

# Revista de Ciencias Sociales

50 *Años*  
ANIVERSARIO

# Obligaciones tributarias de los contratos de colaboración y sus repercusiones en las empresas colombianas

**Castro Zapata, Rafael Guillermo\***  
**Sierra Arias, Joaquín Pablo\*\***  
**Suarez Ramírez, Rosmery\*\*\***  
**Caro Arroyo, José Miguel\*\*\*\***

## Resumen

Los contratos de colaboración refieren la interacción de diferentes empresas con la finalidad de alcanzar un objetivo en un mercado. El estudio se orientó a analizar las obligaciones tributarias de los contratos de colaboración en Colombia y la repercusión en su cumplimiento por parte de la empresa. La investigación fue, descriptiva, el diseño no experimental, transeccional, de campo. La población fue de 25 empresas, utilizando un instrumento con 15 reactivos escala Likert, cuya confiabilidad es de 0.89. los resultados indican que hay una serie de procedimientos que las empresas que quieran celebrar contratos de colaboración deben asumir, por lo cual ha de establecerse acciones y medidas normativas, jurídicas y contables. Se obtuvo como conclusión, que existen diversas obligaciones, sin embargo, solo son aplicables siempre que haya una definición legal de los sujetos pasivos en el ordenamiento jurídico colombiano.

**Palabras clave:** Obligaciones tributarias; contrato de colaboración; tratamiento contable; normativa jurídica; procesos tributarios.

---

\* Magister en Tributación. Contador Público. Docente en la Universidad del Atlántico, Barranquilla, Colombia. Certificado en NIIF por el ICAEW. certificado en NIAS. Consultor privado en Procesos Tributarios y Contables. E-mail: [rafaelgcastro@mail.uniatlantico.edu.co](mailto:rafaelgcastro@mail.uniatlantico.edu.co); [areconsultoria@gmail.com](mailto:areconsultoria@gmail.com) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4408-1140>

\*\* Magister en Tributación. Docente Investigador Asociado en la Universidad Libre, seccional Cartagena, Cartagena de Indias, Colombia. E-mail: [joaquinp.sierraa@unilibre.edu.co](mailto:joaquinp.sierraa@unilibre.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9601-9085>

\*\*\* Magister en Tributación. Contador Público. Docente Investigador en la Universidad de la Goajira, Riohacha, Colombia. E-mail: [rosmery.suarezr@gmail.com](mailto:rosmery.suarezr@gmail.com) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7241-4398>

\*\*\*\* Magister en Tributación. Docente en la Universidad del Atlántico, Barranquilla, Colombia. E-mail: [jmcaro@mail.uniatlantico.edu.co](mailto:jmcaro@mail.uniatlantico.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1142-7723>

# Tax obligations of collaboration contracts and their repercussions on Colombian companies

## Abstract

Collaboration contracts refer to the interaction of different companies with the aim of achieving an objective in a market. The study was aimed at analyzing the tax obligations of collaboration contracts in Colombia and the impact on their compliance by the company. The research was descriptive, non-experimental, transectional, field design. The population was 25 companies, using an instrument with 15 Likert scale items, whose reliability is 0.89. The results indicate that there are a series of procedures that companies that want to enter into collaboration contracts must assume, for which regulatory, legal and accounting actions and measures must be established. The conclusion was obtained that there are various obligations, however, they are only applicable as long as there is a legal definition of the passive subjects in the Colombian legal system.

**Keywords:** Tax obligations; collaboration contract; accounting treatment; legal regulations; tax processes.

## Introducción

Los contratos de colaboración suponen la interacción de diferente empresa para lograr un objetivo en un mercado; en muchas ocasiones estas se realizan de acuerdo con la necesidad de que diferentes empresas puedan unirse para desarrollar un proyecto macro que permea en diferentes rubros o procesos y quien sea el responsable del contrato no pueda asumir la logística de los criterios.

Dentro de este orden de ideas, la existencia de una alianza estratégica se puede supeditar a diferentes figuras legales, entre ellas podría desarrollarse un contrato de *Joint Venture*, otra figura asociativa, o simplemente una relación contractual. No obstante, en Colombia se concibe en el medio empresarial como contratos de colaboración, que se requiere cuando una organización contrata en un tercero un servicio o proceso que sea alterno a, o complemento de su fase medular o proceso de gestión.

Cabe destacar que, diferencia que se expresa o resalta de las alianzas estratégicas radica fundamentalmente en la relación de competidores que revisten sus partícipes.

Dicho de otra manera, Silva-Santisteban (2014); y, García et al. (2017), hacen de conocimiento que la inclusión de una alianza estratégica busca lograr vincular dos o más empresas, las mismas pueden ser competidoras entre sí, pero podrían también ser aliadas logrando igualdad de condiciones; asimismo, se podrán desarrollar proyectos tecnológicos o de investigación fusionados, en este contexto comparten los riesgos, la inversión y el capital, información, estructuras de producción, tecnología y *know how*, entre otros.

Se asume que, en la actualidad, las condiciones económica empresarial, consideran que el tener acuerdos entre empresas, pueden arraigar efectos positivos, en tanto, estos puedan ser formulados en términos muy claro, que incluyan diferentes acciones y operaciones, lo cual pueda responder a consideraciones económicas y no a modelos jurídicos preestablecidos. En apoyo a lo anterior, se cita a Díaz (2014), quien consideró que “la doctrina pareciera desconocer la importancia de este tipo de contratos en una planeación estratégica, en el que los actores de un mercado cada vez más globalizado, requieren de herramientas jurídicas, tributarias

y financieras que les permitan viabilizar sus proyectos” (p. 5).

En este sentido, ha de evidenciarse que entre los aspectos de mayor impacto hacia este tipo de convenios se destacan los procesos tributarios y contables, tales como la planeación, en este ámbito Villasmil (2017), asume que:

La Planificación Tributaria en el mundo actual permite lograr tener libertad para elegir la forma de sociedad. Se funda en la Interpretación de la Ley Tributaria. No debe existir abusos de Normas Jurídicas y el hecho Gravado nunca acontece; también deben considerar unas Normas Básicas en las que se apoya. (p. 125)

En este orden de ideas, Castro-Zapata y Támara-Name (2019), verificaron en su estudio que los asociados en un *Joint Venture* normalmente siguen operando sus negocios o empresas de forma independiente con respecto a la nueva empresa común o *Joint Venture*, lo cual según Arrubla (2022), figura como una de las razones fundamentales por las que este tipo de sociedad se presenta; sin embargo, dentro de estos contratos surgen diferentes problemas tanto concernientes a la contratación de personal, así como relacionados con la adquisición de materiales e insumos, pero lo más resaltante se ha creado con la doble imposición tributaria nacional e internacional y, en consecuencia, esta situación se intenta evitar con los tratados internacionales. Aunado a lo descrito anteriormente, Donoso (2014) manifestó:

Que este tipo de contrato se entiende entonces como un acuerdo entre dos o más partes que ponen en común sus recursos y colaboración para llevar a cabo una actividad comercial a través de la cual puedan obtener un beneficio mutuo, compartiendo el riesgo que conlleva toda operación empresarial en función de la estructura concreta a través de la cual acuerden desarrollarla. (p. 3)

Dentro de esta perspectiva, Merret y Walzer (2016); y, Castro-Zapata y Támara-Name (2019), sostienen que estos acuerdos promueven la colaboración entre las autoridades tributarias de los Estados contratantes a través del intercambio de información entre ellas y

eliminan las diferencias tributarias que podría afectar a contribuyentes residentes de un Estado que desarrolla actividades económicas en el otro.

Aunado a lo expresado, este procedimiento de colaboración, se ha ido asumiendo en muchos proyectos y desarrollo de actividades, destacando que requieren ser analizados y se han ido evaluando, desde varias perspectivas, asociadas y estimadas de acuerdo con las regulaciones tributarias, puesto que tal y como estén planteadas, podría afectar los procesos económicos empresariales, por cuanto las contrataciones y sus esquemas podrían estar anquilosados. En este sentido, se requiere entonces de establecer un este esquema contractual todas las disposiciones y normas a asumir por los socios, a su vez estas se convierten en la base fundamental de la planeación financiera del proyecto.

Bajo este contexto, el determinar las normas tributarias que le concierne e involucra, va a depender de cada caso o contrato, situación de aplicables dependerá del caso particular que se pretenda desarrollar, dado que el consenso de voluntades para formar el contrato, se plasma en forma instantánea, en el actual concepto jurídico de contrato, que se transmite por medio del Código de Napoleón (1804) al Código Civil colombiano.

Asimismo, algunos autores como Castro-Zapata y Támara-Name (2019); y, Sierra et al. (2021), manifiestan que, con el fin de apoyar la internacionalización de las relaciones económicas, el Estado actualmente está dirigiendo sus esfuerzos al proceso de convergencia de dichas normas de contabilidad, de información financiera, así como de aseguramiento de la información, con estándares internacionales de aceptación mundial, empleando las mejores prácticas y con efectiva evolución de los negocios, entre las que se encuentran las Normas Internacionales de Información Financiera (NIF) y las Normas Internacionales de Auditoría (NIA).

En otro aspecto, el Estado colombiano pretendía así modernizar el lenguaje financiero dejando a un lado las prácticas contables tradicionales, tales como los Principios de

Contabilidad generalmente aceptados en Colombia, contemplados en el Decreto 2649 de 1993.

Se ha destacado, que en Colombia las situaciones generadas en el contexto tributario que sugiere la existencia de doble tributo, podría desencadenar inseguridad jurídica para las empresas nacionales y extranjeras, que de alguna manera quieren o necesitan hacer alianzas de este tipo para poder operar en el país, por ende, surgen contratiempos que podrían impedir el cumplimiento de los procesos con las obligaciones tributarias de orden formal o sustancial.

Lo cual genera un efecto colateral referido a algunos tipos de sanciones contempladas en el ordenamiento tributario colombiano, que en ocasión causa algunos traumatismos “como se evidencia en los casos llevados a pleito por vía gubernativa como por la vía contenciosa administrativa, impidiendo en algunos casos que se desaprovechen las oportunidades que brinda el medio y las fortalezas que ofrecen este tipo de contratos” (Castro-Zapata y Támara-Name, 2019, p. 4).

De acuerdo con lo planteado, surgió la necesidad de analizar las obligaciones tributarias de los contratos de colaboración en Colombia y la repercusión en su cumplimiento por parte de las empresas involucradas en ello.

## 1. Fundamentación teórica

### 1.1. Obligaciones Tributarias para ejecutar contratos de colaboración

Para evidenciar las obligaciones tributarias en los contratos de colaboración se toma como base sustancial a Benítez y Lombana (2008); y, Etcheverry (2016), quienes manifiestan que en los consorcios la responsabilidad por las obligaciones tributarias es solidaria; mientras que, en la unión temporal los unidos temporalmente responden en el porcentaje y proporción que muestre el texto del documento en el cual se forme la unión temporal; la solidaridad que prevé la norma es para la obligación de hacer,

puesto que para efectos de sanciones el límite de participación resulta el factor determinante. Dentro de este orden de ideas, el Consejo Técnico de la Contaduría Pública (2002):

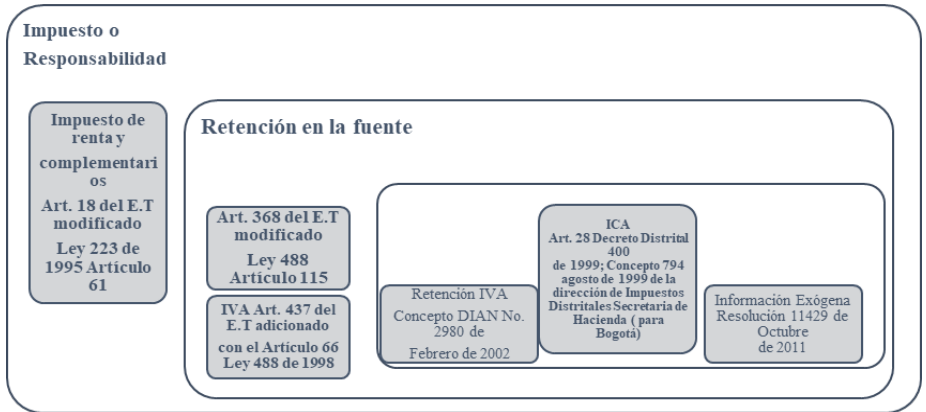
Como órgano orientador técnico científico de la Profesión, en cumplimiento de las funciones establecidas en el artículo 33 de la Ley 43 de 1990 y consciente que en la actualidad existen dudas en relación con el manejo contable y los procedimientos de control en las actividades desarrolladas por los consorcios y uniones temporales, considera necesario orientar (con base en la normatividad vigente) su manejo e indicar los procedimientos que permitan el adecuado reconocimiento, registro, causación, medición, valuación, clasificación y emisión de información contable y financiera” (p. 1)

Tomando como referencia a Zárate (2011), se pone de manifiesto que:

En el sistema Colombiano se adoptó la figura del consorcio y de la unión temporal tomando como ejemplo el modelo español, pues dicha legislación como lo expone su última de contratación la Ley 12 de 1991, cita las figuras de agrupación de interés económico que a su vez constituyen una nueva figura asociativa para facilitar la actividad económica, la que también conforme a la norma italiana debe ser conexas o a fin a la que desarrollan los empresarios participantes, siendo ésta una condición necesaria en nuestro país para conformar el consorcio y la unión temporal. (p. 10)

Asimismo, Zárate (2011), asevera que, en Colombia, el consorcio y la unión temporal tiene su fuente originaria en la Constitución Política de 1991 que consagra el derecho de “libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad” contemplado en el artículo 38 de la Carta Magna, reglamentada luego específicamente para las instituciones en estudio, en la Ley 80 de 1993 y para efectos de la contratación administrativa.

A continuación, se exponen en la Figura I, las principales obligaciones tributarias que se vinculan a los contratos de colaboración, entre los que destacan: Impuesto sobre la Renta, Impuesto sobre las Ventas y Retención en la Fuente.



Fuente: Elaboración propia, 2023.

**Figura I: Principales obligaciones tributarias aplicables a los consorcios y uniones temporales**

a. Impuesto sobre la Renta: Este tipo de sinergias empresariales como: Uniones Temporales, Consorcios y *Joint Ventures*, no son contribuyentes del impuesto sobre la renta, de acuerdo con lo establecido en el artículo 18 del Estatuto Tributario (Decreto 624 de 1989).

b. Impuesto sobre las Ventas (IVA): En este caso, existen dos posibilidades válidas: (1) El Consorcio, Unión Temporal o *Joint Venture* actúa a nombre propio y en representación de sus miembros, aplicando la técnica contable del Decreto 2649 de 1993, caso en el cual deberán emitir la factura de esta manera, y posteriormente, adjudicarse la parte del impuesto que les corresponda según su porcentaje de participación; o, (2) los miembros del Consorcio, Unión Temporal o *Joint Venture*, facturan directa e independientemente de manera separada las operaciones sujetas al gravamen, conforme al Decreto 2650 de 1993, en cuyo caso son estos los fiscalmente obligados y no el Consorcio, ni la Unión Temporal o *Joint Venture*.

c. Retención en la Fuente: Las Uniones Temporales, los Consorcios y los *Joint Ventures* son agentes de retención y,

por lo tanto, es su responsabilidad cumplir con todas las obligaciones inherentes a esta calidad, entre ellas, practicar las respectivas retenciones que se generen por los pagos realizados por la Unión Temporal, Consorcio o *Joint Venture* hacia terceros, consignar los respectivos valores retenidos en los lugares y plazos dispuestos por el Gobierno Nacional, expedir los certificados anuales correspondientes y presentar la declaración mensual de retenciones en la fuente.

Destacando, que, al no ser contribuyentes directos del impuesto sobre la renta en Colombia, las retenciones que se les practiquen por los pagos recibidos de terceros deben hacerse a nombre de los respectivos miembros, quienes serían los sujetos pasivos de la respectiva retención.

## 2. Metodología

El estudio está inmerso como un proceso descriptivo desde el punto de vista de Sabino (2014), este tipo de investigaciones manejan juicios metódicos que ponen de

manifiesto la estructuración de los fenómenos de análisis y evidencias, suministrando información ordenada, semejante con otras fuentes. En tal sentido, los investigadores asumen la indagación en función de la variable obligaciones tributarias de los contratos de colaboración, de tal manera de presentar su contexto o unidad objeto de estudio.

Por otra parte, se expresa que el diseño se enfocó a un proceso no experimental, porque la variable no se manipula; transeccional, porque se recolectaron los datos de un solo momento, en un tiempo único. También se consideró de campo, dado que se seleccionó un escenario

específico, para observar las acciones y características de las obligaciones tributarias, en el sector empresarial de Barranquilla-Colombia. A través de esta técnica se observó y recolectaron los datos, se hizo el análisis e interpretación y las principales tendencias.

Asimismo, se requirió de una población y esta estuvo constituida por veinte y cinco (25) empresas de Barranquilla en Colombia, las mismas representadas por el responsable del área tributaria, el tipo de empresa, así como el número de informantes seleccionados en cada una de ellas, se presenta el Cuadro 1.

**Cuadro 1**  
**Población de Estudio**

EMPRESAS- AREAS	UNIDADES INFORMANTES
CONSTRUCCION	5
LOGISTICA	5
SERVICIOS	10
BANCA	5
<b>TOTAL, GENERAL</b>	<b>25</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2023.

Posterior a la selección de la población se procede a aplicar la técnica de recolección de información, la cual estuvo sustentada por un cuestionario de quince (15) preguntas estructuradas, con escala Likert (siempre, casi siempre, a veces, casi nunca, nunca), con su respectiva puntuación, la misma va desde cinco (5) hasta uno (1).

Se le aplicó la validez al instrumento, el cual según Tamayo (2014), es el grado en el cual un instrumento mide la variable que el investigador desea evaluar. El cuestionario antes de ser aplicado lo revisaron expertos, en el área contable, consecutivamente se ejecutó una prueba piloto a 10 sujetos con particularidades similares a la población estimada para la investigación, para determinar la confiabilidad, se obtuvo como resultado  $r_{tt} = 0,89$ , mostrando un sondeo de alta confiabilidad. Inmediatamente se aplicó a la población elegida.

Consiguientemente, se muestran las

derivaciones con el análisis de estadística inferencial, tomando como evidencia las medias alcanzadas por los indicadores, dimensiones y variables en razón con el estrato de la población. Equivalentemente, se manejó un cotejo de medias, a través de la técnica del ANOVA, y la Prueba *Post Hoc* de Tukey, la cual facilitó organizar la posición de los indicadores, además se alineó a la prueba “T” de Student, la cual se ejecuta para muestras independientes entre dimensiones y la regresión lineal simple.

Por otra parte, para ejecutar el análisis de los datos, se cimentó un baremo (ver Cuadro 2) que circunscribía los rangos para el análisis de las alternativas de respuestas, valores y categorías seleccionadas por los investigadores, y de esta manera ubicar los resultados obtenidos del cuestionario diseñado con el propósito de evaluarlos y analizarlos según el comportamiento presente.

**Cuadro 2**  
**Baremo de Análisis**

Rango	Alternativa de Respuesta	Valores	Categoría de Análisis
4.21 – 5.00	Siempre (S)	5	Muy Alta
3.41 – 4.20	Casi Siempre (CS)	4	Alta
2.61 - 3.40	Algunas Veces (AV)	3	Moderado
1.81 – 2.60	Casi Nunca (CN)	2	Bajo
1.00 – 1.80	Nunca (N)	1	Muy Bajo

Fuente: Elaboración propia, 2023.

### 3. Resultados y discusión

El estudio trata de analizar y describir los hechos y las bases gravables de la obligación tributaria para los Consorcios y las Uniones Temporales, los cuales quedaron perfectamente delimitados, además precisados en la Ley, desde el momento en el cual se traslada la responsabilidad tributaria al de las sociedades, quedando unificado para todos los fines impositivos, se resalta que este no da pie, a posibles imprecisiones en el manejo y determinación de las obligaciones en materia

de impuestos de los referidos Consorcios y Uniones Temporales (Lira et al., 2023).

Dentro de este marco, se destaca que no sería lógico que el empresario tuviera que declarar impuestos en su empresa y posteriormente en el Consorcio o Unión Temporal en que se está ejecutando una obra, lo cual no sería rentable para su actividad económica. Para apreciar mejor esta aseveración sobre las obligaciones tributarias del empresario se tienen los resultados presentados en el Cuadro 3.

**Cuadro 3**  
**Obligaciones tributarias**

INDICADORES	MEDIA	CATEGORÍA
IVA	4.49	MUY ALTO
Retención en la fuente	4.35	MUY ALTO
Retención en ICA	4.37	MUY ALTO
Retención en IVA	4.40	MUY ALTO
Cree	4.44	MUY ALTO
Renta	4.40	MUY ALTO
<b>TOTAL</b>		<b>MUY ALTO</b>

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Para visualizar los resultados de las obligaciones tributarias (ver Cuadro 3), el primer reactivo denominado IVA, presenta una media de 4.49 ubicándolo en el escalafón como muy alto en el intervalo (4.21<5.00), señalando el conocimiento referente a este tipo de obligación que tiene el empresario en los contratos de colaboración.

En cuanto el segundo reactivo referido a la Retención en la fuente, presenta una media de 4.35 (ver Cuadro 3), ubicándolo en el nivel de muy alto en el intervalo (4.21<5.00), demostrando que las empresas reconocen que la retención en la fuente se realiza a través de tesorería y rentas, “cumpliendo con lo establecido en las condiciones y características



considerada en Ley, donde se determina una administración eficiente, para producir una transformación de la conciencia ciudadana frente a las necesidades del Estado” (Villasmil-Molero et al., 2018, p. 29).

Al seguir con el análisis de estas obligaciones, la Retención en ICA, presenta una media de 4.37, perfilándolo en un nivel muy alto en el intervalo (4.21<5.00), indicando que los sujetos tienen conocimiento de que las obligaciones tributarias se gestionan a través del Estado por una administración adecuada al proceso. Respecto a la Retención en IVA, se considera una media de 4.40, determinando que es muy alto el escalafón, dentro del intervalo (4.21<5.00), exponiendo que las empresas reconocen que las obligaciones tributarias en los contratos de colaboración

son determinantes para seguir desarrollando esta actividad de comercio y negociación.

Conjuntamente, se aprecia en el Cuadro 3 que la obligación tributaria CREE obtuvo una media de 4.44 y la Renta se situó en 4.40, ubicándolos en muy alto de acuerdo con el intervalo (4.21<5.00); en ese sentido, se fundamentó en el estudio que las actividades derivadas de este tipo de contratos no son sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta para la Equidad CREE. En otro contexto, se comprobó la normalidad de las obligaciones tributarias, alcanzando en el proceso una curva Gaussiana normal, en virtud de que el nivel de significancia 0,000 es menor que 0,05 (cota referencial), destacando el hecho de la validación de la normalidad con la prueba de Shapiro-Wilk tal como se muestra a continuación en la Tabla 1.

**Tabla 1**  
**Prueba de Normalidad. Obligaciones tributarias**

Obligaciones Tributarias	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	GI	Sig.	Estadístico	GI	Sig.
IVA	0,370	25	0,000	0,632	25	0,000
Retención en la fuente	0,421	25	0,000	0,599	25	0,000
Retención en ICA	0,328	25	0,000	0,725	25	0,000
Retención en IVA	0,410	25	0,000	0,530	25	0,000
Cree	0,328	25	0,000	0,560	25	0,000
Renta	0,410	25	0,000	0,530	25	0,000

**Fuente:** Elaboración propia, 2023.

Una vez obtenida la prueba de normalidad para la dimensión Obligaciones tributarias, se obtuvo la técnica estadística análisis de la varianza (ANOVA) obligaciones tributarias, la significancia obtenida por los indicadores, obtuvo un nivel de significancia de 0,080; siendo este valor mayor que 0,05

(0,000 < 0,05; cota referencial), lo cual permite inferir que no existen diferencias altamente significativas entre los indicadores comparados, evidenciando que todos tienen el mismo grado de presencia dentro de esta dimensión como se observa en la Tabla 2.

**Tabla 2**  
**ANOVA Obligaciones tributarias**

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	1,373	2	0,687	2,567	0,080
Dentro de grupos	39,320	147	0,267		
<b>Total</b>	<b>40,693</b>	<b>149</b>			

**Fuente:** Elaboración propia, 2023.

En cuanto a las obligaciones tributarias contempladas en la legislación colombiana en contratos de colaboración, establecidas específicamente en el Artículo 33 de la Ley 43 de 1990 y considerando que actualmente puedan existir dudas en cuanto al manejo contable y los procedimientos de control en las actividades llevadas a cabo por los consorcios y uniones temporales, es importante contribuir en el conocimiento de los ordenamientos que permitan el apropiado cumplimiento, así como adaptar y asumir los distintos procesos respecto a la tributación, tal como lo señalan Sierra et al. (2022), en su investigación.

Al respecto, Peña (2017) sostiene que las normas jurídicas no solo se orientan a regular el comportamiento de las personas, sino que además ejercen coerción sobre ellas a fin de que actúen conforme a lo establecido en el ordenamiento jurídico, dando cumplimiento a los distintos tipos contractuales consagrados por el legislador colombiano, que incluye el origen, régimen, contenido y alcances actuales de la normatividad vigente y de los contratos que regula.

Lo anterior, incluye el IVA, la Retención en la fuente, Retención en ICA y la Retención en IVA; en este sentido, se debe generar la obtención del RUT (Registro Único Tributario) “para así contar con un Nit que lo identificará en los aspectos de contratación y tributarios, el proceso se hace a través de la presentación de ciertos requisitos ante la administración tributaria, DIAN” (Castro-Zapata y Támara-Name, 2019, p. 5); entre estos recaudos destacan: El contrato o convenio de unión temporal o consorcio, en el cual se debe estar consciente de las cláusulas establecidas, identificar responsabilidades y obligaciones que se adquieren de forma directa.

Indudablemente, se considera que la cantidad de obligaciones tributarias que están asociados a los contratos de colaboración en Colombia son bastantes elevadas y complejas, pero la consideración de dichas obligaciones está asociada al tipo de contrato y a las características de este, donde se estime quien asumirá dichas obligaciones, si la empresa colombiana o la empresa extranjera (Torres et al., 2020).

## Conclusiones

Para ejecutar los contratos de colaboración en Colombia, se ha considerado el estudio de ciertos lineamientos donde se resalta que existen algunas obligaciones en el ordenamiento jurídico tributario para los consorcios y uniones temporales. En tal sentido, del análisis efectuado, se concluye que dichas obligaciones expuestas, solo serían aplicables en la medida que exista una definición legal de esos sujetos pasivos en el ordenamiento jurídico colombiano; sin embargo, siendo que solo existe una referencia a las mismas en la contratación pública, se colige que el sujeto pasivo de estas obligaciones será únicamente el Consorcio y/o Unión Temporal que contrate directamente con el Estado.

No obstante, las uniones temporales, no son consideradas como contribuyentes de ningún tipo de impuesto, nacional o territorial, debido a su naturaleza jurídica, las personas que cumplen el papel de sujeto pasivo en la participación de la unión temporal, deben declarar y pagar los impuestos que corresponden de acuerdo a su participación en el contrato, por ende, los consorcios y las uniones temporales están sujetos al

cumplimiento de algunas obligaciones tributarias formales, tales como el IVA, el ICA, entre otros.

Asimismo, para establecer las obligaciones tributarias relacionadas con las uniones temporales, estas organizaciones sujetas a este tipo de contratos deben solicitar un número de identificación tributaria (NIT), ante la DIAN mediante el registro único tributario (RUT), lo que permite al Estado llevar un control estadístico de consorcios y uniones temporales. Las uniones temporales, no se ven obligadas a llevar contabilidad independiente a la de sus miembros, pues el contrato de colaboración no tiene calidad de comerciante; sin embargo, cabe señalar la conveniencia de esto para desarrollar los procesos contables y cumplir con las obligaciones frente al ente que le corresponda.

## Referencias bibliográficas

- Arrubla, J. A. (2022). *Los contratos mercantiles: Los contratos de garantía y la tutela del crédito*. Legis Editores.
- Benítez, A. I., y Lombana, I. J. (2008). *Plan para la implementación de un sistema de gestión de la calidad en la unión temporal recaudos coactivos basado en la Norma NTC ISO 9001:2000* [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica de Bolívar]. <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0045092.pdf>
- Castro-Zapata, R., y Támara-Name, J. (2019). Los impuestos en el tratamiento contable y tributario de los contratos de colaboración. *Desarrollo Gerencial*, 11(2), 1-16. <https://doi.org/10.17081/dege.11.2.3139>
- Código Civil colombiano (Ley 57 de 1887).
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública (2002). Orientación Profesional No. 04 de 2002: Consorcios y Uniones Temporales. <https://cijuf.org.co/CTCP/orientacion/orientacion4.pdf>
- Constitución Política de Colombia (1991). 7 de julio de 1991 (Colombia).
- Decreto 624 de 1989. Estatuto Tributario. Por el cual se expide el estatuto tributario de los impuestos administrados por la dirección general de impuesto nacionales. 30 de marzo de 1989.
- Decreto 2649 de 1993. Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. 29 de diciembre de 1993. Diario Oficial 41156.
- Decreto 2650 de 1993. Por el cual se modifica el Plan Único de Cuentas para Comerciantes. 29 de diciembre de 1993.
- Díaz, S. (2014). *Los contratos de colaboración empresarial en Colombia vistos desde una perspectiva tributaria* [Artículo de maestría, Universidad de los Andes]. <https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/c0804bf0-593e-44cc-b76f-d46b9ea95822/content>
- Donoso, R. (2014). “Joint venture” o contrato de colaboración empresarial: Explicación, ventajas y desventajas de la colaboración estratégica. *Revista Digital Nuevo Derecho: Creare Scientia In Ius*. <https://ciberinnova.edu.co:10004/archivos/plantilla-ovas1-slide/documents-UCN-Canvas/gerencia%20de%20internacionalizacion/Lecturas%20unidad%202/Lectura%20Complementaria%20Joint-Venture.pdf>
- Etcheverry, R. A. (2016). *Contratos asociativos, negocios de colaboración y consorcios*. Astrea SAS - Universidad del Rosario.
- García, J. E., Duran, S. E., Cardeño, E., Prieto, R., García, E., y Paz, A. (2017). Proceso de planificación estratégica: Etapas ejecutadas en pequeñas y medianas empresas

- para optimizar la competitividad. *Revista Espacios*, 38(52), 16-32. <http://www.revistaespacios.com/a17v38n52/17385216.html>
- Ley 43 de 1990. Por la cual se adiciona la Ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de Contador Público y se dictan otras disposiciones. 13 de diciembre de 1990. Diario Oficial No. 39602.
- Ley 80 de 1993. Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública. 28 de octubre de 1993.
- Lira, Z. R., Terrones, E. I., Ostos, E. L., y Lira, J. (2023). Evasión tributaria y su incidencia en la recaudación del impuesto a la renta en Perú. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIX(E-7), 420-432. <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i.40475>
- Merrett, C. D., y Welzer N. (2016). *Cooperatives and local development: Theory and applications for the 21st Century*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315290294>
- Peña, L. (2017). *De los contratos mercantiles nacionales e internacionales*. Ecoe Ediciones.
- Sabino, C. (2014). *El proceso de investigación*. Editorial Episteme.
- Sierra, J. P., Caro, J. M., Suarez, R., y Álvarez, S. L. (2022). Comercio electrónico y las tendencias tributarias del sector gastronómico en Colombia durante la COVID-19. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVIII(2), 217-232. <https://doi.org/10.31876/rcs.v28i2.37934>
- Sierra, J. P., Martínez, C., Durán, S. E., y Castro, R. (2021). Desafíos de la tributación internacional para responder a las necesidades que emergen del comercio electrónico. *Revista Saber, Ciencia y Libertad*, 16(1), 177-188. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2021v16n1.7526>
- Silva-Santisteban, A. (2014). Reflexiones sobre el contrato de franquicia: Contrato de colaboración empresarial y diferencias con figuras jurídicas similares. *Revista de Economía y Derecho*, 11(41), 89-99. <https://revistas.upc.edu.pe/index.php/economia/article/view/307>
- Tamayo, M. (2014). *El proceso de la investigación científica*. Editorial Limusa.
- Torres, J. C., Barros, J., Villasmil, M. D. C., y Socorro, C. C. (2020). Beneficios tributarios para proyectos de ciencia, tecnología e innovación en Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(2), 107-119. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i2.32427>
- Villasmil, M. (2017). La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. *Dictamen Libre*, (20), 121-128. <https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.20.2896>
- Villasmil-Molero, M., Alvarado-Peña, L. J., Socorro-González, C. C., y Gamboa-Caicedo, N. (2018). Contribuciones parafiscales: Factor determinante para la seguridad social. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(3), 21-35. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/article/view/24919>
- Zárate, A. D. P. (2011). *Efectos tributarios de los contratos de colaboración económica consorcio y unión temporal* [Ensayo de grado especialización, Universidad de La Sabana]. <https://bit.ly/3xbiqat>