

Efectos regresivos del impuesto sobre las ventas en las empresas comerciales: caso colombiano

Regressive effects of the sales tax on commercial enterprises: Colombian case

Gustavo-Adolfo Sierra-Romero¹

Seminarios Profesionales de Colombia SAS (Sempro) – Medellín, Colombia
semprodecolumbia@gmail.com

Orlando-Carmelo Castellanos-Polo²

Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano – Medellín, Colombia
ocacastellanos@poligran.edu.co

Cómo citar/ How to cite: Sierra, G. & Castellanos, O. (2025). Efectos regresivos del impuesto sobre las ventas en las empresas comerciales: caso colombiano. *Revista Saber, Ciencia y Libertad*, 20(1), 231 – 254. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2025v20n1.12632>

Resumen

A través del presente artículo se analizan las características regresivas del impuesto sobre las ventas en las empresas comerciales, como resultado de un proceso de investigación de tipo documental descriptiva, mediante el cual la técnica de análisis de contenido permitió la descripción de los elementos del impuesto, al igual que el diseño de instrumentos para lograr la sistematicidad del proceso financiero y tributario de las organizaciones del sector comercial. El análisis fue realizado de forma integral a la estructura tributaria en una muestra de veinte empresas comercializadoras de Colombia, registradas por la Asociación Colombiana de Pequeños Industriales (ACOPI), lo cual conlleva a prever el cómo reestructurar las bases gravables y la característica plurifásica y neutral del tributo partiendo de una visión comparativa con respecto a sociedades donde el impuesto sobre las

Fecha de recepción: 12 de octubre de 2024
Fecha de evaluación: 30 de octubre de 2024
Fecha de aceptación: 7 de diciembre de 2024

Este es un artículo Open Access bajo la licencia BY-NC-SA
(<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)
Published by Universidad Libre

- 1 Contador Público, Especialista en Gestión Tributaria, Aduanera y Cambiaria, Máster en Tributación y Política Fiscal. Docente de Posgrados en U. de Bogotá Tadeo Lozano, U. Sergio Arboleda, U. Tecnológica Comfenalco de Cartagena. C.U. Americana sede Medellín, Director de Investigación y Desarrollo en Seminarios Profesionales de Colombia SAS, Asesor Tributario Consumer Sales Solutions SAS Tampa (USA).
- 2 Contador Público, Especialista en Legislación Tributaria, Doctor en Derecho Económico y de la Empresa, Docente de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano.

ventas se asuma como un tributo esencial para el desarrollo de las economías en países de avanzada.

Palabras clave

Regresividad; Categoría tributaria; Sector comercial; bases gravables; capacidad económica.

Abstract

This article analyzes the regressive characteristics of value added tax in commercial companies, as a result of a research process in a descriptive documentary, in which the analysis technique allowed the description of the elements of the tax, like the design of instruments to achieve the financial and tax systematic process in the commercial sector of some organizations. The analysis was performed in an integral way to the tax structure, having a sample of twenty trading companies of Colombia, registered by the Colombian Association of Small Industries (ACOPÍ), which leads to foresee how to restructure the tax bases and multiphase and neutral features of taxes, having a comparison with societies where the sales tax is assumed as an essential tribute for those countries which have an advanced economy.

Keywords

Regressivity; Tax category; Commercial section; Tax base; Economic capacity.

Introducción

Se entiende que, si aumenta la capacidad de pago de los consumidores, menor será el impacto del impuesto en su economía. En cambio, cuando el impuesto lo paga una persona con baja capacidad contributiva, tendrá un impacto mayor en su economía, entendiendo que las tarifas impositivas son estables. Sin embargo, en Colombia el Impuesto al Valor Agregado (IVA), tiende a comportarse sin tener en cuenta esta tendencia. Esta característica se conoce como regresividad.

En Colombia las tarifas han cambiado en número con cada gobierno. La diversidad de tarifas puede distorsionar el comportamiento de la economía, además

de darle un carácter de mayor complejidad a la planificación tributaria y a la fiscalización misma, pueden hacerlo más regresivo aún el impuesto sobre las ventas, además de alejarlo del principio de la equidad.

Desarrollar un trabajo investigativo sobre los efectos de la regresividad y sus nocivos derivados es pertinente para los usuarios del sistema. La finalidad es desarrollar un plan de acción que se constituya en herramienta de planificación tributaria para empresarios, inversionistas, asesores, con el fin de afrontar los efectos de la regresividad del impuesto sobre las ventas en las empresas del sector comercial. Para esto se requiere identificar los momentos del ciclo económico en que se manifiesta esta característica derrotando sus aspectos progresivos, proporcionales y neutros.

Características Básicas del Impuesto sobre las Ventas en Colombia

En Colombia los hechos generadores del impuesto sobre las ventas son: la venta e importación de bienes corporales muebles, la prestación de servicios en el territorio nacional y la venta y operación de los juegos de suerte y azar (Art. 420 ET³).

En la ejecución de estos hechos generadores, el IVA, además de regresivo muestra otras características. Es instantáneo, porque se causa en el momento mismo de la operación sin lugar a ningún tipo de financiación. Es indirecto porque grava el bien o servicio y no al consumidor. Y plurifásico, porque se aplica en algunas o todas las etapas del proceso productivo de un bien, hasta llegar al consumidor final.

Los impuestos plurifásicos someten a tributación todas las fases por las que atraviesa un bien en su proceso de producción y comercialización. A diferencia de los impuestos monofásicos, que sólo someten a gravamen una de las fases y pueden someter a gravamen un porcentaje más pequeño sobre el valor de transacción de los productos.

Dentro de los impuestos plurifásicos se identifican el impuesto “en cascada” conocidos así porque grava todas las fases por las que atraviesa un bien, por el valor total de transacción y la modalidad de impuestos sobre el valor agregado que grava todas las fases, pero sólo por el valor adicional generado en cada una de ellas. Los impuestos plurifásicos en cascada no son muy utilizados en la práctica dado que suponen un grave inconveniente para el comercio internacional, pues no

3 Para todos los casos ET hace alusión al Estatuto Tributario Colombiano.

es posible la determinación exacta del impuesto con que se ha gravado un bien, puesto que éste dependerá del número de fases por las que ha atravesado. Por todo ello, la fórmula de impuesto plurifásico más utilizada es aquella que grava sólo el valor agregado, tal es el caso de Colombia (Hoyos, 2012).

Elementos Fundamentales de la Estructura del Impuesto sobre las Ventas en Colombia

Según Hoyos (2006), dentro de la estructura del impuesto sobre las ventas, se encuentran inmersos elementos fundamentales que varían dependiendo del momento y la situación en que se genere el tributo. Hacen parte de ésta:

Regímenes

Los responsables del impuesto se encuentran clasificados en dos regímenes: El *régimen común*, en el cual se encuentran todas aquellas personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades económicas con bienes gravados y que no cumplen las condiciones para estar en el régimen simplificado. A su vez, en el régimen *simplificado* están todas aquellas personas naturales comerciantes que sean minoristas y detallistas y que cumplen la totalidad de los requisitos que establece el artículo 499 del E.T., donde se limitan los ingresos brutos, el monto de los contratos, el monto de los depósitos bancarios, los establecimientos de comercio donde ejerzan su actividad, la restricción de ejercer actividad bajo el modelo franquicias, así como de actuar como usuarios aduaneros. Quienes pertenecen a éste régimen, no están autorizados a facturar el IVA, lo que los convierte en responsables del control del tributo, más no de su recaudo.

El futuro del régimen simplificado, es incierto. La CET (2015)⁴, recomendó al gobierno limitarlo e imponer mecanismos de control para evitar los abusos presentados. Propusieron además, reducir los umbrales para los ingresos brutos anuales (hoy 4000 UVT⁵, más de 113 millones) a 1.250 UVT (hoy más de \$ 35 millones). Con la propuesta, se pretende disminuir los requisitos para que haya menos empresas dentro de este régimen y que a su vez entren a un nuevo sistema de carácter transitorio que los preparará para pertenecer al régimen común. Todas estas medidas deberán conducir a reducir la evasión que se origina por el abuso del ré-

4 La Comisión de Expertos para la equidad y la competitividad tributaria (CET), fue nombrada por el gobierno del Dr. Juan Manuel Santos, en febrero 25 de 2015 de acuerdo con lo señalado por la Ley 1739 de 2014 en su artículo 44. La Comisión, tuvo como propósito estudiar, entre otros, el régimen del impuesto sobre las ventas, con el objeto de proponer reformas orientadas a reestructurarlo. El informe se presentó al Ministro de Hacienda con sus recomendaciones.

5 Unidad de Valor Tributario.

gimen simplificado. Se propone en particular el establecimiento de una cláusula antiabuso, para controlar la fragmentación de las operaciones en varios sujetos con vínculo familiar.

Base Gravable

Otra parte fundamental de la estructura del impuesto, es la base gravable, puesto que con base en ésta se determina el valor al que se aplicará la tarifa. Según el artículo 447 del ET, en el caso de las ventas, está dada por el valor total de la operación incluyendo todo lo que está contemplado en la operación y no tan sólo en el bien en sí. Así, algunos conceptos asociados no sometidos al gravamen, como el transporte (Art. 476 ET), resultan gravados.

Por lo tanto, se deduce que al momento en que una empresa vende mercancía y también presta el servicio de carga, éste queda gravado, así se encuentre exceptuado cuando se presta de forma individual. Esto, ocasiona que los compradores y comerciantes puedan pactar una venta simple y no una operación integral, dado que los servicios asociados como el traslado, instalación y otros, pueden ser contratados con terceros para reducir el monto de la base gravable. Esto puede fomentar la informalidad en los prestadores de estos servicios.

De otra parte, las estrategias de mercado, no son alcanzadas por el régimen impositivo, ya que la norma permite que los descuentos efectivos no integren la base gravable siempre que consten en la factura, que no estén sometidos a ninguna condición y que resulten normales según la costumbre comercial. A su vez, los empaques o las cajas, tampoco son parte de la base, si son requisito de devolución (Art. 454 ET).

Sin embargo, existe una base gravable mínima que asegura que en ningún caso se facturará por debajo del valor comercial del bien o servicio (Art. 463 ET). Lo que pretende el legislador con esto, es limitar las posibilidades de efectuar operaciones por menor valor con el fin de favorecer a algunos clientes.

En cuanto a las importaciones, la base está conformada por la misma con la que se liquidan los derechos de aduana, pero aumentada con el valor del arancel (Art. 459 ET). Es decir, si un artículo llega a Colombia en \$ 100 y el arancel es el 10%, la base gravable del Impuesto sobre las ventas es \$ 110. Este es un caso “cascada”, puesto que un impuesto (arancel), es base de otro (IVA).

Tarifa

Estas varían en porcentaje, según el gobierno de turno, la política fiscal y las condiciones de la economía del país. Pero muy a pesar de esto, siempre se ha conservado una tarifa general, unas tarifas diferenciales, unas exclusiones y unas exenciones (Vargas, 2011).

El *régimen de exenciones* de Colombia implica un régimen de exoneración perfecto, con tasa cero (0), bastante amplio y susceptible de la devolución total de los impuestos pagados en el ejercicio de sus operaciones (Hoyos, 2006).

Éstos bienes no son alcanzados por el gravamen, además de que tienen un privilegio tributario, que quienes los producen sí son responsables del IVA, en el sentido de que cuando compran insumos gravados necesarios para su producción, pagan impuesto, el cual susceptible de devolución o compensación, puesto que de otra forma no tienen forma de recuperarlo. Por su parte, ni el mayorista, ni el comercializador de estos bienes agregan un impuesto al producto final, pues ni siquiera son responsables del gravamen (art. 439 ET).

Hoy, algunos bienes al 0% o *exentos* (Art 477 ET), son: Productos de consumo alimenticio de los hogares colombianos como: Carnes de consumo alimenticio y pescados, leche, huevos frescos y queso fresco. La CET, ha propuesto, que el 0%: Se limite sólo a los bienes exportados, con derecho a devolución sobre los insumos y los actuales exentos pasen a estar gravados a una tarifa diferencial del 5%, lo que afectaría notablemente los intereses de los consumidores. Así, quedaría como única finalidad de las exenciones, el fomento de las exportaciones.

En cuanto los hoy llamados *bienes excluidos*, que se llamarían no gravados, no tendrían derecho a devolución y se limitarían a aquellos bienes cuya demanda es de interés público y cuyo consumo tiene externalidades positivas⁶, como la venta de inmuebles con destino residencial. Por ende, dejarían de ser excluidos, los bienes como tal hoy (Art. 424): Dispositivos móviles (tabletas) hasta 43 UVT, computadores de escritorio o portátiles, hasta ochenta y dos (82) UVT, dispositivos anticonceptivos para uso femenino, anticonceptivos orales y preservativos, lentes de contacto, lentes para gafas, frutas, semillas, arroz, centeno, trigo, bienestarina,

⁶ Una externalidad es una situación en la que los costos o beneficios de producción y/o consumo de algún bien no se reflejan en su precio de mercado. Las externalidades son negativas, cuando una persona o una empresa realiza actividades, pero no asume todos los costos, efectivamente traspasando a otros, posiblemente la sociedad en general, algunos de sus costos; y externalidades positivas, cuando esa persona o empresa no recibe todos los beneficios de sus actividades, con lo cual otros —posiblemente la sociedad en general— se benefician sin pagar.

pan, atún, miel, animales vivos especie porcina y ovina y caprina, vegetales, hortalizas, artículos Ortopédicos, entre otros.

Por su parte, a los alimentos gravados hoy al 5% (Art 468-1 ET), la CET propone que se sumen a todos los actualmente excluidos y los considerados hoy como exentos. Hacer renacer la extinta tarifa del 10%, con todos los bienes del actual 5% (Art. 468-1 ET), y la estructura quedaría completa con la nueva tarifa general del 19%, con todos los bienes actualmente en tarifa del 16%, además de la compra de intangibles, software, marcas, patentes franquicias (excepto el goodwill).

Ante la realidad hoy y las expectativas propuestas para la llamada reforma tributaria estructural, se nota que se sigue afectando directamente el consumo y la canasta familiar, lo que genera que los consumidores adquieran solo lo estrictamente necesario o reduzcan las cantidades. Esto además de no garantizar un mayor recaudo del impuesto. Puede causar un fuerte impacto económico a las familias. La extensión de las exenciones y exclusiones a lo largo de la historia ha ido en contravía de su esencia. El impuesto ha sido respaldado durante toda su historia por unos pocos sectores, reafirmando que su política estructural, obedece a las necesidades inmediatas del recaudo. La estructura del impuesto ha tenido la influencia de los grandes grupos económicos colombianos, que pueden inclinar la carga tributaria a su favor, sacrificando la neutralidad como característica principal.

Tratamientos Especiales

Ventas no comerciales

El régimen se hace más complejo, cuando los contribuyentes deben asumir los impuestos de mercancías utilizadas con fines no comerciales. De acuerdo al literal a) del artículo 421 ET, se encuentran actos que implican la transferencia del dominio⁷ como son: compraventa, permuta, donación, dación en pago, remate de bienes, préstamos de consumo. Por otro lado, también encontramos actos que no implican transferencia de dominio como son: suministro, consignación, préstamo de uso, arrendamiento, contrato de prenda y comodato.

En el literal b), se menciona a los retiros de bienes corporales muebles. Éstos pueden darse por muestras gratuitas, promoción de ventas, propaganda, retiros para gasto o para formar parte del activo fijo de la empresa, retiros de Inventar-

⁷ Es el derecho real en una cosa corporal, para gozar y disponer de ella, no siendo contra ley o contra derecho ajeno. La propiedad separada del goce de la cosa se llama mera o nuda propiedad.

rios susceptibles de convertirse en Insumos o Activos, retiros de Inventarios para aumentar la rotación o impulsar productos, como las promociones, las muestras gratis, remates, donaciones.

Cabe preguntarse: ¿A qué valor se hace el retiro? ¿A precio de costo o de venta? El artículo 458 ET, es tajante al afirmar que se usa el valor comercial. No es justificación el que la mercancía retirada sea para uso propio o para obsequiar a los clientes, igual debe generarse el impuesto a precio comercial. Es importante aclarar que cuando se presentan retiros del inventario bien sea por bienes que se rompen, pierden o sufren daño, por obsoletos, retiros por faltantes (Art. 64 del E.T) no constituyen venta.

De otra parte, las incorporaciones mencionadas en el literal c) pueden presentarse por Ejemplo en una casa (no gravada), que para ser vendida puede requerir de bienes gravados (aire, ventanas, puertas o enchapes. O en el caso del servicio médico (no gravado), para prestarlo puede requerir, bienes gravados (máquinas o insumos médicos) o en la fabricación de cuadernos tipo escolar (no gravado), puede requerir elementos gravados.

La Proporcionalidad

Cuando una empresa realiza operaciones gravadas, exentas y excluidas en forma *indistinta*, con bienes y servicios que dan derecho a descuento, no siendo posible la imputación directa a unas y otras, la asignación del impuesto descontable se hará de manera proporcional a las operaciones. Quiere decir esto que, si se compra materia prima gravada con la tarifa general y se comercializan bienes gravados a tarifa inferior a la general, se permite descuento en la declaración tributaria, solo hasta el monto porcentual de la tarifa causada y pagada, el resto será un mayor costo o gasto del bien (Art. 490 E.T.)

La expresión *indistintamente* que usa el artículo, denota que por manejar las tres categorías (gravada, exenta y excluida), el contribuyente no puede fácilmente determinar la imputación a cada artículo, por lo que resultaría sumamente complejo hacerla por cada producto. El legislador simplifica el método proporcionando la imputación según la categoría de los ingresos.

El uso de una cuenta transitoria de Impuesto sobre las Ventas, denota que no se hace inmediatamente la imputación del impuesto descontable, dado que la em-

presa maneja en forma indistinta artículos de las tres categorías. Este tratamiento sin embargo muy común en la práctica contable, no es muy recomendable por cuanto distorsiona el valor de los reportes efectuados por parte del vendedor y comprador en la información exógena, puesto que el importe real de la compra no coincidirá con el reportado, porque el saldo contendrá el ajuste de proporcionalidad. (Vargas 2011).

Ventas a Plazos

La instantaneidad del Impuesto, cobra fuerza cuando se revisa el sistema de determinación de la renta en las ventas a plazos. Según el artículo 95 ET, se reciben la cuota inicial, al momento de la venta y de ésta se sustrae la proporción que corresponde al costo, dando así cumplimiento al numeral 1 del artículo 95. El restante se llevará a cuentas diferidas de venta y costo que sustituyen temporalmente las cuentas de ingresos y costos, dando así cumplimiento al numeral 2 del mismo artículo. Sin embargo, en éste sistema, pese a que se financia el bien enajenado, el impuesto sobre las ventas no se financia, por lo que el registro no contempla un impuesto diferido para el IVA, sino que se genera de inmediato, lo que implica que el vendedor, sujeto pasivo jurídico, debe cancelarlo al gobierno en la siguiente declaración tributaria. En ese orden, el comerciante le traslada la obligación económica al consumidor, quien finalmente debe asumirlo en su totalidad en su primer pago (cuota inicial).

En la medida en que el cliente va cancelando se va generando el ingreso ordinario, con su respectivo costo en la misma proporción, agotando así gradualmente las cuentas diferidas. De lo anterior se infiere que el legislador reconoce el efecto económico del procedimiento para el impuesto sobre la renta, puesto que solo grava los recaudos y no la venta total, lo que no sucede para el Impuesto sobre las ventas, para el cual no se reconoce el mismo efecto económico.

La cadena del Impuesto en el sector comercial

Si un importador compra una mercancía en \$ 100 millones, debe pagar un IVA de 16 millones adicionales al momento de la nacionalización, para un total de 116 millones. Si el importador vende la mercancía al mayorista, en 150 millones, le cobrará un IVA de 24 millones, para un total de 174 millones. El mayorista se la vende al distribuidor en 200 millones, pero a su vez le cobra un IVA de 32 millones. Finalmente, este la vende al consumidor final a 300 millones, cobrándole un IVA

de 48 millones, es decir paga un total de 348 millones por un bien que entró al país en 100.

Ahora, ¿Qué recibe el Estado? Cada fase de la cadena, debe cumplir con su responsabilidad jurídica. El importador declarará y pagará 24 menos 16, es decir 8 millones. El mayorista declarará y pagará 32 menos 24, es decir 8 millones. El minorista declarará y pagará 48 – 32, es decir 16 millones. En total el Estado $16 + 8 + 8 + 16 = 48$ millones, que corresponde exactamente a la suma pagada por el consumidor.

Ni el importador, ni el mayorista, ni el distribuidor, han aportado nada en la cadena, solo han fungido como recaudadores y declarantes. Quienes sí han asumido el total del impuesto en la cadena comercial, son los consumidores (Garay & Garay, 2007).

Los importadores, no son personas asalariadas o ciudadanos del común. Tampoco lo son los mayoristas y quizás tampoco los distribuidores. En cambio, los consumidores finales, son todos los ciudadanos individualmente considerados, quienes deben contribuir al mantenimiento del sistema: Esta es la regresividad al desnudo.

El IVA en América Latina

La prioridad de los países latinoamericanos a la hora de recaudar tributos ha sido emplear tributos de corte regresivo y de fácil control (Silva, 2008). La estructura del IVA sólo difiere en temas de forma, entre un país y otro, conservando su esencia.

Según Giaimo (2015), analista tributario de la consultora internacional KPMG basado en Buenos Aires, muchos países de la región están siguiendo la tendencia mundial de aumentar el impuesto o ampliar los sectores a los que se aplica. Esta tendencia basa s explicación en la facilidad del recaudo. Uruguay, por ejemplo, reinstauró el impuesto a la compra de carnes blancas, luego de siete años de exenciones. Hoy su tarifa está en el 22% y junto a Argentina (21%), son las naciones de América Latina donde los consumidores pagan más IVA, con índices similares a los de muchos Estados de la Unión Europea. Mientras tanto, Paraguay (10%) y Panamá (7%) son los países que menos exigen a las carteras de los compradores. Por su parte Puerto Rico, que actualmente no cuenta con un régimen de IVA, lo

introduce en 2016 y Cuba es un caso aparte, ya que es la única nación de la región en la que no se aplica el IVA.

Giaimo (2015), añade que “los gobiernos saben que es mucho más sencillo y eficaz cobrarle a un gran número de consumidores que a un puñado de grandes empresas”. Y los resultados están a la vista, añade: “En América Latina hay países como Argentina en los que el IVA representa un 30% del total de la recaudación fiscal. Eso es mucho”.

Al igual que Chile y México, otros países tienen una tarifa general sin tarifas diferenciales, lo cual aparentemente muestra un equilibrio, estos son Ecuador, Perú y la gran parte de los países centroamericanos. Cada país ha asumido internamente su propia lucha contra la regresividad, unos con más éxito que otros, tal como cada individuo la enfrenta con sus propios ingresos. Pero en la medida en que las bases gravables se amplían, el impuesto tiende más a la regresividad, porque se cierran las puertas de acceso al consumidor común. Sin embargo, algunos expertos han orientado el análisis a los sectores o al ciclo de vida y no sencillamente al ingreso en sí.

El caso colombiano

Sánchez & Parra (1995), afirman que el IVA es ligeramente progresivo, ya sea utilizando medidas anuales o el marco del ciclo de vida y que el uso de este impuesto como fuente de ingresos tributarios, y por ende de transferencias intergubernamentales, no deteriora la distribución del ingreso. Steiner & Soto (1998), dicen que durante el horizonte de toda una vida el consumo y el ingreso tienden a ser similares independientemente del nivel de ingresos.

Rosembuj (1989), considera que los sujetos pasivos pueden ser principales o auxiliares y como tal el primero asume la responsabilidad por mandato legal del mantenimiento económico del estado y el segundo se limita a su deber de contribuir en el acto mismo del consumo.

Dado que el contribuyente, es el sujeto pasivo principal, quien realiza el hecho generador (Regueros, 2006), este debería, conocer, interpretar y aplicar el régimen de exclusiones y exoneraciones contenido en el Título VI, artículos 477 al 482-1 ET (exoneraciones) y el artículo 424 ET (exenciones).

Según Hoyos (2006), la complejidad del sistema colombiano, demuestra comportamientos como:

- Tarifas diferenciales inferiores a la general sobre bienes intermedios que a su vez pueden requerir insumos gravados a tarifa general y que se incorporan a productos también gravados a tarifa general. En este caso, el productor del bien intermedio, sólo puede descontar el IVA hasta concurrencia de la tarifa inferior aplicable.
- Tarifas diferenciales inferiores para productos finales que son resultado de la incorporación de insumos gravados a la tarifa general. Esto hace que algunas empresas decidan vender los insumos incorporados por separado y no el bien final, para obtener mayor impuesto descontable.

Cabe anotar que hoy existen solo dos tarifas diferenciales en Colombia y una de ella es el 0% (bienes exentos). Pero no se puede olvidar que antes de la Ley 1607 de 2012, existían 5 tarifas diferenciales (0%, 1.6%, 10%, 20% y 35%), tres por encima y tres por debajo de la general, y que las que estaban por encima fueron la base del régimen tarifario del nuevo Impuesto Nacional al Consumo, donde la tarifa es la mitad, pero no existe impuesto descontable. (Chavarro, 2012)

Sin embargo, existe expectativa, tras el informe emitido por la CET (2015), de que renazca la tarifa del 10% y se mantengan las actuales tarifas 0% y 5%. Los fenómenos fiscales descritos en Colombia y América Latina, demuestran que el régimen de exoneraciones no ha sido el resultado de estudios concienzudos del ciclo económico y las cadenas productivas. Este régimen, ha inducido al uso de bienes sustitutos no gravados por aquellos gravados.

Por su parte el régimen de exclusiones, genera un efecto económico adverso a la economía, pues el IVA está implícito en el valor de los bienes excluidos, es decir como mayor valor, ante la imposibilidad de descuento del mismo. Esto puede hacer que algunas empresas adquieran estos mismos productos en el exterior.

Lo anterior sin embargo puede estar en contravía del principio de Neutralidad tributaria cuyo espíritu implica que los impuestos deben alterar lo menos posible las decisiones de los agentes económicos. La idea se reafirma en la Jurisprudencia de la Corte Constitucional Colombiana. En la sentencia C-1004 de 2003, el Tribunal incorporó el concepto de neutralidad a partir de la interpretación del principio mencionado, al considerar que según...

El principio de eficiencia (art. 363, Constitución Política de Colombia) que implica que el impuesto se recaude con el menor costo posible tanto para el Estado como para el contribuyente (...) el impuesto no puede convertirse en una carga engorrosa para el contribuyente hasta el punto de desestimular el desarrollo de sus actividades económicas”. (Upegui, 2011)

Metodología

El proceso de investigación ejecutado fue de tipo documental descriptivo, mediante el cual la técnica de análisis de contenido permitió la descripción de los elementos del impuesto, al igual que el diseño de instrumentos para lograr la sistematicidad del proceso financiero y tributario de las organizaciones del sector comercial. El análisis fue realizado de forma integral a la estructura tributaria en una muestra de veinte empresas comercializadoras de Colombia, afiliadas de la Asociación Colombiana de Pequeños Industriales (ACOPI).

Este enfoque, sin embargo, permitió abordar con características interpretativas, asumiendo posiciones relacionadas con la problemática que desemboca en los problemas estructurales del Impuesto sobre las ventas en Colombia. Además, incorpora la observación y transmisión de impresiones visualizadas en el trabajo de campo, donde los investigadores pudieron percibir las necesidades de los actores principales del proceso.

Universo y muestra

El universo lo integraron los propietarios de las empresas y sus asesores tributarios, amplios conocedores de la temática y principales dolientes de los problemas del sistema. Los puntos de vista de cada uno fueron muy importantes para el enriquecimiento de la investigación. Fueron abordados 20 propietarios y/o asesores tributarios de empresas comercializadoras de Colombia. Éstos fueron contactados a través de las bases de datos facilitadas por la Asociación Colombiana de Pequeños Industriales (ACOPI). El grupo investigador abordó las instalaciones con el fin de aplicar instrumentos de recolección de información.

Instrumentos de recolección de la información

El contacto se hizo utilizando los formularios elaborados por el grupo investigador, mediante los cuales se conocieron de primera mano el concepto empresarial

y profesional de los protagonistas. Dichos conceptos se compararían después con el objeto social de sus empresas y sus necesidades, a fin de contextualizar sus puntos de vista y despojarlos de subjetividad.

Las preguntas se basaron en los puntos de la categorización realizada conservando en ellas la idea propuesta. Los empresarios fueron contactados teniendo en cuenta su contexto empresarial, las características intrínsecas del negocio y otros aspectos. En cuanto a los asesores tributarios, se les abordó teniendo en cuenta la parte sustancial de los informes financieros y declaraciones tributarias que preparan, puesto que ellos son los más conocedores del proceso, de los cambios y de los efectos que cada novedad que se produce en el sistema.

Procedimientos de análisis de la información

La información obtenida se analizó en una matriz de resultados que reunió los conceptos expresados, de tal modo que permitiera cotejarlos con cada una de las características del impuesto objeto de estudio, en los momentos del ciclo económico de las organizaciones visitadas. En una segunda matriz se compararon los elementos del impuesto estudiado en Colombia con los mismos elementos en otros países de América Latina, con el fin de extraer fortalezas y debilidades de cada una de los sistemas tributarios, de modo que se pudieran incorporar algunos elementos a nuestra propuesta estructural. Para el análisis se definieron cuatro categorías de análisis, a saber: La Planificación, la Categorización, el Impacto Económico y la Estructura.

Resultados

La Planificación

La carga fiscal es un factor de vital importancia en las organizaciones. Los tributos son la mayor fuente de financiamiento del Estado, el cual es socio no invitado de cada actividad económica desarrollada por los ciudadanos en forma de persona natural o jurídica. En cabeza de los empresarios yace la obligación de mantener una capacidad administrativa para registrar correctamente las operaciones, recaudar, liquidar y cumplir con la obligación del pago del tributo. Este cumplimiento garantiza la eficiencia del sistema tributario y reduce las posibilidades de evasión. No es fácil hacer planificación del impuesto sobre las ventas, puesto que su carácter indirecto implica la única responsabilidad jurídica de trasladar al gobierno, el

impuesto generado de su actividad, contrario a los impuestos directos, que están bajo el control total del contribuyente.

Según Parra (2014), la planeación en una empresa requiere estudiar el nivel de tributación. No es suficiente basarse en la tasa nominal, puesto que ésta, está afectada por las limitaciones, las presunciones, las bases especiales, las exclusiones, las exenciones y múltiples fenómenos tributarios tales como:

- 1) El limitante de la proporcionalidad, que no permite descontar todo el impuesto pagado, sino solo la parte que genera ingresos (Art. 490 ET).
- 2) Las presunciones de ingresos, como las ventas no comerciales, es decir los retiros de inventarios con fines no comerciales, transferencia de dominio y la incorporación de bienes gravados a bienes no gravados (Art. 421 ET).
- 3) La existencia de bases especiales como las de las ventas a plazos (Art. 95 ET) y los sistemas de intermediación (Art. 438 ET).
- 4) Las exenciones, según están descritas en el artículo 477 al 480 ET.
- 5) Las exclusiones, según están descritas en el artículo 424 ET.

Cuando se trata de hacer una planeación, estos fenómenos tributarios, dificultan el proceso, puesto que se deben tomar decisiones que afectan el flujo de caja, la competitividad en el mercado y a veces hasta la legalidad de las operaciones. Sumado a esto, los empresarios de Colombia, deben desarrollar una cultura tributaria que permita dar un tratamiento especial al dinero del Estado. Sin embargo, ninguno de los entrevistados expresó tener una cuenta bancaria donde depositen el dinero recaudado por concepto de IVA, para girar de ésta, el pago del impuesto. Esto significa que, los recaudos de las ventas van a las cuentas bancarias de operación, de donde se puede girar para los pagos operacionales de la empresa en forma indistinta, como gastos de personal, pago a proveedores, honorarios, servicios, cuotas de préstamos, entre otros.

El no contar con un plan para el manejo del dinero recaudado del impuesto, puede generar altos riesgos en la inversión y el crecimiento. Algunos empresarios manifiestan que han tenido que presentar las declaraciones sin pago, debido a que al momento del vencimiento no cuentan con el disponible suficiente. Pero ninguno de los consultados, dijo analizar el costo de los intereses de mora en comparación, por ejemplo, con los descuentos de oportunidad ganados en la compra de mercancías. Es decir, el 0% de los empresarios desconoce el costo real del no pago oportuno del impuesto sobre las ventas.

Pese a lo complejo que es la planificación tributaria en los impuestos indirectos, se confirmó que la ausencia de ésta, distorsiona la operación y hace que las empresas vivan lo que algunos de ellos llamaron el “día a día”, un mecanismo empresarial poco recomendable para organizaciones que se proyectan al futuro.

Categorización

En el impuesto sobre las ventas se manejan tres categorías de bienes: los gravados, los exentos y los excluidos. Como ya se ha explicado los bienes excluidos no causan el impuesto sobre las ventas; por consiguiente, quien comercializa esta clase de bienes no es responsable ni tiene obligación alguna en relación con este gravamen. En caso de pago de impuestos en su etapa de producción o comercialización por parte de quien los produce o comercializa, éstos impuestos no dan derecho a descuento ni a devolución, y por consiguiente constituyen un mayor costo del respectivo bien.

Con el argumento de reducir el impacto regresivo del IVA, tradicionalmente se han excluido los bienes denominados de primera necesidad (alimentos y medicamentos con su cadena productiva, art. 424 del Estatuto Tributario (CET, 2015, pág. 92). La finalidad es proteger los sectores más vulnerables como o proteger sectores geográficos como en el caso de las zonas fronterizas mencionadas en el artículo Art. 424, Par. 1-3 ET.

De otra parte, los bienes exentos están gravados a la tarifa 0% y disfrutan del beneficio de derecho a compensación y devolución de los impuestos sobre las ventas pagados en la adquisición de insumos. Éstos están contenidos en el artículo 477 ET y buscan fomentar sectores de la economía como el de las empresas avícolas, lácteas y cárnicas.

El bien más económico para el consumidor final es el exento. En los gravados y los excluidos, es transparente el efecto, en ambos se debe pagar el mismo valor, siendo la diferencia, el hecho de que el gravado debe trasladar el IVA pagado al Estado. Por ello, para el Estado la mayor recaudación viene de los bienes gravados y para el empresario, las mayores utilidades vienen de los bienes excluidos.

Ahora bien, si entre reforma y reforma, las categorías cambian de composición según las necesidades fiscales del país, ¿Qué efecto tiene esto en los consumidores finales? Si se reclasifica un bien excluido a gravado, o viceversa el efecto para el

consumidor es nulo ya que el precio permanece y el destino del impuesto pagado no es de conocimiento del comprador. En cambio, sí se reclasifica un bien exento y se convierte en gravado el precio se incrementa afectando los intereses del consumidor final. El consumidor hallaría alivio si los bienes excluidos y/o gravados pasaran a exentos, pero estos fenómenos rara vez se presentan. Tampoco es común el paso de bienes exentos o gravados a excluidos, lo que traería un incremento en las utilidades de los empresarios.

En cambio, una de las expectativas sombrías de la reforma estructural, propuesta por la CET, es el paso de los bienes excluidos a gravados, lo que disminuiría considerablemente las utilidades de los empresarios que comercializan estos bienes, porque la única forma que hoy tienen de recuperar el impuesto pagado en lo invertido es en el precio final. Ahora deberían pasar este incremento al Estado.

Recientemente y de manera temporal se han dado casos de productos gravados a excluidos, como por ejemplo en el caso de la frontera con Venezuela, en tiempos de crisis entre países, pero esto ha aliviado la situación de los empresarios, más no de los consumidores.

Si pasaran bienes exentos a gravados, como propone la CET (pág. 116), el Estado se beneficiaría, recaudando un 19% de estos productos y se quita la responsabilidad de la devolución o compensación. Pero de nuevo el consumidor final sufriría un incremento en los precios como por ejemplo en el caso de la leche y los huevos.

Impacto Económico

Según Hoyos (2014), la responsabilidad de descontar un porcentaje del IVA generado en las operaciones en las que intervengan, se concentra en los agentes retenedores, situación que ha constituido otro de los problemas estructurales de éste impuesto en Colombia. Hasta el año 2005 la retención era del 75%, entre el 2006 y el 2012 fue del 50% y a partir de 2012 es del 15%. El Ministerio de Hacienda y Crédito Público, asume que 15%, es el margen de utilidad bruta de la totalidad de las operaciones, cuando lo cierto es que varios sectores están lejos de este porcentaje. La retención, puede generar flujos de caja negativos y aunque el exceso puede ser devuelto o compensado, este proceso supone procedimientos engorrosos e incrementa el costo de oportunidad de los recursos.

La autora además considera que la retención es incompatible con un impuesto indirecto e instantáneo como el IVA, dado que la retención es de periodicidad mensual y el impuesto sobre las ventas de periodicidad bimestral, cuatrimestral o anual. La retención en la fuente distorsiona el binomio pago-descuento, al romper, así sea de manera indirecta y temporal, el ciclo entre quien tiene derecho al descuento y quien tiene la responsabilidad por el pago. Esto logra que las empresas dejen en manos de la DIAN el capital de trabajo, vía recaudos que no le corresponden.

Los empresarios, consideran que las empresas financian al gobierno, puesto que la retención y el IVA no tienen la misma periodicidad. Igual sucede con las ventas a crédito, cuyo impuesto las empresas deben cancelar en la declaración de Impuesto sobre las ventas inmediatamente siguiente, mientras el cliente puede cancelar a los 30, 60 90 o 120 días. Si las empresas optaran por no vender a crédito, perderían competitividad ante el mercado.

Estos fenómenos, sumado a las amorfas categorías y la falta de planificación, pueden hacer casi inmanejable la obligación del impuesto sobre las ventas. Como se vio en la segunda categoría, cualquier modificación de éstas, desemboca por lo general en el consumidor final.

Estructura

Según Barreix, Bex & Roca (2001), el nivel de recaudos en los países de América Latina ha crecido en algunos casos hasta por encima de ocho puntos del PIB en como es el caso de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia y en los últimos años, Venezuela. Pero, si bien la participación relativa de los impuestos directos e indirectos no ha cambiado sustancialmente, se verifican cambios importantes dentro de la tributación indirecta en el último quinquenio. El punto de partida de estos cambios corresponde a la disminución relativa de los impuestos sobre el comercio exterior. Esto ha hecho que la responsabilidad de administrar los ingresos tributarios se haya trasladado desde las administraciones aduaneras hacia las de impuestos internos.

Así mismo, se ha expandido el universo de contribuyentes, de un número relativamente pequeño de importadores y exportadores localizados geográficamente en los puertos, a un número más grande de agentes económicos con mayor dispersión geográfica y de manera incipiente se están incorporando los servicios a la base imponible. El impuesto que al inicio se generaba sólo en las primeras etapas

del ciclo, se ha ido expandiendo con el tiempo a más actores, más productos, más servicios, perdiendo sus características naturales de neutralidad, progresividad, instantaneidad, entre otras.

Los autores citados, los empresarios consultados y las normas base, demuestran que la estructura del impuesto sobre las ventas en Colombia es eminentemente “recaudadora”. El desbalance es “abismal”, puesto que los importadores, mayoristas y comercializadores, hacen un aporte del 0% a éste objetivo, algunos ni siquiera son responsables (los comerciantes de bienes exentos), otros hasta se benefician (los comerciantes de bienes excluidos), mientras los consumidores aportan el 100% del impuesto generado en todo el ciclo económico y nunca son los beneficiados. Cada vez deben invertir más en el producto por la naturaleza misma del producto, más en el impuesto de dicho producto y también deben pagar el impuesto de renta por la fuente de los ingresos para comprar dichos productos... Regresividad en su más alto nivel.

Recomendaciones para el Empresario

Con el fin de soportar la avalancha regresiva del sistema, se sugiere el uso de una *herramienta de planificación* para los empresarios, así:

1. La empresa hará apertura de un Fondo para el Impuesto sobre las Ventas, en cuenta bancaria con destinación exclusiva (FIV).
 - a. Los depósitos se harán en forma de transferencia diaria según información que debe suministrar el departamento de ventas y que proviene de las facturas de contado. El depósito será el 16% de las ventas de contado, menos las retenciones practicadas por los clientes.
 - b. Las retenciones de IVA practicadas por el ente económico, se depositarán en el FIV, según reporte que emitido diariamente el departamento de tesorería.
 - c. No se depositarán dineros en el FIV, de fuente diferente.
 - d. Para los impuestos generados en las ventas a crédito, la empresa destinará recursos a modo de auto – préstamo, del cual restará las retenciones de IVA que deban practicar los clientes. El departamento financiero medirá el costo de este dinero en el tiempo y hará las respectivas comparaciones con el precio facturado y los intereses cuando haya lugar a ello. El departamento de cartera llevará este control y autorizará el retorno de los auto-préstamos, del FIV a las cuentas operativas, una vez suceda el recaudo.

- e. Diariamente el departamento de tesorería, reportará el impuesto pagado en compras y gastos, para que se transfiera del FIV, el valor a la cuenta operacional respectiva. Se exceptúan de este punto, las compras de activos fijos.
 - f. De 3 a 5 días, antes del vencimiento, se destinará del FIV, el monto respectivo para cumplir con la obligación de pagar el impuesto sobre las ventas.
 - g. El departamento de contabilidad conciliará mensualmente el FIV, usando los reportes de ventas y tesorería y hará los ajustes respectivos a que haya lugar. Cada ajuste se subsanará con sendas transferencias.
 - h. A excepción de los auto-préstamos por ventas a crédito, en ningún caso habrá préstamos entre el FIV y otras cuentas.
2. En el almacén, los artículos deben estar clasificados según la categoría tributaria correspondiente y el departamento de ventas asignará los precios según estas.
 - a) El departamento de contabilidad clasificará las facturas según en estas categorías, en las cuentas auxiliares, ventas gravadas al 5%, ventas gravadas al 16%, ventas excluidas, ventas exentas. Éstas, se actualizarán después de cada reforma tributaria si ésta crea nuevas categorías.
 - b) Cuando la empresa comercializadora maneje indistintamente todas las categorías, los valores por concepto de IVA, se registrarán en una cuenta transitoria, que se ajustará mensualmente, mediante una aplicación de proporcionalidad. En ningún caso, los ajustes de proporcionalidad se acumularán de un mes a otro.
 - c) Las empresas que trabajen por el sistema de comisiones, harán cortes mensuales o quincenales, causando el respectivo impuesto sobre las ventas. Así mismo, las empresas que utilicen un sistema organizado, regular y permanente de ventas a plazos, liquidarán los intereses con su respectivo IVA en forma mensual.
 - d) Los retiros de inventario con destinación no comercial, se informarán a contabilidad, quien autorizará a tesorería la transferencia del IVA respectivo, de las cuentas de operación al FIV.
 - e) Los descuentos efectivos otorgados al momento de cada operación, deben estar dentro de los márgenes determinados por el área comercial, dado que éstos no hacen parte de la base gravable, pero ya se pagó un impuesto por ellos.
 - f) Las devoluciones de artículos vendidos, generarán un ajuste en el impuesto, que a su vez puede llevar a una transferencia del FIV por devolución del IVA.

Recomendaciones para el Estado colombiano

1. El impuesto sobre las ventas deben asumirlo proporcionalmente con respecto al precio final autorizado cada actor del ciclo económico
En el ejemplo de la sección 2.7, el importador debería asumir la proporción del valor pagado con respecto al precio final, es decir $100/300 = 33,3\%$ que se restarían a su impuesto descontable, de modo que declararía 24 menos 12 = 12 (en vez de 8). El mayorista debe asumir $150/300 = 50\%$ que se restarían a su impuesto descontable, de modo que declararía $32 - 16 = 16$ (en vez de 8). El minorista asumiría $200/300 = 66,7\%$ que se restarían a su descontable, de modo que declararía $48 - 18 = 30$ (en vez de 16) y el consumidor final, pagaría sólo un 2% de los 300, puesto que el IVA ya lo pagaron los tres actores anteriores así $16 + 4$ (importador) + 8 (mayorista) + 14 (minorista) + 6 (consumidor) = 48: Sólo así se derrotaría la regresividad y el consumidor, que es quien menos gana, pagaría menos. Este es el IVA distributivo y no regresivo.
2. Los bienes exentos, serán los destinados a exportación, pero conservando la exención de las carnes, la leche, el queso y los huevos en todos los momentos del ciclo económico. Además, trasladar los excluidos de la canasta familiar, frutas, hortalizas y cereales a ésta categoría, puesto que así por fin se beneficiarían los consumidores.
3. La exclusión no será para artículos de la canasta familiar, puesto que esto significa beneficio para sus comercializadores en detrimento de los consumidores. En este sentido se debe acoger la propuesta de la CET de solo excluir servicios.
4. La tarifa general debe ser de 19% (actualmente los del 16%), deben quedar en el 5%, los actualmente excluidos pero que no pertenezcan a la canasta familiar y en el 10% los actuales del 5% que no pertenezcan a la canasta familiar.
5. En cuanto a las bases gravables especiales, no debe existir más la proporcionalidad, siempre que los impuestos pagados a tarifa superior a la generada, tengan relación de causalidad con la actividad productora de renta.
6. El impuesto sobre las ventas se debe generar por recaudo y no por ventas. Las empresas no deben financiar al estado a través de las ventas a crédito.
7. Se debe replantear el sistema de retención en la fuente, tratándose de un impuesto indirecto, ésta no puede ser de periodicidad distinta a la del impuesto mismo.

8. Se debe acoger la propuesta de la CET, en el sentido de declarar excluidos del impuesto los negocios que funcionen bajo la modalidad de franquicias y declararlos sujetos pasivos del Impuesto nacional al Consumo.
9. Se debe acoger la propuesta de la CET sobre el IVA pagado en la adquisición de bienes de capital. La primera alternativa es permitir el descuento del IVA pagado sobre la compra de activos fijos o bienes de capital, e incluir los intangibles que pueden formar parte de bienes de capital para empresas que exploten este tipo de activos, en tres años así: i) una tercera parte en el año de la compra, ii) una tercera parte en el año siguiente y ii) una tercera parte en el segundo año siguiente a la compra.
10. Se debe eliminar el Régimen Simplificado y por ende el IVA teórico. Hay que formalizar el comercio.

Conclusiones

Las últimas reformas tributarias han contribuido muy poco a mejorar los problemas estructurales del impuesto sobre las ventas en Colombia. El impuesto sigue desbalanceado, está lejos de ser neutral, está lejos de fomentar la inversión, lejos de proteger la canasta familiar y muy lejos de la anhelada progresividad.

Las empresas financian al Estado con su capital de trabajo, con las retenciones, con las ventas a crédito, con la proporcionalidad. Pero éstas recuperan esa financiación con las ventas. Quienes nunca lo hacen, son los consumidores, los únicos damnificados del sistema.

Ante este diagnóstico, la planificación es una labor titánica, para empresarios y asesores. Es una lucha contra el “mundo”, compuesto por el sistema, las normas, la administración, los grupos económicos, las tendencias tercermundistas. El sostenimiento de la carga fiscal es una alta montaña para el Estado. Las altas cargas salariales y pensiones de los funcionarios del Estado desplazan y derrotan cualquier esfuerzo por derrotar la regresividad.

Los empresarios deben planificar mediante la herramienta diseñada para éste fin, el cumplimiento de la obligación del Impuesto sobre las Ventas. El Estado debe acoger las solicitudes de los gremios, de la academia y los consumidores en general.

Pero, Ainsworth (2006), habla de la trinidad imposible de los impuestos al consumo. Ningún impuesto al consumo ha tenido los tres atributos críticos de un im-

puesto progresivo al consumo: una base amplia, una alícuota uniforme y alivio medido para aquellos que presenten mayores necesidades.

Sin embargo, Barreix, Bes & Roca (2010), habla de un análisis de los ingresos de los individuos como indicador de bienestar en un análisis del impacto distributivo del IVA y la identificación de los productos de la canasta familiar, el llamado Sistema Universal. El diseño de este impuesto en *Japón* invierte la lógica ya que parte de la identificación de la población a la cual se desea beneficiar y posteriormente se exime del impuesto a esta población cuando consume este conjunto acotado de bienes y servicios. El resultado de la instrumentación del IVA en *Japón* es que individuos que consuman el mismo bien o servicio enfrentarán un costo fiscal diferente en función de si la legislación los ha identificado como beneficiario del alivio impositivo. Lo anterior significa que para el mismo producto el impuesto puede tener un valor u otro dependiendo el individuo que lo adquiere. Sin embargo, la especificidad de los bienes y servicios y de la población beneficiaria identificada en la legislación impositiva introduce una complejidad en la administración tributaria y requiere de una sociedad con una importante adhesión social.

Referencias

Ainsworth, R. (2006 b) Digital Consumption Tax (D-CT). Working Paper Series, Law and Economics, Working Paper No.06-26. Boston, MA: Boston University School of Law.

Comisión de Expertos para la equidad y la competitividad tributaria (2015). Informe final presentado al ministro de Hacienda y crédito público. Recuperado de: <http://www.larepublica.co/sites/default/files/larepublica/Informe%20Final.pdf>

Chavarro, J. (2012). Estatuto Tributario comentado. Bogotá: Editorial Nueva Legislación, Título V, Libro III.

Estatuto Tributario colombiano 2016. Bogotá: Legis Editores SA.

Garay, J. & Garay, M. (2007). Leyes del IVA. Comentada, Casos Prácticos, Índice alfabético conjunto de la ley y su reglamento. GO 38.632 26 de Febrero de 2007. Corporación AGR S.C. Caracas.

Hoyos, C. (2006). Los efectos del IVA en la economía. En *Temas de Derecho Tributario Contemporáneo* (pp. 17-369). Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.

Hoyos, C (2012). Revista de Derecho Privado, 51 (Enero - Junio 2014) - Universidad de los Andes, Facultad de Derecho.

- Ley del IVA. Ciudad de México: Diario Oficial, Última reforma publicada DOF 11-12-2013. Estados Unidos Mejjicanos.
- Ley 1607. Reforma Tributaria. Bogotá: Diario Oficial No. 48655 de la República de Colombia, 26 de diciembre de 2012.
- Ley 1739. Reforma Tributaria. Bogotá: Diario Oficial No. 49.374 de la República de Colombia, 23 de diciembre de 2014.
- Parra, A. (2014). Planeación Tributaria y Organización Empresarial. Bogotá: Editorial Legis.
- Regueros, S. (2006). Los Sujetos Pasivos del Impuesto al valor agregado. En *Temas de Derecho Tributario Contemporáneo* (pp. 17-369). Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
- Rodríguez, A. (2001). Tratamiento del IVA en la importación de bienes de capital. *Revista Impuestos*, 108, nov.- dic./2001, (pp. 5-8).
- Rosembuj, T. (1989). *Elementos del derecho tributario 11*, Barcelona, PPU.
- Sánchez, F & Parra, J. (1995). *Incidencia distributiva del IVA en un modelo de ciclo de vida*. Bogotá, Departamento Nacional de Planeación.
- Silva, R. (2008). *Un IVA regresivo para América latina: cambiando el esquema tributario, de regresivo e injusto a progresivo y socialmente responsable*. Quito: En Centro de Estudios Latinoamericanos.
- Steiner, R. & Soto, C. (1998). *IVA, productividad, evasión y progresividad*. Bogotá: Fedesarrollo.
- Sumarium.com (“016). Estos serían los nuevos precios del atún Eveba. Recuperado <http://sumarium.com/estos-serian-los-nuevos-precios-del-atun-eveba/>
- Upegui, J. (2011). Principios Constitucionales del Derecho Tributario en Colombia y México. En: Colombia. *Revista De Derecho Fiscal*. Editorial Universidad Externado de Colombia. v.5 fasc. N/A (131 – 161).
- Villasmil, M., Sierra, G., Márceles, V., Leal, O. (2017). Enfoques de gestión estratégica para promover el arbitraje tributario en los gobiernos locales. *Revista Espacios*.