# El rendimiento garantizado como factor determinante en la tributación de los contratos de Joint Venture en Colombia

Sara Gutiérrez Agudelo
Juliana Durango Góez

Trabajo de grado presentado para optar al título de Abogadas

Asesor
Julián Alberto Zambrano Sánchez, Magíster (MSc) en Derecho con énfasis en Tributación

Universidad de Antioquia
Facultad de Derecho y Ciencias Políticas
Derecho
Medellín, Antioquia, Colombia
2024

| | |
|---|---|
| **Cita** | (Gutiérrez Agudelo & Durango Góez, 2024) |
| **Referencia**<br><br>**Estilo APA 7 (2020)** | Gutiérrez Agudelo, S., & Durango Góez, J. (2024). *El rendimiento garantizado como factor determinante en la tributación de los contratos de Joint Venture en Colombia* [Trabajo de grado profesional]. Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia. |



Biblioteca Carlos Gaviria Díaz

**Repositorio Institucional:** http://bibliotecadigital.udea.edu.co

Universidad de Antioquia - www.udea.edu.co

El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión de los autores y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad de Antioquia ni desata su responsabilidad frente a terceros. Los autores asumen la responsabilidad por los derechos de autor y conexos.

**Resumen**

El presente artículo examina la situación actual del contrato de joint venture en Colombia enfocándose en su poca regulación, la cual contrasta con la amplia utilización en el mercado, especialmente en el ámbito tributario. De este modo, el artículo se enfoca particularmente en el concepto "rendimiento garantizado" introducido por la Ley 1819 de 2016, el cual es determinante, ya que de su interpretación pueden derivarse distintas obligaciones fiscales para las partes del contrato. Por lo tanto, se subraya la importancia de proporcionar suficiente claridad sobre el alcance de ese concepto para brindar mayor seguridad jurídica, dado que es un aspecto imprescindible, especialmente en los contratos poco regulados como el joint venture, pues la falta de certeza en este ámbito puede generar dificultades tanto para los contratantes como para los entes fiscalizadores. En ese sentido, este trabajo busca contribuir al debate académico y práctico acerca la regulación de los contratos de joint venture en Colombia, esperando que las reflexiones presentadas sirvan como base para futuros desarrollos doctrinales, normativos y jurisprudenciales, con el fin de proporcionar un marco legal más adecuado y seguro para la utilización de estos instrumentos de colaboración empresarial en el país.

*Palabras clave*: joint venture, rendimiento garantizado, tributación, contratos de colaboración empresarial, derecho tributario colombiano.

**Sumario**

1.Introducción. 2. El contrato de Joint Venture. 3. El rendimiento garantizado. 4. Conclusiones. 5. Referencias Bibliográficas.

## 1. Introducción

En la actualidad, los contratos de colaboración empresarial, como es el caso de los joint venture, forman parte del panorama contractual cotidiano en Colombia. Esta figura ha sido utilizada para estructurar operaciones económicas en diversos sectores económicos y a distintas escalas en nuestro país. A pesar de que hoy en día puede resultar un contrato muy familiar, su incorporación en Colombia no obedece a un arquetipo contractual diseñado por el legislador, sino que es la respuesta a fenómenos primordialmente económicos tales como la globalización, el dinamismo del mercado y la búsqueda de expansión internacional.

Estos factores han propiciado la articulación o importación de nuevas tipologías contractuales no previstas o reguladas inicialmente, pero que se adecúan a las necesidades del mercado globalizado. Pues, es evidente que las dinámicas comerciales no esperan a la creación de las figuras jurídicas, sino que las incorporan según las necesidades emergentes. Esto se manifiesta especialmente en el ámbito del derecho privado, donde predomina la autonomía de la voluntad privada, permitiendo a los particulares realizar todo aquello que no les esté expresamente prohibido.

De ese modo, el límite en materia contractual está señalado en la teoría del negocio jurídico: "La autonomía privada encuentra su límite en las normas imperativas, el orden público y las buenas costumbres" (Hinestrosa, 2015, p. 121). Lo anterior, pone de manifiesto la flexibilidad del derecho comercial, el cual permite responder de manera eficaz a las necesidades cambiantes de las realidades económicas y comerciales, adaptándose a un entorno empresarial en constante evolución.

La gran acogida que ha tenido el contrato joint venture se debe principalmente a su flexibilidad y versatilidad para acoplarse a distintos proyectos o “aventuras”, tanto en un ámbito nacional como internacional. Su atractivo radica en la posibilidad de compartir riesgos, recursos y conocimientos de forma colaborativa para generar sinergias entre distintas empresas o comerciantes, que les permita el cabal cumplimiento de los objetivos propuestos, pero sin tejer un esquema asociativo. Por otra parte, la falta de regulación del contrato de joint venture transciende las fronteras del derecho comercial, pues no hay que perder de vista que esta rama del derecho, especialmente en el ámbito contractual, guarda estrecha relación con otras especialidades, como lo es el derecho tributario. En este sentido, señala Sanín (2017):

> El antiguo derecho contractual (civil y comercial) ha migrado a ser, en años recientes, un verdadero derecho de los negocios y la empresa, en el que no solo deben tenerse en consideraciones factores legales relacionados con los contratos sino también factores tributarios, cambiarios y contables asociados a los mismos. (p. 28)

De este modo, al momento de definir el vehículo contractual a implementar para lograr ciertos fines, es relevante conocer los efectos fiscales que dicho vehículo pueda acarrear. Este asunto no es un pormenor en nuestro tiempo, pues como lo expresa Reyes (2013): “En la actualidad no puede concebirse ninguna institución de este sistema jurídico sin tener en cuenta sus implicaciones económicas” (p. XXIII).

Por ello, para la estructuración de los contratos, es importante tener certeza acerca de las implicaciones tributarias que determinado tipo contractual pueda traer, pues esto servirá a las partes para elegir o no ese contrato, o hacer un análisis económico de lo más conveniente para los fines propuestos. Pese a esto, en nuestro país no había una regulación específica para los contratos de joint venture hasta la promulgación de la Ley 1819 de 2016, la cual, en el artículo 20 estableció por primera vez un marco fiscal para este tipo de contratos, incluyéndolos dentro de la categoría más amplia de contratos de colaboración empresarial.

En el artículo referenciado se introduce el concepto rendimiento garantizado, el cual va a tener especial relevancia para el tratamiento tributario de los joint venture, pues la interpretación de ese concepto va a determinar si la relación entre el contrato y sus partícipes se tratará para efectos fiscales como una relación entre partes independientes, en la que hay una enajenación de bienes o prestación de servicios, o si realmente hay un aporte al contrato de colaboración con las implicaciones tributarías que de ahí se derivan.

En consecuencia, es fundamental preguntarnos ¿Qué se debe entender por rendimiento garantizado en la tributación de los contratos de joint venture en Colombia? Pues, al ser este un concepto que a *prima facie* es tan amplio, es necesaria una revisión sistemática que permita brindar mayor determinación sobre el mismo, o que dé cuenta si hubo alguna regulación en cuanto a su alcance. Debido a que, si no se hizo, estaríamos frente a un problema de ambigüedad y vaguedad que genera incertidumbre en la estructuración y análisis económico de los contratos de colaboración empresarial.

Lo anterior es preocupante, especialmente para los contratos atípicos como el joint venture, pues de la teoría general del negocio jurídico se entiende que, en este tipo de contratos, la ausencia de regulación específica impone a las partes la necesidad de ser más exhaustivas en la determinación de los términos y condiciones de su acuerdo. Esto es tomado por Arrubla (2015) como “una regla de oro en la contratación atípica: a menor densidad legislativa, mayor debe ser la regulación contractual” (p. 24).

Sin embargo, no se puede ser tan exhaustivo en esta estructuración voluntaria, cuando no se dan certezas de qué se entiende por un concepto que puede modificar la estructura e implicaciones económicas del contrato. Lo expuesto, lleva a concluir que el artículo 18 del Estatuto Tributario contiene “zonas grises”, frente a las cuales se debe aportar mayor certeza con la finalidad de ofrecer seguridad jurídica frente a la regulación tributaria de los contratos de colaboración

empresarial, específicamente en los contratos frente a los cuales no hay una amplia regulación como es el caso del joint venture.

## 2. El contrato de Joint Venture

El dinamismo del mercado y la flexibilidad del derecho contractual han permitido la incorporación de figuras jurídicas extranjeras, cuando estas resultan suficientes para cubrir las necesidades y fines propuestos por las partes. De ahí, que cuando se empiezan a utilizar dichas formas contractuales, muchas veces no han tenido la más mínima regulación en el ordenamiento jurídico del lugar en donde se están empleando. Como señala Arrubla (2015), "son los miembros de la sociedad quienes, en ejercicio de su autonomía privada y pretendiendo regular sus propios intereses, utilizan instrumentos clásicos o también descubren otros, más acordes a las necesidades y a la complejidad del mundo moderno" (p. 1).

En Colombia, se ha observado una gran acogida de contratos provenientes de otros sistemas jurídicos, como es el caso de los contratos de colaboración empresarial. Si bien, en el ordenamiento jurídico colombiano existen tipos de estos contratos expresamente regulados, como el contrato de cuentas en participación (regulado en los artículos 507 a 514 del Código de Comercio), hay otros que, después de años de auge, tienen muy escaso desarrollo normativo, como es el caso del joint venture.

No obstante, la inclusión de este contrato en la práctica económica no se traduce necesariamente en una incorporación o regulación en el campo legal y jurídico, pues "su desarrollo legal y jurisprudencial dependen del ordenamiento jurídico en el cual se den; de esa forma hay unos que son estrictos, otros lo desnaturalizan y otros lo ignoran, y en este último caso incluye a Colombia" (Arrubla, 2015, p.294). Se comparte este punto con Arrubla, pues en la normativa colombiana no hay instrumentos legales que permitan caracterizar o delimitar la naturaleza o elementos esenciales de este contrato.

La falta de regulación ha favorecido la primacía de la autonomía de la voluntad de las partes y la adaptación de este contrato para diversos tipos de negocios. No obstante, también ha llevado a que se perciban como contratos amplios y genéricos, hasta el punto de desdibujar su naturaleza.

Esto ha resultado en que, en Colombia, el contrato de joint venture presente ambigüedades significativas desde un punto de vista comercial, pero también en otras áreas como la tributaria, lo

que dificulta considerablemente la estructuración y el análisis económico de fondo acerca de este tipo de acuerdos.

### 2.1 La naturaleza del contrato de Joint Venture

En búsqueda de una definición que sirva de base sobre el joint venture, se acudirá a aspectos etimológicos, históricos y los desarrollados en la doctrina, para así partir de una definición que dé cuenta de los elementos más relevantes o dicientes de este contrato.

En el ámbito etimológico, se encuentra que:

> *Joint venture* proviene del verbo *to join*, que significa "juntar", "ligar", "afiliarse", "asociarse". Ahora bien, el sustantivo *Joint* equivale en nuestro idioma a unión. Por su parte, venture denota empresa, negocio, negocio arriesgado. Luego es claro su significado: empresa en común. La expresión joint venture deriva de *joint adventure*, entendiendo por *adventure* el riesgo o aventura. (Peña, 2014, p. 544).

Por su parte, Flórez et al. (2013) señalan que, para la RAE, en castellano, joint venture significa, literalmente, ‘aventura conjunta’ o ‘aventura en conjunto’, que en su sentido natural puede entenderse como la unión de personas para llevar a cabo una acción que requiere decisión y esfuerzo, en la cual se presentan riesgos (p.8).

Lo anterior, logra dar luces sobre dos elementos predominantes, por lo menos en primer lugar esenciales de este contrato, como lo son: el ánimo de juntarse, unirse y afiliarse para desarrollar una aventura o negocio de manera conjunta, lo que enseguida denota que no se estaría ante prestaciones mutuas entre “las partes o participes” sino frente a la entrega de aportes para lograr un fin común y la asunción de riesgos derivados de la “aventura”.

Desde la perspectiva histórica, Arrubla (2015) indica que:

> La expresión joint venture se remonta a la época de formación del imperio británico cuando, para la colonización de territorios en ultramar, pequeños grupos de personas decidían asociarse con el fin de hacerse a la mar en búsqueda de aventura. Para ello, quienes participaban en la travesía realizaban algún tipo de aporte, de tal suerte que al culminar esta repartían las ganancias obtenidas. (p. 294).

En ese sentido, Arrubla (2015) identifica a este contrato como una forma especial de contratación en la que resaltaba principalmente la unión de los esfuerzos, la asunción de riesgos

derivados del negocio y la repartición de beneficios (p.295). Por su parte, Peña Nossa (2014) concuerda en su origen británico, específicamente en el contexto de la colonización, donde se formaban agrupaciones, y resaltaba el elemento de dar un aporte y dirigir esfuerzos "haciendo algún tipo de aporte y asumiendo riesgos con el fin de obtener utilidades" (p.544). No obstante, hay quienes consideran que esta visión histórica es errónea, puesto que es muy difícil atribuir el origen del joint venture como exclusivo al imperio británico, debido a que esta forma de asociación se puede remitir, incluso, al origen del comercio mismo. Así como lo manifiesta Gutiérrez (2014) en su texto:

> El joint venture es una figura cuya finalidad económica se remonta a los mismos orígenes del comercio. En su sentido más amplio, el hecho de que dos o más personas se asocien y compartan la suerte de un negocio, es tan antiguo como el comercio mismo. (p. 31).

Pese a que hay una discusión importante sobre el origen fáctico y preciso de este contrato, lo cual, es un debate enriquecedor desde la perspectiva histórica, no es un tema central que se deba ocupar en profundidad para los objetivos de este trabajo. En cambio, resulta más relevante, dar cuenta de que la concepción jurídica de los joint venture se encuentra en el derecho norteamericano, "que lo ha desarrollado en su jurisprudencia y lo define como una asociación de personas naturales o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, con ánimo de lucro sin llegar a estructurar una partnership o corporation". (Peña, 2014, p.544).

Un aspecto destacado por los anteriores doctrinantes es que, desde una perspectiva histórica, el joint venture se caracterizaba por la voluntad de las partes en la asunción de los riesgos del negocio, siendo este un elemento que incentiva a la colaboración. Partiendo de estos elementos iniciales, es pertinente adentrarse en la doctrina para examinar las diversas propuestas de definición que se han formulado sobre contrato de joint venture.

Por un lado, Arrubla (2015) define este contrato como:

> Una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, generalmente especifico *(ad hoc)*, para obtener una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar, crear una corporación o tener el estatus de una *partnership* en sentido legal (p. 295).

Por su parte, Parra (2004) señala que en el negocio del joint venture "se genera una estructura organizativa de un proyecto conjunto, la cual requiere la colocación en conjunto de

aportes, continuidad y estabilidad en el desarrollo del plan común durante el transcurso de este" (p.101).

De otro lado, hay quienes sostienen que hay un elemento diferenciador del joint venture, que lo individualiza y diferencia de otros contratos de colaboración, pues referirse a ese contrato como "colaboración para un fin conjunto" o sus equivalentes, llevaría a ampliar mucho el alcance de este, lo que finalmente aplicaría en general a cualquier colaboración empresarial. De ese modo, "Pueden caer en la línea de convertir el joint venture en una categoría genérica contractual, cuando realmente se trata de un tipo de contrato especialísimo, distinto a los demás" (Varela 2014, p. 16). Por ello, gran parte de la doctrina concuerda en el riesgo compartido entre las partes, como el elemento diferenciador de los contratos de joint venture. Dentro de este grupo, destacan:

Caballero (1981), quien manifiesta que el joint venture es:

> Una asociación de dos o más personas para realizar una empresa aislada que implica un determinado riesgo (venture), para lo cual, persiguen unidas un beneficio, pero sin crear sociedad o corporación alguna, y para ello combinan propiedades, efectos, trabajo, conocimientos, etc. (p.67).

Otra definición que sigue el mismo lineamiento es la ofrecida por Alberto Echarri et al. (2002), al sostener que:

> Respecto a los joint venture, en síntesis, puede definirse como el 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 beneficio mutuo, compartiendo el riesgo que conlleva toda operación empresarial en función de la estructura concreta a través de la cual acuerden desarrollarla. (p. 15).

En el mismo sentido, Parra (2004) al señalar elementos fundamentales del joint venture, destaca "Compartición en proporción de las respectivas contribuciones de capital, ganancias resultantes o pérdidas asociadas" (p. 102). Por su parte, Gutiérrez (2014), sostiene que:

> Hay diversos tipos de joint ventures, dependiendo de la clase de negocio u operación mercantil que quieren llevar a cabo los asociados. Entre tanto, es menester agregar que el riesgo es compartido entre los asociados, o sea, que se reparten las pérdidas o las utilidades o beneficios obtenidos con el ejercicio o actividad mercantil específica. (p. 82).

Corredor et al. (2014) señalan que se trata de un estereotipo contractual, típico o atípico dependiendo del país donde se encuentre (como en el caso colombiano que aún no se ha regulado),

donde una o más personas jurídicas se asocian con la intención de realizar una actividad en común asumiendo riesgos compartidos. (p.15).

Teniendo en cuenta lo anterior, en el presente artículo, se adopta la postura que considera el riesgo compartido como elemento esencial del joint venture, fundamentándose en que las definiciones demasiado amplias no permiten vislumbrar la función económica y los elementos esenciales del mismo. Esta perspectiva se sustenta en aspectos etimológicos, históricos y doctrinales, destacando que la asunción del riesgo incentiva a los partícipes a "aventurarse", pues ello les permite incursionar en operaciones de gran magnitud, que una empresa o un comerciante individualmente no realizarían. Si bien, la postura asumida tiene sustento, hay quienes consideran que las partes pueden disponer libremente de la "asunción o no del riesgo", pues este será un elemento regulado por la libre voluntad de las partes. No obstante, se considera que cuando esto sucede se está ante otras formas de colaboración empresarial y no propiamente ante un joint venture.

Es menester aclarar que, el riesgo en cuestión dependerá de la estructura y objetivo del negocio, pudiendo abarcar riesgos de mercado, de reputación, financieros, legales, operativos, entre otros. En la práctica, este riesgo se manifiesta principalmente en la asunción de pérdidas que pueda generar el negocio y en la responsabilidad solidaria frente a terceros. Como señala Varela (2014): "Lo que lo hace especial y distinto es que en el joint venture se reparten los ingresos del negocio común, por ello, la utilidad o pérdida solo puede calcularse para cada uno de los venturers, deduciéndola de los ingresos recibidos del contrato contra sus propios costos y gastos" (p. 19). De esa forma, todos los partícipes de contrato estarían soportando los costos y gastos en que haya incurrido el negocio emprendido.

Le Pera (1989), en cuanto a esto, ha señalado que: "Para que haya joint venture, quienes en él participan deben efectuar una contribución al esfuerzo en común" (p.74), ahora en lo referente a las perdidas, sostiene que "no es esencial para la existencia de un joint venture que las partes acuerden dividirse las perdidas; ellas pueden incluso pactar que todos participen en las utilidades, pero solo algunos soporten las pérdidas" (p.75). No obstante, aclara que "el acuerdo por el cual una de las partes no soporte las pérdidas no es oponible a terceros" (p. 75).

Por su parte, Farina (2005), en lo que él llama, *un intento de conceptualizar el joint venture,* lo considera como: "Un acuerdo que se celebra entre dos o más empresas que mantienen sus respectivas autonomías jurídicas con el fin de realizar un objetivo común mediante la aportación

de recursos y la administración compartida de ellos" (p. 431). Dentro de los elementos que extrae de la conceptualización planteada, señala: "Se trata de una inversión de riesgo y no de una inversión financiera". Para reforzar esa posición cita a Cabanellas de las Cuevas y Kelly:

> Para que un joint venture sea tal, debe existir un cierto grado de incertidumbre respecto de los beneficios y costos que derivan para las partes. Este riesgo existe aun cuando haya una limitación en las perdidas, pues se lo corre en virtud de los distintos niveles de utilidad que pueden resultar para cada participante según sea el éxito de las actividades comunes, o como consecuencia de créditos incobrables, inversiones no rentables y costo de oportunidad. (Citados en Farina, 2005, p. 432).

Lo que concuerda con lo planteado por Conde (2014):

> Con relación a la participación en las utilidades, todos los ventures o coventures tienen el derecho de participar en las ganancias que produzca el negocio común, esto es parte esencial del joint venture, sin embargo, mientras algunos autores entienden que "es necesario que las partes acuerden compartir las pérdidas" (Binstein et all, 1989:1052), otros aceptan que por acuerdo de las partes se podría establecer que "algunos venturistas podrían ser eximidos de colaborar para sufragar aquellas" (Dubois, :408) (p. 62)

En consecuencia, se puede concluir que en los joint venture no existe una prestación recíproca de servicios, sino una colaboración entre las partes, caracterizada por la unión de fuerzas para la consecución de un objetivo común, del que pueden resultar perdidas, ganancias o responsabilidades que deben asumir los partícipes. Ese carácter aleatorio o incierto del resultado es un rasgo distintivo del joint venture que lo diferencia de otras figuras contractuales, pues los partícipes del contrato están asumiendo de manera conjunta los riesgos derivados del negocio. Corredor et al. (2014) señalan como elemento esencial que: "Uno de los rasgos más relevantes es la creación de un riesgo compartido a través de la colaboración, donde cada uno de los sujetos asociados tienen la capacidad de cooperar permanentemente entre sí para alcanzar el fin propuesto" (p. 16).

### 2.2 Los contratos de Joint Venture en la jurisprudencia colombiana

Ahora, teniendo en cuenta que este artículo busca dar cuenta del contrato de joint venture y su aplicación en Colombia, es pertinente realizar un análisis jurisprudencial que permita

comprender como las altas Cortes de nuestro de país han interpretado y aplicado el contrato de joint venture en casos específicos, y como de ahí se han establecido precedentes para la posterior interpretación en casos similares.

De ese modo, la Corte Constitucional en Sentencia C-994 de 2001 elaboró un razonamiento sobre el contrato de joint venture y el riesgo común que deben soportar los socios en esta clase de contratos, indicando que este tipo de asociación consiste en la ejecución de una actividad conjunta y, en consecuencia, las partes actúan como socios así no se constituya una sociedad jurídica como tal:

> Un aspecto notable de la relación que surge en virtud del "joint venture" y que irradia el contrato de asociación, consiste en que la ejecución de la actividad es conjunta y, en consecuencia, los contratantes actúan como verdaderos socios, así no se constituya una sociedad como tal. Esto se justifica en la medida en que las actividades propias de la industria petrolera comportan un riesgo tal, que exige establecer condiciones favorables de negociación para mitigarlo. En efecto, las condiciones de explotación y comercialidad del petróleo son inciertas, por lo que la asociación constituye un instrumento idóneo para asumir el riesgo generado por esa incertidumbre, así como para repartir las utilidades en un momento futuro, en caso de obtener resultados positivos (Corte Constitucional, 2001).

Por su parte, la Corte Constitucional en la misma sentencia, aborda un caso en concreto de asociación petrolera, el cual encuentra su origen en la figura anglosajona del "joint venture", definiéndola como “una asociación de dos o más personas para realizar una empresa que implica un determinado riesgo, combinando esfuerzos para perseguir un beneficio común, sin crear necesariamente una sociedad” (C 994/01).

De igual manera, el Consejo de Estado ha tratado de definir y referirse a la naturaleza jurídica y características de los contratos de joint venture como:

> Una modalidad de colaboración empresarial que implica un riesgo, en la que las partes asumen las pérdidas en la proporción convenida, y sus obligaciones se limitan a las obligaciones propias del objeto del contrato, que suele buscar la obtención de un beneficio comercial. (Consejo de Estado, 2002)

A su vez, también el Consejo de Estado hace referencia a que el joint venture “se trata de una unidad asociativa entre personas naturales o jurídicas que por compartir un objeto común se

comprometen de manera solidaria a responder de las obligaciones derivadas de la propuesta y el contrato" (Consejo de Estado, 2003).

En conclusión, las altas Cortes de Colombia han fundamentado su decisión en planteamientos recogidos y desarrollados por la doctrina, entendiendo que el joint venture es un contrato atípico de colaboración. Donde hay un elemento predominante que es la asunción del riesgo entre las partes del contrato, para alcanzar los fines propuestos. Este riesgo compartido es fundamental para la dinámica del contrato, ya que las partes involucradas deben aceptar la posibilidad de pérdidas o fracasos en función del éxito del proyecto conjunto. Así mismo, las Cortes han tomado como materialización del riesgo entre las partes, la solidaridad que se crea entre los partícipes, la cual, refleja el compromiso conjunto en la gestión y ejecución del proyecto, subrayando la importancia de la cooperación efectiva y la alineación de intereses entre las partes.

### 2.3 Regulación Tributaria de los Joint Venture en Colombia

Por otro lado, retomando lo planteado por Arrubla (2015), los contratos de joint venture, a pesar de su creciente utilización en el ámbito empresarial, permanecieron prácticamente ignorados por el ordenamiento jurídico colombiano hasta la reforma introducida por la Ley 1819 de 2016. Esta reforma legislativa marcó un hito al introducir una regulación específica en materia tributaria para estos acuerdos, agrupándolos bajo la categoría de "contratos de colaboración empresarial". Dicha regulación quedó plasmada en el artículo 18 de nuestro actual Estatuto Tributario, que literalmente estipula:

> Artículo 18. Contratos De Colaboración Empresarial. Los contratos de colaboración empresarial tales como consorcios, uniones temporales, joint ventures y cuentas en participación, no son contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios. Las partes en el contrato de colaboración empresarial deberán declarar de manera independiente los activos, pasivos, ingresos, costos y deducciones que les correspondan, de acuerdo con su participación en los activos, pasivos, ingresos, costos y gastos incurridos en desarrollo del contrato de colaboración empresarial.
>
> Para efectos tributarios, las partes deberán llevar un registro que dé cuenta de las actividades desarrolladas en virtud del contrato de colaboración empresarial que permita verificar los ingresos, costos y gastos incurridos en desarrollo del mismo. Las partes en el contrato de colaboración

empresarial deberán suministrar toda la información que sea solicitada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), en relación con los contratos de colaboración empresarial.

Las relaciones comerciales que tengan las partes del contrato de colaboración empresarial con el contrato de colaboración empresarial que tengan un rendimiento garantizado, se tratarán para todos los efectos fiscales como relaciones entre partes independientes. En consecuencia, se entenderá, que no hay un aporte al contrato de colaboración empresarial sino una enajenación o una prestación de servicios, según sea el caso, entre el contrato de colaboración empresarial y la parte del mismo que tiene derecho al rendimiento garantizado.

Del análisis de este artículo se extraen aspectos muy relevantes, entre ellos, que es notable que el legislador optó por agrupar diversas formas de colaboración empresarial bajo una misma categoría, otorgándoles un tratamiento tributario similar, decisión que se puede atribuir a razones de eficiencia administrativa y a las similitudes que tienen estos tipos contractuales.

No obstante, del artículo también se puede extraer una figura novedosa en materia tributaria, el concepto de *rendimiento garantizado*, el cual merece especial atención debido a que va a ser determinante para la tributación de los contratos de colaboración empresarial, pues, si se está frente a un rendimiento garantizado, las relaciones que se den entre las partes y el contrato de colaboración no se trataran tributariamente como aportes, sino que serán una enajenación de bienes o prestación de servicios con las implicaciones tributarias que de ahí se derivan, como por ejemplo el recaudo de impuestos transaccionales como el Impuesto Al Valor Agregado (IVA).

Atendiendo a la relevancia de este concepto, se hace necesaria una revisión que nos permita dar cuenta de ¿Qué es un rendimiento garantizado? Para lo cual se acudirá a criterios normativos, doctrinales y los que sean necesarios para comprender el concepto en sí, y además evaluar sus repercusiones prácticas en la estructuración y ejecución en los contratos de joint venture.

## 3. El rendimiento garantizado

### 3.1 Finalidad de la norma: la Ley 1819 de 2016 y su propósito anti-elusión.

Es pertinente poner de presente la finalidad de la Ley 1819 de 2016, específicamente en cuánto a la incorporación del concepto de rendimiento garantizado, para así desentrañar los motivos y justificación del legislador para incluir ese concepto en la tributación de los contratos de

colaboración empresarial y por consiguiente en el contrato de joint venture. En primer lugar, y parafraseando el texto de Ossa (2021), se tiene que previa a la incorporación del inciso tercero del artículo 18 del Estatuto Tributario, la postura de la Administración Tributaria se fundamentaba en un enfoque que consideraba los servicios prestados entre las partes de un contrato de colaboración empresarial como no sujetos al IVA. Esta interpretación se basaba en que se consideraban aportes propiamente, y las consecuencias tributarias dependían de la posición específica que asumiera cada parte en el contrato (p.48).

Esta situación se refleja en el Oficio 012420 del 10 de febrero de 2006:

> En lo referente al impuesto sobre las ventas, la celebración de un contrato de colaboración no implica la causación de este impuesto. En este tipo de contratos el objeto es la colaboración de las partes mediante el aporte de recursos en dinero o en especie con el fin de alcanzar los cometidos propuestos, objeto que no corresponde al hecho generador del IVA a que se refieren los artículos 420 y siguientes del Estatuto Tributario (DIAN, 2006).

Sin embargo, se observó que esta posición normativa estaba siendo utilizada para materializar prácticas elusivas. En este sentido, Sanín (2017), sostiene que esta disposición se crea como una norma antiabuso, señalando que su objetivo es "prevenir la utilización de estos contratos con el fin exclusivo de evitar la causación del impuesto sobre las ventas en transacciones que, de no enmarcarse bajo la sombrilla de los contratos de colaboración empresarial, estarían gravados con el mismo" (p.35).

Todo esto se da debido a la falta de regulación de estos contratos, el tratamiento tributario de los aportes y la amplitud de los mismos, los cuales permitían que esta forma contractual fuese utilizada para disfrazar verdaderas prestaciones de servicios o enajenaciones de bienes bajo la creencia de que eran aportes, cuando en un plano material, la intención de las partes y la realidad económica del negocio celebrado no correspondía con la naturaleza de una colaboración empresarial.

A modo de ejemplo, con la regulación previa a la Ley 1819 de 2016, una empresa podría "aportar" bienes a un contrato de colaboración con un rendimiento fijo garantizado, buscando así evitar el IVA que se generaría en una venta directa. A su vez, una práctica elusiva también podría verse como la utilización de contratos de colaboración empresarial para diferir el reconocimiento de ingresos sobre ciertos periodos gravables.

Por esta razón, se lleva a cabo la implementación del concepto de rendimiento garantizado para la tributación de los contratos de colaboración empresarial, con el fin de evitar específicamente aquellas estrategias que, aprovechando la flexibilidad de estos contratos los utilizaban para reducir indebidamente la carga fiscal. Lo cual, se recoge en el Oficio 2992 de 2020 de la DIAN, en el que se cita la exposición de motivos de la Ley 178 de 2016, indicando que: "El tratamiento fiscal especial para contratos con rendimiento garantizado busca prevenir esquemas de evasión donde una parte aporta bienes o servicios a cambio de un rendimiento fijo, independiente del éxito de las actividades del contrato" (DIAN, 2020).

De ese modo, la finalidad de la norma es evitar el uso indebido de los vehículos contractuales para evadir obligaciones tributarias, persiguiendo las verdaderas intenciones de las partes sobre la forma jurídica, atendiendo al principio de transparencia tributaria e implementando controles para eliminar el provecho tributario, entendiendo este como "la alteración, desfiguración o modificación de los efectos tributarios en cabeza de uno o más obligados, tal como la eliminación, reducción o diferimiento del tributo; el incremento de saldos a favor, la extensión de beneficios tributarios, entre otros". (Ley 1819 de 2016, artículo 300)

En síntesis, la norma busca asegurar que las transacciones sean gravadas de acuerdo con su naturaleza, que no se disfracen operaciones económicas bajo el ropaje de un vehículo contractual más ventajoso que permita eludir obligaciones tributarias. Además de recaracterizar fiscalmente estas operaciones cuando involucran un rendimiento garantizado, que busca la prevalencia de la sustancia económica sobre la forma jurídica, alineándose a los principios de equidad y eficiencia del sistema tributario colombiano, consagrados en el artículo 363 de la Constitución Política.

### 3.2 Marco normativo del rendimiento garantizado

Teniendo claridad sobre la finalidad de la norma, se hace necesaria una descripción de lo regulado por ella en el Estatuto Tributario de Colombia, en cuanto al rendimiento garantizado. De ese modo, la lectura inicial del referenciado artículo, como ya se mencionó, implica que, cuando existe un rendimiento garantizado en un contrato de colaboración empresarial, las relaciones comerciales entre las partes involucradas se tratarán como relaciones entre partes independientes para efectos fiscales. Esto conlleva a que no se consideren como aportes al contrato, sino como una

enajenación o prestación de servicios entre el contrato y la parte que tiene derecho al rendimiento garantizado.

Esta disposición implica una recaracterización fiscal de lo que tradicionalmente se entendería como aportes. En efecto, el rendimiento garantizado se erige como un concepto determinante que puede transformar lo que en principio se consideraría como un aporte no gravado, en una operación sujeta a impuestos transaccionales, como es el caso del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Sin embargo, la mencionada no es la única consecuencia que se deriva, dado que la aplicación del concepto rendimiento garantizado en los contratos de colaboración empresarial, y en consecuencia el contrato de joint venture, se ve reflejado en potenciales obligaciones tributarias de carácter formal o sustancial y en otros aspectos tributarios que en principio se creerían lejanos a este asunto, como el régimen de precios de transferencia. Además de estar estrechamente relacionada a la norma general antiabuso, tal como se verá a continuación.

### 3.3 Implicaciones Tributarias del Rendimiento Garantizado

La consecuencia principal de la aplicación del concepto de rendimiento garantizado es la transformación de lo que inicialmente se consideraría un aporte al contrato, en una operación tributariamente calificada como enajenación de bienes o prestación de servicios. Esta recalificación conlleva implicaciones fiscales significativas, dentro de las cuales se destacan:

En primer lugar, la obligación de ser responsable del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Ya que, de acuerdo con el artículo 420 del Estatuto Tributario, tanto la venta de bienes corporales muebles, como la prestación de servicios en el territorio nacional, están gravadas con este impuesto, salvo las excepciones taxativas contempladas en la ley. Además, el artículo 429 del mismo estatuto, estipula que este impuesto se causa generalmente al momento de la enajenación de bienes o prestación del servicio, lo que implicaría que la obligación se causa de manera inmediata, y si hay prestaciones o enajenaciones periódicas con rendimiento garantizado para cada una de estas se tendrá en cuenta este impuesto.

Adicionalmente, esta recaracterización puede tener implicaciones en materia de retención en la fuente, según lo establecido en los artículos 365 y 437-2 del Estatuto Tributario, respectivamente. Asimismo, podría afectar la determinación de la renta líquida del contribuyente,

ya que los ingresos provenientes de estas operaciones deberían reconocerse en el período fiscal correspondiente, de conformidad con el artículo 28 del mismo Estatuto Tributario (modificado por la Ley 1819 de 2016).

Del mismo modo, es importante señalar que al entender el aporte como una enajenación de bienes o prestación de servicios entre partes independientes, se incurra en dicha situación y se tenga la calidad de comerciantes, responsables de IVA, o si la contraprestación está relacionada con profesiones liberales o con bienes provenientes de actividades agrícolas o ganaderas, se configuran los supuestos del artículo 615 del Estatuto Tributario y del Decreto 358 de 2020, y en esa medida, le surge la obligación de facturar al el partícipe que recibe el rendimiento como contraprestación de lo que inicialmente se consideró un aporte.

En relación con esto, se debe tener en cuenta que la periodicidad de la facturación debe ajustarse a la frecuencia del rendimiento garantizado, y la misma debe describir claramente la naturaleza, diferenciándolo de otros flujos financieros dentro del joint venture. Implicación de gran cuidado, dado que, el incumplimiento de estas obligaciones puede resultar en la imposición de las sanciones estipuladas en los artículos 651 y 652 del Estatuto Tributario.

Por otra parte, llama la atención la incidencia del rendimiento garantizado en el régimen de precios de transferencia. Este último, introducido por la Ley 1607 de 2012, estableció que los contratos de colaboración empresarial deben someterse a la legislación de precios de transferencia, fundamentándose en la existencia de una vinculación económica entre las partes, lo cual está expreso en el literal g del artículo 260-1 del Estatuto Tributario.

El artículo 18 textualmente dispone como consecuencia ante el rendimiento garantizado en los contratos de colaboración que se tratarán para todos los efectos fiscales como relaciones entre partes independientes, dicho enunciado nos llevaría a cuestionar si afecta la vinculación de un contrato en concreto a las disposiciones de los precios de transferencia. Debido a que si se interpreta literalmente podría indicar que las operaciones que se den dentro de un contrato de colaboración, en las que haya un rendimiento garantizado, quedarían fuera del ámbito de aplicación del régimen de precios de transferencia, al no cumplir con el criterio de vinculación del literal g del artículo 260-1.

Frente a lo anterior, podría interpretarse también que el artículo 18 del Estatuto Tributario busca referirse únicamente al tratamiento fiscal de operaciones especificas sin afectar la naturaleza subyacente de la vinculación entre las partes para otros propósitos. Además, que la primera postura

podría abrir paso a que se use ese medio para evitar la aplicación de las normas sobre precios de transferencia, lo que sería contraria a los esfuerzos, principios y normas que buscan precisamente evitar abusos en materia tributaria a través de la utilización de figuras contractuales.

En este sentido, no se pretende resolver la cuestión planteada en cuanto a los precios de transferencia, sino que con esto se busca ilustrar la complejidad y las potenciales repercusiones que el rendimiento garantizado puede generar en escenarios que en principio puedan parecer aislados, y frente a los cuales, a las partes se les podría generar obligaciones tributarias que pudieron no haber contemplado y que traerían grandes consecuencias a nivel económico y administrativo.

Por último, se deja de presente que el rendimiento garantizado debe analizarse teniendo en cuenta la norma general antiabuso consagrada en el artículo 869 del Estatuto Tributario. En primer lugar, porque como se explicó en el subcapítulo de finalidad de la norma, el artículo 18 del Estatuto Tributario tiene un propósito anti-elusión el cual está alineado con los fines del artículo 869 referenciado. En segundo lugar, porque ambas normas limitan la autonomía de la voluntad de las partes respecto a la libre configuración de aspectos contractuales como la repartición de rendimientos obtenidos en el desarrollo del contrato. Este último punto ha sido desarrollado por la DIAN, a través de los oficios 900598 de 2022 y 901347 de 2022, donde señalan como límite a la autonomía de la voluntad en los contratos de colaboración empresarial la norma general antiabuso, consagrada en el artículo 869 del Estatuto Tributario.

Como consecuencia de dicha norma, la administración tributaria puede recaracterizar o reconfigurar la operación o serie de operaciones realizadas, si estas constituyen abuso en materia tributaria y así desconocer sus efectos. La facultad de recaracterizar de la DIAN puede ejercerse de manera integral sobre la totalidad del contrato de joint venture, o de forma selectiva sobre elementos específicos del mismo, como la naturaleza jurídica de los aportes, la categorización y reconocimiento de ingresos, y la procedencia y cuantificación de costos y gastos deducibles. En el marco de la aplicación de la norma general antiabuso, particularmente en relación con el concepto de rendimiento garantizado, es imperativo discernir entre dos escenarios jurídicos distintos, cada uno con sus propios procedimientos y consecuencias.

Inicialmente, cuando se considera que la obtención del rendimiento garantizado es el resultado de una intención abusiva, se activa la aplicación del procedimiento especial antiabuso, establecido en el artículo 869-3 del Estatuto Tributario. Este procedimiento, caracterizado por exigencias formales específicas, ofrece mayores garantías procesales a los contribuyentes e impone

a la DIAN la carga probatoria de demostrar que las partes utilizaron el contrato de joint venture, o la distribución de rendimientos que este permite, con una finalidad aparente, primordialmente orientada a la obtención de beneficios tributarios, en ausencia de verdaderos motivos comerciales.

Por otra parte, se presenta un escenario distinto cuando la DIAN identifica un desacuerdo en la interpretación o aplicación de las normas tributarias. Esto podría manifestarse, por ejemplo, en casos donde las partes de un contrato de joint venture acuerdan una determinada forma de participación en las utilidades, que la administración tributaria interpreta como generadora de un rendimiento garantizado para uno de los partícipes. En esta situación, no se presume la búsqueda de un provecho tributario injustificado, sino que la divergencia obedece a la interpretación del concepto de rendimiento garantizado. En tales circunstancias, el trámite se conduciría a través del procedimiento ordinario de fiscalización.

Es imperativo subrayar que, independientemente del procedimiento aplicado, las consecuencias para las partes pueden ser realmente significativas. Estas pueden incluir la imposición de cargas tributarias no previstas inicialmente, la generación de intereses moratorios, la reliquidación de impuestos por un mayor valor, el desconocimiento de costos y gastos declarados, y la aplicación de sanciones.

En conclusión, lo expuesto evidencia la importancia y el carácter determinante del rendimiento garantizado en la tributación de los contratos de joint venture en Colombia. Tales aspectos, no son meras consideraciones secundarias al momento de constituir y desarrollar conjuntamente una operación económica, sino elementos cruciales que pueden tener repercusiones en la concepción, desarrollo e incluso la disolución del negocio emprendido a través del joint venture. Por consiguiente, se hace imperativo examinar la interpretación y desarrollo que se le ha dado al rendimiento garantizado con el fin de estipular su campo de aplicación en Colombia, y así reducir la incertidumbre respecto a la existencia o no de este tipo de rendimientos en los contratos de joint venture.

### 3.4 Definición y Alcance del Rendimiento Garantizado

Como se mencionó en el acápite anterior, se hace necesaria una revisión de la interpretación y alcance que se le ha dado al concepto de rendimiento garantizado, para lo cual, en un primer momento, se realizó una búsqueda de normas complementarias que dieran lucidez a cerca de este

concepto. En segundo lugar, se llevó a cabo una búsqueda jurisprudencial y finalmente se acudió a la revisión de la doctrina de la DIAN.

Para tales efectos se encontró que, a nivel legal no hay regulación sobre el rendimiento garantizado por fuera del artículo 18 del Estatuto Tributario, por lo que se dio paso a la búsqueda jurisprudencial, donde debido al carácter "reciente" de la Ley 1819 de 2016 no se hallaron gran cantidad de pronunciamientos. Sin embargo, se encontró que la Corte Constitucional (2018) reafirma el tratamiento fiscal de las relaciones comerciales con rendimiento garantizado en los contratos de colaboración empresarial como relaciones entre partes independientes:

> Las relaciones comerciales que tengan las partes del contrato de colaboración empresarial con el contrato de colaboración empresarial que tengan un rendimiento garantizado, se tratarán para todos los efectos fiscales como relaciones entre partes independientes. En consecuencia, se entenderá que no hay un aporte al contrato de colaboración empresarial sino una enajenación o una prestación de servicios, según sea el caso, entre el contrato de colaboración empresarial y la parte del mismo que tiene derecho al rendimiento garantizado. (Auto 136/18)

Aun así, a pesar de que la Corte Constitucional ha reiterado el tratamiento fiscal de las relaciones con rendimiento garantizado como relaciones entre partes independientes, no ha profundizado en la definición, ni el alcance del concepto como tal. Por lo tanto, la ilustración de este asunto se ha hecho a través de oficios de la DIAN, los cuales, a pesar de no ser vinculantes para los particulares, son interpretación oficial y por lo tanto de carácter obligatorio para los funcionarios de la entidad, los cuales se prestan como instrumentos a través de los cuales se puede dotar de sentido y delimitar la extensión de las normas contenidas en disposiciones jurídicas. En razón de esto, se realiza una revisión exhaustiva de los oficios que la DIAN ha emitido respecto a este asunto.

Inicialmente, nos remitimos al Oficio 007397 del 31 de marzo de 2017, acto que se erige como la fuente primaria y fundamental en la conceptualización del rendimiento garantizado La DIAN, en el mismo, señala que por rendimiento garantizado se entiende un pago fijo que recibe cualquiera de las partes del contrato de colaboración empresarial, independientemente de las utilidades o pérdidas generadas en el desarrollo del mismo (DIAN, 2017). Esta definición es crucial porque establece un criterio objetivo para determinar cuándo se está en presencia de un rendimiento

garantizado, donde se concluye que este se da al establecer un pago fijo, que puede ser periódico o al finalizar el negocio emprendido.

En este sentido, siempre el que recibe el pago va a tener certeza sobre el monto a recibir, sin importar las variables que puedan surgir en la ejecución del negocio. Asimismo, de este oficio se desprenden demás consideraciones de la DIAN que reiteran o hacen alusión a la definición proporcionada en el 2017 y que se mencionarán de igual manera, puesto que dan cuenta del desarrollo que hasta ahora ha tenido el concepto.

En los oficios 007397 de 2017, 900598 de 2022, 1414 de 2020 y 900915 de 2021, la DIAN ha mencionado que el rendimiento garantizado puede entenderse como un pago fijo que recibe cualquiera de las partes del contrato de colaboración empresarial, independientemente de las utilidades o pérdidas que se generen en desarrollo de este, siendo un ingreso que percibe alguna de las partes del contrato sin consideración al éxito o fracaso del negocio emprendido.

Asimismo, respecto al tratamiento fiscal de relaciones con rendimiento garantizado ha mantenido consistentemente en los oficios 007397 de 2017, 900598 de 2022, 901347 de 2022, 1414 de 2020, 900915 de 2021 y 900626 de 2021 que:

> Las relaciones comerciales que tengan las partes del contrato de colaboración empresarial con el contrato mismo, que contemplen un rendimiento garantizado, se tratarán para todos los efectos fiscales como relaciones entre partes independientes. Por lo cual, en estos casos, no se considera que hay un aporte al contrato de colaboración empresarial, sino una enajenación o una prestación de servicios, según sea el caso, entre el contrato y la parte que tiene derecho al rendimiento garantizado.

En lo relativo a las implicaciones tributarias de los contratos de colaboración empresarial con rendimiento garantizado, se tiene que los oficios 900915 de 2021 y 2992 de 2020 establecen que:

> En contratos con rendimiento garantizado, se deben considerar las consecuencias tributarias en materia de IVA y retenciones en la fuente. Por ejemplo, en términos generales, los contratos de colaboración empresarial que presenten un rendimiento garantizado deben practicar retención en la fuente al momento del pago o abono en cuenta a favor del beneficiario del rendimiento garantizado. Asimismo, se entiende que se genera IVA, y esto se debe a que se considera una venta o prestación de servicio entre el contrato y la parte que tiene derecho al rendimiento garantizado.

Por otro lado, respecto a la autonomía de las partes y límites dentro de un contrato de colaboración empresarial, los oficios 900598 de 2022 y 901347 de 2022 indican que:

> La definición de la proporción o base de participación en las utilidades generadas por un contrato de colaboración empresarial depende principalmente de la autonomía de la voluntad de las partes. Sin embargo, esta autonomía está sujeta a límites legales, incluyendo las disposiciones del artículo 18 del Estatuto Tributario y la norma general antiabuso del artículo 869 del mismo estatuto.

De ese modo, se evidencia que, si bien hay varios oficios que abordan el tema del rendimiento garantizado, lo hacen sobre distintos asuntos relacionados, pero en cuanto a una definición del mismo, o su alcance en lo que atañe a las distintas formas de repartición de utilidades o resultados de los negocios emprendidos, hay un pronunciamiento muy escaso, pues como se evidencia, generalmente cuando se pregunta por ese concepto se hace una remisión al oficio 007397 del 31 de marzo de 2017.

De esta manera, el rendimiento garantizado, según la interpretación de la DIAN, se define como un pago fijo que recibe una de las partes del contrato de colaboración empresarial, esto independientemente de las utilidades o pérdidas generadas durante la ejecución del contrato. Así, el rendimiento garantizado se diferencia de las utilidades variables y se considera como una transacción independiente dentro del contrato de colaboración empresarial y las partes deben declarar de forma independiente los activos, pasivos, ingresos, costos y deducciones según su participación en el contrato (DIAN, 2021).

Esa interpretación ha intentado dar claridad sobre este tema y, en escenarios específicos lo logra, pues no hay duda de que se está frente a un rendimiento garantizado cuando uno de los partícipes del contrato recibe un pago fijo, sea periódico o al culminar el negocio, o cuando hay un retorno sobre el aporte realizado, pues en estos escenarios se garantiza que independientemente de los resultados del negocio, un partícipe sabe que va a recibir determinada utilidad, sin que la materialización de los riesgos del negocio le afecte.

Por el contrario, hay casos en los cuales no es tan claro si hay o no rendimiento garantizado, serían casos que entran en una “zona gris”, como sería por ejemplo, cuando hay una participación desigual en los ingresos y en los costos, esto planteando un escenario donde el partícipe X reciba un porcentaje de los ingresos o utilidades obtenidos durante la ejecución del joint venture, pero no haga parte en ninguna proporción de los costos o gastos de operación, situación que no sería muy

clara, ya que, por un lado, este participe del contrato no tendrá una garantía de que va a recibir algún pago fijo, porque en parte estaría a la espera de los resultados de la operación para que se determine su participación. Pese a esto, sí tendría una garantía, y es que no deberá asumir costos asociados a la operación del negocio.

De ahí se deriva que, dado el caso en el que el negocio estructurado no percibiera ingresos o no se generaran utilidades, el partícipe del contrato no recibirá nada y en ese sentido asumió con los demás el riesgo del negocio, pero a diferencia de las otras partes no tuvo que soportar las posibles pérdidas o cifras negativas que se generaron. Lo que podría llegar a interpretar la relación entre ese partícipe con el joint venture como una inversión garantizada, por ejemplo, y no como un aporte a una colaboración en sí.

### 3.5 Consecuencias de la falta de regulación

Por lo anterior, se considera que la regulación del concepto de rendimiento garantizado y la interpretación dada por la DIAN se han quedado cortas, dejando así, un concepto muy amplio, frente al que no se ha precisado su alcance como debería. Esto genera problemas de textura abierta del lenguaje, como ambigüedad y vaguedad en los términos de Guastini (2014), que implica una incertidumbre en cuanto a la interpretación y aplicación de la norma, especialmente en contratos atípicos como el joint venture. Por ende, es apropiado acudir a otras interpretaciones para tratar de comprender hasta qué punto puede abarcar el concepto de rendimiento garantizado, lo pactado en el marco de los contratos de joint venture.

Los problemas de textura abierta de la norma se manifiestan especialmente en escenarios complejos, como cuando una parte no participa en los costos, pero sí en las utilidades, cuando se realizan pequeños pagos fijos necesarios para el desarrollo del negocio, o cuando el rendimiento está sujeto a condiciones variables. Esta falta de claridad puede llevar a una incorrecta caracterización fiscal de las operaciones, donde los aportes podrían ser tratados erróneamente como enajenaciones o prestaciones de servicios, subvalorando así las obligaciones tributarias. Además, se debe tener en cuenta que un tratamiento incorrecto de las operaciones puede distorsionar la realidad económica de las partes y del contrato, acarreando consecuencias adversas para las misma, la economía en general e incluso el fisco.

Por ende, ante la falta de criterios legales, jurisprudenciales y de la doctrina de la DIAN, se hace necesario realizar una interpretación de la disposición normativa sobre el rendimiento garantizado, que permita brindar mayores certezas y reduzca los riesgos y efectos adversos que la ambigüedad y vaguedad del término puedan generar.

### 3.6 Interpretación del Rendimiento Garantizado

En este caso, se propone el método de interpretación literal, frente a lo cual, Guastini (2014) menciona que: “En un primer sentido, por interpretación literal se puede entender una interpretación prima facie” (p.109). Por lo cual, se deberá analizar el enunciado normativo que contiene la norma sobre rendimiento garantizado. En este sentido, al descomponer la disposición jurídica en cuestión, se observa una estructura general compuesta por un supuesto lógico: *"cuando haya rendimiento garantizado"*, y su consecuencia jurídica: *"tributarán como partes independientes"*. Haciendo referencia a lo anterior, la consecuencia lógica es clara y cobra sentido al realizar una lectura sistemática del Estatuto Tributario, donde se desarrolla ampliamente la forma en que tributan las partes independientes en el marco de las relaciones comerciales.

Al hacer una lectura del supuesto lógico, *prima facie,* no aclara de manera suficiente el alcance de este concepto, ni tampoco qué tipo de situaciones abarca, y como ya se mencionó, una búsqueda sistemática no arroja criterios jurídicos que permitan dotar de certeza este concepto. En ese sentido, se advierte cierto grado de ambigüedad específicamente en los términos “rendimiento” y “garantizado”, pues ambos pueden tener múltiples interpretaciones.

Además, se advierte en mayor medida un problema de vaguedad en estos términos, ya que no se sabe si determinados escenarios aplicarían en este caso. Por ejemplo, si el predicado *“tributarán como partes independientes”* puede aplicar o no a casos donde se pacte que determinados sujetos no participen en los costos del negocio de colaboración. Asimismo, el concepto de "garantía" en este contexto puede presentarse en diferentes grados, desde una garantía absoluta hasta garantías parciales o condicionales, creando así una zona gris.

Esta dificultad para determinar los límites del concepto se debe a que la ley no establece criterios claros para distinguir un rendimiento garantizado de otro tipo de pagos que puedan tener un tratamiento fiscal diferente. Esta falta de claridad desemboca en interpretaciones divergentes y

una incorrecta aplicación de la norma, lo que puede resultar contrario a principios como el de seguridad jurídica, legalidad e igualdad.

No obstante, una revisión exhaustiva de los oficios emitidos por la DIAN en relación con el rendimiento garantizado revela que estos documentos no profundizan lo suficiente en el concepto, lo que impide realizar una interpretación sistemática del mismo. Por consiguiente, se recurrirá a otros criterios de interpretación para identificar posibles problemas de textura abierta del término y proponer una interpretación adecuada.

En consecuencia, y buscando una alternativa que permita generar más certezas sobre el rendimiento garantizado, se propone interpretar las dos palabras resaltadas con el método de interpretación contenido en el artículo 28 del Código Civil Colombiano, el cual establece que: “Las palabras de la ley se entenderán en su sentido natural y obvio, según el uso general de las mismas palabras” (Código Civil Colombiano, 1887, art. 28).

Por consiguiente, el análisis se centrará en dilucidar el significado preciso de los términos "rendimiento" y "garantizado" para esclarecer el alcance y la aplicabilidad de la norma en cuestión. Para ello, se utilizará la interpretación literal, que consiste en “identificar la función gramatical de los vocablos empleados en la formulación de un enunciado normativo, es decir, se busca identificar la función lógica y el sentido gramatical” (Guastini, 2014, p. 32).

Asimismo, el texto de Insignares (2003) refuerza la importancia de la interpretación literal como punto de partida en el análisis de disposiciones jurídicas ambiguas, como la del "rendimiento garantizado". Al igual que Guastini (2014), Insignares (2003) resalta la necesidad de “comenzar por el sentido literal de las palabras, utilizando tanto el lenguaje común como el técnico-jurídico” (p.130). Si este análisis inicial resuelve la ambigüedad, no es necesario recurrir a otros criterios interpretativos. Tanto Guastini (2014) como Insignares (2003) coinciden en la importancia de la interpretación literal como punto de partida en el análisis de disposiciones jurídicas ambiguas y vagas. De este modo, se procede a buscar el sentido lógico del rendimiento garantizado:

El *diccionario de la Real Academia Española de la Lengua* (RAE) define la palabra “rendimiento” como:

**1.** m. “Producto o utilidad que rinde o da alguien o algo”.

**2.** m. “Proporción entre el producto o el resultado obtenido y los medios utilizados”.

Y a la palabra garantizado como “1. M. Dar garantía” lo que a su vez se conceptualiza como “1. f. Efecto de afianzar lo estipulado”.”2. f. Fianza, prenda”.”3. f. Cosa que asegura y

protege contra algún riesgo o necesidad". "4. f. Seguridad o certeza que se tiene sobre algo". (Real Academia Española, n.d.).

Estas definiciones individuales de la expresión rendimiento garantizado nos permiten delinear una ruta hacia una concepción más estructurada en el contexto de la normativa tributaria y su finalidad. Esta necesidad surge de la insuficiente claridad en la manifestación normativa, lo cual dificulta su aplicación práctica.

El *Diccionario de términos financieros* define el rendimiento como la *"*relación entre los elementos que intervienen en un proceso o producción y el incremento del volumen o valor del mismo" (Santandreu, 2002, p.168).

Asimismo, el *Diccionario de Términos Económicos*, establece como definición de rendimiento la "relación porcentual que existe entre la renta que genera un activo financiero y su precio de mercado" (Sepúlveda, 2004, p.159).

Por otro lado, el *Diccionario de contabilidad, auditoría y control de gestión* (Vol. 3) define el concepto de ROI (return on investment) como la "tasa de rendimiento de la inversión. Esta ratio pone en relación los beneficios obtenidos de una inversión con el coste de esa inversión (beneficio de la inversión/inversión)" (Enguídanos, 2009, p. 202).

De igual manera, el *Diccionario de teoría económica,* otorga la definición del concepto tasa de rendimiento, como el "rendimiento de una inversión o de un bien de capital. Es el beneficio que reportará dicha inversión expresado como un porcentaje del coste" (Martos, 2010), p. 219).

Finalmente, El *Diccionario de administración y finanza,* entiende como rendimiento: "Aquel que mide la ganancia total <plusvalía y rentas generadas> por unidad invertida. Es un concepto asociado a un periodo de tiempo" (Jiménez, 2014, p. 487).

Sin embargo, cuando este concepto se traslada al ámbito jurídico, adquiere matices adicionales. Ossa (2021, p. 45), al abordar el elemento de rendimiento garantizado, recurre a la noción de conceptos de importancia jurídica propuesta por Gustav Radbruch (1951). Según Radbruch:

> Aquellos de que se parte para construir las circunstancias de hecho acogidas en la ley. Estos conceptos no los crea la ciencia jurídica, sino que los toma de otros campos del saber o de la vida misma, aunque nunca dejándolos intactos, sino concibiéndolos con mayor rigor, de un modo más estricto o amplio, según los casos y a veces, incluso transformándolos con arreglo a puntos de vista jurídicos, como ocurre, por ejemplo, con el

> concepto de la “posesión”, que tanto difiere en su acepción usual y en su acepción jurídica (p.10)

Teniendo en cuenta estas definiciones, resulta claro que no es cualquier rendimiento al que hace alusión la norma, sino aquel sobre el que recae una exigibilidad equivalente a la que se reclama de un título ejecutivo, es decir, que se trate de un rendimiento que reúna las características tales de aquellos: claro, expreso, exigible y que permita una determinación suficiente de la prestación.

Estas características conforma o llenan de sentido la expresión "garantizado". Pues, la claridad asegura que todas las partes involucradas entiendan exactamente qué se está prometiendo o acordando. Lo expreso evita disputas sobre su existencia o términos en los cuales se va a reclamar y finalmente la exigibilidad garantiza que el beneficiario pueda hacer valer sus derechos de manera efectiva, sin estar sujeto a plazos o condiciones. Frente a esto, el Código General del Proceso en su Artículo 422 expresa:

> Título ejecutivo**.** Pueden demandarse ejecutivamente las obligaciones expresas, claras y exigibles que consten en documentos que provengan del deudor o de su causante, y constituyan plena prueba contra él, o las que emanen de una sentencia de condena proferida por juez o tribunal de cualquier jurisdicción, o de otra providencia judicial, o de las providencias que en procesos de policía aprueben liquidación de costas o señalen honorarios de auxiliares de la justicia, y los demás documentos que señale la ley. La confesión hecha en el curso de un proceso no constituye título ejecutivo, pero sí la que conste en el interrogatorio previsto en el artículo 184.

De igual manera, en la jurisprudencia del Consejo de Estado se han establecido criterios específicos para los títulos ejecutivos. Estos deben cumplir con requisitos tanto de forma como de fondo. En lo concerniente a la forma, se exige la autenticidad del documento y que su emisor sea el ejecutado o una autoridad competente. En cuanto al fondo, la obligación debe ser clara, expresa y actualmente exigible:

> Con la verificación de las condiciones de fondo, se propende por determinar si el cumplimiento de la obligación que contiene el título puede ser conminado sin óbice alguno o, en otras palabras, si presta mérito ejecutivo, para lo cual, aquel vínculo jurídico debe ser (i) exigible, en el sentido de que sea factible ejecutarlo por no encontrarse sujeto a plazo o condición, esto es, que se trate de una obligación pura y simple; (ii) expreso, es decir, que el crédito debe aparecer de forma manifiesta en el documento sin necesidad de acudir a

> suposiciones que hagan necesario aplicar razonamientos lógicos complejos, y (iii) claro, en el entendido de que la obligación sea fácilmente apreciable a partir del contenido literal del documento o documentos que la contienen o la demuestran (Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera, 7 de diciembre de 2017, expediente 52702, M.P. Danilo Rojas Betancourth).

De este modo, una interpretación natural de "rendimiento garantizado", nos permite definirlo como un beneficio o utilidad económica, que está asegurado o protegido de riesgos. De lo cual, se destaca un elemento clave como es la certeza, pues cuando se habla de rendimiento garantizado debe haber seguridad de que ese beneficio va a llegar, que no es una mera expectativa, proyección o especulación, esa confianza sobre esos beneficios se tiene independientemente de los riesgos o eventualidades que se presenten y está suficientemente determinado y es exigible.

Por ende, al partir de esa interpretación natural de los términos “rendimiento” y “garantizado” planteamos una posición respecto al alcance de estos, por lo menos para los contratos de joint venture. Para lo cual, concordamos con Ossa (2021), quien explica que, para ser considerado como tal, el rendimiento debe eliminar o reducir sustancialmente el riesgo de pérdida y ser exigible sin condiciones adicionales:

> El rendimiento garantizado en los contratos de colaboración empresarial a la luz del Estatuto Tributario Colombiano es un elemento que está atado al elemento del resultado del proyecto que se emprende en el contrato que a cualquier otro aspecto, visto que en el CCE las partes no tienen un ánimo societario, es decir no tienen un interés en formar una nueva persona jurídica, el garantizar un rendimiento en el CCE tampoco es su naturaleza porque precisamente el objetivo de la asociación es emprender una empresa de riesgo, es el origen de la figura lo que desvirtúa de entrada que tenga por finalidad garantizar un rendimiento, y este es un aspecto que ambas figuras comparten, el riesgo es innato al ánimo de asociarse bien sea por la vía de constituir una nueva persona jurídica o a través de la suscripción de un CCE (p.64).

En ese sentido, consideramos que, cuando una de las partes del joint venture, obtiene una distribución de utilidad o beneficio en la que se tienen pagos fijos, ya sea periódicos o al momento de finalizar el negocio, se estaría en presencia de un rendimiento garantizado. Así como también, cuando una de las partes recibe retribuciones o beneficios sin asumir los riesgos, pues en este caso se tendría la garantía de que “no hay riesgo de pérdida”, e independientemente del monto a recibir,

se tiene una certeza que puede ser exigible en el tiempo pactado para ello. Bajo esta perspectiva, si una de las partes no asume obligaciones, pérdidas o incertidumbres asociadas al negocio, su rendimiento podría considerarse como garantizado, independientemente de si se trata de un pago fijo o variable.

Esto cobra mucho sentido, ya que es como lo señalamos en el primer capítulo los partícipes del joint venture buscan colaborar entre sí para conseguir objetivos comunes, asumiendo conjuntamente los riesgos propios del negocio emprendido, y esa asunción del riesgo, es la que diferencia esta figura de otros contratos de colaboración, por lo que pactar garantías de rendimiento, podría desdibujar la naturaleza del contrato, asemejándolo a otras formas contractuales.

No obstante, esto puede resultar problemático, pues si bien hay certeza de que se va a reclamar un monto, y que no se van a generar perdidas, no hay un factor de exigibilidad sobre el valor de la utilidad a recibir o al menos si va a haber un rendimiento o no, dado que no existe una certeza real acerca de lo que se está garantizando, ya que en un negocio siempre existe incertidumbre respecto a su éxito. En ese sentido, es un punto que se debe seguir desarrollando e incluso se puede plantear revisar distintos criterios de interpretación sistemáticamente para desentrañar el alcance del rendimiento garantizado en los contratos de joint venture en Colombia.

En este contexto, sugerimos que especialmente en los joint venture, se considere la posibilidad de un rendimiento garantizado cuando una de las partes no asume riesgos significativos en el contrato. Sin embargo, reconocemos que esta interpretación también presenta desafíos. De ese modo, se está frente a un debate abierto y en evolución, por lo que, a través de este trabajo, hemos intentado demostrar las falencias en la definición actual del rendimiento garantizado, algunas de sus implicaciones prácticas y los posibles cambios que podrían mejorar su comprensión y aplicación en el futuro.

## 4 Conclusiones

Finalmente, este artículo ha permitido llegar a las siguientes conclusiones:

1. Los joint ventures son contratos relevantes en el mercado contemporáneo. Estos contratos, incorporados por las prácticas y necesidades económicas, permiten estructurar diversos tipos de negocios, incluso de gran magnitud, que requieren la unión de esfuerzos y recursos para

lograr los fines propuestos. Así mismo, se caracterizan por la asunción de los riesgos derivados de la operación o "aventura" por los partícipes, postura adoptada por la jurisprudencia colombiana.

2. En Colombia, hay muy poca regulación frente al contrato de joint venture. Solo en materia tributaría se reguló expresamente mediante la Ley 1819 de 2016. La cual, en su artículo 20, agrupó los contratos de colaboración empresarial, e introdujo un elemento determinante para su tributación: el rendimiento garantizado, concepto especialmente relevante, ya que puede implicar que los aportes de los partícipes al contrato no sean asumidos tributariamente como tal, sino como enajenaciones de bienes o prestaciones de servicios, con significativas consecuencias fiscales.

3. Una de las finalidades del artículo 18 del Estatuto Tributario consistía en solucionar los problemas de la regulación anterior, que permitía usar estos contratos para eludir obligaciones tributarias tanto formales como sustanciales. Sin embargo, la solución adoptada mediante la implementación del concepto "rendimiento garantizado" es vaga y ambigua, generando inseguridad jurídica y falta de claridad en la norma tributaria. Dado que, a pesar de su relevancia, el legislador no desarrolló suficientemente este concepto, ni la administración tributaria ha establecido una línea clara sobre su alcance. Lo que ha generado desafíos tanto para los contribuyentes como para la administración tributaria, y podría estar obstaculizando el uso eficiente de las estructuras contractuales de colaboración en la economía colombiana.

4. La falta de regulación específica para los joint venture en Colombia plantea desafíos significativos para quienes utilizan o consideran utilizar esta figura contractual. Debido a que, al no existir normas que regulen los silencios o vacíos en el contrato, es indispensable que las partes sean diligentes y exhaustivas al establecer las condiciones que regirán la implementación, desarrollo y culminación del acuerdo. Esto es especialmente relevante en aspectos como la asunción de riesgos y la distribución de ingresos, beneficios o utilidades, elementos centrales en los joint venture.

5. Hay situaciones donde la existencia de un rendimiento garantizado es evidente, como cuando se establece un pago fijo o un porcentaje de las utilidades. En estos casos, la aplicación de las consecuencias fiscales es directa y conocida previamente por los partícipes. No obstante, hay zonas grises donde la determinación del rendimiento garantizado no es tan clara. Por ejemplo, cuando una parte no participa en los costos del contrato, pero sí en las utilidades o en los ingresos, cuando hay pequeños pagos fijos necesarios para el desarrollo del negocio, o cuando el

rendimiento está sujeto a condiciones que pueden afectar su carácter fijo. En estas situaciones, la interpretación de la norma se vuelve más compleja e incluso puede entrar en conflicto con principios relevantes en nuestro ordenamiento jurídico como la seguridad jurídica, igualdad y legalidad.

6. El rendimiento garantizado en contratos de joint venture tiene implicaciones tributarias significativas, transformando aportes en operaciones gravables que pueden generar obligaciones de IVA, retención en la fuente, facturación y posibles impactos en el régimen de precios de transferencia.

7. La aplicación del concepto de rendimiento garantizado está sujeta a interpretación y puede ser objeto de escrutinio bajo la norma general antiabuso, lo que resalta la importancia de estructurar los contratos de joint venture con una sólida justificación comercial para evitar reclasificaciones tributarias y potenciales sanciones por parte de la autoridad fiscal.

8. Se identificó una propuesta de interpretación basada en el sentido literal de la norma, en la que se busca el significado natural de las palabras “rendimiento” y “garantizado”. Lo cual, busca definirlo como un beneficio o utilidad económica que está asegurado o protegido de cualquier riesgo, y es plenamente determinado y exigible.

9. También, se evalúa la posibilidad de interpretar el rendimiento garantizado, especialmente para los contratos de joint venture, como aquella remuneración o pago que se le otorga a uno de los partícipes donde se le brinda una garantía, sea del pago de un monto fijo o cuando se garantice ampliamente aspectos tan relevantes como no participar en las perdidas. En ese sentido, si una de las partes no asume obligaciones, pérdidas o incertidumbres asociadas al negocio, su rendimiento podría considerarse como garantizado, independientemente de si se trata de un pago fijo o variable.

10. Se deja de presente que la interpretación señalada en el punto anterior puede presentar algunos puntos a cuestionar, especialmente lo referente a lo “fijo” y “exigible”, cuando no se pacta un monto, sino que se participa solo en beneficios y no se asumen riesgos.

## 5 Referencias Bibliográficas

Arrubla, J. A, (2015). *Contratos mercantiles: contratos atípicos*. Legis, octava edición.

Arrubla, J. A., (2012). *Contratos mercantiles: contratos atípicos*. Legis, octava edición.

Caballero S. G., (1985) *Los Consorcios públicos y privados*. Temis.

Conde, J. L. (2014). *Análisis del contrato de joint venture y sus mecanismos de financiamiento*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

Congreso de la República de Colombia. (1989). Decreto 624 de 1989 (marzo 30): Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. *Diario Oficial de Colombia*, *38.756*.

Congreso de los Estados Unidos de Colombia. (1873). *Código Civil de los Estados Unidos de Colombia* [Ley 84 de 1873]. Diario Oficial n.° 2.867.

Consejo de Estado, Sala de Consulta y Servicio Civil. (2003). Concepto sobre Enajenación de la propiedad accionaria estatal. Radicación número: 1513.

Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera. (2002). Sentencia 25000-23-27-000-2002-01622-01.

Constitución Política de Colombia [Const.]. (1991). Bogotá, D.C.: Legis.

Corte Constitucional de Colombia. (2001). Sentencia C-994/01.

Corte Constitucional de Colombia. (2018, 14 de junio). Auto 136/18.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2005, 29 de diciembre). Oficio No. 97935.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2006, 10 de febrero). Oficio No. 012420.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2017, 31 de marzo). Oficio No. 007397.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2018, 9 de abril). Concepto No. 8537.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2020, 11 de febrero). Oficio 2992.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2020, 3 de noviembre). Oficio 1414.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2021, 29 de enero). Oficio 900626.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2021, 5 de febrero). Oficio No. 0146.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2022, 22 de febrero). Oficio 901347.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (DIAN). (2022, 19 de agosto). Concepto Unificado No. 0106.

Echarri, A., Ardanaz, A. E., Aguirre, Á. P., & de Quintana Sanz-Pastor, A. (2002). *Joint venture*. FC Editorial.

Enguídanos, A. M. (2009). *Diccionario de contabilidad, auditoría y control de gestión* (Vol. 3). Ecobook.

Farina, J. M., (2005). *Contratos comerciales modernos.* Editorial Astrea. Tercera edición.

Flórez, A. M., Sánchez Guzmán, D. F., & Bulla Verdugo, J. W. D. (2013). *¿Cuál es la regulación tributaria de los contratos de Joint venture en Colombia?* Pontificia Universidad Javeriana.

Guastini, R. (2014). *Interpretar y argumentar*. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

Gutiérrez, G. (2014). *Naturaleza jurídica del contrato joint venture en Colombia.* Universidad Santo Tomás.

Hinestrosa, F. (2015). *Tratado de las obligaciones II: De las fuentes de las obligaciones: El negocio jurídico* Vol. I. Universidad Externado de Colombia.

Insignares, R. C. (2003). *La interpretación de la ley.* Última Revista Fiscal, 123-144. *https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/fiscal/article/view/2672/2318*

Jiménez, M. P. E. B. (2014). *Diccionario de administración y finanzas*. Palibrio.

Le Pera, S. (1989) *Joint venture y sociedad.* Editorial Astrea. Primera reimpresión.

Ley 1819 de 2016 (diciembre 29), por la cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial n.° 50101.

Martos, L. P. (2010). *Diccionario de teoría económica.* Ecobook.

Ossa, J. D. (2021). *El rendimiento garantizado en las relaciones internas en los contratos de colaboración empresarial acuerdo marco de inversión.*

Parra J. E. (2004). *El contrato del Joint venture*. Ibañez

Peña, N. L. (2014). *De los contratos mercantiles: nacionales e internacionales.* Bogotá: Ecoe Ediciones.

Radbruch, G. (1951) Introducción a la Filosofía del Derecho. Ed. Fondo de Cultura Económica.

Real Academia Española. (n.d.). *Diccionario de la lengua española*. https://dle.rae.es/

Sánchez, J. P. (2018). *Completitud de la oferta del contrato atípico: elementos esenciales del contrato atípico como requisito de delimitación del objeto de la oferta mercantil.* Diálogos de Derecho y Política. (19). 103-118. http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/derypol/article/view/331285/20787468

Sanín, J. E. (2017). *La tributación en los contratos de Colaboración.* Librería Jurídica Diké

Santandreu, E. (2002). *Diccionario de términos financieros*. Ediciones Granica SA.

Sepúlveda, C. (Ed.). (2004). *Diccionario de términos económicos*. Editorial Universitaria.

Varela, S. (2014). *El contrato de Joint venture: el riesgo inter partes como elemento diferenciador del contrato.* Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá.