

Equidad tributaria y reorganizaciones empresariales

JUAN ANTONIO GAVIRIA GIL*

I. Introducción

A continuación se explica por qué la legislación tributaria colombiana es inequitativa en materia de reorganizaciones empresariales. Para ello se mostrará cómo la discriminación entre fusiones y escisiones, por una parte, y las demás formas de reorganización empresarial, de otro lado, no tiene una justificación jurídica o económica válida sino que simplemente es un anacronismo legislativo que debe ser corregido. Por consiguiente, se propondrá que los privilegios tributarios otorgados actualmente a las fusiones y escisiones se confieran también a las demás reorganizaciones empresariales, siempre y cuando tanto aquéllas como éstas tengan un propósito de negocios.

Para la realización de este análisis, el artículo se divide en cinco secciones. En una primera sección se definen los conceptos básicos relacionados con el tema del presente escrito, tales como reorganización empresarial y propósito de negocios. En la segunda sección se explica la fundamentación teórica por la cual las normas tributarias suelen per-

mitir que los efectos tributarios generados por las reorganizaciones empresariales sean diferidos hasta que haya una real disposición de los activos o acciones involucrados. La tercera sección describe los efectos tributarios de las reorganizaciones empresariales bajo una perspectiva de derecho colombiano. En contraste, la cuarta sección realiza un análisis similar, pero bajo la perspectiva del derecho comparado, haciendo énfasis en la normativa de Estados Unidos y de la Unión Europea. Por último, la quinta sección formula unas conclusiones.

II. Conceptos básicos sobre reorganizaciones empresariales

A. Definición de reorganización empresarial

En la legislación colombiana no existe una definición del concepto genérico de reorganización empresarial, limitándose las normas a describir las figuras jurídicas más representativas en esta materia, como lo son

*Abogado de la Universidad Pontificia Bolivariana. Especialista en Derecho Financiero y de los Negocios de la misma universidad. Especialista en Finanzas de la Universidad EAFIT. Magíster en Derecho, programa en tributación de la Universidad Externado de Colombia. Actualmente se desempeña como docente e investigador de las Universidades Pontificia Bolivariana y de San Buenaventura, seccional Medellín, así como abogado independiente.

las fusiones y escisiones, y a determinar sus efectos tributarios.

Ante esta omisión legislativa se hace necesario recurrir a la doctrina y al derecho comparado para precisar el concepto de reorganización empresarial. Con base en lo afirmado por la doctrina¹, podemos definir reorganización empresarial como toda transacción en la cual se modifica la forma jurídica o la estructura de capital de una o más compañías a través de las cuales se lleva a cabo una actividad mercantil o económica sin solución de continuidad en su ejercicio.

La definición anterior se puede complementar con los conceptos que se explican a continuación:

(i) Compañía objetivo o adquirida: Es la sociedad que se desea comprar o adquirir a través de una reorganización empresarial.

(ii) Compañía adquirente: Es la sociedad que desea integrar a su operación el negocio de la compañía objetivo mediante una reorganización empresarial.

(iii) Activos y pasivos que hacen parte de una reorganización empresarial: Son los bienes (activos) y las obligaciones (pasivos) transferidos por la compañía objetivo a la compañía adquirente.

(iv) Acciones que son transferidas con ocasión de una reorganización empresarial: Son los títulos representativos del capital emitidos por la compañía objetivo y que se traspasan a la compañía adquirente.

(v) Contraprestación. Es el conjunto de acciones o de activos que la compañía adquirente, o su sociedad matriz, entrega a la compañía objetivo como retribución por los

activos o acciones que esta última entidad transfiere a aquella.

Una vez precisado el concepto de reorganización empresarial, desde un punto de vista doctrinal, es importante recordar cómo se ha adoptado tal definición en el derecho comparado. Para ello haremos alusión al ordenamiento jurídico estadounidense, ya que éste es uno de los más desarrollados en materia de reorganizaciones empresariales.

La jurisprudencia estadounidense ha afirmado que una reorganización empresarial es una transacción en la cual una parte sustancial de las acciones o activos de una compañía objetivo son transferidos a una compañía adquirente, con lo cual esta última se convierte en controlante de aquella y bajo la condición de que exista:

(i) Una continuidad en el interés por parte de la compañía objetivo o de sus accionistas en los bienes transferidos, lo cual implica la recepción y conservación de activos, a título de contraprestación, que representen una real participación en la propiedad de la compañía adquirente; y

(ii) Una continuidad en el interés por parte de la compañía adquirente en la actividad económica representada por las acciones o los activos transferidos por la compañía objetivo, lo que implicará la ausencia de un ánimo de disposición definitiva de tales bienes.

B. Diferencias entre reorganización empresarial y venta de activos en bloque

Los dos requisitos mencionados, en la parte final del literal anterior, permiten di-

¹ Thuronyi, Victor. *Comparative Tax Law*. Londres: Kluwer Law International, sin edición, 2003.

ferenciar el concepto de reorganización empresarial del concepto de venta de activos en bloque.

En este orden de ideas, en contraste con una venta, en una reorganización empresarial la compañía adquirente no sólo debe convertirse en propietaria de la parte sustancial de los activos o acciones de la compañía objetivo, sino que debe continuar destinando estos bienes a la misma actividad mercantil o a una similar, así esto suceda a través de una estructura corporativa modificada.

Ahora bien, la determinación del porcentaje o del umbral a partir del cual los activos transferidos representan una porción sustancial del negocio adquirido depende de la flexibilidad de la legislación tributaria de un país determinado. De tal manera, cuando un sistema jurídico exige que todos los activos y pasivos de la compañía objetivo sean transferidos para que una transacción se considere como una reorganización empresarial y no como una venta, el margen de acción es mínimo.

No obstante, en ocasiones las normas otorgan un margen más amplio para permitir que la compañía objetivo retenga activos poco atractivos para la compañía adquirente, tales como inmuebles no productivos, maquinaria totalmente depreciada u obsoleta o activos no operacionales, entre otros. Son ejemplos de estas normas algunas clases de reorganizaciones reguladas por la Sección 368 del *Internal Revenue Code* (en adelante IRC) en Estados Unidos y por la Directiva 90/434 en la Unión Europea.

De otro lado, y además de la continuidad en el interés en la actividad mercantil, una reorganización empresarial requiere una continuidad en el interés en la propiedad, el cual no existe en una venta de activos.

En virtud de este principio de conservación del interés en la propiedad, se requiere que quienes enajenan las acciones (accionistas de la compañía objetivo) o los activos (la compañía objetivo) deben recibir y conservar, como contraprestación, bienes que representen una participación en el capital de la compañía adquirente (acciones emitidas por esta compañía o por su sociedad matriz).

Como puede observarse, mientras el interés en la actividad mercantil es aplicable a la compañía adquirente, el interés en la propiedad es aplicable a la compañía objetivo o a sus accionistas.

De manera similar a lo afirmado para el requisito de la continuidad en la actividad mercantil, pero en relación con el requisito de la continuidad en el interés en la propiedad, el margen de acción es mínimo cuando se exige que la contraprestación recibida por la compañía objetivo o por sus accionistas consista únicamente en acciones con derecho a voto de la compañía adquirente.

No obstante, algunas clases de reorganizaciones empresariales (Sección 368 del IRC y Directiva 90/434 de la Unión Europea) permiten que un pequeño porcentaje de la contraprestación recibida consista en bienes diferentes a acciones con derecho a voto de la compañía adquirente, como por ejemplo: acciones con dividendo preferencial sin derecho a voto, asunción de pasivos de la compañía objetivo, títulos de renta fija, o efectivo.

De no existir esta flexibilidad, algunas reorganizaciones no serían viables debido a que los accionistas minoritarios de la compañía objetivo podrían ejercer un veto, impidiendo la aprobación de la respectiva transacción.

C. Concepto de propósito de negocios

Además de los requisitos mencionados anteriormente, una reorganización empresarial se diferencia de una venta de activos en bloque debido a que esta última suele carecer de un propósito de negocios.

El origen de la doctrina de propósito de negocios se remonta en Estados Unidos al célebre caso *Gregory Vs. Helvening (1935)*, el cual representó el inicio de la adopción de métodos de interpretación basados en la esencia o en la sustancia de transacciones que se adhieren a la letra de la ley pero no a su espíritu o a su finalidad. En el caso en mención, la transacción cumplió, desde un punto de vista formal, con las normas tributarias de los Estados Unidos sobre reorganizaciones empresariales. Sin embargo, la Corte Suprema consideró esta operación como una venta por su ausencia de sustancia económica, denegando el tratamiento tributario preferencial otorgado a las reorganizaciones empresariales, al afirmar que la transacción:

“ (...) fue una operación sin un propósito corporativo o de negocios –un mero instrumento puesto en la forma de una reorganización corporativa como un disfraz para ocultar su real carácter(...) transferir una porción de las acciones corporativas a Gregory. Eso fue una elaborada y artera forma de operación enmascarada como una reorganización y nada más. La transacción estuvo por fuera del claro interés del Estatuto. Afirmar lo contrario sería exaltar el artificio sobre la realidad y privar a la norma esta-

tutaria en cuestión de todo serio propósito. Una reorganización que no es llevada a cabo con el propósito de hacer ningún negocio, sino simplemente para realizar una transferencia formal seguida de una liquidación de activos no es nada en absoluto”².

Aunque el origen de la doctrina del propósito de negocios fue jurisprudencial, posteriormente fue consagrada en la legislación estadounidense afirmándose que una transacción que cumpla con la literalidad de las normas tributarias pero que no tenga ningún propósito de negocios o corporativo no podrá considerarse como una reorganización empresarial (Numeral 1.368-1 [c] de la *Treasury Regulation*).

En este orden de ideas, la doctrina del propósito de negocios implica que una reorganización empresarial que recibe un tratamiento fiscal privilegiado debe tener objetivos administrativos, financieros, económicos o comerciales diferentes al simple propósito de obtener una reducción en la tasa efectiva de impuestos de las compañías participantes. En otras palabras, transacciones que aparentemente son reorganizaciones empresariales pero que en la realidad son ventas de activos estructuradas a través de complejas figuras jurídicas, cuya única finalidad es la obtención de ahorros tributarios significativos, estarán gravadas.

III. Régimen tributario de las reorganizaciones empresariales

Los países desarrollados suelen incluir normas tributarias especiales para las reor-

² Mehrotra, Ajay. *The Story of the Corporate Reorganization Provisions: From “Purely Paper” to Corporate Welfare in Business Tax Stories*. New York City: Foundation Press, sin edición, 2005. Traducción libre del autor.

ganizaciones empresariales. Lo contrario ocurre con frecuencia en los países en vías de desarrollo. En este último evento las reorganizaciones empresariales se consideran una enajenación y, por consiguiente, implican no sólo la causación de IVA sino también la realización de las valorizaciones de los activos transferidos para efectos de los impuestos sobre la renta y complementarios.

En el caso de la realización de valorizaciones, y ante la ausencia de una contraprestación en efectivo, sería necesario determinar el precio de mercado de los activos y acciones transferidos, labor que podría ser bastante compleja y ardua tanto para los contribuyentes como para las autoridades tributarias.

Asimismo, el gravamen sobre las reorganizaciones corporativas podría impedir a los empresarios adaptar sus negocios a las circunstancias generadas por crisis económicas, ya que no tendrían el flujo de caja requerido para pagar los impuestos causados. Adicionalmente, no es lógica la existencia de un gravamen a las reorganizaciones empresariales por cuanto:

“Cuando hay una continuación de una actividad mercantil y del interés de los accionistas en una compañía, una reorganización corporativa puede ser considerada como equivalente a una reestructuración legal del mismo negocio, lo cual no constituye un

cambio suficiente en la posición económica que amerite ser gravado”³.

Para evitar los efectos negativos descritos en los párrafos anteriores, algunas legislaciones otorgan un tratamiento no gravable a las reorganizaciones empresariales. Por ejemplo, la Sección 368 del IRC consagra siete clases de reorganizaciones no gravadas en las cuales se difiere la realización de los impuestos de renta o de ganancias ocasionales. De igual manera, el artículo 8.º de la Directiva 90/434 de la Unión Europea señala que la asignación de títulos representativos del capital social de la compañía adquirente a un accionista de la compañía objetivo con ocasión de una fusión, escisión, transferencia de activos o intercambios de acciones es una operación no gravada.

Mediante el establecimiento de minoraciones estructurales⁴, normas como las precitadas difieren la realización de las valorizaciones hasta la fecha en la cual los activos y acciones transferidos sean efectivamente vendidos. En ese momento se generará una utilidad gravable igual a la diferencia entre el precio de venta de dichos activos o acciones y su costo fiscal, el cual no se habrá incrementado con motivo de la reorganización empresarial. En otras palabras, los activos y acciones transferidos tendrán para la compañía adquirente un costo fiscal igual al que había sido registrado y declarado

3 Thuronyi, Victor. *Comparative Tax Law*. Londres: Kluwer Law International, sin edición, 2003.

4 No toda norma fiscal favorable para un contribuyente es un beneficio tributario en sentido estricto. Las normas que simplemente reconocen o hacen efectivos los principios generales del Derecho Tributario no son verdaderos beneficios sino únicamente minoraciones estructurales a través de las cuales se definen, delimitan y cuantifican los elementos esenciales de los impuestos, evitando que éstos sean instrumentos de injusticia o castigo. Por su parte, son beneficios tributarios los estímulos que se ofrecen a determinados contribuyentes con la finalidad meta jurídica de fomentar o impulsar la actividad económica a la que pertenecen (objetivo que también puede ser logrado mediante gasto público).

por la compañía objetivo en el año gravable inmediatamente anterior a la reorganización empresarial.

Ahora bien, lo explicado anteriormente es aplicable a las reorganizaciones empresariales locales pero no a las internacionales⁵, las cuales presentan una mayor complejidad en materia tributaria. En tales casos, y de manera infortunada, no existe una normativa supranacional que establezca claramente los efectos tributarios, con excepción de algunas normas de la Unión Europea. Incluso, los convenios para evitar la doble imposición no suelen ocuparse de este tema, lo cual se debe posiblemente a la creencia de que las reorganizaciones empresariales internacionales no generan flujos de renta susceptibles de ser gravados por más de un Estado. Dicha creencia es falsa toda vez que las reorganizaciones empresariales internacionales pueden tener como consecuencia que el país del domicilio de la compañía objetivo no pueda gravar las utilidades o las ganancias de capital no realizadas y que están asociadas a los activos intercambiados. Es decir, si tales valorizaciones no se realizan al momento de la reorganización empresarial, habrá una transferencia de rentas gravables potenciales por parte del Estado en el cual se encuentra domiciliada la compañía objetivo al Estado donde tiene su sede la compañía adquirente.

Un ejemplo puede ser útil para una mejor comprensión de la explicación anterior:

(i) La compañía objetivo (X), con domicilio en el país (A), posee activos cuyo costo fiscal es de veinte millones de dólares (US \$20.000.000), pero que tienen un valor de

mercado de cien millones de dólares (US \$100.000.000);

(ii) La compañía objetivo (X) transfiere todos sus activos a la compañía adquirente (Y), con domicilio en el país (B), la cual emite acciones a favor de aquella como contraprestación;

(iii) Las normas tributarias del país (A) consideran esta transacción como una reorganización empresarial no gravada bajo la condición de que la compañía (Y) no enajene las acciones recibidas durante los dos (2) años siguientes;

(iv) La valorización correspondiente a la diferencia entre el valor de mercado y el costo fiscal de los activos recibidos no se realiza con motivo de esta reorganización empresarial. Esta valorización equivale a ochenta millones de dólares (US \$80.000.000);

(v) La compañía adquirente (Y) registra los activos recibidos con un costo fiscal de veinte millones de dólares (US \$20.000.000);

(vi) Un año después de la reorganización empresarial descrita, la compañía adquirente (Y) vende dichos activos por un valor de ciento veinte millones de dólares (US \$120.000.000), generándose una utilidad de cien millones de dólares (US \$100.000.000), la cual es gravada en su totalidad en el país (B);

(vii) Esta utilidad se puede discriminar en veinte millones de dólares (US \$20.000.000) de valorización causada y realizada en el país (B) y ochenta millones de dólares (US \$80.000.000) de valorización que fue realizada en el país (B), pero que había sido causada en el país (A), el cual no recibió ningún ingreso tributario por tal concepto.

⁵ Aquellas en las cuales por lo menos una de las compañías intervinientes tiene su domicilio en un Estado diferente al de las demás sociedades.

No obstante, la pérdida de ingresos tributarios que sufre el país (A) podría ser evitada si sus normas tributarias exigen a la compañía (X) registrar las acciones recibidas como contraprestación por su valor de mercado, independientemente de que la diferencia entre esta cifra y su costo fiscal sea gravable al momento de la reorganización empresarial o en el año gravable en el cual efectivamente haya una disposición de dichas acciones. Sin embargo, de suceder esto, se presentará una doble imposición económica que sólo podría ser evitada por medio de una norma supranacional o de un convenio para evitar la doble imposición, puesto que la compañía objetivo será gravada por la diferencia entre el valor de mercado de las acciones recibidas y su costo fiscal en el país (A); y la compañía adquirente, cuando disponga definitivamente de los activos o acciones recibidos, estará gravada en el país (B) por la diferencia entre su precio de venta y el costo fiscal, que no tuvo modificaciones con motivo de la reorganización.

IV. Efectos tributarios de las reorganizaciones empresariales en Colombia

A. Fusiones y escisiones

El proceso de apertura económica, implementado a principios de la década de los

años noventa, obligó a los empresarios a reorganizar sus negocios con el fin de prepararse adecuadamente para un nuevo entorno económico en el cual deberían enfrentar la competencia extranjera, a diferencia de lo que había sucedido durante los años de la política de sustitución de importaciones.

Para evitar que una alta carga tributaria fuera un obstáculo para estas reorganizaciones y que, como consecuencia, los empresarios colombianos no pudieran mejorar su competitividad, la Ley 6ª de 1992 consagró una ficción según la cual las fusiones y escisiones no implicaban una enajenación de activos entre las sociedades intervinientes para efectos de los impuestos sobre la renta y complementarios y de IVA⁶.

Lamentablemente, el largo período de aislamiento de la economía colombiana había sido una de las causas del incipiente desarrollo de la legislación societaria sobre reorganizaciones empresariales⁷, siendo ésta al parecer la razón por la cual la Ley 6ª de 1992 sólo otorgó un tratamiento tributario preferencial a las fusiones y a las escisiones, omitiendo otras figuras jurídicas de reorganización empresarial que pueden tener propósitos y efectos similares.

De no existir las precitadas normas, las fusiones y escisiones estarían gravadas para efectos de los impuestos sobre la renta y complementarios y de IVA, tal como se indica a continuación:

6 El artículo 14-1 del Estatuto Tributario señala: “Para efectos tributarios, en el caso de la fusión de sociedades, no se considerará que existe enajenación, entre las sociedades fusionadas”. Por su parte, el artículo 14-2 del Estatuto Tributario establece: “Para efectos tributarios, en el caso de la escisión de una sociedad, no se considerará que existe enajenación entre la sociedad escindida y las sociedades en que se subdivide”. Finalmente, el artículo 428-2 del mismo Estatuto determina que lo dispuesto en los artículos 14-1 y 14-2 es igualmente válido en materia de IVA.

7 Piénsese, por ejemplo, que a la fecha de la promulgación de la Ley 6ª de 1992 todavía no había una regulación expresa de la escisión, lo cual sólo ocurrió con la vigencia de la Ley 222 de 1995.

(i) En el caso de los impuestos sobre la renta y sobre las ganancias ocasionales, la enajenación sería el hecho imponible que causaría una realización de valorizaciones que hasta el momento hubiesen tenido sólo efectos contables.

(ii) En materia de IVA, las fusiones y escisiones generarían IVA de acuerdo con lo dispuesto por el literal a) del artículo 421 del Estatuto Tributario, según el cual se consideran venta

*“todos los actos que impliquen la transferencia del dominio a título gratuito u oneroso de bienes corporales muebles, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes, sea que se realicen a nombre propio, por cuenta de terceros a nombre propio, o por cuenta y a nombre de terceros”*⁸.

Adicionalmente, y debido a la ausencia de una norma de derecho positivo que exija la existencia de un propósito de negocios, estas minoraciones estructurales son otorgadas a las fusiones y escisiones sin importar si existe la intención de llevar a cabo una reorganización empresarial o si, por el contrario, la operación es asimilable a una venta

de activos en bloque que por sí mismos no conforman un negocio en marcha.

De otro lado, en los procesos de fusión y escisión que adelanten las sociedades por acciones simplificadas (en adelante SAS), los accionistas de las sociedades absorbidas o escindidas podrán recibir no sólo acciones, cuotas sociales o títulos de participación emitidas por la sociedad absorbente o beneficiaria, sino también cualquier otro activo, como por ejemplo dinero o títulos de renta fija (parágrafo del artículo 30 de la Ley 1258 de 2009).

Este es un cambio de gran alcance que amplía los conceptos tradicionales de fusión y escisión, establecidos por el Código de Comercio y la Ley 222 de 1995, adaptando estas figuras a la normativa de los países con legislaciones de avanzada en estos temas. De esta manera, se facilita el retiro de accionistas minoritarios, evitando que éstos puedan ejercer un poder de veto a una reorganización empresarial. No obstante, la redacción de la norma parece indicar que la posibilidad precitada es solo aplicable a las fusiones y escisiones en las cuales participen únicamente SAS, excluyendo procesos de fusión y escisión en los que, además de una o varias SAS, intervengan una o más sociedades de otro tipo⁹.

⁸ Por ejemplo, esto es lo que sucede cuando se enajena un establecimiento de comercio. Si bien su venta, desde una perspectiva de derecho mercantil, es en bloque, desde el punto de vista fiscal existen tantas ventas como bienes conformen dicho establecimiento de comercio. En este sentido tiene un alcance más adecuado la normativa de la Comunidad Andina de Naciones (arts. 6.º y 7.º de la Decisión 599), según la cual las fusiones, absorciones, escisiones, transformaciones de sociedades y demás formas de reorganización empresarial no generan IVA.

⁹ De todas maneras, téngase en cuenta que desde la Ley 222 de 1995, y con la consagración del derecho de retiro, se permite que, bajo el cumplimiento de ciertos requisitos, un socio o accionista reciba efectivo como contraprestación derivada de un proceso de escisión o fusión.

B. Efectos fiscales de otras reorganizaciones empresariales

1. Segregación

En virtud de una segregación, también conocida como escisión impropia, una sociedad, denominada segregante, aporta en especie uno o más activos a otra sociedad ya existente, la cual emite acciones, cuotas o partes de interés a favor de aquella como contraprestación. El problema jurídico principal en este tipo de reorganización empresarial es la diferencia entre el valor intrínseco de las acciones emitidas y el costo fiscal de los bienes aportados, la cual podría ser considerada como un ingreso gravable.

Sin embargo, el ordenamiento jurídico colombiano no ha dado una solución a este problema jurídico. En efecto, hasta la fecha, la segregación se rige por las normas mercantiles y tributarias aplicables a los aportes en especie, las cuales no son claras en relación con el valor fiscal que debe ser asignado a las acciones emitidas y a los bienes aportados. Por consiguiente, esta pobreza normativa ha conllevado la promulgación por parte de la DIAN de varios conceptos y oficios a través de los cuales ha tratado de clarificar los efectos tributarios de las segregaciones.

Según la doctrina de la DIAN, no existe ingreso gravable cuando el costo fiscal de los bienes aportados sea igual al costo fiscal de las acciones emitidas, debiendo entenderse por este último su valor nominal (Conceptos 032965 del 28 de mayo de 2004, 073293 del 27 de octubre de 2004 y 061450

del 6 de septiembre de 2005). Sin perjuicio de lo anterior, dicho valor nominal debe estar acorde con el precio de mercado de las acciones, en los términos del artículo 90 del Estatuto Tributario (Concepto 061450 del 6 de septiembre de 2005). En otras palabras, la diferencia entre el valor intrínseco y el valor nominal de las acciones emitidas representa una utilidad que no se realiza con motivo de la segregación hasta que se enajenen las acciones emitidas.

En síntesis, y a diferencia de las fusiones y escisiones, los efectos tributarios de las segregaciones no están expresamente establecidos por las leyes tributarias y, como consecuencia, han sido determinados por la doctrina de la DIAN, lo cual no es recomendable por la inestabilidad y ausencia de neutralidad, claridad y generalidad en los conceptos de esta entidad.

2. Permuta de bienes

Las permutas de bienes pueden ser medios muy eficaces para llevar a cabo reorganizaciones empresariales. Piénsese, por ejemplo, en una compañía que entrega acciones a otra sociedad a cambio de que esta última transfiera una parte sustancial de sus activos o acciones en circulación a la subsidiaria de aquella entidad.

Obsérvese, por lo tanto, cómo toda segregación implica la existencia de una permuta, pero no toda permuta es una segregación, como sucede en los dos ejemplos mencionados en el párrafo anterior¹⁰.

¹⁰ Estos dos ejemplos son posibles en el derecho comparado, pero no en la legislación colombiana, la cual no permite que una sociedad diferente a la que recibe los activos sea la que emita o entregue acciones.

De manera similar a lo sucedido con las segregaciones y ante la ausencia de leyes tributarias expresas, los efectos fiscales de las permutas han sido determinados por la doctrina de la DIAN (por ejemplo, el Concepto 01358 de 2005). Según esta entidad, el ingreso es el valor que las partes le otorguen a los bienes recibidos siempre y cuando esta cifra no difiera en más de un veinticinco por ciento (25%) del valor comercial en el caso de bienes muebles o no sea inferior a su costo, avalúo catastral o auto avalúo para bienes inmuebles, según lo dispuesto por el artículo 90 del Estatuto Tributario. Por su parte, el costo fiscal del bien que se entrega a título de permuta es el valor por el cual se había adquirido, con sus correspondientes ajustes, salvo que dicho bien hubiese sido adquirido a través de otra permuta, evento en el cual el costo será su valor comercial. A su vez, el costo fiscal del bien recibido será el valor comercial del bien entregado.

3. *Cesión de activos y pasivos*

La cesión de una parte sustancial de los activos y pasivos de una sociedad no está regulada en nuestra legislación societaria salvo en lo relacionado con las SAS (art. 32 Ley 1258 de 2008). No obstante, la falta de regulación no implica que la cesión de activos y pasivos esté prohibida para las sociedades diferentes a las SAS. Simplemente, en tales casos, dicha cesión se sujeta a las normas generales sobre sociedades, contratos y obligaciones.

Por lo tanto, una cesión de activos y pasivos por parte de una compañía objetivo a

favor de una compañía adquirente será una venta en bloque cuando la contraprestación es dinero; un aporte en especie cuando la contraprestación son acciones, cuotas o partes de interés emitidas por la compañía adquirente; una permuta cuando la contraprestación es un bien diferente a los mencionados anteriormente; o una combinación de las opciones anteriores.

En relación con las normas tributarias colombianas, la cesión de activos y pasivos se considera una enajenación para efectos fiscales, a pesar de que esta transacción puede ser bastante similar a una fusión o a una escisión. Así, por ejemplo:

(i) La cesión del noventa y cinco por ciento (95%) de los activos y pasivos por parte de una compañía a otra sociedad sería una operación prácticamente idéntica a la fusión entre estas dos entidades legales.

(ii) La cesión del cincuenta por ciento (50%) de los activos y pasivos por parte de una compañía a una sociedad recientemente constituida por los accionistas de aquella entidad, sería una transacción muy similar a una escisión.

No obstante, en los dos casos anteriores, los efectos tributarios son diferentes a los de las fusiones y escisiones.

En síntesis, y ante la ausencia de normas tributarias sobre el particular, la cesión de activos y pasivos tendrá los efectos fiscales de la compraventa, la segregación o la permuta según el tipo de bien que sea entregado como contraprestación¹¹.

11 A diferencia de lo que sucede en el derecho comparado, en el cual la cesión de activos y pasivos suele considerarse una reorganización empresarial cuando los activos y pasivos transferidos representan un porcentaje sustancial de los activos brutos de la sociedad cedente y constituyen, por sí mismos, una empresa.

De otro lado, el artículo 32 de la Ley 1258 regula la enajenación global de activos, mediante la cual una SAS cede activos y pasivos que representen por lo menos el cincuenta por ciento (50%) de su patrimonio líquido a otra sociedad, y esta entrega como contraprestación dinero o títulos representativos de su capital.

A diferencia de la fusión, en la enajenación global de activos la sociedad cedente no se disuelve por ministerio de la ley, aunque es común que con posterioridad a la operación se decida su disolución y liquidación voluntaria por parte de sus socios o accionistas debido a que los activos remanentes podrían ser mínimos y no operacionales.

Infortunadamente, a pesar de la importancia de la consagración legal de la enajenación global de activos, observamos dos deficiencias en su regulación. En primer lugar, esta figura sólo es aplicable a la venta global de activos que lleven a cabo las SAS y no las sociedades de otras clases. En segundo lugar, y a diferencia de las fusiones y escisiones, la enajenación global de activos se considera una enajenación para efectos tributarios, y por lo tanto, podría ser un hecho generador de los impuestos sobre la renta y complementarios e IVA.

4. Cesión de establecimientos de comercio

Los activos y pasivos de una sociedad comercial pueden estar englobados en uno o varios establecimientos de comercio, los cuales se consideran universalidades de hecho mercantiles con el fin de facilitar su conservación como unidad económica y productiva (art. 515 del C. de Co.). Por tal razón, la enajenación de un establecimiento de comercio se presume hecha en bloque o como unidad económica, sin que haya ne-

cesidad de especificar los elementos que lo conforman (art. 525 del C. de Co.).

Lamentablemente, el concepto de establecimiento de comercio es inexistente para la legislación tributaria. Por lo tanto, un establecimiento de comercio no se puede declarar como universalidad con un costo fiscal global, estando obligado su propietario a discriminar los diferentes activos y pasivos que lo conforman.

En este orden de ideas, la venta de un establecimiento de comercio podría ser un hecho generador de impuestos sobre la renta y complementarios e IVA, lo cual dependería de la naturaleza tributaria de los bienes que conforman esta universalidad de hecho, de sus costos fiscales y de la manera como se distribuya el precio de venta entre dichos bienes.

En resumen, la venta de un establecimiento de comercio puede ser una operación de integración muy similar a una fusión (compraventa de un establecimiento de comercio entre dos sociedades, seguida de la disolución y liquidación de la compañía vendedora) o a una escisión (venta de un establecimiento de comercio por parte de una sociedad a una compañía recientemente constituida por los accionistas de aquella entidad). Empero, sus efectos tributarios son diferentes.

C. Algunos ejemplos de inequidad tributaria en materia de reorganizaciones empresariales

A continuación se muestran tres ejemplos de la legislación tributaria colombiana que hacen aún más evidente la ya mencionada inequidad entre las fusiones y escisiones, de una parte; y las demás clases de reorganizaciones empresariales, de otro lado.

1. *Activos fijos reales productivos (en adelante AFRP)*

Si un AFRP se enajena antes del vencimiento de su término de depreciación o amortización, el contribuyente deberá incorporar el valor proporcional de la deducción solicitada como renta líquida gravable especial por recuperación de deducciones, teniendo en cuenta la vida útil pendiente de depreciar o amortizar según la naturaleza del bien (art. 3.º Dcto. 1766 de 2004).

Ahora bien, como las fusiones y escisiones no se consideran enajenación para efectos del impuesto sobre la renta, una compañía que hubiese adquirido un AFRP y hecho uso de la deducción especial del cuarenta por ciento (40%), no tendría obligación de declarar una renta líquida especial cuando se disuelva sin liquidarse con motivo de una fusión con una o varias sociedades o se escinda dando lugar a la creación de una compañía beneficiaria, la cual recibirá, entre otros activos, el bien que dio lugar a la deducción especial¹².

En contraste con las fusiones y escisiones, las segregaciones generan la pérdida proporcional de la deducción especial del cuarenta por ciento (40%) por inversión en AFRP puesto que en tales transacciones existe una enajenación (Oficios 073293 de 2004, 061450 de 2005 y 079679 de 2006 y Concepto 087006 de 2007 de la DIAN).

Así las cosas, una transacción que tenga un propósito de negocios muy similar a los de una escisión, pero que se estructure por medio de un aporte en especie de uno o más

AFRP implicará la obligación para la sociedad segregante de declarar una renta líquida por recuperación de deducciones en los términos ya mencionados. Por ejemplo: una compañía (Y) se constituye con AFRP aportados por la compañía (X); la compañía (Y) emite acciones a favor de la compañía (X) como contraprestación; y las acciones emitidas por (Y) son distribuidas por la compañía (X) a sus accionistas como un dividendo en especie. Esta transacción es muy similar a la escisión de la compañía (X).

Lo propio podría suceder con una transacción que sea muy similar a una fusión, como por ejemplo una cesión de activos y pasivos o de un establecimiento de comercio.

2. *Fusión de una sucursal de sociedad extranjera con una sociedad colombiana (aporte en especie de establecimiento de comercio)*

Desde hace varios años la doctrina de la Superintendencia de Sociedades (Oficios 100-13568 y 220-42041 de 2000 y Conceptos 76232 de 2000, 6299 de 2004 y 220-445614 de 2005) ha sido favorable a la *fusión*¹³ entre una sociedad colombiana y una sucursal de sociedad extranjera.

En tal sentido, una compañía extranjera puede aportar el establecimiento de comercio conformado por su sucursal en Colombia a una sociedad colombiana, la cual emite acciones, cuotas o partes de interés a favor de aquella como contraprestación. Con motivo del mencionado aporte, la sucursal deberá disolverse y liquidarse salvo que su casa matriz

¹² Así lo reconoció la DIAN en el Oficio 079679 de 2006.

¹³ El término *fusión* se escribe en fuente itálica ya que en realidad la operación descrita corresponde a un aporte en especie.

decida asignar un nuevo capital, destinándolo a una actividad mercantil diferente.

La transacción descrita es un aporte de activos y no una fusión en sentido estricto. Por consiguiente, y para efectos tributarios, existe una enajenación de los bienes que conforman el establecimiento de comercio aportado, generándose los efectos correspondientes a la segregación (Concepto 124481 del de 2000)¹⁴.

En conclusión, si bien la “*fusión*” entre una sucursal de sociedad extranjera y una sociedad domiciliada en Colombia genera efectos similares a los de una fusión entre dos sociedades colombianas, los efectos tributarios son diferentes sin que exista justificación para ello.

3. *Fusión impropia*

La denominada fusión impropia es una reorganización empresarial por medio de la cual los socios o accionistas de una compañía disuelta deciden prescindir del procedimiento de liquidación mediante la constitución de una nueva sociedad cuyo objeto social será la ejecución de los negocios que eran realizados por aquella entidad (arts. 180 y 250 del C. de Co.).

Para tal fin la ley exige que la fusión impropia se lleve a cabo dentro de los seis meses siguientes a la fecha de la disolución de la sociedad que se encuentra en liquidación y que la nueva compañía realice una actividad mercantil que esté dentro del giro de los negocios de la sociedad disuelta.

Por lo tanto, en una *fusión impropia* la sociedad cuyos activos se aportan a una nueva compañía se disuelve con anterioridad a la

constitución de esta última, a diferencia de lo que sucede en una fusión, en la cual la transferencia de activos y la disolución de las sociedades absorbidas son simultáneas.

Debido a lo anterior, la figura analizada es un aporte de activos a una nueva sociedad y no una fusión en sentido estricto, a pesar de lo que pueda sugerir el nombre que la doctrina le ha otorgado (Oficio 220-41365 del 9 de octubre de 2001 de la Superintendencia de Sociedades).

En síntesis, la *fusión impropia* generará los efectos fiscales de un aporte en especie, considerándose que existe enajenación de los bienes aportados para efectos de impuesto sobre la renta e IVA, en contraste con lo que ocurre en una fusión. Esto implica una discriminación en contra de las *fusiones impropias*, sin que existan razones de política tributaria que justifiquen esta diferencia con relación a las fusiones y a las escisiones.

IV. Efectos tributarios de las reorganizaciones empresariales en el derecho comparado

A. *Introducción*

Como regla general, la utilidad generada por una reorganización empresarial se difiere hasta que los activos o acciones recibidos por las compañías participantes sean enajenados. Es decir, una compañía objetivo que recibe acciones de la compañía adquirente o de su sociedad matriz no registrará estos títulos por su valor intrínseco o de mercado sino por una suma igual al costo fiscal de los activos que transfirió. Como consecuencia, sólo se generará una renta líquida o una

¹⁴ Recuérdese que el concepto de establecimiento de comercio es inexistente en la ley tributaria.

ganancia ocasional gravable cuando dichas acciones se enajenen. De igual manera, la compañía adquirente no registrará los activos recibidos por su valor de mercado sino por el costo fiscal que había sido declarado por la compañía objetivo. Adicionalmente, para que los efectos tributarios de una reorganización empresarial se difieran hasta que haya una real disposición de los activos transferidos, las normas suelen exigir que la contraprestación recibida sea sustancialmente en acciones de la compañía adquirente o de su sociedad matriz¹⁵.

Sin embargo, las leyes tributarias suelen permitir que un pequeño porcentaje de dicha contraprestación sea en bienes diferente a acciones, tales como títulos de renta fija o efectivo. Asimismo, es frecuente que la compañía adquirente no sólo reciba la totalidad o la parte sustancial de los activos o acciones de la compañía objetivo sino que también asuma sus pasivos.

B. Clases de reorganizaciones empresariales

Las siguientes son las principales clases de reorganizaciones empresariales que suelen recibir un tratamiento tributario preferencial en el derecho comparado (especialmente, en Estados Unidos y en la Unión Europea).

1. Fusiones y consolidaciones

De manera similar al derecho colombiano, las fusiones y consolidaciones implican la integración de los patrimonios de dos o más sociedades en una sola entidad legal, motivo por el cual las compañías absorbi-

das se disuelven sin liquidarse. Para tal fin se suele exigir que la parte sustancial de la contraprestación que reciben los accionistas de las compañías absorbidas sean acciones de la sociedad absorbente o nueva.

Así, por ejemplo, en la Unión Europea, para evitar que este diferimiento tributario se otorgue a transacciones que se asimilen más a una venta que a una reorganización empresarial, se exige que el noventa por ciento (90%) de la contraprestación que recibe la compañía objetivo esté representado en acciones de la compañía adquirente (Directiva 90/434). De no hacerse esta exigencia, se otorgaría un régimen privilegiado a operaciones que serían ventas y no reorganizaciones empresariales debido a que no se cumple con el principio de continuidad en el interés en el negocio de la compañía objetivo.

2. Adquisición de activos

Mediante esta figura una compañía objetivo transfiere la parte sustancial de sus activos y pasivos a una compañía adquirente, la cual entrega como contraprestación títulos representativos de su capital o acciones emitidas por su sociedad matriz.

En caso de que los bienes transferidos no sean una porción sustancial de los activos de la compañía objetivo, la transacción podría considerarse una venta, con la consiguiente generación de una renta líquida o de una ganancia ocasional para el vendedor. Por el contrario, de cumplirse dicha condición, es frecuente que la compañía objetivo retenga una cantidad mínima de activos operacionales y que por tal razón se disuelva y liquide poco tiempo después de la reorganización empresarial.

¹⁵ Por ejemplo, la Sección 368 del IRC y la Directiva 90/434 de la Unión Europea.

En la Unión Europea (Directiva 90/434) la transferencia de activos hace referencia, específicamente, a que los bienes objeto de la reorganización empresarial conformen por sí mismos una línea de negocios, entendiendo por ésta los activos y pasivos de una división de una compañía que constituyen una empresa o actividad mercantil que puede funcionar autónomamente.

3. *Adquisición de acciones*

Mediante esta clase de reorganización empresarial la mayoría de accionistas de una compañía objetivo transfieren las acciones que poseen en esta sociedad a una compañía adquirente, la cual entrega acciones u otro tipo de activos como contraprestación. Para que esta transacción se pueda considerar una reorganización empresarial no gravada se suele requerir la transferencia de la totalidad o de la parte sustancial de las acciones de la compañía objetivo. De lo contrario, la operación se consideraría una venta gravada.

4. *Cambios formales*

Cambios formales son aquellos que se relacionan con las características jurídicas de una sociedad pero no con su estructura económica o empresarial, por lo cual hay modificaciones en los documentos legales de esta compañía, pero no en sus activos, pasivos o patrimonio.

Los dos ejemplos más comunes de cambios formales son la modificación del domicilio social y el cambio de tipo de sociedad (por ejemplo, una *Partnership* se convierte en una *Corporation*, de conformidad con el derecho corporativo de algún estado de Estados Unidos). Sin embargo, el cambio de domicilio social puede tener implicaciones

sustanciales y tributarias cuando la antigua y la nueva sede legal están localizadas en países diferentes o, incluso, en Estados diferentes de un país con un régimen tributario federal.

5. *Recapitalizaciones*

Una recapitalización es un cambio en la estructura de capital de una compañía, ya sea en su patrimonio o en su pasivo externo. Son ejemplos de recapitalizaciones la sustitución de bonos por acciones ordinarias o de acciones de una clase determinada por acciones de otra clase (verbigracia, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto por acciones ordinarias). Estas transacciones no son gravadas por cuanto no implican la generación de ingreso alguno.

6. *Reorganizaciones empresariales de sociedades en procesos concursales*

Las reorganizaciones de empresas en dificultades económicas suelen estar sujetas a normas tributarias y societarias especiales que se han promulgado teniendo en cuenta sus difíciles circunstancias financieras, permitiéndose la transferencia de activos o de acciones a favor de acreedores externos o capitalización de pasivos por parte de éstos sin que tales transacciones se consideren gravadas.

7. *Escisiones o divisiones*

Mediante estas figuras jurídicas una compañía se fracciona en dos o más sociedades que reciben parte de los activos de aquella entidad.

A diferencia de lo que sucede en Colombia, las normas tributarias en el derecho comparado suelen exigir que las compañías

receptoras de los activos y pasivos de la sociedad escidente o dividida continúen con una de las actividades mercantiles que eran llevadas a cabo por esta última compañía o que, en su defecto, utilicen una porción sustancial de los bienes recibidos para realizar otra actividad comercial.

Específicamente, en Estados Unidos (Sección 355 del IRC) una reorganización divisiva será gravable por ausencia de continuidad en el interés en la actividad mercantil cuando una o varias de las sociedades participantes no hayan ejercido el comercio durante los cinco años anteriores a la transacción o no lo ejerzan con posterioridad a ésta durante un tiempo prudencial.

En este orden de ideas, no existe ejercicio de una actividad mercantil cuando una compañía se limita a la obtención de rentas pasivas, como sucedería en una reorganización divisiva en la cual una sociedad beneficiaria reciba efectivo, inversiones en renta fija o variable, inmuebles u otro tipo de activos que por sí solos no configuran un negocio en marcha ante la ausencia de una estructura administrativa y operativa que vaya más allá de la simple tenencia de bienes. Esta transacción no se consideraría una reorganización empresarial sino una distribución gravable de dividendos en especie.

V. Conclusiones

A. La situación actual en materia de efectos fiscales de las reorganizaciones empresariales es discriminatoria

En la actualidad, Colombia cuenta con un régimen fiscal en materia de reorganiza-

ciones empresariales que otorga privilegios únicamente a las fusiones y escisiones, sin importar si éstas son en realidad una venta de activos en bloque y desconociendo tales preferencias para reorganizaciones empresariales que pueden tener una finalidad similar.

Como consecuencia, numerosas transacciones, que podrían llevarse a cabo rápidamente a través de reorganizaciones empresariales simples, como por ejemplo, una cesión de activos y pasivos, acaban configurándose como fusiones y escisiones complejas, con el fin de obtener un tratamiento tributario no gravado.

B. Las normas tributarias vigentes sobre reorganizaciones empresariales carecen de una certeza y claridad mínimas

La falta de claridad en las normas societarias y tributarias que regulan las reorganizaciones empresariales genera una gran incertidumbre que afecta la seguridad jurídica de los contribuyentes.

Adam Smith, en su obra clásica *Una investigación acerca de la riqueza de las Naciones* describió cuatro reglas que debían cumplir los impuestos, siendo una de ellas la de la certeza, la cual implica que el importe de la obligación tributaria, así como su forma de pago, deben ser claros, llanos e inteligibles¹⁶. Es decir, las leyes tributarias se deben elaborar de tal manera que con su simple lectura el contribuyente pueda conocer las consecuencias de sus actos jurídicos, lo que no sucede actualmente en Colombia en materia de reorganizaciones empresariales en casos críticos como el de las segregaciones o las permutas de activos.

16 Citado en: Vicrey, William. *Public Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 2.^a ed., 1996.

C. Las normas tributarias sobre reorganizaciones empresariales deben garantizar la neutralidad fiscal

La neutralidad fiscal implica que el contribuyente esté en una situación de indiferencia tributaria con relación a las diferentes figuras jurídicas que puede implementar para llevar a cabo una reorganización empresarial. En otras palabras, que no existan motivaciones fiscales para adoptar una determinada forma jurídica en desmedro de otras figuras que también son consagradas por las normas societarias y cuyos efectos económicos son similares.

D. Se requiere una consagración de una definición de reorganización empresarial en la legislación colombiana

Es necesario desarrollar el concepto de reorganización empresarial en las normas societarias y tributarias colombianas con el objetivo de que tal noción no sólo incluya a las fusiones y escisiones sino también a otras figuras jurídicas, como los aportes en especie, las permutas, la cesión global de activos y pasivos y la enajenación de establecimientos de comercio.

Asimismo, se requiere diferenciar claramente las reorganizaciones empresariales de las ventas en bloque, de tal manera que el tratamiento preferencial establecido por las normas tributarias pueda ser otorgado a aquellas transacciones y negado a estas últimas.

En tal sentido, es recomendable que la legislación societaria y tributaria establezca claramente que una reorganización empresarial existe cuando los accionistas de la compañía objetivo, a través de acciones de la compañía adquirente, mantienen un

interés en los activos transferidos, y no hay una disposición final o definitiva de dichos activos ya que éstos serán utilizados por la compañía adquirente en la misma actividad mercantil a la cual habían sido destinados por la compañía objetivo. De no suceder así, la operación se consideraría una venta en bloque, con la consiguiente generación de IVA y realización de las valorizaciones de los activos transferidos para efectos del impuesto sobre la renta.

E. Es preferible una reforma legislativa a una declaratoria de inexecutable de las normas tributarias vigentes sobre fusiones y escisiones

Tal como se mencionó, las normas tributarias actuales sobre reorganizaciones empresariales son inequitativas, ya que los privilegios existentes se limitan a las fusiones y escisiones, sin importar su propósito de negocios. Sin embargo, no es recomendable procurar el restablecimiento de la equidad tributaria mediante una demanda de inexecutable de los artículos 14-1, 14-2 y 428-2 del Estatuto Tributario por cuanto, si efectivamente se demuestra una violación de la Constitución Política, se generaría *un efecto no querido de la demanda* (sentencia C-428 de 1995).

De acuerdo con el efecto mencionado anteriormente, la Corte Constitucional retiraría del ordenamiento jurídico las normas acusadas sin consagrar nuevas reglas, ya que, en virtud del principio de reserva de ley (art. 338 de la Constitución Política), no tendría facultades para proferir una sentencia de executable condicionada mediante la cual se extendieran los privilegios tributarios existentes para las fusiones y escisiones a otras reorganizaciones empresariales. Ahora bien,

suponiendo que se declarara esa exequibilidad condicionada y extensiva, los efectos podrían ser peores a los actuales porque ni los magistrados de la Corte Constitucional tienen la capacidad ni las sentencias judiciales son el medio adecuado para regular de una forma clara, uniforme y neutral los efectos tributarios de las reorganizaciones empresariales.

Vale anotar que también existe la posibilidad de que la Corte Constitucional declare la exequibilidad pura y simple de los artículos 14-1, 14-2 y 428-2 del Estatuto Tributario, teniendo en cuenta que este alto tribunal no sólo ha sido muy respetuoso de la libertad del legislador para regular las materias económicas y fiscales sino que también ha afirmado reiteradamente que los tratamientos tributarios diferenciados están permitidos siempre y cuando mediante ellos se busque la igualdad material (así por ejemplo, las sentencias C-094 de 1993, C-010, C-222 y C-489 de 1995, C-036, C-393 y C-412 de 1996, C-296 y C-215 de 1999 y C-1.376 de 2000).

Bibliografía

- ADONNINO, Pietro. "La planificación fiscal internacional", en *Curso de derecho tributario internacional*. Bogotá: Temis, 2.^a ed., 2003.
- BLOCK, Cheryl. *Corporate Taxation*. New York: Aspen Publishers, 3.^a ed., 2004.
- BRAVO ARTEAGA, Juan Rafael. "Aspectos sobresalientes de la Reforma tributaria de 1992", en *Memorias de las XVII Jornadas Colombianas de Derecho Tributario*. Bogotá: Instituto Colombiano de Derecho Tributario, sin edición, 1993.
- BURKE, Karen. *Federal Income Taxation of Corporations and Stockholders*. San Diego (Estados Unidos): Thomson West, 5.^a ed., 2002.
- GRAETZ, Michael. *Foundations of International Income Taxation*. New York: Foundation Press, sin edición, 2003.
- LEDERMAN, Leandra. *Understanding Corporate Taxation*. Newark: Lexis Nexis, 2.^a ed., 2003.
- MEHROTRA, Ajay. *The Story of the Corporate Reorganization Provisions: From "Purely Paper" to Corporate Welfare* en *Business Tax Stories*. New York City: Foundation Press, sin edición, 2005.
- PALMITER, Alan. *Corporations*. New York: Aspen Publishers, 5.^a ed., 2004.
- PIÑEROS PERDOMO, Mauricio. "Incentivos tributarios", en *XXII Jornadas Colombianas de Derecho Tributario*. Bogotá: Instituto Colombiano de Derecho Tributario, sin edición, 1998.
- REYES VILLAMIZAR, Francisco. *Derecho societario en los Estados Unidos*. Bogotá: Legis, 2.^a ed., 2005.
- REYES VILLAMIZAR, Francisco. *Transformación, Fusión y Escisión de Sociedades*. Bogotá: Temis, sin edición, 2000.
- SANÍN BERNAL, Ignacio. *Un nuevo derecho societario*. Medellín: Dike, 1.^a ed., 1999.
- STEVENATO, Darío. "Las reorganizaciones internacionales de empresas", en *Curso de derecho tributario internacional*. Bogotá: Temis, 2.^a ed., 2003.
- THURONYI, Victor. *Comparative Tax Law*. Londres: Kluwer Law International, sin edición, 2003.
- VALENCIA MÁRQUEZ, Juan Carlos. "Fusiones y escisiones. Efectos en el derecho comparado", en *XXVI Jornadas Colombianas de Derecho Tributario*, Bogotá: Instituto Colombiano de Derecho Tributario, sin edición, 2002.
- VNISTENDAEL, Frans. "Taxation of Corporate Reorganizations", en *Tax Law Design and Drafting*. Versión electrónica, en <http://www.imf.org/external/pubs/nft/1998/tlaw/eng/index.htm>
- VICREY, William. *Public economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 2.^a ed., 1996.