectores productivos. Las diferencias de la TET entre los sectores productivos o actividades económicas, obedece a lo siguiente:

- La dispersión es más visible entre las diferentes actividades, donde las TET más bajas corresponden a los sectores de transporte y minería, los cuales alcanzan el 43,8% y 39,1%, respectivamente.
- Se presenta una asimetría en la carga impositiva, donde hay sectores que resultan con una baja tarifa del impuesto de renta pero fuertemente gravados por otros impuestos como son las actividades de transporte y comunicaciones.

³² Las diferencias entre los resultados generales, al discriminar por tamaño y por sector, se deben a errores en los códigos CIU Rev.3.A.C que presentaron algunas empresas y que dificultaron su clasificación. Por razones de consistencia, las mismas fueron agrupadas en “Resto de servicios”. *Ibíd.*

³³ Debido a la disponibilidad de información desagregada la construcción de las cuentas necesarias para discriminar por sector y por tamaño siguieron una metodología contable diferente por lo que pueden existir diferencias menores entre unas y otras las cuales no exceden el 2,3% (FEDESARROLLO, 2014).

³⁴ Las empresas mineras tienen, además de los impuestos aquí mencionados, una carga tributaria adicional correspondiente a regalías, la cual es bastante significativa. Sin embargo, debido a la disponibilidad de información, no es posible tener una estimación exacta de las mismas a nivel de firma. *Ibíd.*

- En la industria manufacturera, según la ANDI, la TET a nivel sectorial es del orden del 77,2%, y en el presente análisis se encuentra en el rango entre el 61,9% y el 72,3%.

8.2.2 Precisiones sobre la Tasa Efectiva de Tributación (TET)

La tasa efectiva de tributación (TET) se mide según el porcentaje del total de los impuestos pagados por la entidad, sobre las utilidades antes de impuestos, manifestado por AVENDAÑO (2016) de la siguiente manera:

$$\text{Tasa efectiva} = \frac{\text{Total Impuestos}}{\text{Utilidades}}$$

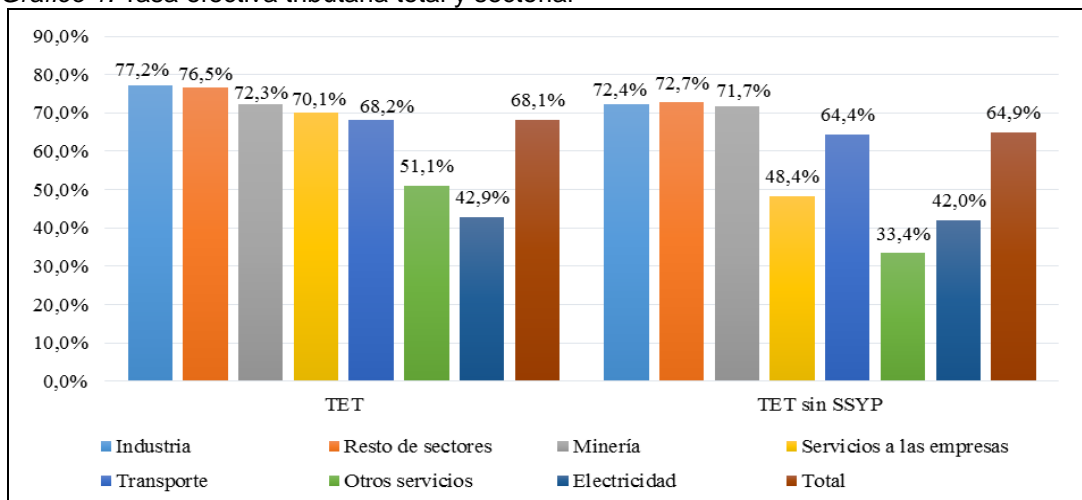
De esta manera, es muy difícil incluir en el concepto de impuestos pagados a la totalidad de los gravámenes, en especial los de índole territorial y a partir del concepto contable de utilidad antes de impuestos, se puede notar que las actividades empresariales ya vienen afectadas por los pagos de los gravámenes durante el periodo fiscal del año gravable. De todas maneras, es un indicador sobre los altos impuestos que se pagan en Colombia.

Para el año 2014, año de este análisis de AVENDAÑO, los resultados del análisis de la ANDI arrojan una TET promedio de 68.1% y al excluir la seguridad social y parafiscales es del orden 64.9%, aunque el indicador presenta una dispersión sectorial.

En el gráfico 1 se observa una TET mínima de 42.9% para el sector electricidad y una máxima del 77.2% para la industria, que incluye los factores de seguridad social y parafiscales, pero al excluirse estos factores, los indicadores varían y la TET

mínima es para otros servicios con un 33,4% y una máxima para el resto de sectores con un 72.7% seguido de la industria con un porcentaje de la TET del 72.4 %.

Grafico 1. Tasa efectiva tributaria total y sectorial



Fuente: Avendaño (2016).

En el año 2013, para los sectores de la electricidad y la industria, la TET en promedio fue del 68.1% y del 64.9% respectivamente. Al excluir la seguridad social y los parafiscales se presenta una TET mínima del 42.9% para el sector electricidad y una TET máxima del 77.25% para la industria.

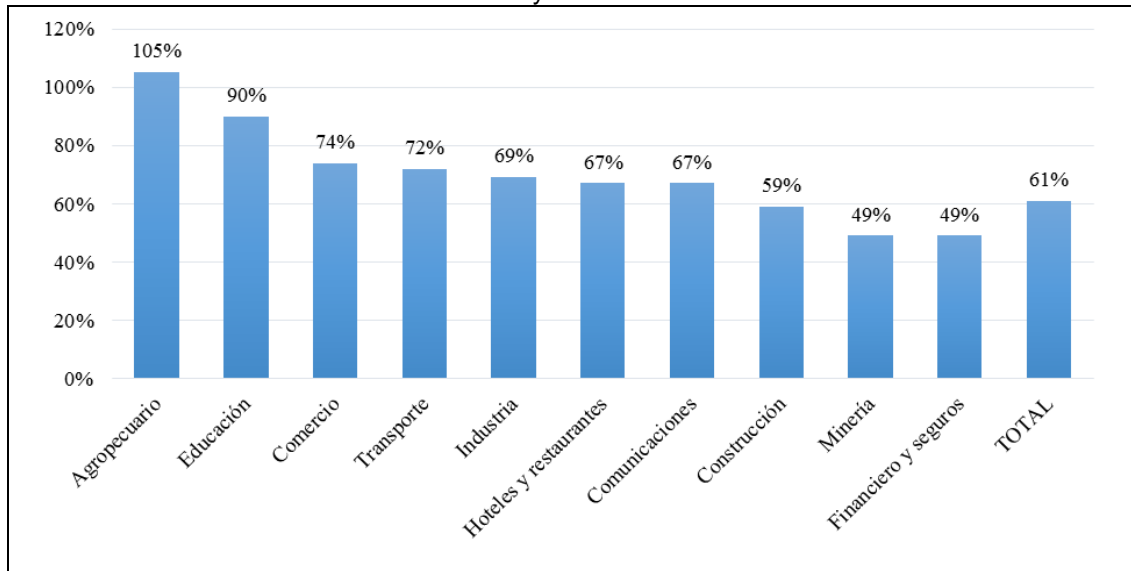
Por otro lado, en el informe de ÁVILA (2015) citado en AVENDAÑO (2016), tiene como base las declaraciones de renta de las empresas e incluye en su análisis los siguientes impuestos:

- **Impuestos nacionales:** Renta, CREE, de Patrimonio, G.M.F. (4*1000), IVA no deducible a los bienes de capital.
- **Impuestos municipales:** Predial, Industria y Comercio.
- **Contribuciones:** Seguridad Social y Aportes Parafiscales.

Para el análisis se toman las utilidades netas de las empresas seleccionadas debido a que ya se han pagado varios impuestos en el año gravable y de esta manera obtiene

un promedio de 61% en la TET, la cual se distribuye en un 37% para los impuestos nacionales, 14% para las contribuciones de la seguridad social, 7% a los impuestos locales (municipales) y un 4% de los aportes parafiscales.

Grafico 2. Tasa efectiva de tributación total y sectorial



Fuente: ÁVILA (2015), citado en AVENDAÑO (2016).

En el gráfico 2, el tratadista manifiesta que las utilidades declaradas están libres de evasión debido a que la evasión distorsiona la TET, que en este caso es más baja en comparación con los otros estudios. El análisis se efectúa con una tasa de evasión promedio del 30% y con la tasa promedio efectiva general que ya no sería del 61% sino del 43%, lo que indica que efectivamente los porcentajes de evasión sí distorsionan la tasa efectiva de tributación.

8.2.3 Pruebas:

8.2.3.1 Primer análisis para determinar la TET, en especial de los impuestos nacionales de manejo y control de la DIAN.

Para esta prueba se tomaron los informes de los estados financieros publicados por la Superintendencia de Sociedades en la red, y se escogieron algunas empresas (tabla

23). Luego se toman los estados de resultados del año 2014 publicados por la Superintendencia de Sociedades (tabla 24).

Tabla 23. Estados de resultados

NIT	CIU	U.BTA.*	U.A.IMPTO**	IMPTO	T.E.T. - %
800000582	LG810	710666	63032	25740	40.83
800000750	B0610	166250125	144248239	4694308	32.54
800000803	LG810	169413	25283	9123	36.08
800000835	C1410	1546454	591074	200946	33.99
800000846	C2511	835917	104971	35687	34.00
800000946	G4669	497893502	83744844	30932838	36.93
800000982	C2229	354195	160125	55095	34.40
800001020	N7740	3515780	2116145	1070426	50.58
800001047	G4773	656234	430180	154598	35.93

* Utilidad Bruta ** Utilidad Antes de Impuestos

Fuente: Elaboración propia.

Las empresas seleccionadas para este análisis son sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades. La Ley 222 de 1995, en concordancia con el Decreto 4350 de 2006, establece los montos de los activos o ingresos totales al cierre del ejercicio para determinar las entidades sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, en especial en el artículo 1° del Decreto 4350 de 2006 que contiene las cinco causales por las cuales una sociedad mercantil debe ser vigilada por la entidad de control.

De igual manera, se encuentran sometidas a la vigilancia de la Súper Sociedades las SAS, (sucursales en Colombia de las sociedades extranjeras).

El artículo 1 del Decreto 4350 de 2006 dice:

“Artículo 1°. Quedarán sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, siempre y cuando no estén sujetas a la vigilancia de otra Superintendencia, las sociedades mercantiles y las empresas unipersonales que, a 31 de diciembre de 2006, o al cierre de los ejercicios sociales posteriores, registren:

- a) Un total de activos, incluidos los ajustes integrales por inflación, superior al equivalente a treinta mil (30.000) salarios mínimos legales mensuales;
- b) Ingresos totales, incluidos los ajustes integrales por inflación, superiores al valor de treinta mil (30.000) salarios mínimos legales mensuales.

Parágrafo. Para los efectos previstos en este artículo, *los salarios mínimos legales mensuales se liquidarán con el valor vigente al 1° de enero siguiente a la fecha de corte del correspondiente ejercicio.*

La vigilancia en este evento, iniciará el primer día hábil del mes de abril del año siguiente a aquel al cual corresponda el respectivo cierre contable. *Cuando los montos señalados se reduzcan* por debajo del umbral establecido en este artículo, *la vigilancia cesará* a partir del primer día hábil del mes de abril del año siguiente a aquel en que la disminución se registre” (resaltado fuera de texto)” (Congreso de la Republica, 2006).

Tabla 24. Estados de resultados expresados en millones

NIT	CIIU	U.BTA.*	U.A.IMPTO**	IMPTO	T.E.T. - %
800000582	LG810	710666	63032	25740	40.83
800000750	B0610	166250125	144248239	4694308	32.54
800000803	LG810	169413	25283	9123	36.08
800000835	C1410	1546454	591074	200946	33.99
800000846	C2511	835917	104971	35687	34.00
800000946	G4669	497893502	83744844	30932838	36.93
800000982	C2229	354195	160125	55095	34.40
800001020	N7740	3515780	2116145	1070426	50.58
800001047	G4773	656234	430180	154598	35.93
800001075	A0119	1246329	1246329	139465	37.57

* Utilidad Bruta ** Utilidad Antes de Impuestos

Fuente: Elaboración propia

Para el análisis se toma la información de las sociedades comerciales que a diciembre 31 del 2014 tengan activos o ingresos brutos totales y contables superiores a \$19.330.500.000 (30.000 S.M.M.L.V para el año 2015) y que están sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades. Además, en el caso particular de las sucursales de sociedades extranjeras en Colombia, quedarían bajo vigilancia de la Supesociedades (decreto 2300 de 2008).

De esta forma, la muestra indicada en la tabla 24 corresponde a grandes sociedades obligadas a reportar los estados financieros aprobados por el máximo órgano social: certificado del representante legal, escritura de constitución junto con sus reformas, y el certificado del revisor fiscal, según el concepto 220-000161 del 4 de enero de 2008 expedido por la Supersociedades.

En la tabla 25 se presenta el cálculo de la TET de estas empresas de la muestra y se compara con las tasas calculadas por la ANDI y por FEDESARROLLO para las mismas.

Tabla 25. Análisis de las mayores y menores TET

CIU	Actividad	T.E.T. - %	ANDI %	FEDESARROLLO %
N7740	A.P.I.*	50.58	33.4	86.3 - 94.5
LG810	A.I.**	40.83	33.4	58.7 - 68.0
A0119	C.T.***	37.57	72.0	99.2 - 114.6
B0610	E.P.****	32.54	71.0	39.1 - 43.2
C1410	C.*****	33.99	77.24	61.9 - 72.3
C2511	F.P.M*****	34.00	72.4	61.9 - 72.3

*Arrendamiento propiedad intelectual **Actividad inmobiliaria ***Cultivos transitorios **** Explotación de petróleo crudo ***** Confección *****Fabricación de productos metálicos

Fuente: Elaboración propia

Ahora, teniendo en cuentas las condiciones *sine qua non* de estas empresas que permiten que sean vigiladas por la Superintendencia de Sociedades, como capital exigido para desarrollar la actividad comercial a la que se dedican, se concluye que son grandes empresas y en materia fiscal específicamente (DIAN), corresponden a los grandes contribuyentes que de acuerdo con FEDESARROLLO (2014), cuentan con una TET entre el 45,5% y 51,9% como se observa en la tabla 24.

Tabla 26. TET grandes empresas

Grandes empresas	Número de firmas	TET-Impo Renta	TET-Resto de impuestos	TET-Contribuciones	TET-Complemento	TET-Límite inferior	TET-Límite superior
	3.143	29,0%	9,4%	7,1%	6,4%	45,5%	51,9%

Fuente: FEDESARROLLO (2014).

De acuerdo con lo anterior, se observa que las grandes empresas tienen una TET del 51.9%, de la cual, el 35,4% corresponde al impuesto de renta y complementarios, mientras que para la tarifa nominal de los gravámenes nacionales que estas empresas deben pagar por el año gravable (2014) es del orden del 34% (*renta más *CREE),

siendo que para el año 2015 asciende a la tarifa nominal del 40,15%, debido al impuesto a la riqueza y a la sobre tasa del CREE que se distribuye en las tarifas presentadas en la tabla 26.

Tabla 27. Tarifa nominal de gravámenes nacionales para el año gravable 2015

TRIBUTO	TARIFA
Renta*	25%
Riqueza	1,15%
CREE*	9%
Sobretasa CREE	5%
TOTAL	40,15%

Fuente: Creación propia, TET nominal, fundamento E.T. Op. Cit.

No se incluyó en esta presentación el impuesto a la normalización de la riqueza por activos omitidos, considerando que estas empresas no están incursas en este factor.

Es así que la muestra de las empresas tomada presenta un impuesto de renta y complementario entre el 32% y el 37% para el año 2014, con un promedio de 34.5% muy cercano al 34% indicado por FEDESARROLLO (2014), donde solo dos empresas estarían con una tarifa más alta de 50,58% correspondiente a la actividad de Arrendamiento de propiedad intelectual, y el 40,53% perteneciente a la actividad inmobiliaria.

De acuerdo al arrendamiento de propiedad intelectual, se podría estar frente al contrato de franquicia por el cual se hace uso de una marca, transfiriendo conocimiento sobre el negocio durante un tiempo y territorio determinado, a cambio de pagos periódicos. Aunque es un contrato consensual, es no formal y atípico, y debe ajustarse a la legislación nacional. Por su arte, establece las responsabilidades, derechos y limitaciones de relación existente entre el franquiciante y el franquiciatario. La consecuencia de que las empresas no tengan un establecimiento

permanente en el país o una sucursal es que los ingresos se gravan con el 33% a título del impuesto de renta con diferencia de 8%, y puede ser una justificación para la tarifa del impuesto de renta del 50,58%.

Para ÁVILA (2015), citado por AVENDAÑO (2016), la TET es del orden del 61% (gráfico 3). De la tasa efectiva de tributación total y sectorial, el 7% corresponde a los impuestos territoriales y el 14% a las contribuciones, es decir que el 41% (37% más 4%) pertenecen al impuesto sobre la renta y parafiscales, porcentaje que aumenta si sumamos los aportes a la seguridad social, puesto que estas empresas pagan el CREE para suplir los aportes al ICBF, a la C.C. FAMILIAR y al SENA, aunque estos impuestos y aportes son gravámenes del orden nacional. De esta manera, este indicador se acerca al porcentaje de la tabla 18 sobre los gravámenes del factor nominal del orden nacional y según la TET de las empresas escogidas (tabla 25), las cuales nos indican una TET entre el 32% y 37%, con las excepciones ya indicadas.

En el caso de la ANDI y FEDESARROLLO, el porcentaje de la TET es más alto entre el mínimo y el máximo valor de acuerdo al sector o actividad económica. De esta forma, al considerar el desglose porcentual de otros impuestos, el indicador cumple la tendencia de la TET analizadas por las entidades anteriores.

En este análisis hay que aclarar que, para los comerciantes, los estados financieros y/o la contabilidad del año 2014, son la prueba y base para presentar la declaración de renta del mismo año, de acuerdo a los plazos fijados legalmente por la DIAN en el año 2015, así como los correspondientes pagos y anticipos de impuestos. En consecuencia, el impuesto de renta y complementarios, grava sobre ese año e incide sobre las utilidades del periodo gravable porque es el periodo en que se causa, así se pague efectivamente en el periodo siguiente después de la depuración de la renta

líquida. Además, con el movimiento de cuenta corriente se disminuye el valor generado por la retención en la fuente y arroja el valor a pagar, que no es propiamente el impuesto real del año gravable. La retención en la fuente es un mecanismo de recaudo anticipado de impuesto en el momento del pago o abono en cuenta, constitutivo de ingreso para quien lo percibe. La tendencia de la política de recaudo es que se pague anticipadamente dentro del periodo gravable y no al final del periodo causado que se origina por el pago o abono en cuenta, cuando se ha causado el año gravable y, finalmente, en el informe rentístico se hace la imputación del impuesto vs retención en la fuente y se determina el valor a pagar del gravamen en el año siguiente.

Ahora, si el estado de resultados del año 2014 corresponde al periodo gravable, hay que tener en cuenta que los impuestos nacionales son los más relevantes en la estructura fiscal Colombiana, es decir, el impuesto de renta y complementarios (renta, ganancias ocasionales y patrimonio). Para las personas jurídicas, este gravamen tiene una tarifa nominal sumada a los complementarios que pueden sobrepasar el 44% o más, según sea la tributación en general sobre la renta líquida antes de impuestos. Para ello, FEDESARROLLO establece la tarifa del impuesto de renta en un 29.9% como componente de la TET. De la misma manera lo hacen las sociedades y entidades extranjeras de cualquier naturaleza jurídica que tributan con el 25% sobre aquellos ingresos de fuente nacional, siempre y cuando tengan un establecimiento permanente en el país o una sucursal. Si no se cumple con esa condición, se gravan los ingresos con el 33%. Por otro lado, si las empresas extranjeras o nacionales se encuentran en Zonas Francas, tienen un tratamiento especial durante los primeros 5

años y cada año se va incrementando hasta un 25% como tarifa del gravamen y en el sexto año tributan como cualquier otra sociedad a la tarifa general del 25% . .

A partir del 1 de enero de 2015, las entidades deben cumplir con sus obligaciones tributarias, no solo con el impuesto de renta, sino con el Impuesto a la Riqueza, a una tarifa que va desde el 0.20% hasta el 1.15% dependiendo del patrimonio líquido superior a 1000 millones de pesos, teniendo en cuenta los rangos para liquidar el gravamen. Además, se suma el mismo orden al Impuesto complementario de normalización tributaria, y al Impuesto a la riqueza y aunque es temporal, afecta las utilidades por los años 2015, 2016 y 2017 y que está a cargo de contribuyentes del impuesto a la riqueza y los declarantes voluntarios que tengan activos omitidos. Para el año 2015 corresponde una tarifa del 10.0%, para el año 2016 del 11.5%; y para el año 2017 del 13.0%.

Adicionalmente, se incluye el impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE) creado desde el año 2013 para las sociedades y personas jurídicas nacionales y extranjeras con una tarifa del 9%. Además, debe pagar la sobretasa al impuesto sobre la CREE por períodos gravables 2015, 2016, 2017 y 2018, constituyendo un gravamen de carácter temporal (tabla 28).

Tabla 28. Exigibilidad Sobretasa CREE

Año	Tarifa – Sobretasa
2015	5 %
2016	6 %
2017	8 %
2018	9 %

Fuente: Elaboración propia, fundamento E.T.

Desde el año 2014 se debe cumplir con la obligación de presentar la declaración del CREE y además pagar el anticipo a su Sobretasa para el año 2015 del 100%

liquidado con las tarifas establecidas sobre la base gravable de Renta del CREE del año anterior. Sin importar cuáles sean estos gravámenes, no pueden ser inferiores al 3% del patrimonio líquido, o lo que es igual, a la renta presuntiva, según cada gravamen.

8.2.3.2 Segundo análisis para determinar la TET, en especial comportamiento de los impuestos territoriales

Para esta prueba se tomaron los informes de los estados financieros publicados en la web por la Organización TERPEL S.A. para los años gravables 2010 y 2011.

En el análisis de los años gravables 2010 y 2011, la tarifa nominal del Impuesto de Renta y complementarios era del 33% sobre la utilidad líquida gravable y hoy es del 25%. Además, a partir del año 2013 se debe declarar el CREE como una nueva obligación y se toma como base la renta del contribuyente.

Tabla 29. Organización TERPEL S.A. Estados financieros al 31 de diciembre de 2011-2010

Concepto	2011	%	2010	%
U. antes de impuesto (1)	236,818,575		279,134,959	
Imporenta	65,383,353		63,386,159	
Impuesto patrimonio	65,743,874			
GMF	34,968,933		776,196	
	166,096,160	86,81%	64,162,391	78.20%
Contribuciones y aportes	665,885	0.36%	562,885	0.65%
Impuestos territoriales	24,552,208	12,83%	21,852,225	25.24%
Total Impuestos (2)	191,314,253	100%	86,577,501	100%
TET = 2/1	80.76%		31.01%	

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, con la expedición de la Ley 1370 de 2009 para el año gravable 2011 se determinó el impuesto al patrimonio (hoy impuesto a la riqueza), a cargo de los contribuyentes del impuesto de renta que tuviesen un patrimonio líquido superior a 3 mil millones, de acuerdo a las tarifas determinadas en la ley y modificadas por el

Decreto 4825 de 2010 que estableció una tarifa del 1% y del 1.4% según los montos del patrimonio.

También se tuvo en cuenta una sobretasa del 25% sobre el impuesto de patrimonio determinado, la cual es aplicable únicamente a los contribuyentes del impuesto al patrimonio de la Ley 1370 de 2009. El valor del impuesto, más la sobretasa para la firma TERPEL SA., fue de 65.743874, lo cual no se observa en el año 2010. Así este tributo constituye la razón por la cual se incrementó la TET para el año 2011.

Se observa entonces que para los años 2010 y 2011, los impuestos nacionales tienen los mayores porcentajes de la tributación de la empresa pagados y causados, seguido por los impuestos territoriales, que para el año 2010 fueron más representativos porcentualmente debido al efecto del impuesto del patrimonio ya indicado. Ahora bien, los impuestos territoriales corresponden a la sobretasa de la gasolina y al ACPM y los impuestos municipales recaen en el cobro de industria y comercio. Sobre este gravamen existe la controversia de la doble tributación debido a que se cobra en cada municipio y por cada distribución según sea el caso, lo genera un elemento más para incrementar la TET.

Lo anterior corrobora lo indicado por los analistas económicos de la TET siendo que los porcentajes más altos los tienen los impuestos nacionales a partir de los años de estudio. En los impuestos territoriales, el porcentaje más significativo es el del ICA debido a la actividad que desarrolla la empresa en comento. El impuesto a la gasolina y al ACPM tiene relación de causalidad con la actividad, pero no es proporcionalmente representativo por las mismas razones.

De igual manera, en el informe de la REVISTA DINERO (2015), los datos del Banco Mundial, indican que la TET para Colombia en el año gravable del 2014 fue

del 75,4%, cifra muy por encima de los promedios regionales. Se precisa entonces que para el año 2005 la TET representaba el 83,7%, y para el año 2014 registraba un 75,4%, es decir que la TET para Colombia decrece en un 9,9% durante este mismo periodo. Su promedio en el resto del mundo pasó del 53,3% a 40,9% (MISIÓN TRIBUTARIA, 2015). De esta forma, la TET es una construcción en desmonte gradual de las tarifas de los gravámenes de cada país, en la medida que se implementan los mecanismos para garantizar la globalización económica en el mundo.

Según el informe de FEDESARROLLO (2005), a nivel municipal existen 23 tipos de tributos, pero la importancia recae en dos impuestos: el predial y el de industria, comercio y avisos (ICA). Es decir, de la totalidad de los ingresos tributarios municipales para el año 2003, el 42% corresponden al ICA, el 33% en impuesto predial y el 25% restante en un conjunto de impuestos menores dentro de los cuales se destaca la sobretasa a la gasolina.

8.2.3.3 Tercer análisis para determinar la TET en especial comportamiento de las contribuciones y aportes parafiscales (CREE).

Para esta prueba se tomaron los informes de los estados financieros publicados por la Superintendencia de Valores en la red por los años gravables 2003 y 2004, y antes de fusionarse con la Súpersociedades y constituir la Súperfinanciera.

Tabla 30. Tasa Efectiva Tributaria (TET), año gravable 2004

Año	P o G	+ Impto ejercicio	U. sin impuestos	Impto. Ejercicio	Impto. pagados
2004	-1270202	1956825	686623	1976511	1449778
TET				287%	285%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 31. Distribución de la TET

COD.	C/TA			Aporte	Contribución	Impto Territorial
2425418	a. pensión	9356		9356		
242532	a. salud	10330		10330		
242532	A.R.P.		19686			
500000	Gastos					
510300	Contrib	1581247			1581247	
510400	Aportes P.	350931		350931		
512000	Imptos contrib.					
512001	Predial	22705				22705
512010	Tasa	48				48
512011	Vehículo	1894	1956825			1894
	Totales	1976511	1976511	370617	1581247	24647
		287%	285%	18,70%	80%	1,20%

Fuente: Creación propia

Tabla 32. Tasa Efectiva Tributaria (TET), año gravable 2003

Año	P o G	+ Impto ejercicio	U. sin impuestos	Impto ejercicio	Impto pagados
2003	-44073	1449778	1405705	1521829	1956825
TET				108%	103%

Fuente: Creación propia.

Tabla 33. Distribución de la TET

COD.	C/TA			Aporte	Contribución	Impuesto Territorial
2425418	a. pensión	37483		37483		
242532	a. salud	32390		32390		
242532	A.R.P.	2178	72051	2178		
500000	Gastos					
510300	Contrib	1173386			1173386	
510400	Aportes P.	245950		245950		
512000	Imptos contrib.					
512001	Predial	28579				28579
512010	Tasa					
512011	Vehículo	1863	1449778			1863
	Totales	1521829	1521829	318001	1173386	30442
		108%	103%	20,80%	77,15%	2,02%%

Fuente: Creación propia

Tabla 34. Tasa Efectiva Tributaria (TET), comparativo año gravable 2004 – 2003

Año	P o G	+ Impuesto ejercicio	U. sin impuestos	Impuesto ejercicio	Impuestos pagados
2004	-1270202	1956825	686623	1976511	1449778
TET				287%	285%
2003	-44073	1449778	1405705	1521829	1956825
TET				108%	103%

Fuente: Creación propia

La Superintendencia de Valores era un organismo adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público encargado de organizar, regular y promover las transacciones en el mercado público de valores; es una entidad de derecho pública, no sujeta al impuesto de renta.

De la fusión de la Superintendencia de Valores y la Superintendencia Bancaria, surgió la Superintendencia Financiera de Colombia, a partir del Decreto 4327 de 2005, modificado posteriormente por el Decreto 2555 de 2010, la Ley 1480 de 2011 y el Decreto 710 de 2012. La entidad es un organismo técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con personería jurídica, autonomía administrativa y financiera y patrimonio propio.

Es evidente que la Superintendencia de valores, para los años 2003 y 2004, genera pérdidas después de impuestos, pues: 1) Se trata de una entidad pública y su finalidad es de interés general, y por ende de utilidad pública-, 2) Es un órgano de control y manejo económico del mercado de valores de Colombia; y 3) No es sujeta del impuesto de renta, no obtiene utilidad y el beneficio es de interés público. De tal manera que sí está sujeta a los otros gravámenes como los del orden territorial, así como al cumplimiento de aportes en seguridad social y parafiscal.

Según el informe de FEDESARROLLO (2014), el sector público tiene una TET del ROE (mínimo) del 26,5% y un ROA (máximo) del 12.1%.

Por otro lado, las sociedades pueden compensar las pérdidas fiscales debidamente reajustadas a partir de las rentas líquidas ordinarias que obtendrán de los periodos gravables siguientes sin perjuicio de la renta presuntiva del ejercicio. Las pérdidas de las sociedades no serán trasladables a los socios (art. 147, E.T.). Este postulado aplica para las sociedades o personas jurídicas en general y no para una entidad pública, como es el caso en comento.

Es observable que fuera de los impuestos nacionales, los rubros de más alta incidencia en la TET son las contribuciones y de acuerdo con la ley, la función del Superintendente es fijar las tarifas de las contribuciones que deben pagar las entidades vigiladas por este ente de control, como un recaudo que hace parte del presupuesto de la Superintendencia en conformidad con la ley.

Los aportes de seguridad social y los parafiscales para los periodos gravables 2003 y 2004 suman el 18% y 20% respectivamente, pues a partir del 2013, los parafiscales fueron reemplazados por el CREE para el caso de las grandes empresas. Para AVENDAÑO (2016) estos dos conceptos suman 18% de la TET.

Seguidamente, el rubro de los impuestos territoriales se estima entre el 1,2% y el 2% entre los años 2003 y 2004, criterio que en el análisis de AVENDAÑO (2016) corresponde al orden del 7%, lo cual representa la incidencia más baja en la TET para la entidad en análisis. De la misma manera, los gravámenes territoriales resultan ser aún más bajos debido a que no se incluye el impuesto de Industria y Comercio (ICA), por lo que la entidad no está sujeta a ese gravamen por no tener ninguna actividad comercial o industrial. El rubro de los impuestos territoriales en esta muestra se compone del impuesto predial sobre los bienes inmuebles urbanos y sobre los vehículos de su propiedad. En este sentido, las cifras analizadas coinciden y

mantienen la tendencia de indicadores de comportamiento de los criterios que conforman la TET según lo indicado por AVENDAÑO (2016), así como lo señalado por la ANDI y FEDESARROLLO.

8.2.4 Análisis

De acuerdo a FEDESARROLLO (2005) la tarifa nominal del impuesto de renta en Colombia, es una de las más altas de la región. En la tabla número 35 se observa que las personas naturales declarantes representan el 71.61% del total de quienes cumplieron con esta obligación tributaria, pero a su vez, representan el 1.7% de la población activa de Colombia aportando el 4% del recaudo del impuesto de renta, porcentaje muy por debajo del promedio de América Latina donde las personas naturales aportan el 25% del impuesto de renta. Esta diferencia se justifica por las exenciones que la política fiscal colombiana les ha otorgado a estos contribuyentes con beneficios que constituyen una de las tasas más altas de América de acuerdo al informe de la DIAN, ubicando a Colombia en el tercer puesto en la región, con la relación exención del ingreso per cápita. Estos beneficios han creado grandes complejidades en la estructura tributaria lo que complica el control por parte de la DIAN y trae como consecuencia la inequidad horizontal, es decir que los contribuyentes con iguales ingresos pagan impuestos diferentes, debido, entre otras razones, a su vínculo laboral, redundando en la iniquidad.

Tabla 35. Participación de los declarantes nacionales

Año	Declarantes	P. Naturales	P. Jurídicas	G. Contribuyentes
2004	523.122	374.631	148.491	5.259
%	100%	71.61%	28.39%	
	100%		79.02%	9.98%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36. Participación del recaudo

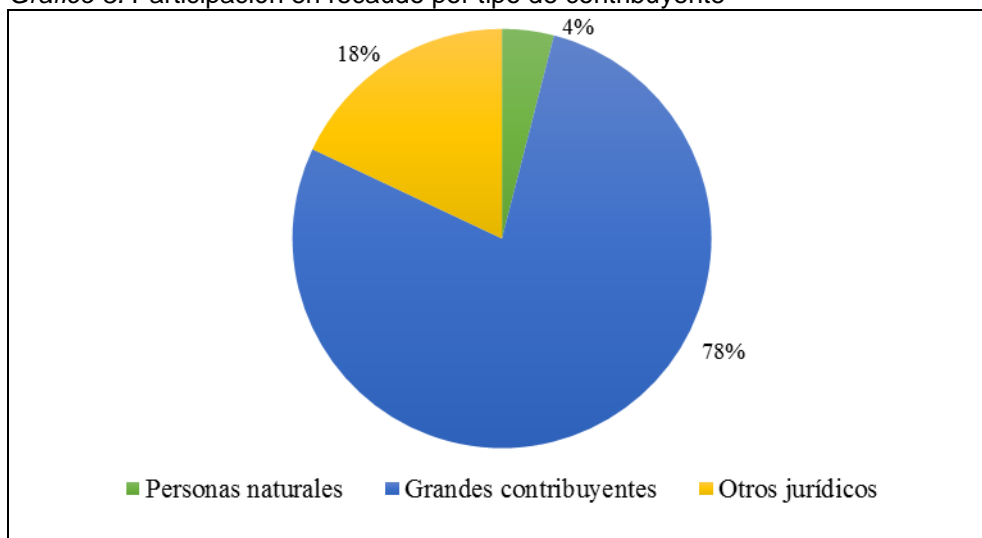
Año	Declarantes	P. Naturales	P. Jurídicas	G. Contribuyentes
2004	523.122	374.631	143.232	5.259
	100%	4%	18%	78%
				96%

Fuente: Elaboración propia

Ciertamente, el componente más alto de la TAT corresponde a los impuestos nacionales en donde se destaca la participación del impuesto de renta siendo que, de este gravamen, el 78% del recaudo lo aportan los grandes contribuyentes que representan aproximadamente el 10% del total de contribuyentes y que junto con las otras personas jurídicas aportan el 96 % del recaudo de renta.

Los grandes contribuyentes aportan y han aportado, un alto porcentaje del recaudo de los aportes parafiscales (conocido actualmente como el CREE), así como a las contribuciones de seguridad social desde el orden nacional. Por su parte, también contribuyen en mayor medida con los gravámenes municipales del ICA y el impuesto predial de acuerdo a las actividades que desarrollan y el municipio donde se encuentran ubicados.

Grafico 3. Participación en recaudo por tipo de contribuyente



Fuente: FEDESARROLLO (2005)

Se evidencia una alta TET para el sector formal constituido legalmente, pues las grandes empresas que representan una reducida participación del total de los contribuyentes, son quienes más aportan al recaudo tributario, tanto para el orden nacional, como para los impuestos territoriales que están correlacionados en su causación, ejecución y cumplimiento de obligaciones fiscales para el periodo gravable. Por consiguiente, la alta carga tributaria de las empresas en Colombia está determinada por la TET a partir del impuesto de renta y complementarios, sumados a la diferencia de tarifas y exenciones del IVA y a la inestabilidad jurídico – tributaria.

Del mismo modo, existe complejidad en la administración y control tributario por parte de la DIAN y de las Secretarías de Hacienda del sector territorial porque aplican conjuntamente el Estatuto Tributario Nacional, en concordancia con las disposiciones propias de los cabildos locales conformando el Estatuto de control tributario. De acuerdo con el informe de FEDESARROLLO (2005):

“El estudio calcula la tasa de impuestos efectiva marginal (que se abrevia como TIEM) que pagan las empresas. La TIEM calcula la carga tributaria o brecha entre la rentabilidad por peso invertido, antes y después de impuestos. La TIEM para una inversión nueva en Colombia es 47%, e incluso es mayor si se trata de un inversionista extranjero (49%). La carga tributaria efectiva en Colombia es alta cuando se compara con otros países. Para las inversiones en manufacturas no tradicionales y ciertos servicios para exportación, casi todos los países pequeños y medianos en la región tienen una TIEM baja (no mayor a 10%). En Colombia la TIEM es entre 30 y 40%”

En conclusión, para las tres últimas décadas del siglo XX y lo que va corrido del siglo XXI, el sistema tributario colombiano se ha caracterizado por una inestabilidad jurídico-tributaria, producto de las continuas reformas tributarias orientadas a incrementar el recaudo para poder superar el déficit fiscal, lo cual ha causado un retroceso en la tributación, afectando la eficiencia del aparato productivo. Así, la inversión se ha visto minada por el continuo cambio en las reglas de juego, desincentivando el crecimiento económico.

CAPÍTULO IX: DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA IED A PARTIR DE 1991

Con la apertura económica de los años noventa, la IED en Colombia representó un incremento promedio del 0.4% con relación al promedio mundial, un 1,4% dentro de los países en desarrollo, y un 5% con respecto a los países de América Latina (GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ, 2012). La IED incide en el desarrollo de la economía variando de acuerdo al impacto en la acumulación de capital. En consecuencia, se deben crear beneficios para atraer la inversión en Colombia que, a partir de una economía abierta traiga un panorama positivo en términos económicos y sociales al país (Universidad Nacional de Colombia, 2006).

9.1. Comportamiento de la IED en el periodo de 1991- 2000

Según informe de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA (2006), durante los años noventa Colombia reportó un crecimiento promedio de la IED del 40%, frente a una expansión de los años ochenta con un 15%. El año 1997 reportó un crecimiento record del 81% con respecto al año anterior, pero, para 1998 comienza a decrecer alcanzando un 48% con relación al año 1997. 1999 la disminución continua, llegando al 68% con referencia a 1998. Esta situación es generada por el reembolso de utilidades a la casa matriz realizado por las compañías petroleras en Colombia donde no opero la reinversión, y se vio afectado por la crisis global de los países asiáticos.

Tabla 37. IED por sectores promedio para 1999

Sector	%
Electricidad	26%
Financiero y seguros	12%
Manufacturero ³⁵	35%

Fuente: Elaboración propia

El repunte de la IED para 1999 se presentó principalmente en el sector de la manufactura con una participación del 35% (tabla 37), seguido de las actividades de la electricidad con un 26% y del sector financiero con un 12%, el repunte del sector financiero se originó por los recursos provenientes de los paraísos fiscales.

9.2. Comportamiento de la IED en el periodo de 2003-2013

El crecimiento económico en Colombia ha venido en orden ascendente como se presenta en el gráfico 4 que muestra el flujo de IED para Colombia entre los años 2003 a 2013. Sin embargo, este periodo se vio afectado por la crisis global del año 2008 por causas internas ligadas a la política economía y fiscal, y por causas externas vinculadas a la crisis económica internacional del alza en los precios del petróleo que incrementó los costos de producción.

Sin embargo, debido al buen manejo de la inflación que se ha mantenido estable desde 2009 en un 3% (con un margen de desviación de +/- 1%), se presentó un ingreso de la IED respaldada por las inversiones en infraestructura (OCDE, 2015), a partir de los parámetros de la Junta Directiva del Banco de la República (JDBR). En este periodo hubo fuertes inversiones en la minería del sector petrolero debido a los altos precios en el mercado internacional, tendencia contraria a la baja inversión en las actividades del agro y el sector manufacturero como se muestra en el punto B del gráfico 4. Por otro lado, el ingreso de la IED en el sector petrolero redundó en

³⁵ Este sector presentó un retroceso del 43,3% en 1998 y del 31,1% en 1999 aunque sigue liderando la IED en químicos, petroquímicos y plásticos.

términos de in

Grafico 4. Términos de intercambio y entrada de a IED por sectores



Fuente: Banco de la Republica – OCDE, 2015.

Ahora bien, debido a los altos precios del petróleo, la IED creció en los años 1999, 2010, 2011, 2012 y 2013, siendo que en este último año se vuelve a presentar una crisis petrolera y del carbón a nivel internacional, situación que aumentó el déficit en el sector, pero no le restó importancia a la minería como uno de los elementos más importantes en la IED en el país, que para el 2014 contó con una participación del 4,2% del PIB (OCDE, 2015) y con previsiones positivas hasta el primer semestre del 2015 (gráfico 6, cuadro B). No obstante, en este desarrollo positivo pudieron incidir otros factores. En el gráfico 6 se muestra un aumento en el déficit de cuenta corriente por la crisis del petróleo y el carbón, y su participación de la inversión en el PIB

fluctúa debido a la pérdida de importancia del sector petrolero, como lo enuncia la

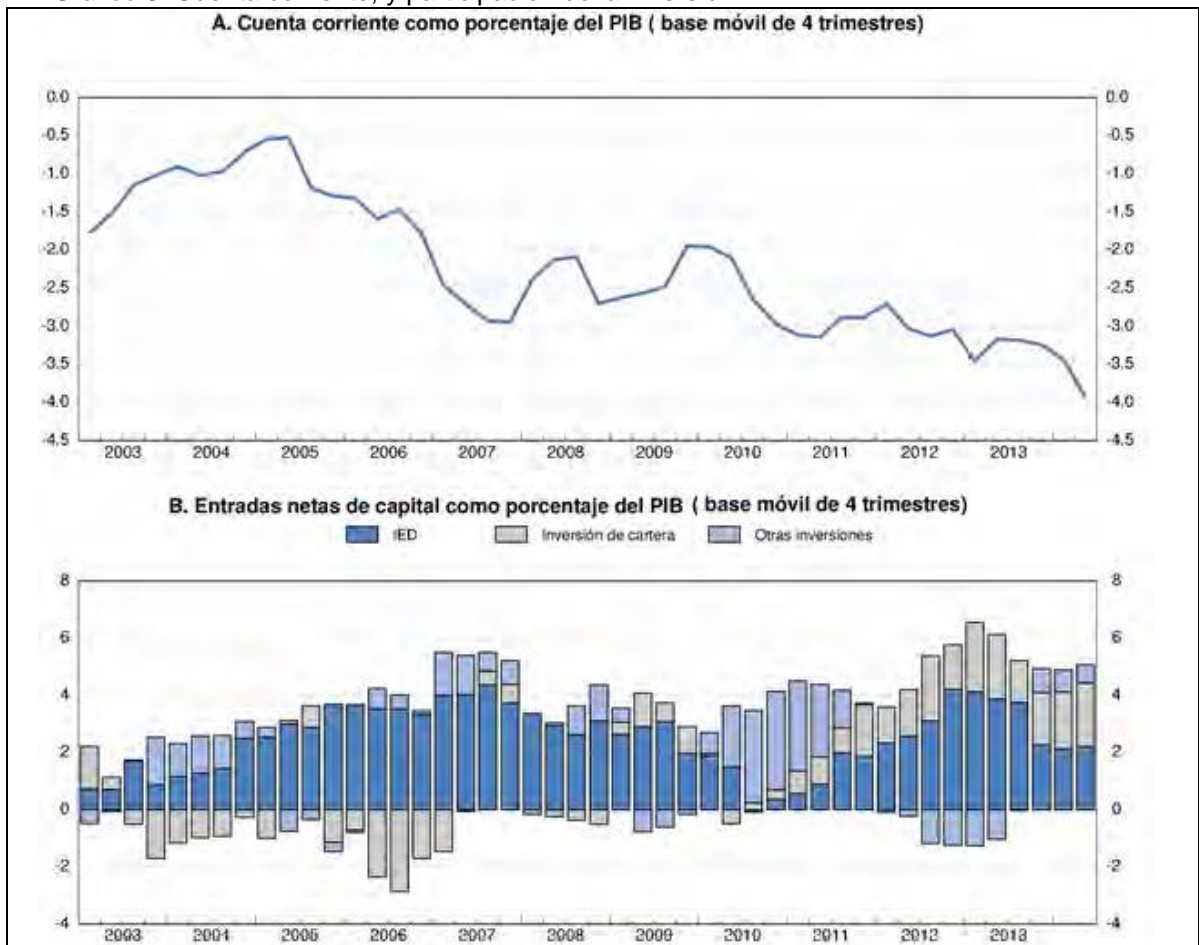
OCDE:

"Por el contrario, los sectores de bienes transables ajenos a la minería, el sector manufacturero y la agricultura padecieron las consecuencias de las tensiones económicas de la vecina Venezuela, competencia procedente de México, la elevada tasa de cambio real, la débil demanda internacional, y el contrabando. Esto agravó los problemas estructurales ya existentes a los que se enfrentan los exportadores.

Los cuellos de botella en el transporte del país suponen importantes barreras a la competitividad y reducen la competencia al fragmentar el mercado nacional. Según MESQUITA MOREIRA (2013), las exportaciones agrícolas y manufactureras de Colombia serían las que más se beneficiarían de una reducción del costo relacionado a las infraestructuras de transporte, en comparación con otras economías de América Latina.

La agricultura está frenada por la debilidad de los derechos de propiedad sobre las tierras, la elevada concentración de la propiedad, la falta de desarrollo del mercado de tierras y las barreras al comercio" (OCDE, 2015).

Grafico 5. Cuenta corriente, y participación de la inversión – PIB



Fuente: Banco de la Republica – OCDE, 2015.

Tabla 38. Contribución por sectores económicos al crecimiento del PIB (%)

Año	Agricultura	Petróleo y minería	Manufacturas	Construcción	Servicios	Impuestos indirectos	PIB
2005	0,2	0,3	0,6	0,4	2,8	0,4	4,7
2006	0,2	0,2	1,0	0,7	3,8	0,9	6,7
2007	0,3	0,1	1,0	0,5	4,0	1,0	6,9
2008	0,0	0,5	0,1	0,5	2,0	0,4	3,5
2009	-0,1	0,8	-0,7	0,4	1,4	-0,2	1,7
2010	0,0	0,7	0,2	0,0	2,5	0,6	4,0
2011	0,1	1,0	0,6	0,5	3,3	1,0	6,6
2012	0,2	0,4	-0,1	0,4	2,7	0,5	4,0
2013	0,3	0,4	-0,1	0,8	2,8	0,5	4,7
Promedio (05-13)	0,1	0,5	0,3	0,5	2,8	0,6	4,8
Proporción PIB 2005	7,9	6,3	14,2	5,4	57,7	8,5	100
Proporción PIB 2013	6,2	7,7	11,3	6,9	58,0	9,7	100

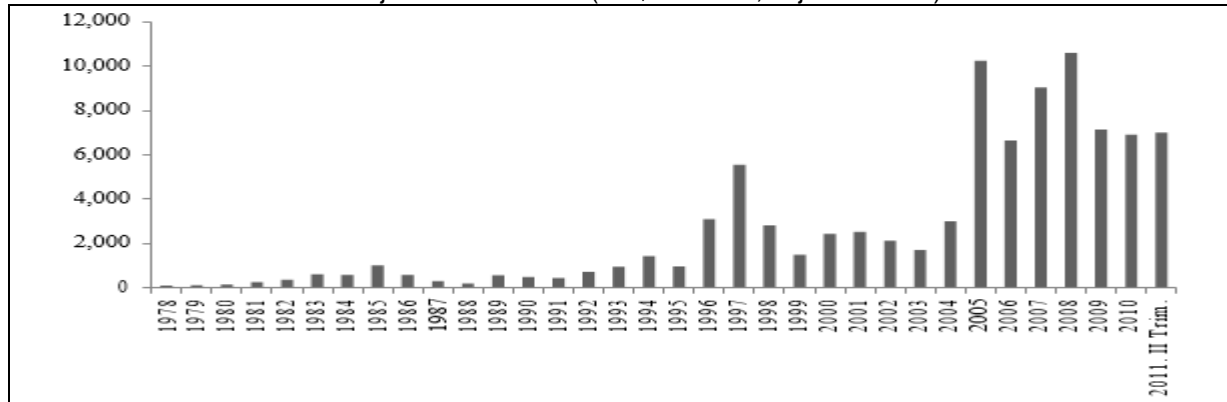
Fuente: DANE, OCDE, (2015).

A partir de la crisis global de los años 2008 y 2009, sectores económicos como la agricultura y las manufacturas decrecieron en forma negativa y su participación en el PIB fue muy baja comparada con los años 2005 y 2013 como se puede observar en la tabla 38. Por su parte, los impuestos indirectos contaron con una participación de -0.2 % como es el caso del IVA que corresponde a elemento importante en el recaudo tributario a nivel nacional (tabla 38).

Como se mencionó anteriormente, pese a la crisis general, la IED ha tenido un promedio creciente en Colombia, en especial, a partir de 1991 con la expedición de la

Constitución Política que permitió el desarrollo de un nuevo modelo económico donde la IED ha sido un elemento fundamental para el desarrollo económico del país.

Grafico 6. Inversión extranjera en Colombia (US\$ millones, flujos anuales)

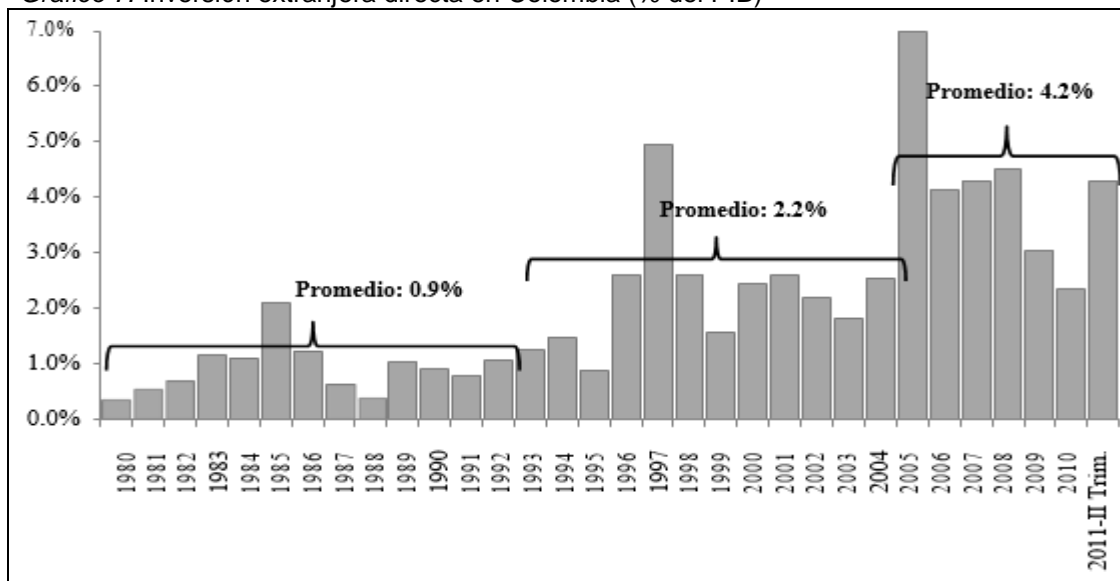


Fuente: GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012).

Para los años 1996, 1997, y 1998 comparados con los años 2005, 2007, 2008, y 2009, el nuevo milenio ha sido más estable con respecto al flujo de capital en Colombia y dentro de esta última década hay un comportamiento más estable en su segundo quinquenio como se observa en el gráfico 6.

La tendencia creciente de la inversión extranjera (gráfico 6) evidencia la participación de la IED en el PIB, que para el periodo de años entre 1980 y 1992 contó con un porcentaje promedio del 0,9% del PIB nacional, mientras que para el periodo entre 1994 y 2004, el promedio fue del 2.2% y para el periodo entre 2005 y 2011 presentó un promedio de 4.2% del PIB, este último contando con el porcentaje más representativo (gráfico 7).

Grafico 7. Inversión extranjera directa en Colombia (% del PIB)



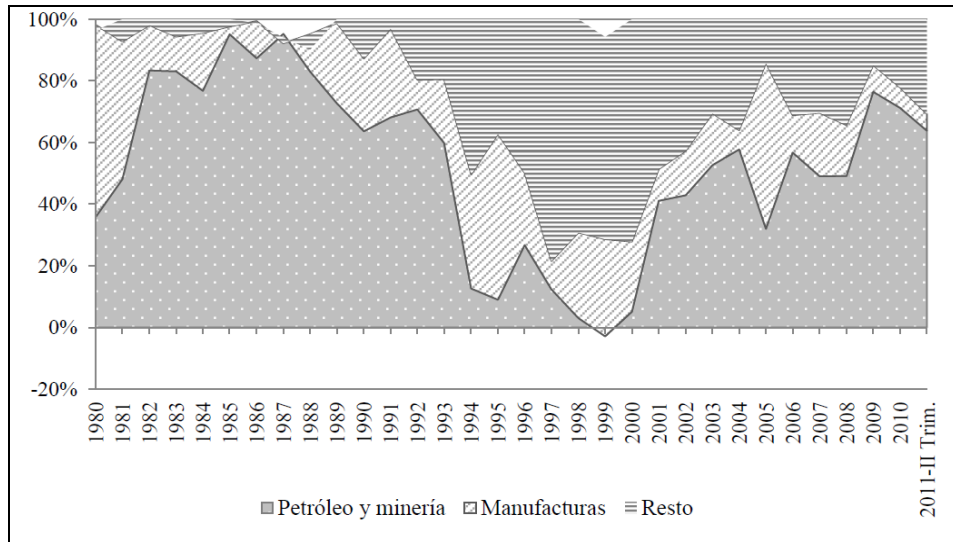
Fuente: GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012).

Con relación a los anteriores resultados, el informe del Banco de la República realizado por GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012), expresa que:

- “1. Entre los años 1980 y 1992, la participación promedio fue del orden del 0.9% del PIB, y la IED se efectuó en la explotación de recursos naturales (hidrocarburos, y el carbón), seguido por el renglón manufacturero en especial en química y plásticos. En este periodo la IED. No se desarrolló debido a que el marco normativo de la época era muy proteccionista (estado gendarme), más la estructura de una economía protegida en la producción nacional, y por ende un mercado restringido, no permitía la inversión extranjera, porque atentaba contra la industria nacional, el giro de utilidades a la casa matriz a pesar de los estímulos de reinversión y del impuesto a las remesas, y el difícil acceso al crédito interno,
2. Para los años 1993 y 2003, el promedio de la IED fue de 2.3%; para este periodo gana importancia la industria y otros sectores, para 1997 la incidencia en el PIB llegó al 5%, y descendió al 1.6% en el año 1999, debido a la crisis de 1998, ya citada, aunque la participación fue mejor que la década de los 80, el repunte obedeció al marco de la apertura económica, que se dio a partir de 1990, con una nueva Constitución Política, bajo un esquema económico de libre competencia, y la Inversión se centró en los llamados capitales golondrina proveniente de los paraísos fiscales, que invertían debido a la rentabilidad y beneficios tributarios, que ofrecía Colombia, además el acceso al mercado doméstico, la estabilidad macroeconómica y el tratamiento a la IED. En contravía se encontraba el orden público, y la infraestructura del país, que no permitían la inversión en la forma esperada.
3. Para los años 2004 a 2011, el promedio de la IED superó el 4% del PIB, y nuevamente se concentró en la actividad petrolera, carbón, ferroníquel y oro, seguido de manufacturas, transporte y comunicaciones, los flujos de IED obedecieron más a la figura de la reinversión de capitales de las empresas extranjeras existentes, debido a la crisis petrolera. La IED se fortaleció en otras actividades de la economía, con más estabilidad por lo menos interna, como la estabilidad normativa, reformas con exenciones tributarias, los contratos de estabilidad jurídica, el cambio de la contratación petrolera y zonas francas, medidas que han buscado mejorar las condiciones locales en materia normativa, y en especial los beneficios del régimen fiscal, para atraer la IED, que fueron mejores que en la década pasada”

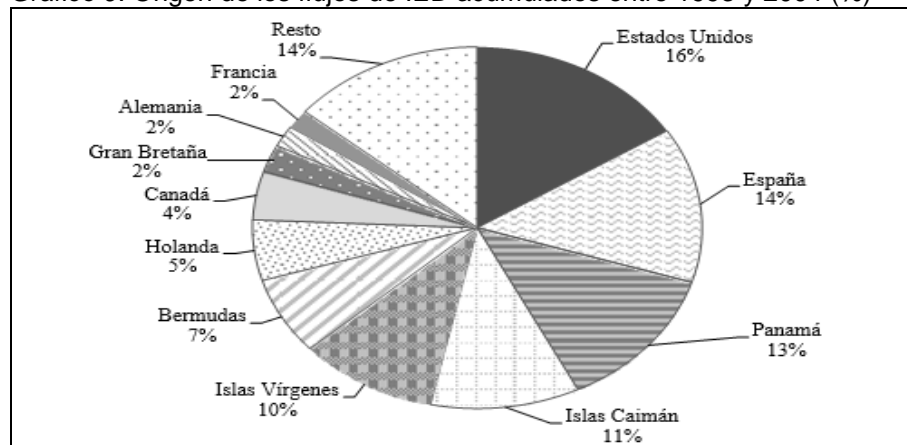
Se resalta que los altos precios del petróleo fueron los que hicieron posible la inversión y reinversión en la explotación petrolera.

Grafico 8. Inversión extranjera directa en Colombia: Distribución sectorial (%)



Fuente: GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012).

Grafico 9. Origen de los flujos de IED acumulados entre 1993 y 2004 (%)



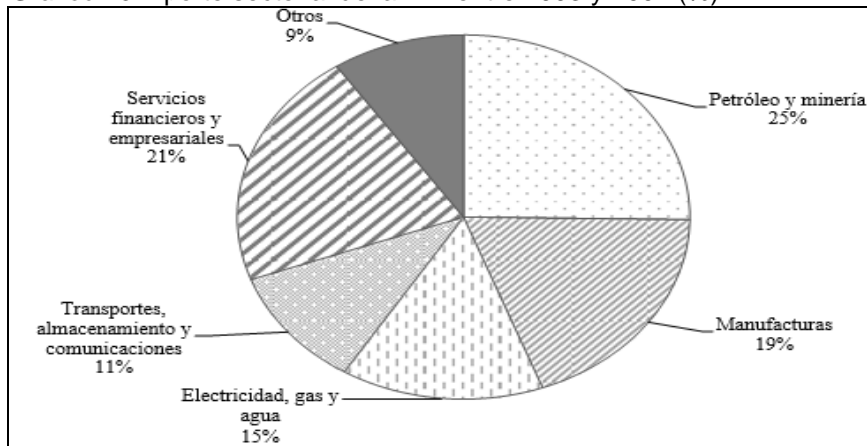
Fuente: GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012).

Con el proceso de apertura económica iniciado en el año 1990 con el gobierno del presidente Cesar Gaviria, llegaron las inversiones de Estados Unidos y España, dos de los países más inversores en Colombia como se observa en el gráfico 9, contando con una participación en porcentajes del 16% y 14% respectivamente. En este periodo

de tiempo también se resaltan las inversiones de cartera desde Panamá con un porcentaje del 13%, Islas Caimán con un 11% e Islas vírgenes con un 10%.

Los países inversores encausan los recursos invertidos preferentemente a partir de los rendimientos de cada sector económico. En este caso, el petróleo y la minería cuentan con un porcentaje del 25% de inversión, los servicios financieros y empresariales con un 21% y el sector de las manufacturas cuenta con un porcentaje del 19% de inversión (gráfico 10).

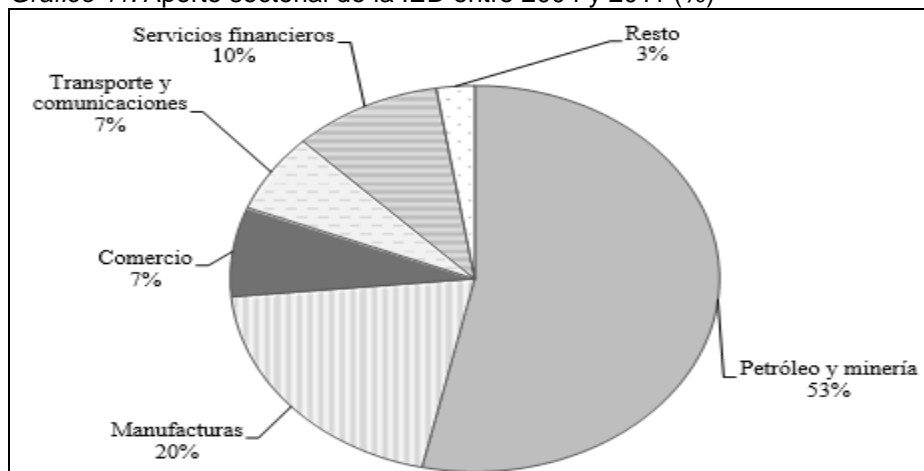
Grafico 10. Aporte sectorial de la IED entre 1993 y 2004 (%)



Fuente: GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012).

Los altos precios del petróleo determinaron el crecimiento general del sector minero que pasó del 25% en el periodo anterior, a un 53% en el periodo de 2004 a 2011, es decir que cuenta con un marcado crecimiento (gráfico 11). Sin embargo, no sucedió lo mismo con el sector financiero que decreció en los mismos periodos, pasando del 21% al 10%, situación que está relacionada con efecto del *Capital Golondrina*. Por su parte, el sector manufacturero ganó un leve espacio al pasar del 19% al 20% durante los periodos mencionados.

Grafico 11. Aporte sectorial de la IED entre 2004 y 2011 (%)



Fuente: GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012).

Precisamente, los buenos precios del petróleo determinaron la IED para la segunda década del nuevo siglo con una proyección creciente de su precio para el periodo entre 2005 y 2011. El comportamiento alto y constante de la IED prolongó su efecto hasta los años 2011 2012 y 2013 y a partir de esta fecha vuelven a caer los precios del petróleo hasta hoy, lo cual ha incidido en la economía nacional. No obstante, la IED en Colombia se ha sostenido con relación a los demás países de Latinoamérica. El rendimiento de las inversiones en Colombia en el contexto mundial ha permitido que los inversionistas pongan el ojo en el país.

FEDESAROLLO (2007), citado en GARAVITO, IREGUI, & RAMÍREZ, (2012), se expresa lo siguiente:

“Finalmente, para continuar recibiendo grandes flujos de IED es necesario adecuar el marco normativo a las condiciones internacionales, dada la fuerte competencia entre los países en desarrollo por atraer este tipo de financiación externa, especialmente reducir la incertidumbre y complejidad en el régimen tributario, simplificar la normatividad excesiva que regula la IED, reducir la corrupción, entre otras.

La rentabilidad de las empresas en Colombia se ve afectada por la alta tasa tributaria, aspecto que resalta la OCDE para recomendar la implementación de una reforma tributaria de carácter estructural que no es precisamente la orientación de la

reforma 2016, la cual tiene un efecto recaudador dada la crisis de la economía Colombiana.

Tabla 39. Rentabilidad implícita de la IED (%)

País	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina		7.61	4.55	1.76	1.98	3.37	7.07	9.90	11.80	10.78	10.25	10.43
Australia	6.09	7.91	6.56	6.01	5.94	6.17	6.48	10.53	9.68	9.66	12.71	0.00
Bélgica					4.95	3.39	3.66	4.71	4.98	4.67	3.75	3.87
Brasil				4.10	5.90	4.51	4.25	6.09	6.29	6.36	10.00	5.25
Chile			5.55	5.17	5.78	8.53	13.60	15.39	24.80	22.97	17.54	12.19
China							4.72	4.46	4.76	6.21	5.34	5.49
Hong Kong			7.50	7.49	9.71	8.58	8.89	9.71	8.17	7.07	10.23	8.59
Colombia	19.66	4.19	5.87	6.01	5.87	7.38	9.82	9.66	10.15	11.69	12.94	10.16
Ecuador		3.98	5.20	5.55	5.30	6.97	10.29	10.18	9.65	11.23	6.94	7.05
Francia	3.18	0.85	1.39	0.40	-0.05	0.73	1.51	3.06	2.71	2.79	3.01	1.83
Alemania	9.13	6.25	2.79	1.06	3.67	3.86	3.70	6.07	5.04	6.42	2.71	4.52
India				8.32	7.52	6.63	7.79	10.36	10.92	10.31	8.05	6.89
México				3.97	2.41	2.02	1.88	3.13	4.13	4.24	3.40	2.56
Perú	1.13	15.14	3.11	1.11	3.82	8.64	19.29	25.36	32.91	29.05	25.81	19.14
Rusia		56.97	2.75	2.82	4.19	12.94	8.42	10.81	13.01	8.80	28.87	9.80
Tailandia				3.53	6.21	6.78	7.94	7.45	5.24	6.16	4.43	3.10
Reino Unido	5.98	9.63	8.97	5.86	4.37	5.65	6.84	7.68	8.43	7.30	1.26	3.99
Estados Unidos	0.68	4.46	4.00	0.84	2.88	4.66	5.72	6.37	7.00	5.36	4.58	3.52
Venezuela	10.46	6.36	4.01	4.82	4.91	4.36	8.26	8.88	14.32	10.99	9.54	4.62

Fuente: GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012).

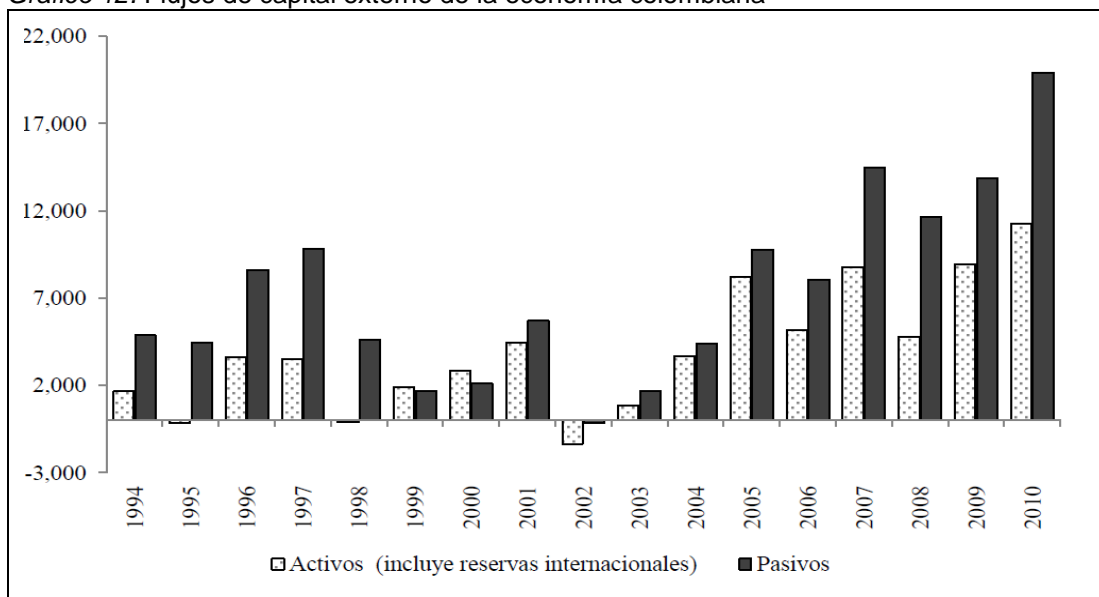
9.3. Importancia reciente de la IED en la economía colombiana

La IED en Colombia gana importancia por ser una vía generadora de formación de capital y de la transferencia de nueva tecnología. Sin embargo, esto no se presenta en la práctica debido a que los ingresos tributarios son de mucha importancia para el desarrollo social del país y la estructura tributaria colombiana impide el crecimiento de la IED, lo que trae como consecuencia baja competitividad a nivel internacional e impide la globalización de su economía. En este sentido, la tendencia mundial tiende a reducir la tributación pero para Colombia esta situación no se planea a corto plazo.

El ingreso de recursos externos ha permitido la financiación del déficit corriente generado por la deuda externa colombiana en términos de la administración de la misma, y se refleja en un aumento de activos externos mediante la acumulación de reservas internacionales. En este sentido, la IED en el periodo de años entre 1994 y

1998 representó el 40% de los pasivos totales externos, y entre 2004 y 2010 llegó a representar más del 70%. Esto muestra aun en los años de crisis la IED ingresó al país disminuyendo los flujos de capital y en consecuencia es actualmente el principal pasivo de la economía frente al resto del mundo (GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ, 2012), con un crecimiento nominal del 600% contra lo indicado en el año 2000. Lo anterior se puede observar en el gráfico 12.

Gráfico 12. Flujos de capital externo de la economía colombiana



Fuente: GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012).

En GARAVITO, IREGUI & RAMÍREZ (2012), se afirma que:

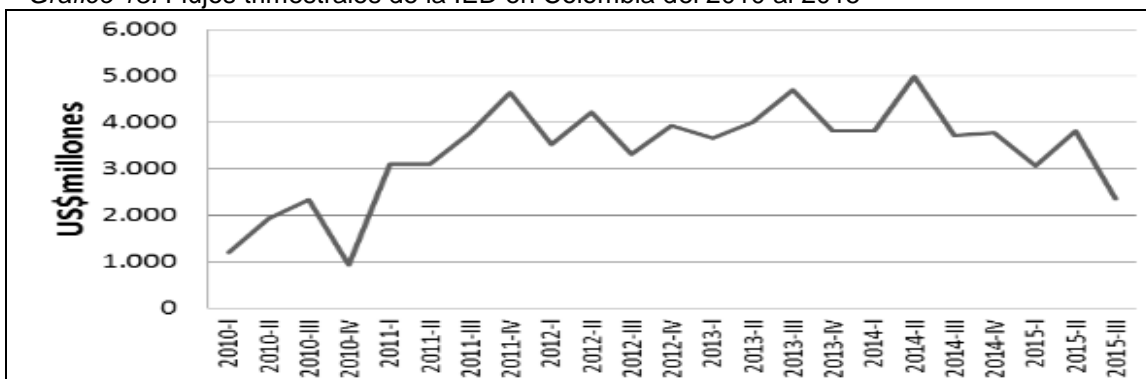
“Por su parte, el índice potencial de entradas de IED captura varios factores estructurales, los cuales inciden en la decisión de los inversionistas extranjeros de invertir en un determinado país. Este índice se calcula como el promedio simple de 12 variables: PIB per cápita, crecimiento del PIB de los últimos diez años, participación de las exportaciones en el PIB, el número promedio de líneas telefónicas y teléfonos celulares por cada 1,000 habitantes, el uso comercial de energía per cápita, la participación del gasto en investigación y desarrollo sobre el PIB, la participación de los estudiantes de educación terciaria en la población, un indicador de riesgo país, exportaciones de recursos naturales, importaciones de partes y componentes para automóviles y productos electrónicos, exportaciones de servicios y la participación del acervo de entradas de IED”

Durante la recesión mundial de 2008 y 2009 Colombia, de manera particular, logró un crecimiento en su economía. Para el año 2010 logró un crecimiento 4,3% y para

los años entre 2012 y 2014 un crecimiento del 4,5%, cifra menor al 6% presentado en los años ochenta a pesar que no se habían dado las medidas de estímulo a los inversionistas, existentes para el nuevo siglo.

Durante el primer trimestre de 2015 la IED registró una inversión de US\$2.357 millones, que representa una disminución de 36,6% con respecto al mismo periodo del 2014.

Grafico 13. Flujos trimestrales de la IED en Colombia del 2010 al 2015

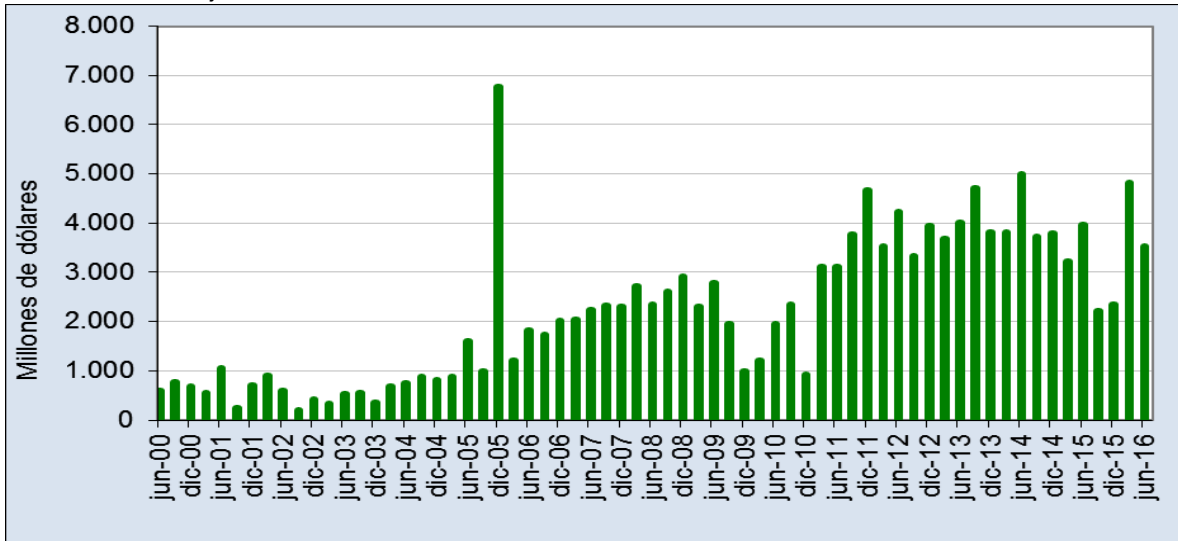


Fuente: DANE. Cálculos REVISTA DINERO, 2016.

De manera general, el 2015 se disminuyó en un 23% según lo indica el Banco de la República (REVISTA DINERO, 2016). Desde el 2010 no se registraba un índice tan bajo de la IED, hecho que puede estar vinculado a la crisis petrolera del mercado internacional y a su vez, ha afectado a la actividad de las manufacturas, el agro, la minería, la electricidad y los servicios financieros y puede traer como consecuencia una reducción del interés de los inversionistas en Colombia.

La IED en el año 2015 repuntó en el sector de la construcción con un crecimiento del 61% (gráfico 14). Este incremento estuvo determinado por los proyectos de obra en la ciudad de Bogotá D.C., los cuales han aumentado en un 22% con relación al periodo 2014 (REVISTA DINERO, 2016).

Grafico 14. Flujo trimestral de la IED en Colombia



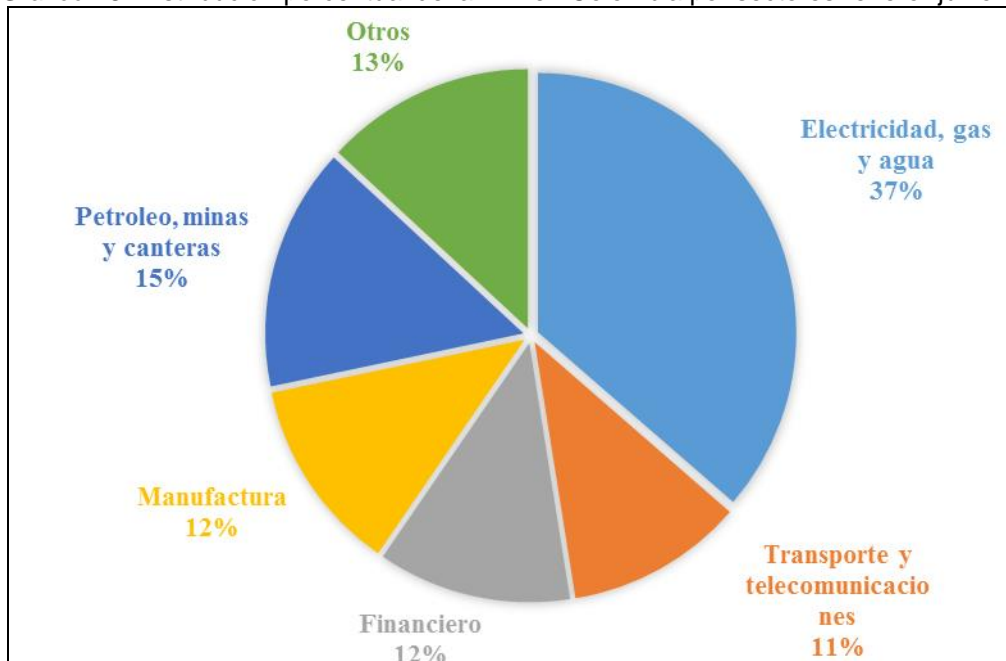
Fuente: Banco de la República. Boletín de indicadores económicos 2016.

Ciertamente, la crisis internacional del petróleo y el carbón son la causa del retroceso de la IED en Colombia en el año 2015 (EL TIEMPO, 2015) debido a que se postergan la ejecución de los proyectos de las multinacionales, lo cual representa un descenso del 28.4% de la inversión en el año 2016 frente al año 2014.

Por su parte, debido a la devaluación del dólar se hace atractiva la IED en Colombia en portafolio, es decir, a corto plazo, y no a largo plazo que es lo usual en la IED para que beneficie a la economía Colombiana. En consecuencia, la IED es determinante para los países en desarrollo pues permite la transferencia de nuevas tecnologías, la innovación y la construcción de redes internacionales. Colombia debe continuar siendo atractiva para los inversionistas internacionales lo que es una oportunidad para el crecimiento de su eficiencia y productividad.

En el gráfico 14 se destaca la alta inversión en diciembre del 2005, quizás la más alta registrada en Colombia, en donde cobra protagonismo el sector petrolero y minero, que pasó del 25% en el periodo de 1993 a 2004 (gráfico 10), al 53% en el periodo entre el 2004 a 2011 (gráfico 11).

Grafico 15. Distribución porcentual de la IED en Colombia por sectores -enero- junio 2016



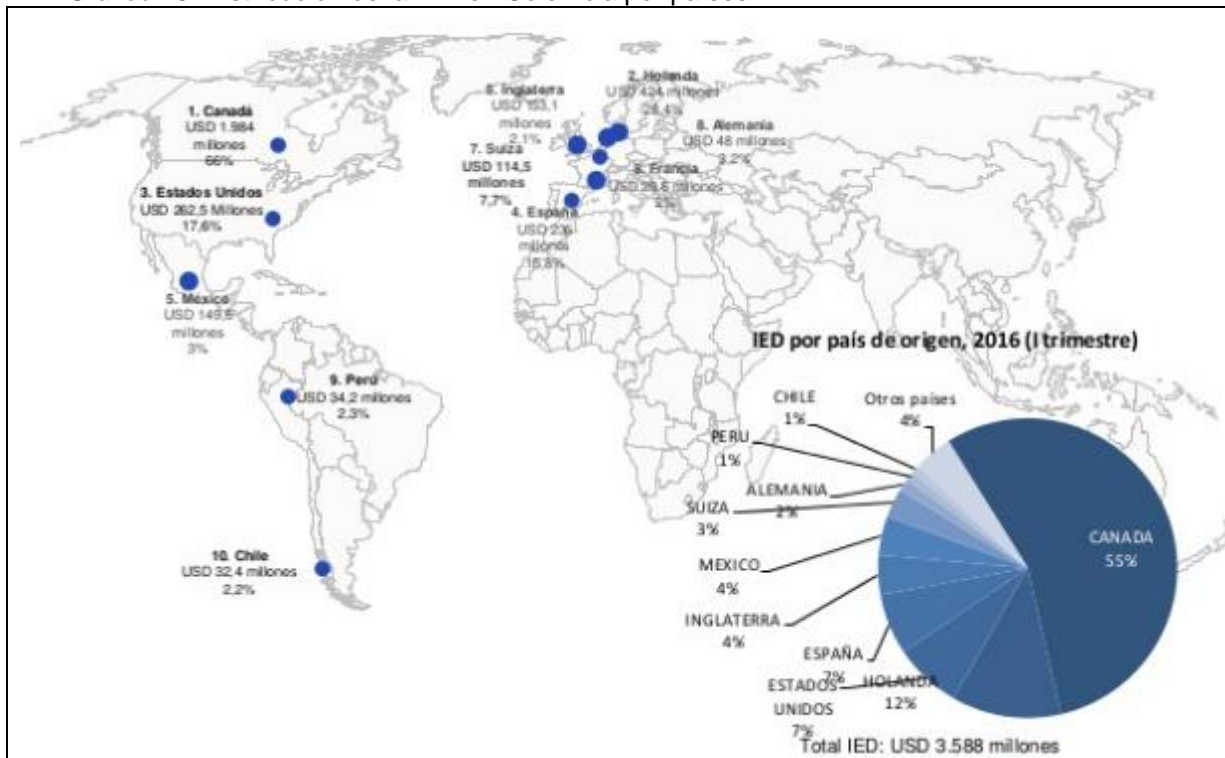
Fuente: Banco de la República. Boletín de indicadores económicos 2016.

Para el 2016, Colombia presentaba un flujo de la IED muy diferente a los años noventa, los 2000 o los 2010 (grafico 15), debido a situaciones de orden interno e externo. Lo que se observa en el gráfico 15 es un repunte en el sector electricidad, gas y agua con un 37%, seguido a distancia por el sector petrolero, minas y canteras con un 15% debido a la crisis del petróleo, seguido por los sectores financieros y manufacturero con un 12% de Inversión extranjera.

También se han presentado cambios de los países de donde proviene la inversión, como se indica en el gráfico 9. Si se comparan los periodos entre 1993 a 2004 contra el primer trimestre de 2016, se alcanzaron US\$4.568 millones que representan un incremento del 44.5% (US\$1.407 millones) contra el mismo periodo del 2015. Por su parte, es Canadá quien lidera la inversión en Colombia con un 55%, seguido de Holanda con un 12% y Estados Unidos con un 7% que en total entre ellos aportan el 74,45% de la IED para el país durante el primer trimestre de 2016, Por otro lado, en

el flujo de inversión sobresale un crecimiento en el sector de la construcción con un porcentaje del 76.8% y el sector de los servicios comunales con un 25.8%. En total, un 93,5% es representado en sectores diferentes a la actividad petrolera y minera (LLOREDA & CAMACHO, 2016).

Grafico 16. Distribución de la IED en Colombia por países



Fuente: Banco de la Republica, Procolombia, 2016. Reporte trimestral de la IED en Colombia para enero–marzo.

9.4 Análisis

Durante los años analizados, que abarcaron desde el periodo de la apertura económica hasta hoy, se muestra que los flujos de la IED en Colombia se han condicionado, en buena medida, por el rendimiento interno que ofrece el país a los inversores extranjeros. Inicialmente, en la primera década de los años noventa, fue atractivo para la inversión de cartera el flujo de inversión proveniente de los llamados paraísos fiscales que es una inversión a corto plazo y no causa beneficios para la IED

que más bien se nutre del largo plazo para dejar beneficios sociales y desarrollo económico, como se presentó para finales de la década del noventa con las actividades de hidrocarburos y carbón.

Finalizando la década de los noventa, la IED presenta un repunte en el sector minero, especialmente el petrolero. Este se ve afectado hacia 1998 debido a los precios internacionales y trajo como consecuencia el reembolso de utilidades al país de origen de los inversores. Para los años entre 1995 y 2000 se da un repunte en el sector eléctrico, el sector financiero (por inversión de cartera) y en el sector manufacturero. Finalmente, la década del dos mil finaliza con una importante inversión en los sectores manufacturero, eléctrico, y de transporte y telecomunicaciones, en especial para los años 2005 y 2013.

La inversión en el sector petrolero para los años 2004, y 2011 a 2013 vuelve a estar afectada por el desplome de los precios del petróleo a nivel mundial. La inversión se dirige a la industria manufacturera que, según el reporte de Pro Colombia, la IED para el primer trimestre del 2016 reportó un crecimiento del 76.8% del sector de la construcción y del 25.8% en el sector de los servicios comunales.

La situación económica del país para el año 2016 no es nada fácil pues cuenta con una inflación del 6,77 en el 2015, a lo que se le suman fenómenos climáticos que golpean al país, más una alta tasa de cambio del dólar y una baja cotización del petróleo Brent de referencia para Colombia (la más baja de los últimos 12 años). El sector económico más promisorio es la construcción de carreteras mediante contratos de obra pública, así como lo afirma el informe de la Revista Semana publicado el 14 de octubre de 2016.

CONCLUSIONES

La IED no ha sido un factor de desarrollo en la economía Colombiana a partir de 1990 y uno de los elementos internos que ha contribuido es la carga tributaria, debido a que el sistema tributario colombiano presenta un diseño extremadamente complejo, con una alta tarifa en la carga tributaria (sumatoria de los diferentes impuestos tanto del orden nacional, territorial, más la seguridad social, y aportes parafiscales), que se relaciona con el diseño del mismo Estado. Los analistas tributarios como el Banco Mundial establecen una TET para Colombia con un 78.7%, por encima del promedio del 48.4% establecido para los países latinoamericanos, y del 44% para los países más desarrollados miembros de la OCDE (OCDE, 2011), premisa que sirve de razonamiento a este trabajo.

Colombia inicia como política pública en 1990 su proceso de apertura económica, estimulando el flujo de inversión extranjera, para lo cual se requiere de la reducción de la TET, y la protección a los recursos externos mediante medidas de seguridad y confianza para el inversionista. Estas medidas buscaban convertir a Colombia en un país más atractivo para la IED.

La historia económica de Colombia ha mostrado la dependencia del país por los recursos externos, bien sea como los préstamos internacionales, los títulos de deuda pública, las divisas por las exportaciones de productos nacionales, las inversiones de las multinacionales en empresas colombianas, y más recientemente la IED, En Colombia se presentó un ingreso externo de carácter muy particular, que fue la indemnización por la pérdida de Panamá, y aunque fue un ingreso importante que ayudo al desarrollo de vías ferroviarias, fue también motivo de interés para que E.U.

ofreciera préstamos. Es decir que los recursos de capital son importantes para el desarrollo económico del país, independiente de la denominación que se le dé al ingreso externo, como se evidencia en los estímulos que cada gobierno ha implementado en las diferentes etapas de su desarrollo económico, con el fin de mejorar las condiciones de competitividad para la inversión externa, como un medio de conformación de capital y por ende superar el déficit mediante el desarrollo económico de Colombia.

Históricamente Colombia ha tenido una deuda muy alta, que no ha permitido la reducción de la carga tributaria que debe pagar el sector empresarial. En la época de la colonia, como consecuencia del modelo económico implantado por España enfocado en obtener la mayor riqueza, se generó un déficit en la economía del virreinato, la independencia y la República, a lo que se le sumó la deuda que asumió el país al disolverse la Gran Colombia. Posteriormente, en la década del veinte del siglo pasado, Colombia incurrió en una deuda externa muy alta, que sirvió para inversión social y hacia el año 1929, la tasa de crecimiento del PIB fue del 7.7% y por habitante fue del 5.2%, las tasas más altas registradas en la historia del país en el siglo XX. Esta época de crecimiento fue llamada “prosperidad a debe”.

El déficit que aún persiste, ha sido tratado mediante la expedición de las continuas reformas tributarias que buscan el desarrollo para el país con incentivos que estimulen la inversión de capitales extranjeros, como ocurrió con el modelo de sustitución de importaciones expedido en el Decreto-ley 444 de 1967, conocido como el régimen del comercio exterior al ofrecer beneficios para los inversores que se instalen en el país, se destacan las zonas francas, las zonas especiales económicas, el desmonte de la doble tributación y los contratos de seguridad jurídica, medidas que

no han no han sido suficientes para impulsar de manera eficaz la IED. Sin embargo, estos beneficios han sido opacados por las continuar reformas tributarias que buscan un mejor recaudo impositivo para superar el déficit fiscal. Como resultado se presenta una TET muy alta en Colombia.

Históricamente, la minería o la explotación de recursos no renovables siempre ha sido una actividad económica atractiva para los recursos externos e inversiones, que se inicia con la misma política implementada en el descubrimiento y en la conquista, exigiendo una contraprestación muy alta en la explotación de los nuevos territorios, que fue intensiva para obtener de privilegios económicos y políticos, en la independencia, como en la consolidación de la República (1820) el sistema tributario implementado por España, no se pudo desmontar, y los recursos externos llegaron con el comercio de nuevos mercados o países que reemplazaron a España (Inglaterra, Alemania, Francia y Estados Unidos). Hacia 1850, con las medidas del librecambio, la intervención del Estado en la economía y la defensa de la empresa privada, se estimuló la minería para la exportación en donde el oro representaba el 75% de las exportaciones. La actividad minera se vio afectada por la liberación de los esclavos a finales del siglo XIX pero a su vez impulsó el comercio exterior con la exportación de productos agrícolas como el café y se convirtieron en el motor de desarrollo económico durante el siglo XX, y alcanzó a representar el 70% de las exportaciones del país y trajo como consecuencia la generación de capital.

Es de precisar, que para el año 1930 aparecen el petróleo y el banano en las exportaciones colombianas, pero decrecen a finales de la década del cuarenta. Donde el café y el oro vuelven a ser protagonistas del comercio internacional generando ingresos de divisas o recursos externos. En los años siguientes se consolidó la

industria y aparecieron las grandes fábricas, en Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca principalmente, que atrajeron las multinacionales y la IED se concentra en el sector de la industria manufacturera.

A partir de los años ochenta, los flujos de la IED se concretaron en la exploración y producción de hidrocarburos, carbón, níquel, y oro. El petróleo era el recurso mejor cotizado en el comercio internacional y de gran importancia para la economía colombiana. En este sentido, la baja de los precios internacionales ha colapsado en la economía nacional en forma cíclica, haciendo más gravoso el déficit fiscal, como ocurrió recientemente en el año 2016.

La flexibilización de la legislación en Colombia orientada a la IED se realizó entre 1991 y 1996, con la expedición de la Ley 9 de 1991 y otras disposiciones, que han venido estructurando un marco legal de la inversión extranjera en Colombia. Este marco legal está orientado a crear reglas que permitan el ingreso de capitales foráneos y a hacer una adaptación del régimen de inversión extranjera a los estándares internacionales que se fundamentan en los principios de igualdad, universalidad, y automaticidad. También se han establecido beneficios especiales para la IED como los contratos de estabilidad jurídica, el régimen de las Zonas Económicas Espaciales y de Zonas Francas, los acuerdos internacionales de inversión, de libre comercio y desmonte de la doble tributación. El proceso de apertura económica permitió el flujo de la inversión extranjera a partir de políticas internas favorables en diferentes órdenes.

El comercio exterior facilitó la inversión en empresas industriales, lo que hizo posible la nueva economía moderna para Colombia. Así mismo, se estructuró y se fortaleció el sistema tributario, el cual ha sido muy oneroso debido a particularidades

heredadas desde la colonia, al déficit que ha tenido el país, a los altos gastos de sostenimiento del Estado, y el manejo de los conflictos internos. Por mucho tiempo, el recaudo tributario se orientó al mantenimiento de la deuda pública, quedando pocos recursos para la inversión social. De ahí la importancia de acudir a la IED como mecanismo para la inversión.

A lo largo del siglo XX, la política fiscal de Colombia ha sido muy dinámica, y hoy la carga tributaria tiene un porcentaje más alto que el registrado a comienzos del siglo XX. Las continuas reformas tributarias, en el caso de los impuestos nacionales, son producto de una estructura tributaria inadecuada e ineficiente en donde ha perdido importancia la tributación territorial con relación al total nacional, lo cual justifica las transferencias del situado fiscal y el mecanismo de las regalías.

Entre 1923 y 1995 la deuda del estado correspondió a un 10% del PIB, y para 2003 correspondió al 54% del PIB. Estas cifras mostraron la necesidad de realizar las grandes reformas tributarias que al final fueron insuficientes, por lo que se acudió a la deuda, tanto interna como externa, lo que obligó a que se manejaran presupuestos flexibles y a reducir el gasto público que se había incrementado por los conflictos internos del país, al tener un régimen legal y administrativo inadecuado y complejo que alimenta los índices de inflación, las imprecisiones, la inseguridad jurídica en el marco tributario y no permite la IED. Aunque las reformas tributarias estaban destinadas a mejorar los ingresos a nivel nacional, y a nivel territorial se fortalecieron los tributos con la expedición de la ley 14 de 1983 que estructuró los principales gravámenes departamentales y municipales.

Los analistas tributarios consideran que las reformas mejor logradas fueron la del año 1935 orientada a mejorar el recaudo y la distribución de los ingresos públicos

para que se diera de forma más equitativa. Entonces se ajustó la tarifa del impuesto de renta, se creó el impuesto al patrimonio y el impuesto al exceso de utilidades o a la riqueza, que en los últimos años se ha vuelto a implementar, se creó el impuesto al consumo, a los licores y al tabaco perfeccionando uno de los ingresos importantes para los entes territoriales, que persisten aún; la de 1960 con el gobierno Lleras Camargo, sobre procedimiento; la de 1974 con el gobierno López Michelsen y la de 1986 con el gobierno Barco Vargas, las cuales no tuvieron el móvil del déficit fiscal para incrementar el recaudo, reformas tributarias con un carácter técnico y económico de claridad y precisión, sin perder la seguridad jurídica para que haya IED y se estimule la tributación.

Sobre la Tasa Efectiva Tributaria (TET): Colombia soporta una de las tasas efectivas tributarias más altas nivel mundial, conformadas con una serie de gravámenes del orden nacional y territorial, más lo aportes de seguridad social y aportes parafiscales (CRE), con una estructura ineficiente y un sistema altamente complejo. La TET calculada para Colombia por el del Banco mundial (2014) es de 75.4%, y un promedio de 59.14%, con una tasa nominal (2015) de 76,6%, según lo planteado en esta investigación, siendo los gravámenes mas representativos los impuestos nacionales con un 37% de participación, liderado por el Impuesto de Renta: A pesar que la DIAN, en su análisis establece una evasión del 25% en renta y del 20,9% en IVA, que sumado a la elusión y a la economía informal distorsiona el recaudo de los ingresos tributarios, frente a un aumento constante en los gastos de funcionamiento, y las inversiones sociales que debe asumir el Estado.

Del diagnóstico comparativo entre las TET de los analistas, y la determinada por las pruebas realizadas en este trabajo, teniendo en cuenta los diferentes tipos de empresas, las actividades económicas, se observa un comportamiento tributario de tendencia similar., no solo en la carga tributaria, sino en la participación del recaudo

de los gravámenes nacionales y/o territoriales. De igual manera, sucede con las contribuciones por seguridad social y los parafiscales, que son del orden legislativo y de cubrimiento nacional, cuyo cumplimiento es obligatorio independiente de la naturaleza jurídica de la empresa o de la actividad que se desarrolle. Para mejorar estos indicadores tanto a nivel de inversionistas como de recaudo a futuro, se debe considerar la formalización de la economía colombiana, y gravar los ingresos en las personas naturales, donde se cumple la progresividad del impuesto de renta, e implica mayor contribución con el fisco nacional, otro aspecto es bajar la carga tributaria y fortalecer y estructurar los beneficios de las zonas francas, las ZEEE y el desmonte de la doble tributación. La tendencia mundial en un mercado global es bajar la TET sobre utilidades, la cual ha llegado al 40,9% para el año 2014, pero según los analistas tributarios, la TET sobre utilidades en Colombia paso del 83,7% para el 2005 y del 75,4% para el 2014; pero que se han venido incrementando por la reforma tributaria de 2016, cifras por encima de los promedios regionales y mundiales, así que Colombia debe ajustar y reducir la tarifa de la carga tributaria para hacerse más competitiva por lo menos a nivel regional, pero se debe cuidar de que esto implique déficit fiscal o se atente contra los principios de los tributos y de la inversión extranjera.

En relación con los impuestos territoriales, el ICA es un gravamen municipal y tiene como base gravable los ingresos brutos, y aunque el porcentaje es aplicable sobre mil, afecta el cobro sobre una base no depurada y distorsiona los gravámenes que se llevan como gasto, los cuales, al no ser disminuidos, harían parte del cobro del ICA y por ende, puede llevar a la doble tributación, pues generalmente las empresas operan en áreas metropolitanas con las exenciones en el predial del municipio de la

sede, pero su parte comercial opera en el municipio que lidera el área metropolitana. El gravamen se cobra en ambos municipios debido a la causación en cada municipio, generando una doble tributación.

El impuesto predial es un gravamen regulado por la ley 14 de 1983. Cuando las formaciones catastrales no se encuentran al día se cobra sin ningún estudio de los predios, bienes inmuebles o patrimonios. La legislación tributaria presenta una alta tasa impositiva y sus continuas reformas, genera inestabilidad jurídica, y un alto grado de incertidumbre para las personas que desean invertir en Colombia.

La reforma tributaria 2016 (Ley 1819) es eminentemente recaudadora, a pesar que su fin era modernizar y simplificar el sistema tributario, el control a la evasión y la elusión fiscal, está orientada a depender menos de los recursos minero energéticos y a partir del 2019 se espera que solo exista el impuesto de renta; eliminando el CREE y su sobre tasa y el impuesto a la riqueza; se unificó para las zonas francas una tarifa del 20% sin pagar los parafiscales, aunque se implementó el impuesto al consumo de las bolsas plásticas, se debe estructurar dentro del concepto del impuesto al carbono, en beneficio del medio ambiente.

Colombia tiene en su política económica de IED una legislación privada, y para la política fiscal un régimen de derecho público, con sujeción al derecho internacional y al derecho nacional, determinado por el interés particular y el interés general que se evidencia en la normatividad laboral, comercial, tributaria, etc. De avanzar en esta política de globalización implicaría estar inmerso en los mecanismos del nuevo constitucionalismo.

BIBLIOGRAFIA

- ÁLVAREZ M. J. (2002) Derecho Societario Aspecto Jurídico y Contable (s.n.). Ediciones Juridicas Gustavo Ibañez Ltda, Bogotá D.C., Colombia.
- ANDI (2012). Colombia: Balance 2012 y perspectivas 2013, Informe Bogotá D.C. www.andi.com.co
- ANDI (2014) ¿Cuánto pagan las empresas colombianas en impuestos? Publicación 28.10.2014, consultado 18.05.16. <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/debemos-nuevos-impuestos>
- ASAMBLEA DEPARTAMENTAL DEL VALLE DEL CAUCA. (2014). Ordenanza 397 de 2014, Estatuto Tributario de Rentas del Dpto. del Valle. Publicada en la Gaceta Departamental del 23 de diciembre de 2014, www.valledelcauca.gov.co/hacienda/publicaciones
- AVENDAÑO, H., (2016). Tasa efectiva de tributación: el objetivo de la reforma tributaria del 2016, consultado 15/06/2016, de: <https://goo.gl/fzNJLk>
- AVENDAÑO, H., (2011). ¿20 años de Apertura Económica?, La Republica, Recuperado de <http://www.la-republica.com/>
- BANCO DE LA REPÚBLICA, (1992). Colombia: Reseña de su estructura Económica (B. R.), Bogotá, Colombia. Economía; investigaciones. Recuperado IV/ 2017 http://www.banrepcultural.org/b_virtual/economía/Colombia
- BANCO DE LA REPUBLICA, (2007). Economía Colombiana del Siglo XX, Un Análisis Cuantitativo (1ª.ed.) Bogotá, Colombia, Ediciones Fondo de Cultura Económica Ltda.
- BANCO DE LA REPUBLICA, (2012). Inversión Extranjera Directa en Colombia

- (s.ed.). Departamento de Cambios Internacionales. Bogotá -
www.banrep.gov.co/docum/Lectura./ce_dcin
- BANCO DE LA REPÚBLICA, (2015). Multinacional. Recuperado de:
<http://www.banrepultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/multinacional>
- BEJARANO, Jesús Antonio (1984). La economía colombiana en la década del 70.
Bogotá, CEREC.
- BRETTONWOODS PROJECT, (2010). Voces Críticas sobre el Banco Mundial y el
F.M.I. Boletín. Consultado 10. 05. 2016. www.brettonwoodsproject.org/es/2010/
- CARDENAS, S.M., (2013). Introducción a la Economía Colombiana (3ª. Ed.)
Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A., p.525
- CASTELL M., (1999). “Globalización, Sociedad y Política en la era de la
Información”. En: Revista Análisis Político (Universidad Nacional de Colombia),
37, 45, mayo/agosto.
- CEPAL, (1994). “tendencias principales de la inversión extranjera directa y de las
empresas transnacionales en el actual contexto de la globalización2, Buenos Aires
- CEPAL, (2008). “Políticas activas para atraer inversión extranjera directa:
experiencia internacional y situación de América Latina y el Caribe”. Capítulo II
- CEPAL, (2010). Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe.
- COLEMAN T., (2012). Tendencias e Impactos de la Inversión Extranjera en
Colombia, Universidad AEN, Facultad de Postgrados en NEGOCIOS Y
FINANZAS INTERNACIONALES, Bogotá.
- CONGRESO DE LA REPUBLICA, (1971). Decreto 410 de 1971). Publicado en el
D.O. 33339. 16 de junio de 1971. (Consultado el 16. 07. 2016) Recuperado
de://ftp.camara.gov.co/.

CONGRESO DE LA REPUBLICA, (1993). Decreto 2649 de 1993.). Publicado en el D.O. 41156. 29 de diciembre de 1993. (Consultado el 20. 06. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, (1993). Decreto 2650 de 1993. (Consultado el 16. 03. 2016). Publicado en el D.O. 41156, 29 de diciembre de 1993. Recuperado de://ftp.camara.gov.co

CONGRESO DE LA REPUBLICA, (2001). Art. 1, Ley 677 de 2001. Publicado en el D.O. 44.509, del 4 de agosto de 200. (Consultado el 12. 05. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

CONGRESO DE LA REPUBLICA (2005) Ley 963 de 2005. Publicado en el D.O. 45.963, del 8 de julio de 2005. (Consultado el 11. 05. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

CONGRESO DE LA REPUBLICA (2006). Decreto 4350 de 2006. Publicado en el D.O. 46472, del 4 de diciembre de 2006. (Consultado el 25. 06. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

CONGRESO DE LA REPUBLICA, (2012). Ley 1607 de 2012. Publicado en el D.O. 48.655, de 26 de diciembre de 2012. (Consultado el 20. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

CONGRESO DE LA REPUBLICA, (2014). Ley 1739 de 2014. Publicado en el D.O. 49.374, de 23 de diciembre de 2014. (Consultado el 20. 03. 2016) Recuperado de://ftp.camara.gov.co/.

CONSEJO DE ESTADO, (2009). Sentencia de enero 29. 09 establece el valor patrimonial de los bienes o derechos apreciables en dinero.

CONSEJO MUNICIPAL DE CALI, (2011). Acuerdo 0321 de 2011, Estatuto

Tributario de Rentas del Mpio de Cali, Publicado en la gaceta municipal,
www.cali.gov.co/aplicaciones/boletin

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL,
DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN, (1990). “Programa de
modernización de la economía colombiana” CONPES 2465, Bogotá D.C.

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL,
DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN, (2010). “Política de
Transformación Productiva: un Modelo de Desarrollo Sectorial para Colombia”,
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, CONPES 3678, Bogotá D.C.

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL,
DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN, (2013). Estrategia de
promoción de la inversión directa colombiana en el exterior, CONPES 3171,
Bogotá D.C.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA, (1991). Bogotá: Senado de la
República. Ecoe Ediciones

CORTE CONSTITUCIONAL, (1995). Sentencia C-203/95, Bogotá: Relatoría.
10.05.2016 www.corteconstitucional.gov.co/

CORTE CONSTITUCIONAL, (1996). Sentencia C-442/96, Bogotá: Relatoría.
10.05.2016 www.corteconstitucional.gov.co/

CORTE CONSTITUCIONAL, (2007). Sentencia C-155/07, Bogotá: Relatoría.
10.05.2016 www.corteconstitucional.gov.co

CORTE CONSTITUCIONAL, (2011). Sentencia C-089/11, Bogotá: Relatoría.
02.12.2015 www.corteconstitucional.gov.co/

CORTE CONSTITUCIONAL, (2013). Sentencia C-528/13, Bogotá: Relatoría.

02.12.2015 www.corteconstitucional.gov.co/

CORTE CONSTITUCIONAL, (2015). Sentencia C-260/15, Bogotá: Relatoría.

02.12.2015 www.corteconstitucional.gov.co/.

EL TIEMPO, (2015). Se acelera caída de la Inversión Extranjera, Publicación
16.08.2015, consultado 18.09.16. [http://
http://www.eltiempo.com/economia/sectores/inversion-extranjera-en-colombia-se-acelera-caida](http://www.eltiempo.com/economia/sectores/inversion-extranjera-en-colombia-se-acelera-caida).

INSTITUTIO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES, (2007). Instituto de Estudios Internacionales. Chile: Universidad de Chile.

DIAN, (2017). Abecé reforma tributaria, Reforma Tributaria Estructural. Ministerio de Hacienda, DIAN, consultado 15.10.17. <https://www.dian.gov.co/>

DNP, (1990). Programa de modernización de la economía colombiana: (CONPES DNP-2465-J).

DNP, (1991). Decisiones sobre el Programa de Apertura –II – CONPES: DNP – 2549 – S J. (Consultado marzo 13 de 2015). <https://www.dnp.gov.co/CONPES/documentos-conpes/>

DNP, (2002). Nuevos enfoques de política regional en América Latina: El caso de Colombia en perspectiva histórica, Las políticas regionales en Colombia. (Consultado en febrero 10 de 2015). Recuperado de <https://www.dnp.gov.co/>

DNP, (2009). Plan de desarrollo de ALVARO URIBE VELEZ, Recuperado de [http:
www.condesu.blogspot.com/](http://www.condesu.blogspot.com/)

DNP, (2011). Presentación "La planeación en Colombia: Historia, actores e instrumentos". Noviembre de 2011 <https://sinergia.dnp.gov.co>

DNP, (2014). Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2014 - 2018, TODOS POR UN

NUEVO PAÍS, PAZ, EQUIDAD Y DESARROLLO, JUAN MANUEL SANTOS CALDERÓN, recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/>.

DUNNING, J.H., (1977). “Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach”. En B. Ohlin, P.O. Hesselborn y P.M. Wijkman [ed.]: The International Allocation of Economic Activity, pp. 395-418, London: Macmillan.

DUNNING, J.H., (2001). “The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future”

EDICIONES.PERIÓDICO: La Republica; 12 de abril de 2011, 23 de junio de 2010, 7 de marzo de 2011

EL TIEMPO, (2015). Se acelera caída de la Inversión Extranjera, Publicación 16.08.2015, consultado 18.09.16. <http://www.eltiempo.com/economia/sectores/inversion-extranjera-en-colombia-se-acelera-caida>.

ESCUELA NACIONAL SINDICAL, (2010). Panorama de la Inversión Extranjera en Colombia. (s. n.) Medellín: Ediciones E. N. S. Documento 8, 28 04. 04. 2015 [www,ens.org.co](http://www.ens.org.co)

FEDEDESARROLLO, (2005). Informe final: El Sistema Tributario Colombiano: Impacto Sobre La Eficiencia Y La Competitividad. COMFECAMARAS –Cámara de Comercio Colombo Americana. (s.n.), Bogotá. Consulta agosto 2016 www.dian.gov.co/descargas/servicios/OEE.../Tributacionycompetitividad.

FEDESARROLLO, (2007). Informe final 2007: Impacto de la Inversión Extranjera en Colombia: Situación Actual y Perspectivas. Proyecto elaborado por FEDESARROLLO para Proexport, Bogotá

FEDESARROLLO, (2010). Colombia 2010-2014: Propuestas de Política Pública.

Editores: Steiner, Roberto; Traverso, L. Víctor

FEDESARROLLO, (2014). La Reforma Tributaria y su impacto sobre la Tasa

Efectiva de Tributación de las firmas en Colombia. Centro de Investigación

Económica y Social (s/n) Bogotá, publicaciones, Consultado 25.05.2016

www.FEDESARROLLO.org.co/

FMI, (1998). Estudios económicos y financieros. Perspectivas de la economía

mundial, Washington, D.C.

GARAVITO A., IREGUI B. A.M. & RAMÍREZ M.T., (2012). Inversión Extranjera

Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo, Banco de la

República. Borradores de Economía, numeral 713, recuperado 04-2017

www.banrep.gov.co/es/node/27981

GARAY, J. L. (2004), Colombia: Estructura Industrial e internacionalización 1967-

1996, En: Biblioteca Virtual del Banco de la República.

GITMAN, L.J., & JOEHNK, M., (2009). Fundamentos de Inversiones. (10ª.ed.).

México, Pearson Educación

GÓMEZ, H. J. & STEINER, R (2014) La Reforma Tributaria y su impacto sobre la

Tasa Efectiva de Tributación de las firmas en Colombia. Revista Coyuntura

Económica: Investigación Económica y Social Volumen, 45(1), Consultado

25/05/2016, de: <https://goo.gl/mYgUcs>

GONZALEZ, F., & CALDERÓN V., (2002). Las reformas tributarias en Colombia

durante el siglo XX (1) (II) – Boletines de divulgación económica, Dirección de

Estudios Económicos, Departamento Nacional de Planeación. (1ª.ed.) Bogotá:

Giro Editores. www.dnp.gov.co

- GUERRA, A., (2001). “Factores determinantes de la inversión extranjera: una introducción a una teoría inexistente”
- HOMMES, R., Montenegro, G.A. & Roda, F.P., (1994). Una apertura hacia el futuro, balance económico 1990-1994, Bogotá: Departamento Nacional de Planeación, (consultado marzo 13 de 2015). Recuperado de: www.worldcat.org/
- JUNGUITO & RINCÓN, (2007). Economía Colombiana del siglo XX, un análisis cuantitativo, Cap. 6: La Política Fiscal en el Siglo XX en Colombia (1ª. ed.). Fondo de Cultura Económica, Banco de la República, Bogotá, Colombia: James Robinson y Miguel Urrutia, editores.
- KALMANOVITZ, S., (2010). Nueva Historia Económica de Colombia, (1ª ed.). Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano
- KALMANOVITZ, S., (2013). Economía y Nación; una breve historia de Colombia, Bogotá,
- LEGIS, (2016). Guía Legis para la Declaración de Renta (41 ed.). Bogotá – Colombia. Legis Editores
- LEGIS, (2016). Manual práctico de IVA y facturación. (6 ed.). Bogotá – Colombia. Legis Editores S
- LEGIS, (2016). Estatuto Tributario 2016 (23ed.). Bogotá – Colombia. Legis Editores S.A.
- LLOREDA & CAMACHO, (2013) .Guía Legal, Para Hacer Negocios En Colombia, (s. ed.). Procolombia.co. Gobierno de Colombia. Consultado 13, 04.2016 <http://www.procolombia.co/>
- MAG Martín - Política socioeconómica en la U OECD (1996) “OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment” Organization for Economic Co-operation

- and Development, Third edition.
- MCGREEVEY, W.P., (2015). Historia Económica de Colombia, 1845 – 1930, (2ª. Ed.). Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Economía, Ediciones Unida
- MEISEL A., & RAMIREZ, M.T., (2015). La Economía Colonial de la Nueva Granada, Bogotá: FCE, p. 147
- MELÓ, J.O., (1999). Historia Económica de Colombia. En: Revista Credencial, 109. Recuperado de: www.banrepcultural.org/category/autores
- MINTIC, (2015). La OPIC confirma el interés y el compromiso del Gobierno Norteamericano en Colombia. Sala de prensa, Todos por un Nuevo País, paz, equidad, educación. Consultado 11. 05. 2016 www.mintic.gov.co/portal/60
- MUSGRAVE A.R., (1969). Teoría de la Hacienda Pública (1ª. Ed.) Madrid: Ediciones Juan Bravo, España.
- OCAMPO, J.A., (2013). Colombia y la Economía Mundial 1830 – 1910. (2ª. Ed.) Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Economía, CEDE, Ediciones Uniandes. (Colección Básica de Historia Económica de Colombia).
- OCAMPO, J.A., (2015). Historia Económica de Colombia. (4ª.Ed). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS- OCDE, (2008). Definición Marco de Inversión Extranjera Directa. (4ª Ed.) Madrid: -Traducido al Español 2010- Banco de España. Recuperado de www.oecd.org/daf/inv/i.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS -OECD (2012). Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies

- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS- OCDE, (2015). Estudios Económicos de la OCDE- Colombia, visión general-resumen ejecutivo, consultado julio/2016. https://www.oecd.org/eco/surveys/Overview_Colombia_ESP.
- ORTEGA CÁRDENAS A. (2006) Hacienda Pública. Las Finanzas del Estado (3ª.ed.) Bogotá: Ecoe Ediciones.
- ORTEGA, A. (2011) .Economía Colombiana (4ª.ed.) Bogotá: Ecoe Ediciones.
- OSPINA, L., (1955). Industria y Protección en Colombia. 1810 -1930, Medellín, Editorial Santa Fe.
- PORTAFOLIO, (2013). Colombia saltó al tercer puesto en inversión extranjera, Resumen de prensa del 14 de mayo de 2013 (según informe CEPAL 2012).
- POLÍTICA PRESS, (2010). Organismos internacionales, consultado 10. 05. 2016, www.politicapress.com/
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, DNP (1995), Política para el financiamiento de la descentralización, en: Presidencia de la República, DNP (1995), Las políticas de el Salto Social, Bogotá D.C.: Tomo II, capítulo 28, p.568.
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, (2012). Tratado de Libre Comercio Colombia- Estados Unidos.
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, (2010). Sistema informativo de Gobierno, Sala de Prensa, Recuperado de http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2010/Noviembre/Paginas/20101112_10.aspx
- PRICE WATERHOUSE COOPERS, (2014). La tributación empresarial en el mundo (s/e), Paying Taxes & PwC Tax & Legal Services y El Banco Mundial, consultado en XI. 2017. <https://www.pwc.es/es/publicaciones/legal-fiscal/assets/paying-taxes->

2014

PROCOLOMBIA, (2016). Reporte trimestral de la IED en Colombia, enero – marzo de 2016. Consultado en oct.2016. <http://es.slideshare.net/pasante/reporte-trimestral-de-inversin-extranjera-directa-en-colombia-2016>

PROEXPORT, (2009). “Invest in Colombia” <http://www.investincolombia.com.co/free-trade-zones-and-other-incentives/permanent-free-trade-zone.html> (August 2011)

RESTREPO, J.C., (2012). Hacienda Pública. (9ª.ed). Bogotá: Departamento de publicaciones de la Universidad Externado de Colombia

RESTREPO, T., (2015). Lo que debemos saber sobre los nuevos impuestos, Archivo Portafolio, Consultado 18/05/2016, de: <https://goo.gl/52XfHP>

REVEIZ, E. & GIRALDO, F., (compiladores), (2013). “Tensiones y Conflictos de la Política económica y Social” Colección Aporte, Bogotá D.C.

REVISTA DINERO, (2015). ¿Pagan muchos impuestos las empresas en Colombia?, Revista Dinero, consultado 18/05/2016, de: <https://goo.gl/ewHEXg>

REVISTA SEMANA, (2016). ¡Qué año tan duro para la economía! Análisis de nación (publicación 14-10-2016). Semana - Bogotá. Consultada el 14- 10-2016. <http://www.semana.com/nacion/articulo/2016>

REVISTA DINERO, (2016). Inversión Extranjera en Colombia, la Más Baja en 5 Años, Publicación 01.05.2016, consultado 18.09.16. <http://www.dinero.com/economia/articulo/inversion-extranjera-tercer-trimestre-2015>.

ROBINSON, J. & URRUTIA, M., (2007). Economía Colombiana del siglo XX, un análisis cuantitativo (1ª. ed.). Fondo de Cultura Económica, Banco de la

- República, Bogotá, Colombia.
- RODRÍGUEZ, R.L., (2009). Estructura del Poder Público en Colombia (11ª ed).
Bogotá: Editorial Temis.
- SHATZ H.J., & VENABLES A.J., (2000). The Geography of International
Investment - The World Bank
- SHATZ H.J., & VENABLES A.J., (2001). “Expanding Foreign Direct Investment in
the Andean Countries”- Center for International Development at Harvard
University
- SILVA G., (2010). Demasiados obstáculos limitan la inversión extranjera en
Colombia, www.colombiareports.com.
- SILVA J., (2003). Crisis del crecimiento económico* Expresión en el comportamiento
de la oferta final 1990-2002 Economía y Desarrollo, Volumen 2 Número 2,
Septiembre, Banco de la República.
- TERPEL S.A. (2011). Estados Financieros de la Organización TERPEL S.A.
consultado agosto 72016,
https://www.terpel.com/Global/Accionistas/Terpel_Estados-financieros
- TIRADO A., (2010). Introducción a la Historia Económica de Colombia, (21 ed.)
Bogotá: Ancora Editores.
- TORRES D., (2011). “Globalización, Empresas Multinacionales e Historia”,
Universidad del Norte, núm. 30, Universidad del Norte Barranquilla, Colombia,
08.2013, recobrado <http://www.redalyc.org/> Revista Pensamiento y Gestión, 30
- UNCTAD, (2006). “Investment Policy Review Colombia” United Nations
Conference on Trade and Development, Geneva
- UNIVERSIDAD NACIONAL, (1994). La política social de los 90. Análisis desde la

Universidad, Ed. Presencia, Santafé de Bogotá.

ZAPATA A., (2006). Integración Económica e Inversión Extranjera Directa (s.n.)
Ensayos de Economía – Diciembre 2006. Medellín: Universidad Nacional de
Colombia, Escuela de Economía, 11. 2014 www.bdigital.unal.edu.co. Portal de
Revistas UN. Vol. 19, No. 29, consultado julio/2016.
<http://www.revistas.unal.edu.co/>