

**CONSECUENCIAS TRIBUTARIAS DE LA FALTA DE PLANEACION FISCAL EN  
LAS EMPRESAS IMPORTADORAS COLOMBIANAS**



**CLAUDIA MARCELA JARAMILLO GRANADA**

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

**CONTADORA PUBLICA**

Director:

**CLAUDIA CUERVO**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA**

**FACULTAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**

**PROGRAMA CONTADURIA PUBLICA**

**BOGOTÁ, SEPTIEMBRE 2017**

**Consecuencias tributarias de la falta de planeación fiscal en las empresas  
importadoras colombianas**

Claudia Jaramillo Granada Código: d4012560

Tutor: Claudia Cuervo.

**Universidad Militar Nueva Granada**

**Diplomado Alta Gerencia**

**Bogotá D.C.**

**Septiembre 2017**

## Resumen

A causa de los cambios continuos en los tratados de libre comercio, acuerdos bilaterales y transformaciones tributarias, el pensamiento crítico-gerencial moderno debe incluir en su planeación inicial las posibles consecuencias tributarias y financieras que factores externos, como la TRM, los gravámenes por importación de materias primas y las fluctuaciones varias en algunos sectores, puedan llegar a generar sobre variables fundamentales para el funcionamiento empresarial. Los cambios externos y la disminución del proceso de producción, como resultado de variables externas, generan en la empresa una incongruencia fiscal y financiera, que de una u otra forma, influye proporcionalmente en el incremento de los precios de la demanda y en el poder adquisitivo del consumidor. El alza continua en las materias primas y la imposición de gravámenes antes inexistentes han producido en la empresa colombiana un cese de actividades comerciales desproporcionado. Afecciones al presupuesto de compras, sobrecosto en las tasas e impuestos aduaneros y las consecuencias tributarias como la elusión y la evasión hacen parte de las transformaciones provocadas por el comportamiento del mercado a nivel internacional.

En este ensayo se pretende determinar el consecuente tributario de un mal planeamiento fiscal en las empresas importadoras colombianas. Para esto se identificaron los elementos del plan de compras y se establecieron las consecuencias sobre el poder adquisitivo al momento de desconocer los gravámenes tributarios. De igual forma se evaluaron los impuestos aduaneros y se analizó su impacto sobre el proceso de producción y actividad comercial de la empresa, lo que determinó que el desconocimiento del marco legal es uno de los factores de afección sobre el planeamiento estratégico. Así mismo, se planteó como hipótesis que el cese de las actividades comerciales y el impacto de las consecuencias tributarias en la empresa importadora correspondía a las fluctuaciones constantes del

mercado internacional y la deficiencia de variables financieras a la hora de ejecutar el planeamiento empresarial para la fijación de las actividades de producción durante el periodo contable vigente.

La metodología utilizada durante el desarrollo del proceso investigativo correspondió al enfoque cualitativo. Como herramientas de investigación se utilizaron el análisis documental de la literatura disponible, desde el espectro del constructo teórico, y la comparación investigativa de documentos vigentes interrelacionadas con el interés del diseño investigativo estructurado. Sin embargo y a pesar de que en algunos puntos de la investigación el tema tributario se extiende y desvaría los límites investigativos era necesario analizar temas ajenos a los objetivos como: el cálculo matemático, econométrico y financiero con el propósito de determinar la capacidad del plan de compras o la función de sus elementos desde un punto de vista contable y no gerencial. Finalmente se identificaron las consecuencias tributarias desde el espectro financiero, la carga impositiva y los errores en la proyección económica de la empresa durante el devenir del ciclo presupuestal anual. En conclusión, la presente investigación ofrece una perspectiva investigativa basada en la revisión documental de informes y análisis de interés nacional correspondientes al impacto económico en la empresa colombiana debido a factores como: inestabilidad comercial externa, transmutación tributaria y desconocimiento del marco normativo vigente impuesto por el sistema aduanero.

**Palabras clave:** Consecuencias tributarias, impuestos, tributo, estrategia fiscal

## Abstract

Because of the continuous changes in free trade treaties, bilateral agreements and tax transformations, modern critical-managerial thinking must include in its initial planning the possible tax and financial consequences that external factors, such as TRM, raw materials and the various fluctuations in some sectors, can generate on key variables for business operation. External changes and the decline in the production process, as a result of external variables, generate in the company a fiscal and financial incongruity, which in one way or another, proportionately influences the increase in demand and purchasing power of the consumer. The continuous rise in raw materials and the imposition of previously non-existent taxes have produced a disproportionate cessation of commercial activities in the Colombian company. Affections to the budget of purchases, surtax in the rates and customs taxes and the tributary consequences like the circumvention and the evasion are part of the transformations provoked by the behavior of the market at international level.

This paper aims to determine the consequent tax of poor fiscal planning in Colombian import companies. For this the elements of the purchase plan were identified and the consequences on the purchasing power were established at the time of ignoring the tax liens. In the same way, customs taxes were evaluated and their impact on the production process and commercial activity of the company was analyzed, which determined that the lack of legal framework is one of the factors of affection on the strategic planning. Likewise, it was hypothesized that the cessation of commercial activities and the impact of the tax consequences on the importing company corresponded to the constant fluctuations of the international market and the deficiency of

financial variables when executing the business planning for the fixation of production activities during the current accounting period.

The methodology used during the development of the research process corresponded to the qualitative approach. As research tools we used the documentary analysis of available literature, from the spectrum of the theoretical construct, and the research comparison of current documents interrelated with the interest of structured research design. However, and despite the fact that in some points of the investigation the tax issue extends and deflected the investigative limits it was necessary to analyze non-objective subjects such as: mathematical, econometric and financial calculations in order to determine the capacity of the purchase plan or the function of its elements from an accounting and non-managerial point of view. Finally, the tax consequences of the financial spectrum, the tax burden and errors in the economic projection of the company during the course of the annual budget cycle were identified. In conclusion, the present research offers a research perspective based on the documentary review of reports and analyzes of national interest corresponding to the economic impact in the Colombian company due to factors such as: external commercial instability, tax transmutation and ignorance of the current normative framework imposed by the customs system.

**Key Words:** Tax consequences, taxes, tribute, fiscal strategy

## Tabla de contenido

Consecuencias tributarias de la falta de planeación fiscal en las empresas importadoras colombianas.....	1
Capítulo I Elementos que hacen parte del presupuesto de compras de mercancía en una empresa importadora.....	2
Capítulo II Impuestos aduaneros y su impacto sobre las empresas importadoras en el proceso de compra de materias primas.....	11
Capítulo III Consecuencias tributarias originadas por el incumplimiento del planeamiento fiscal en la empresa colombiana importadora.....	15
Conclusiones .....	22

**Lista de tablas**

Tabla 1. Elementos del Presupuesto de Compras.....3



**Lista de gráficas**

Gráfica 1. Impacto/ capacidad de importación y exportación. ....	7
Gráfica 2. Elementos matemáticos del presupuesto de compras. ....	9
Gráfica 3. Índice de exportación. elaboración propia de la investigadora.....	12
Gráfica 4. Disminución importaciones colombia. ....	13
Gráfica 5. Compañías cerradas por elusión y evasión. ....	17
Gráfica 6. Cierre de empresas en colombia 2010-2012.....	19

## **Consecuencias tributarias de la falta de planeación fiscal en las empresas importadoras colombianas.**

El desarrollo fructífero de las operaciones de producción en una entidad comercial importadora es el resultado constante de los esfuerzos gerenciales y del planeamiento fiscal por parte de las directivas de una empresa. Sin embargo y según el DANE (2017) más 214 empresas han declinado sus actividades comerciales sobre el territorio colombiano debido al incremento sustancial en los precios de la materia prima que se importa para dar continuidad a los procesos de producción. Esta problemática puede ser analizada desde diferentes enfoques. La falta de planificación fiscal y la carencia de análisis sobre las consecuencias tributarias en la empresa colombiana, con mayor énfasis en las empresas importadora, son las principales razones por las cuales el cese de las acciones comerciales ha originado un declive significativo en la nación. El desconocimiento de los efectos tributarios relacionados al presupuesto de compras, el alza de los impuestos aduaneros y su influencia derivada de los tratados de libre comercio, así como también, las consecuencias tributarias originadas en un planeamiento fiscal erróneo son los factores más relevantes en el extenso grupo de consecuencias empresariales derivadas de la problemática en cuestión. La anterior premisa deduciría entonces una ponencia hipotética que resalta a los planteamientos anteriormente descritos como las causas y razones por las cuales se crean vacíos fiscales, planteamientos financieros erróneos, proyecciones económicas inviables y consecuencias tributarias irreparables como la elusión o evasión de impuestos. Para poder indagar sobre el planteamiento del presente problema, es indispensable investigar de forma cualitativa los elementos del plan de compras, ya que este representa la base común de la capacidad de producción, los impuestos aduaneros que la empresa importadora debe pagar en Colombia y basados en estas perspectivas, evaluar algunas de las consecuencias tributarias derivadas de un planeamiento fiscal impropio.

## **Capítulo I. Elementos que hacen parte del presupuesto de compras de mercancía en una empresa importadora**

Desde un concepto teórico, Mercado (2004) argumenta que “(...) a través del presupuesto de compras una entidad comercial conoce la capacidad de sus ventas y de su modo de producción” (p. 51). Con lo anterior el autor expone el presupuesto de compras como un elemento cíclico que conlleva a los integrantes del planeamiento estratégico a dimensionar los planes de inversión y la estructuración de operaciones logísticas de acuerdo a la influencia de variables dependientes e independientes.

En este sentido, la empresa está en la obligación de planear la adquisición de nuevos bienes, materiales y servicios de acuerdo al presupuesto de gastos en cada departamento y al presupuesto de los materiales primarios, cuyo propósito, es la elaboración final de una oferta competitiva o monopólica; teniendo en cuenta su criterio técnico, económico, patrimonial y organizativo.

Por otro lado, Burbano (2011) enfatiza al presupuesto de compras como “(...) un puente entre la interacción del planeamiento estratégico, la gerencia estratégica y el proceso de direccionamiento empresarial” (p. 29). En las afirmaciones del autor, al igual que en las de Mercado (2004), el presupuesto de compras es un elemento óptimo entre la generación de recursos y la reinversión de los mismos. De esta forma, el académico expone al presupuesto – no solo desde el sector de compras- como una función administrativa conformada por control, organización, coordinación y dirección. Por tal motivo, desde sus aportes teóricos, antes de consolidar el presupuesto de compras es recomendable, parafraseando a Burbano (2011), consolidar un proceso empresarial que determine el impacto tributario sobre el marketing, la metodología gerencial, el proceso para la toma de decisiones, gastos de adquisición de servicios internos y gastos operacionales.

Una definición completa para entender la importancia del presupuesto de compras y los elementos que se derivan del mismo, está disponible desde el entendimiento teórico-práctico de Muñiz (2009), pues el autor expone que:

Un ciclo de planeación estratégica conlleva ambas decisiones, las que implican adquisición y las que requieren la utilización de un servicio especializado. Ambas deben estar ejecutadas sobre el lineamiento estratégico que demarque una estructuración de riesgos y de costos, los dos dependen de factores externos al efecto de la decisión gerencial (p. 127).

La afirmación del autor desprende alternativas varias para la interpretación de las funciones administrativas en un presupuesto de compras, ya que, desde un espectro empresarial, éste no solo se orienta desde las variables internas, sino que a su vez, debe estar orientado a afrontar el devenir de alteraciones externas tales como: leyes tributarias, interpretaciones diversas del marco legal vigente, tratados de libre comercio y acuerdos bilaterales y multilaterales.

En este sentido y recopilando de forma analítica las contribuciones anteriormente expuestas, sumados a la matriz de fluctuaciones externas planteadas por Lawrence, Ruswinckel, & Malo (2001), se describen entonces como elementos de impacto en la planeación del presupuesto de compras los expuestos en la Tabla 1.

**Tabla 1.** Elementos del presupuesto de compras

Elemento	Impacto	Variable dependiente	Variable independiente	Exposición teórica y autor
----------	---------	----------------------	------------------------	----------------------------

<b>Precio de la materia prima</b>	Interno sobre los costos de producción /externo sobre el precio de la oferta	Planeación estratégica y gerencial para la adquisición de servicios y bienes	Leyes tributarias, TLC, acuerdos bilaterales y multilaterales, desagravio arancelario en materias de interés o aumento de los mismos	Salvador mercado (2004)
<b>Política de inventarios</b>	Sostenimiento interno del nivel óptimo de oferta. La falta de control puede causar carencias en el control de la materia prima	Planeación gerencial sobre el factor de adquisición	Escases de productos primarios nacionales que implique la importación de materiales para la estructuración de la demanda	Salvador mercado (2004)
<b>Proyección de la demanda</b>	Desequilibrio en los estándares de producción y precio	Planeación estratégica y cálculo del punto de equilibrio sobre la demanda	Canalización del público objetivo a través de monopolios y oligopolios	J. Burbano (2011)
<b>Liquidez de la empresa</b>	Disminución de la calidad, cantidad y eficiencia de la demanda	Planeación gerencial y estratégica	Etapas de recesión y disminución del poder adquisitivo	J. Burbano (2011)
<b>Volumen de producción planificada</b>	Disminución de los márgenes positivos si la producción no alcanza el punto de equilibrio	Planeación en los presupuestos de compras, costos y producción	Exceso de demanda y decrecimiento de los ofertantes nacionales o internacionales	Lawrence, Ruswinckel, & Malo (2001)

Nota: Elaboración propia de la investigadora. Información extraída de Hilton, W., & Rivera, G. (2005). Presupuestos; Planificación y Control. México D.F.: Pearson: Prentice Hall

Como se observa, los elementos del plan de compras son, en afirmaciones de Rosales & Cañaverl (1999), multidimensionales. Esto quiere decir que la afección o alteración de uno de ellos puede generar impactos en los diferentes procesos operativos de la compañía. Por ejemplo, una fluctuación negativa por parte de la materia prima para la fabricación de la demanda, desde el espectro internacional, puede generar una disminución significativa en los niveles de producción per se, lo que

a su vez influenciaría el comportamiento de la oferta y por consiguiente los precios de la misma. Teniendo en cuenta la anterior premisa se deduciría entonces que la primera variable afectada es la concerniente al volumen de producción.

La variación continua de la TRM (Tasa representativa en el mercado) es un fenómeno de impactos multilaterales. Sin embargo, en el marco del plan de compras esta variable afecta de forma directa la proyección de la demanda. Es decir, al existir una alteración constante en la tasa de cambio, el planeamiento gerencial y tributario puede sufrir fluctuaciones sobre el método de proyección. En otras palabras, si el precio de las materias primas exacerba el costo de adquisición proyectado inicialmente, este costo extra deberá ser traspasado al consumidor de forma consecuente. Por lo tanto, un aumento repentino en los costos de producción se verá reflejado en el precio de adquisición impuesto al consumidor. Un ejemplo de esto se puede denotar en el informe estadístico aportado por la Asociación Nacional de Empresarios (2016).

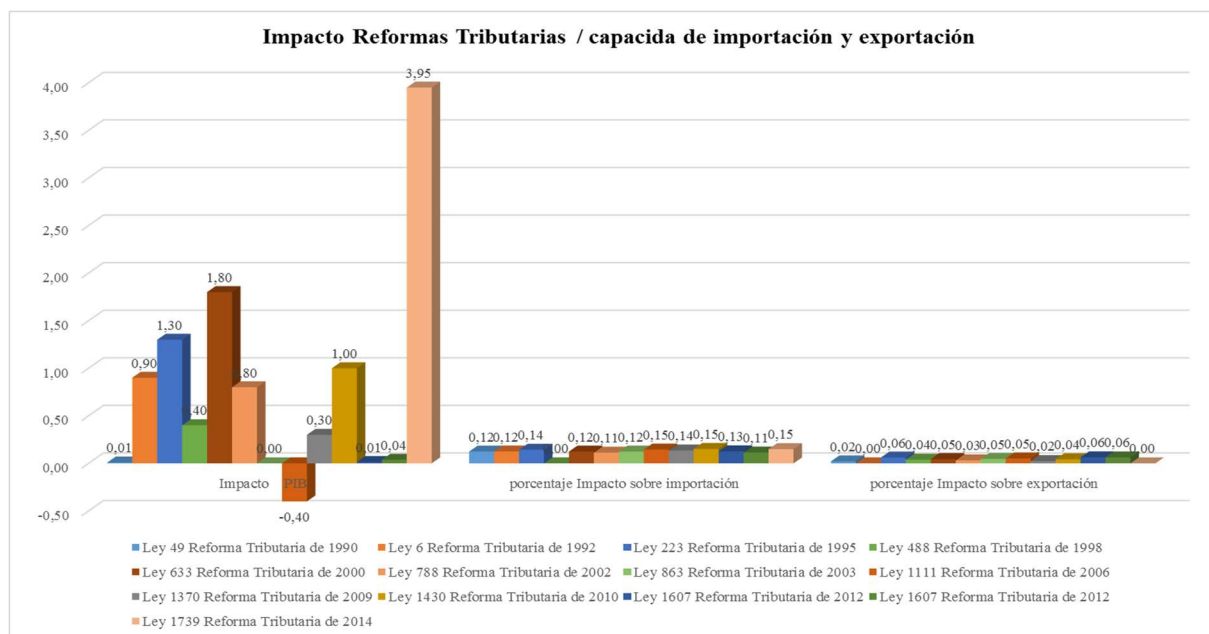
Según la ANDI, el impacto del dólar americano sobre la economía colombiana derivó en múltiples consecuencias financieras para las entidades importadoras. Una de estas tantas fue concerniente a la extralimitación presupuestal a la que fue sometido el costo de producción. De esta forma, empresas del sector minero-energético y agroindustrial tuvieron que exceder su proyección financiera de adquisición en un 31.6%. Aunado a eso, refleja el informe, el precio de la oferta, desde el 2015, se ha incrementado en un 28.3%, lo que ha disminuido en un 41.4% el poder adquisitivo del consumidor.

Por otro lado, después de la proyección de la demanda, la liquidez de la empresa es el valor que más afecta el comportamiento del TRM. Sin embargo, desde una perspectiva tributaria, el IVA y el desconocimiento en su liquidación es un elemento de amplias alteraciones, tanto para el poder adquisitivo, como para el sostenimiento del volumen de producción. Es decir, para contrarrestar el

impacto negativo generado por el alza del dólar – moneda internacional de adquisición- la empresa debe tener un plan gerencial y tributario que pueda proyectar el IVA devuelto – como motivo de exención tributaria- como un capital de recomposición que puede simplificar y equilibrar los costos de adquisición y producción.

Para entender la importancia de la planeación gerencial y estratégica en el marco del presupuesto de compras es fundamental realizar un análisis de la radiografía tributaria y de los demás factores de impacto externo que influyen en el proceso adquisitivo y productivo de la empresa. En pro de lo anterior, hay que recalcar que la nueva ley tributaria colombiana, Ley 1819 de 2016, ha interpuesto una serie de cambios y transformaciones sobre el gravamen regular de las materias primas, que así como lo afirman Sanin & Rafart (2014): “(...) solo perjudica la importación de las necesidades materiales de la empresa colombiana, pues la nueva ley no está adaptada al funcionamiento de los Tratados de Libre Comercio” (p. 12).

Sobre esta afirmación, vale a aclarar que las empresas más impactadas por el cambio tributario corresponden a las ubicadas en las zonas francas, ya que para las mismas el cambio en el impuesto de renta aumentó de un 15% a un 22%. Este aumento según el Portafolio (2017) impactará de manera negativa el poder adquisitivo de materias para transformación en empresas dedicadas a la fabricación de químicos, alimentos y hasta textiles. Lo anterior quiere decir, que si las empresas francas, 905 en su totalidad, aportaban \$ 41 billones de pesos al PIB de la nación los efectos de la introducción de una nueva reforma serán notables para el cierre del ciclo fiscal del año en curso. La Gráfica 1 demuestra de forma multilateral la disminución de las cantidades de importación debido a la transmutación tributaria que se ha realizado en cada una de sus doce actualizaciones.



**Gráfica 1.** Impacto/ capacidad de importación y exportación. Elaboración de la investigadora información extraída de Rev. Dinero. Vol. 24 Bogotá, 27 de febrero de 2015

Como se puede observar en la gráfica 1, la disminución de la capacidad de importación por parte de la empresa colombiana ha disminuido a través del tiempo y sobre el impacto de cada reforma a la ley tributaria. Ese decrecimiento continuo se ha visto reflejado en la incapacidad productiva de la empresa pública y privada. Un ejemplo de la anterior premisa se puede ver en la disminución de la importación de maquinaria pesada por parte de las empresas constructoras, sector que, según El Espectador (2017), proyecta un 2.4% de crecimiento en el restante del año 2017, pues en el estatuto tributario, artículo 428, se establecía que este producto estaba exento de impuestos aduaneros por tener su centro de actividades en una zona franca, lo que ha sido totalmente transformado por la nueva Ley tributaria al declarar el desagravio sobre elementos que sean requeridos únicamente en el cumplimiento de un objeto general, comunitario o social.



Con este ejemplo es descriptible la alteración del impacto sobre el planeamiento gerencial y estratégico de las empresas, debido a que el presupuesto establecido para el funcionamiento de un año fiscal se ve sometido a puntos de ruptura tributaria que en diferentes casos, o aumenta la capacidad de producción, compras y transformación de la materia o en su defecto la disminuye, afectando con esta última variable la cadena legal económica: oferta, demanda y satisfacción de las necesidades del mercado.

Por otro lado, una perspectiva diferente acerca de la influencia del volumen de compras y posterior proyección de la demanda y oferta, elementos del presupuesto de compras que varían a raíz de los efectos de los factores tributarios, yace sobre las afirmaciones de Reyes, Gómez, & Acevedo (2016) quienes difieren de la pérdida del poder adquisitivo y de su influencia sobre la articulación del presupuesto de compras por parte de la empresa, ya que en el caso de la nueva ley tributaria, por ejemplo, la desaparición y disminución gradual de algunos gravámenes como el impuesto a la riqueza o e incluso el ya conocido CREE serán esenciales para aumentar la capacidad de reinversión planeada por parte del sector empresarial.

Lo anterior, teniendo en cuenta que la tarifa en el impuesto de la renta disminuirá el 32 % mientras que la exención del IVA en los bienes y servicios de sectores agropecuarios traerá consigo la estimulación de variables de producción como tecnología y expansión de los servicios y actividades comerciales, motivando de esta forma el presupuesto de compra en cada uno de sus elementos.

Así mismo, desde el espectro matemático-financiero el presupuesto de compras se calcula teniendo en cuenta la fórmula que se presenta en la gráfica 2. En esta se atribuye la importancia de la variable CL como significancia a las alteraciones que un presupuesto de compras puede presentar al hacerle

frente a fenómenos ajenos a la gerencia estratégica, en este caso, el efecto de las leyes tributarias, el dominio del mercado por parte de monopolios y oligopolios o incluso el sobre exceso o carencia de demanda.

Compra de insumos, productos y servicios	L	J	K	M
P1 P2 P3 Pn	P1L1 P2L2 P3L3 PnLn	P1 J1 P2J2 P3J3 PnLn	P1K1 P2K2 P3K3 PnKn	P1M1 P2M2 P3M3 PnMn
Formula requerida de insumos teniendo en cuenta e, Factor CI como alteraciones externas a la empresa	$CI = \sum_{j=1}^p x$	$CI = \sum_{j=1}^p x$	$CI = \sum_{k=1}^p x$	$CI = \sum_{m=1}^p x$

**Gráfica 2.** Elementos matemáticos del presupuesto de compras. Elaboración de la investigadora. Información extraída de Hilton, W., & Rivera, G. (2005). Presupuestos; Planificación y Control. México D.F.: Pearson: Prentice Hall

La gráfica 2 refleja claramente los elementos matemáticos de influencia y cambio financiero por parte de factores externos al planeamiento gerencial. La variable P corresponde al precio del producto actual, L hace referencia a los impuestos que se pagan en el proceso de importación, la J toma el valor propositivo de la equivalencia entre la oferta y la demanda, la constante CL representa las alteraciones y fluctuaciones de impacto ajenas al presupuesto de compras, mientras que finalmente las variables M y K representan fluctuaciones o actores externos a la proyección tributaria y financiera de la empresa que pueden afectar el desarrollo del ciclo de adquisición y producción. En este caso quedan expuestos elementos como: los estándares de consumo en materia prima, los niveles de calidad necesarios para el producto, el precio actual del mercado para la consecución de la materia prima y los costos en actualidad para la producción. Teniendo en cuenta los anteriores elementos del presupuesto de compra, se determina la capacidad de producción y una posible proyección de la demanda en forma periódica.

Otra forma para determinar el presupuesto de compras corresponde a la utilización de la fórmula que se refleja en los siguientes puntos:

- PC: Presupuesto de Compra
- PMP: Presupuesto de materia prima
- IFMT: Inventario final para materia prima
- FE: Factor de alteración externo.

La fórmula anterior puede ser aplicada siempre y cuando la empresa incluya en su proyección financiera y tributaria inicial la variable de alteración externa. En ese caso, el presupuesto de compras se vería afectado un estado mínimo, ya que sumado a la reserva guardada para afrontar las fluctuaciones externas se encuentra también la reserva presupuestal activa, representada por las devoluciones del IVA y por la existencia del inventario de reserva.

Acorde con las exposiciones del constructo teórico previo, se puede concluir en el presente capítulo que los elementos que hacen parte del presupuesto de compras en una empresa importadora en el Estado colombiano son:

1. Las fluctuaciones de incremento absoluto
2. La liquidez de la empresa
3. Las capacidades hegemónicas para participar en el mercado
4. La proyección de la demanda
5. El precio para la consecución de la materia prima
6. El punto de equilibrio entre la demanda y la oferta
7. La política adquisitiva de inventarios
8. Volumen de producción

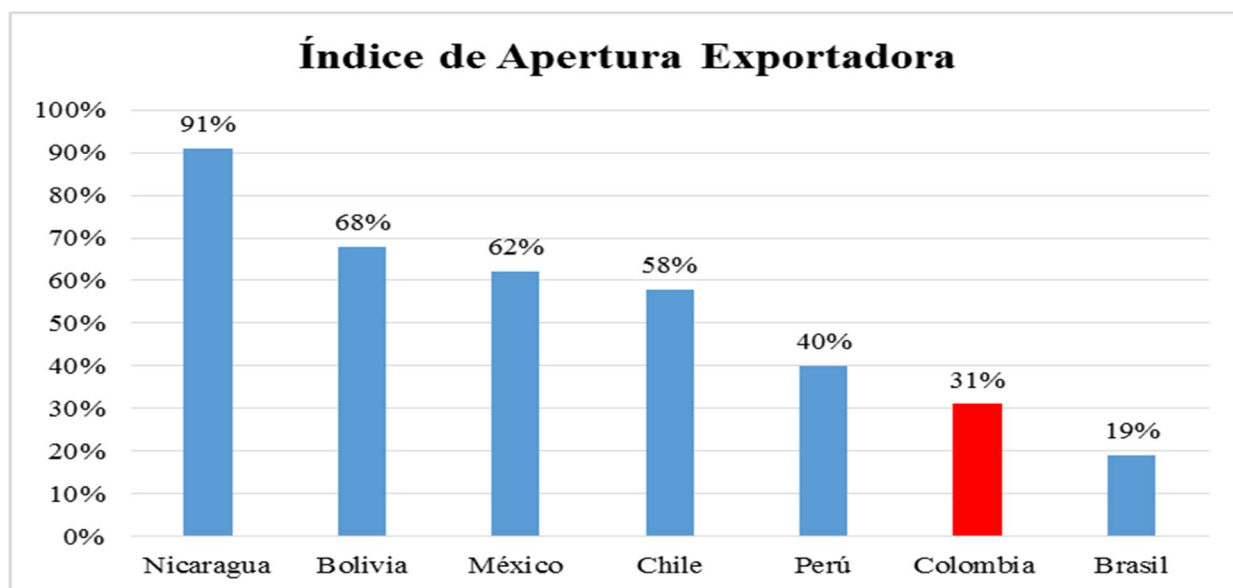
## **Capítulo II. Impuestos aduaneros y su impacto sobre las empresas importadoras en el proceso de compra de materias primas.**

La transformación de la nueva reforma a la ley tributaria estructural por parte del gobierno nacional en el año 2016, trae consigo pluralidad de beneficios para todas aquellas empresas que sustenten y mantengan una cadena de producción con base en la variable importación. En relación a esto y de acuerdo a la reforma de la Ley 1819, las empresas colombianas estarán integradas a una nueva estructura tributaria que levanta el gravamen tradicional (aranceles e IVA reglamentado) sobre aproximadamente 1.951 bienes de importación. Aquellas empresas que hagan parte de mencionado programa, cuyo nombre corresponde a plan vallejo, podrían llegar a obtener, según El Portafolio (2017), un salvamento y ahorro presupuestal de \$ 120 millones de dólares, siempre y cuando importen material primario para la cadena de producción.

Sin embargo, y aunque 470 empresas ya hacen parte del plan vallejo, el desconocimiento del marco legal vigente y la falta de difusión de las garantías de la nueva ley tributaria por parte del Estado, hace que las empresas colombianas sigan cayendo en errores de importación como la tramitología y el pago de impuestos no contemplados en las nuevas propuestas del ciclo tributario. Cabe recalcar que es el desconocimiento de la norma per sé, el que direcciona en muchos casos los comportamientos empresariales atípicos o arbitrariedades legales como la elusión o evasión del tributo.

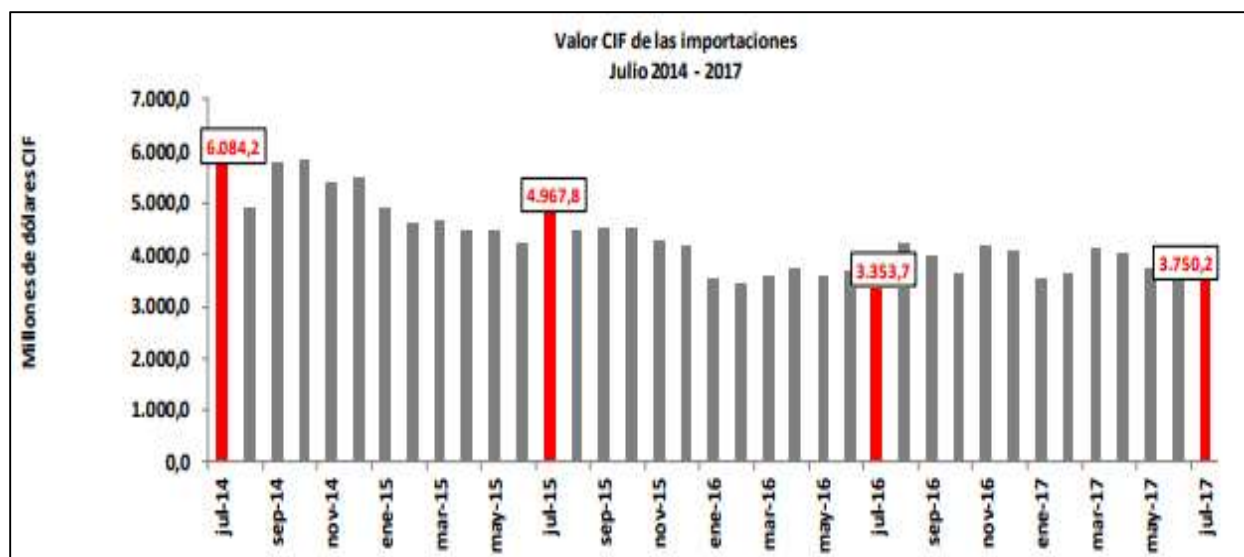
Actualmente el pago de aranceles por importación de materias primas representa el 3.5 % del PIB colombiano (Semana, 2016). A pesar de la existencia de una posibilidad empresarial para la reducción de impuestos como el plan vallejo, algunos aranceles son gestores de disparidad entre el valor de la exportación y de la importación, pues ciertas materias, como los petroquímicos, alcanzan a poseer un valor arancelario de hasta el 80 o 100% sobre el coste de la carga a importar. Esto imposibilita la acción

del principio de economía en los planes de compra y en los planes operaciones, impactando de forma negativa la producción de exportación o comercialización nacional, siendo este último uno de los motivos por los que Colombia es considerada un Estado cerrado para la actividad comercial internacional, en este caso, la debilidad de la exportación a causa de los altos aranceles asignados a la importación. Ver Gráfica 3.



**Gráfica 3.** Índice de exportación. Elaboración propia de la investigadora. Información extraída de DANE, Información estratégica, (2016), <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/importaciones>

Al respecto y según el Decreto No. 4589 del 2006 (no modificado aún por los efectos legales de la Ley 1819), las empresas colombianas deben pagar como aranceles correspondientes a la actividad de importación; el impuesto general de aduanas, el IVA, y los aranceles especiales (según el bien a importar). Sin embargo, el decreto no contempla el cálculo de efectos tributarios o econométricos que variables independientes pero dominantes como el valor del crudo pueden causar en la actividad de importación, cuya consecuencia directa se ve reflejada en el cese de operaciones productivas por parte de la empresa colombiana. Un ejemplo de lo anterior se puede ver reflejado en la Gráfica 4.



**Gráfica 4.** Disminución importaciones Colombia.

Información extraída de [www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol\\_impo\\_jul17.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_jul17.pdf)

Como se observa, la actividad importadora de la nación disminuyó en un 47% desde el año 2014. Esta conducta se debe al declive repentino del precio del barril de crudo y la interpretación del devaluado peso frente al poder adquisitivo generado por el Dólar americano. Reafirmando esta premisa, autores como Krugman (1998) argumentan que: “(...) en sentido tributario y financiero, son los países menos desarrollados los que sufren el impacto de las fluctuaciones económicas internacionales” (p. 26).

De igual forma debido a esta variable independiente, la devaluación del precio del dólar, las importaciones – en el espectro de materias primas- tan solo en el 2016 la adquisición de servicios y productos externos por parte de empresa colombiana disminuyó en un 14.8 %. Lo que significó según el DANE (2017) una disminución del 14.3% sobre las actividades empresariales nacionales y en un 11.9% sobre las operaciones comerciales internacionales. Recalcando así, que es esta última variable la que genera el 31.9% del empleo en los diversos nichos sociales de la nación.

Sin embargo y en concordancia con los aportes teóricos de Berlinski, Kume, & Vaillant (2005) “(..) Un Estado se puede ver beneficiado de los vacíos repentinos y perceptivos de la economía internacional” (p. 31). Lo anterior es explicable al ejemplificar el aumento adquisitivo de materias primas nacionales por parte de la empresa colombiana, ya que de acuerdo a Pro-Colombia (2017), durante el transcurso del 2015 y 2016 el reemplazo de materiales - agroindustriales, metalúrgicos y textiles- internacionales por elementos nacionales aumento de un 12.6% a un 36.2%.

En base a las anteriores ponencias, se aclara entonces que los impactos en el desequilibrio de la balanza empresarial, debido a la inhabilidad para importar materias primas por carencia de liquidez, llevan a la misma a enfrentarse con las siguientes consecuencias tributarias, fiscales y financieras:

- Variaciones negativas sobre el flujo de efectivo. Sobre esta variable es válido exponer como ejemplos a las empresas manufactureras, agropecuarias y de combustibles, las cuales han tenido una variación negativa, según El País (2016), de - 14.8 % sobre el flujo de efectivo proyectado por la empresa en los próximos cinco periodos fiscales.
- Elusión y evasión fiscal culposa, no dolosa e involuntaria. El desconocimiento de la norma legal vigente hacia la interpretación clara de los impuestos gravados por el Estado sobre el producto externo puede llevar al contribuyente o en este caso al direccionamiento gerencial a incurrir en delitos fiscales correlacionados con el pago de tributos planteados por el sistema de recaudo colombiano.
- Sanciones administrativas atribuibles y aplicables por el Estatuto aduanero Colombiano.
- Retrasos en la cadena de producción. Según el Tiempo (2016), la variación de la tasa del dólar, sobre \$ 3.000, ha llevado a que un 2.7% de las empresas registradas en la cámara de comercio de Bogotá cesen sus actividades comerciales, mientras que un 0.9% de las

compañías sobre la misma ciudad tuvieron que declarar en inactividad total su ciclo de producción.

### **Capítulo III. Consecuencias tributarias originadas por el incumplimiento del planeamiento fiscal en la empresa colombiana importadora**

Las organizaciones de lucro comercial son estructuras, cuya característica primordial, debe estar basada en el planeamiento contable y la utilización de la estrategia gerencial, ya que su único fin consiste en interpretar los devenires de la prospectiva del mercado a nivel internacional y nacional. En este sentido, es importante para el presente ensayo aclarar que:

Debido al entorno económico en el cual se encuentran inmersas las organizaciones, es necesario que éstas tengan en cuenta factores externos relacionados con los procesos de globalización. (...) o anterior con el fin de interpretar de una mejor manera la carga tributaria nacional (Cardona & Orozco, 2015, pág. 13).

Esto quiere decir que la carga tributaria dependiente del comercio sobre el territorio colombiano, no solo es evolutiva, sino que a su vez es influenciada por factores externos, dominantes de la fluctuación mercantil internacional. Aunado a esto, Romero (2014) es claro al afirmar que:

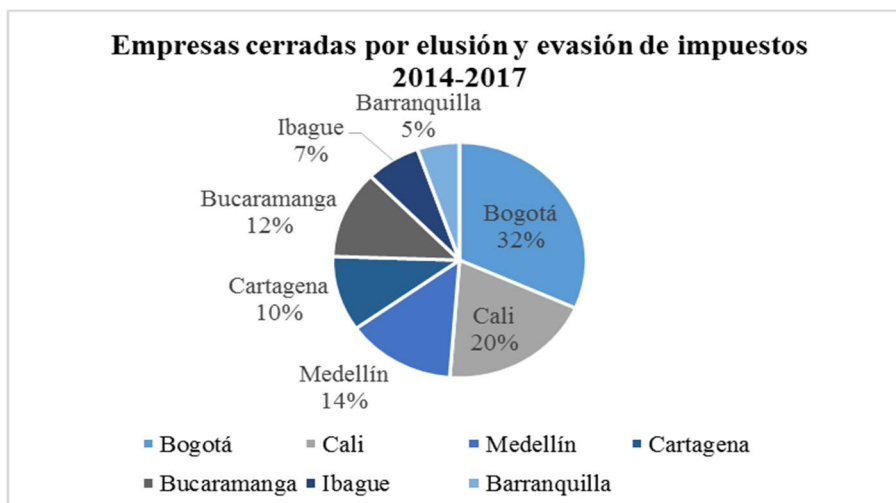
La planeación tributaria es un concepto importante para la optimización de la carga impositiva en Colombia, este tipo de planeación bien estructurada permite que la empresa de cualquier sector controle y reduzca de una manera legal la carga de los impuestos, sin caer en desesperados métodos de evasión o elusión fiscal. (p. 19).



Como afirma el autor, la planeación tributaria y fiscal al interior de las organizaciones empresariales juega un rol fundamental a la hora de evaluar el desempeño de la empresa durante un ciclo contable. Los desconciertos en el planeamiento tributario por parte de la estrategia gerencial pueden llevar a las instituciones comerciales privadas a estar involucradas en delitos como la elusión o evasión del tributo.

Desde el aporte teórico del autor, las consecuencias tributarias que se originan en el planeamiento fiscal empresarial compaginan con las opiniones en materia fiscal de Arroyo (2004), quien argumenta que: “(...) al momento de separar el plan financiero de los planes tributarios y fiscales, la empresa deslegitima la intención de sostener la liquidez desde el control de los tributos a pagar” (p. 46). Esta afirmación cobra importancia para el desarrollo investigativo del presente ensayo pues interrelaciona ambos factores, planeamiento gerencial, desde el espectro financiero, y los elementos tributarios a tener en cuenta.

Un ejemplo de los errores comunes cometidos por la estrategia gerencial sobre la variable tributaria, elusión y evasión fiscal, puede verse reflejada en la Gráfica 5, en la que se demuestra desde un acervo probatorio del DANE, que, debido a la carencia gerencial en la estrategia para el manejo de los tributos, en muchos casos, la empresa debe cesar sus actividades comerciales y productivas.



Gráfica 5. Compañías Cerradas por Elusión y Evasión. Información extraída de DANE (2014).

Como se puede observar, aproximadamente en un periodo de tres años 465 empresas han cesado su actividad comercial debido a la insuficiencia de planes fiscales que coadyuven a la compañía a contrarrestar los impactos de la elusión o evasión, o en su defecto, no cometer atípicamente y con dolo la acción ilegal contraída.

Parafraseando a Morrisey (1998), la planeación desde el concepto estratégico empresarial es muy amplio, pues este debe confrontar variables múltiples entre el interés financiero de la compañía y la influencia de la planeación fiscal y la obligación tributaria.

Con relación a lo anterior es de aclarar que para importación y exportación, las empresas colombianas poseen una carga impositiva que oscila entre el 30 y el 40%. Lo anterior, teniendo en cuenta que los impuestos a pagar son: el impuesto de renta, el IVA, el ICA, la retención en la fuente y el impuesto al patrimonio. Este factor, el tributario, debe ir de la mano con el planeamiento estratégico, desde el espectro financiero y operacional, que se diseña durante la estructuración de los planes fiscales

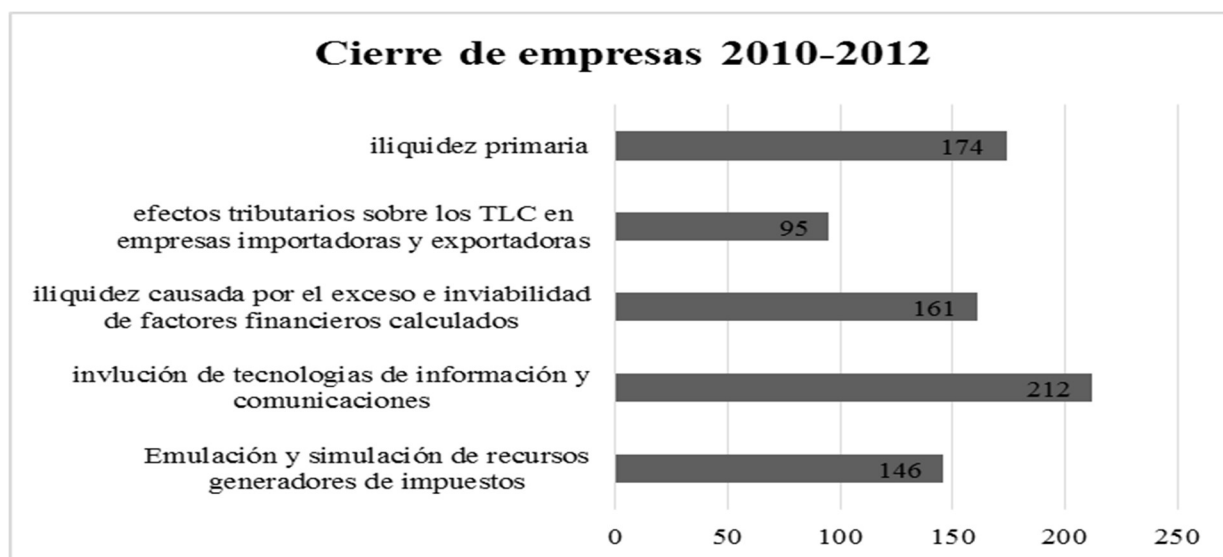
de la empresa. En este precepto, autores como Chiavenato, Villamizar, & Aparicio (1983) aclaran que la interrelación entre el concepto financiero y el planeamiento tributario es clave para la longevidad de la empresa. En concordancia con ese aporte, se determinarían a la elusión y evasión como las consecuencias principales, originadas entre la ruptura del factor tributario y gerencial empresarial.

Otro de los factores por los cuales la empresa afronta las consecuencias tributarias de un mal planeamiento fiscal corresponde a la deficiencia de las proyecciones y evaluaciones financieras de la entidad. Para esto, es altamente recomendable por Baca (2010) “sentar las bases de la empresa sobre elementos de cálculo financiero a futuro como la Tasa Interna de Retorno o el Valor Actual Neto” (p. 21). Bajo la utilización de estas variables la empresa puede calcular una cantidad de ingresos bajo el impacto evolutivo de las tasas de depreciación y el incremento de impuestos. Sin embargo, al no contemplar una proyección financiera para un periodo de cinco años mínimo, la estrategia gerencial se vuelve nula, pues los elementos de la prospectiva, planeación, direccionamiento y análisis pierden su factor común, es decir, el cálculo sustancial de las finanzas y la disminución de las mismas a causa de imprevistos. Este fenómeno, las consecuencias tributarias, disminuye significativamente el flujo neto de efectivo en las empresas, lo que causa el declive de las actividades de producción y por consiguiente un traumatismo administrativo sobre el ciclo de recaudo estatal, éste último reglamentado en el artículo 338 de la Constitución Política de Colombia.

Descritas la elusión, la evasión y la carencia de la proyección de ingresos basada en la utilidad de herramientas de evaluación financiera como consecuencias tributarias sobre la correcta ejecución del planeamiento fiscal anual, es indispensable reconocer que el pensamiento gerencial es el principal responsable del comportamiento financiero de la empresa y del sostenimiento de su liquidez como factor vital para la manutención de los procesos de compra, manufacturación y producción. Acorde a

lo anterior Herrera, Gomez, & De la Hoz (2012) traen a colación la importancia de los análisis gerenciales en pro del mejoramiento de los indicadores financieros de la empresa, siempre y cuando los mismos sean calculados en un contexto tributario real, en el que los impuestos por producción nunca sobrepasen los egresos por venta.

El desbalance entre los impuestos calculados y la inconsistencia de ingresos por las desventajas de la demanda, exceso o escases, causa a la empresa lo que Herrera, Gomez, & De la Hoz (2012) reconocen como un “ingreso imaginario” que deja de lado el planeamiento de reinversión sobre factores representativos para la compañía, como el plan de compras o los planes para la disminución de intereses por financiación bancaria, en otras palabras, iliquidez empresarial. Un ejemplo del cierre de empresas colombianas por las consecuencias que trae consigo la iliquidez y su efecto tributario negativo puede verse en la Gráfica 6.



**Gráfica 6.** Cierre de Empresas en Colombia 2010-2012. Información extraída de DANE. (2013). Estadísticas de Competitividad Industrial. Bogotá D.C.: Imprenta Nacional.

En análisis a la gráfica anterior se puede determinar que:

La falta de inclusión de nuevas tecnologías ha sido el motivo principal para el cese de actividades productivas en la empresa colombiana. Este factor encuentra su lógica racional desde los talentos de la competitividad.

La iliquidez primaria, provocada por una desconfiguración sobre el planeamiento fiscal y la alteración de las directrices gerenciales es la segunda razón por la que la empresa colombiana se ve sumida en el declive de las actividades comerciales.

El efecto de las políticas tributarias es otro factor de alta influencia en la disrupción financiera de la empresa. En este sentido, el impacto de las nuevas políticas de la reforma de ley 1819 o cualquiera de sus doce antecesoras, sumado a la interacción económica de múltiples acuerdos de cooperación bilateral y la fluctuación constante de los índices financieros, son variables de transformación o asimilación de cambios financieros no proyectados durante los periodos contables a futuro. Este último factor es altamente volátil en empresas nacientes.

Otra de las consecuencias tributarias que afectan el devenir financiero de la empresa recaer sobre la irresponsabilidad estratégica y gerencial concerniente al cierre fiscal contable y al rendimiento de cuentas después de haber restado, desde los ingresos, el precepto tributario exacto. En virtud de lo anterior, Cardona & Orozco (2015) argumentan que “(...) la planeación tributaria y el cierre fiscal no pueden ser ajenos al planeamiento de las estrategias gerenciales” (p. 18). Esto quiere decir que la empresa debe proyectar, en el marco de sus obligaciones tributarias, los posibles escenarios e imprevistos que el contraiga el cierre de actividades tributarias al finalizar el año. Es esta actividad la que permitirá que las directivas de la empresa obtengan un resultado exacto de ingresos, egresos y pagos tributarios pendientes a cancelar, orientado a los mismos a no cometer errores ante el sistema

de recaudo nacional. Para evitar consecuencias tributarias causadas por la desarticulación de las variables del cierre fiscal es recomendable para las directivas de la empresa:

1. Fenecer la cuenta fiscal pasada y proyectar la vigente.
2. Estructuración financiera teniendo en cuenta la renovación de las leyes tributarias y el impacto de la inflación sobre los costos de producción.
3. Determinación de las rentas ordinarias y gastos no deducibles

## Conclusiones

Después de analizadas las perspectivas correlacionadas al tema de la planeación fiscal como un elemento clave en la estructuración del pensamiento empresarial, gerencial y estratégico, haciendo énfasis a la empresa nacional desde su actividad importadora, se puede concluir que el planeamiento fiscal debe tener en cuenta las diversas estructuraciones tributarias a que hallan lugar durante el desarrollo del ciclo presupuestal anual. De igual forma los planes de compras y los planes de inversión deben ir ajustados a una proyección realista, teniendo en cuenta factores externos concernientes al comportamiento del mercado internacional, en especial de aquellas variables o indicadores financieros dominantes.

La imposición de gravámenes que llegan hasta el 40% sobre la utilidad y producción más los aranceles a pagar por importar, han convertido al Estado colombiano en un escenario en el que la actividad mercantil internacional es un 125.4% más costosa que en el resto de los países de Latinoamérica (Dinero, 2016).

Así mismo se determina que el plan de compras de las empresas colombianas importadoras, dedicadas al sector de la construcción y al campo automovilístico se ha visto afectado debido al aumento de los tributos designados en la Ley 1819 (El País, 2016). Esto quiere decir que las empresas nacientes, que un principio elaboraron la evaluación financiera sobre un periodo proyectual de cinco años, estarán involucradas en posibles problemas de iliquidez y evasión fiscal.

Por otro lado, es de aclarar que la evasión y la elusión de impuestos en la empresa importadora, es más frecuente que en la exportadora, ya que la totalidad de las mismas depende de dos variables

independientes: el alza de los precios a nivel internacional y el alza de los gravámenes en los procesos de producción interna.

Los impuestos aduaneros hacen parte de la planeación fiscal de una empresa, mucho más cuando la entidad importa. No obstante, como se puede demostrar en la investigación, el desconocimiento del marco legal vigente hacia temas impositivos lleva a que un 20% de las empresas colombianas cometan errores a la hora de cumplir con las obligaciones tributarias.

Las consecuencias tributarias de un mal planeamiento fiscal pueden ser categorizadas desde el espectro del plan de compras y su impacto en el poder adquisitivo de la empresa, la alteración de los volúmenes de compras debido al desconocimiento entre los impuestos aduaneros y los derechos adquiridos por motivos de TLC o acuerdos de libre comercio.

Desde la perspectiva empresarial, las consecuencias tributarias son: el aumento de la carga impositiva y la carencia de reinversión a causa de una proyección estratégica errónea, cierre de la empresa o sanción de la misma a raíz de delitos como evasión o elusión dolosa y el exceso de pago de tributos como resultado del desconocimiento de la Ley 1819 del 2016 o del Decreto Ley 2685 de 1999.



## Referencias Bibliográficas

- Arroyo, M. E. (2004). Un enfoque práctico de la planeación fiscal. *Revista de Consulta Fiscal Puntos Finos*, 46.
- Baca, G. (2010). Guía para la Evaluación de Proyectos. En G. B. Urbina, *Guía para la Evaluación de Proyectos* (pág. 74). México D.F.: McGraw Hill.
- Berlinski, J., Kume, H., & Vaillant, H. (2005). Aranceles a las Importaciones en el MERCOSUR. *DECON*, 21.
- Burbano, J. (2011). *Un Enfoque de Direccionamiento Estratégico, Gestión y Control de Recursos*. Bogotá D.C.: Mc Graw Hill.
- Cardona, L., & Orozco, S. (2015). Planeación Tributaria un Beneficio para las Organizaciones. *Revista UNAL*, 12-15.
- Chiavenato, I., Villamizar, G. A., & Aparicio, J. B. (1983). *Administración de recursos humanos*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Consultoria tecnica profesional*. (s.f.). Recuperado el 10 de septiembre de 2017, de <https://www.expertostributarios.com/planificacion-fiscal/>
- Dinero. (2016). Los costos de importar y exportar en Colombia. *Revista Dinero*, 12-13.
- El Espectador. (2 de Agosto de 2017). La construcción ve la luz: el sector proyecta 2,4 % de crecimiento para 2017. *El Espectador*, pág. 11.
- El País. (20 de Enero de 2016). Dólar alto impacta las importaciones en Colombia. *El País*, pág. 14.
- El País. (23 de Octubre de 2016). Los que ganan y los que pierden con la reforma tributaria. *Diario El País*, pág. 14. Obtenido de <http://www.elpais.com.co/economia/los-que-ganan-y-los-que-pierden-con-la-reforma-tributaria.html>

- El Portafolio. (26 de Enero de 2017). Colombia amplía bienes importados sin aranceles. *El Portafolio*, pág. 11.
- Gonzalez, D., & Sanchez, G. (2010). *Javeriana.edu.co*. Recuperado el 10 de septiembre de 2017, de <http://javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis423.pdf>
- Herrera, F., Gomez, J., & De la Hoz, G. (2012). Use of discriminant analysis to evaluate the behavior of financial indicators in companies in the coal industry in Colombia. *Scielo*, 64-73.
- Krugman, P. (1998). La Nueva Teoría Del Comercio Internacional Y Los Países Menos Desarrollados. *Jstor*, 26.
- Lawrence, W., Ruswinckel, W., & Malo, F. (2001). *Contabilidad de Costos*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Matesanz, F. (15 de septiembre de 2015). *Legal today por y para abogados*. Recuperado el 10 de septiembre de 2017, de <http://www.legaltoday.com/blogs/fiscal/blog-sobre-tributacion-indirecta/planificacion-fiscal-en-el-iva>
- Mercado, S. (2004). Compras: Principios y Aplicaciones. En S. M. H., *Compras: Principios y Aplicaciones* (pág. 51). México D.F.: Limusa ed. .
- Morrisey, G. (1998). Pensamiento Estratégico : construya los conocimientos de su planeación. En G. Morrisey, *Pensamiento Estratégico : construya los conocimientos de su planeación* (pág. 79). Boston: Prentice Hall ed.
- Mosquera, K. (2013). *Bdigital*. Recuperado el 10 de septiembre de 2017, de <http://www.bdigital.unal.edu.co/10186/1/7709571.2013.pdf>

- Mul Encalada, J. (6 de mayo de 2011). *Revista Contaduría Pública, Instituto Mexicano de Contadores Públicos*. Recuperado el 10 de septiembre de 2017, de <http://contaduriapublica.org.mx/planeacion-fiscal/>
- Muñiz, L. (2009). *Control presupuestario: Planificación, elaboración y seguimiento del presupuesto*. Barcelona: Bresca ed.
- Reyes, A., Gómez, J., & Acevedo, L. (23 de Octubre de 2016). *Ultraserfinco*. Obtenido de Ultraserfinco: <http://www.elpais.com.co/economia/los-que-ganan-y-los-que-pierden-con-la-reforma-tributaria.html>
- Romero, A. (2014). La planeación tributaria y financiera en la consecución de un mismo fin "maximizar utilidades". *Revista CURN*, 19-24.
- Rosales, F., & Cañaverl, E. (1999). El plan de producción empresarial. *Economía y Empresa Contemporánea*, 17-24.
- Sanin, I., & Rafart, B. (2014). Planeación fiscal en Colombia. *Opinión*, 10-14.
- Semana. (2016). Reforma a los aranceles de importaciones levanta polémica. *Semana*, 15.
- Wikispaces*. (s.f.). Recuperado el 10 de septiembre de 2017, de <http://presupuestojennyb.wikispaces.com/PRESUPUESTO+DE+COMPRAS>