

¿Menos impuestos a las empresas, más empleo formal? El caso de Colombia

Less taxes on business, more formal employment?
The Colombian case

¿Menos impostos às empresas, mais emprego formal?
O caso da Colômbia

STEFANO FARNÉ¹

Para citar este artículo / To reference this article

Stefano Farné. *¿Menos impuestos a las empresas, más empleo formal? El caso de Colombia*. Revista Instituto Colombiano de Derecho Tributario 83. Diciembre de 2020. At. **xxx**.

Página inicial: **xxx**

Página final: **xxx**

Resumen

En Colombia, se han promulgado recientemente dos leyes de reforma tributaria con el objetivo primordial de estimular la generación de empleo formal: la Ley 1607 de 2012, que redujo algunos de los recargos extrasalariales que grababan la nómina de personal, y la Ley 2010 de 2019, que disminuyó de forma sustancial el impuesto a la renta de las empresas. En este artículo se reportan los resultados ocupacionales estimados por algunas evaluaciones de impacto a las que fue sujeta la Ley 1607 de 2012, mientras que en el caso de la Ley 2010 de 2019 se procede a una evaluación ex-antes y se examina la evolución reciente de algunas estadísticas descriptivas. La experiencia colombiana en materia de reformas

1 M. Sc. in Economics, Universidad de Londres, Reino Unido. Director del Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social, Universidad Externado de Colombia. Correo electrónico: diobservatorio@uexternado.edu.co. El presente documento ha sido preparado para las 44 Jornadas Colombianas de Derecho Tributario, Derecho Aduanero y Comercio Exterior. Ha contado con los aportes de Paola Ríos y Cristian Sanín, investigadores del Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social, y los comentarios de Jürgen Weller de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

tributarias muestra cómo la baja en los impuestos a las empresas no ha resultado ser definitiva en la lucha contra la informalidad, como tampoco en la generación de empleo formal.

Código de clasificación JEL: A13, J38, J46, H21, K34

Palabras clave: Impuesto e inversión, impuesto y empleo, informalidad, evaluación de políticas de empleo.

Abstract

Recently, the Colombian Parliament has approved two tax reforms aiming to stimulate the generation of formal employment. The first one, Law 1607 of 2012, lowered taxes on labour, and the second one, Law 2010 of 2019, reduced corporate income tax substantially. As to Law 1607, this article reviews results on formal employment of some impact evaluations, whereas in the case of Law 2010, an ex-ante evaluation is made and recent employment evolution is shown. The Colombian experience in tax reforms shows that dropping taxes on business has not had a decisive impact on reducing informality, nor it has caused a significant rise in formal employment.

JEL classification code: A13, J38, J46, H21, K34

Keywords: Tax and investment, tax and employment, informality, assessment of employment policies.

Resumo

Na Colômbia, se têm promulgado recentemente duas leis de reforma tributária com o objetivo primordial de estimular a geração de emprego formal: a Lei 1607 de 2012, que reduziu algumas das sobretaxas não salariais que gravavam a nômima de funcionários, e a Lei 2010 de 2019, que diminuiu de forma substancial o imposto sobre a renda das empresas. Neste artigo reportam-se os resultados ocupacionais estimados por algumas avaliações de impacto às que esteve sujeira a Lei 1607 de 2012, enquanto no caso da Lei 2010 de 2019 se procede a uma avaliação ex ante e se examina a evolução recente de algumas estatísticas descritivas. A experiencia colombiana em matéria de reformas tributárias mostra como a descida nos impostos às empresas não tem resultado ser definitiva na luta contra a informalidade, como também não na geração de emprego formal.

Código de classificação JEL: A13, J38, J46, H21, K34

Palavras-chave: Imposto e investimento, imposto e emprego, informalidade, avaliação de políticas de emprego.

Sumario

Introducción; 1. Efectos de una disminución de los impuestos sobre la ocupación: la teoría; 2. Evaluación de las experiencias pasadas de reformas tributarias en Colombia; 3. Los efectos ocupacionales de la disminución de los impuestos a la renta; 4. La Ley 2010 de 2019, de Crecimiento Económico; 5. Resumen y conclusiones; Bibliografía.

Introducción

En el mundo, los impuestos a la renta de las empresas han tenido una tendencia decreciente en los últimos 15 años, cayendo el gravamen promedio de 30 % en 2003 (Potosky y Pomerleau, 2016) a 23 % en 2018 (Bunn, 2018). La razón principal que han aducido los gobiernos para reducir los impuestos a las empresas radica en el convencimiento de que los menores impuestos favorecen la inversión y luego estimulan la generación de empleo.

Colombia no ha sido una excepción en el contexto mundial. Es así como, en diciembre pasado, el Congreso colombiano aprobó una reforma tributaria en la cual, entre las numerosas medidas aprobadas en favor de las empresas, se destacan la baja del impuesto a la renta en tres puntos porcentuales y el descuento tributario que se reconocerá por el IVA pagado por la adquisición de activos fijos productivos y por el ICA.

Desafortunadamente, la teoría económica no es inequívoca al establecer el efecto esperado sobre el empleo de una disminución de los impuestos a la renta de las empresas, que equipara a los impuestos sobre el capital entendido como un factor de producción. En efecto, tal disminución da lugar a un efecto producción, que incrementa el empleo, el cual, sin embargo, puede ser contrarrestado, en todo o en parte, por un efecto sustitución, que desplaza la mano de obra por maquinaria, con consecuencias ocupacionales contrarias.

El presente documento tiene como principal objetivo analizar el impacto ocupacional esperado por algunas medidas previstas en la Ley 2010 de 2019, de Crecimiento Económico. Consta de seis secciones, de las cuales esta introducción es la primera. En la sección dos se exponen los efectos previstos por la teoría económica de una disminución de los impuestos a las empresas. La sección tres presenta los resultados de evaluaciones de impacto de dos anteriores leyes que

redujeron la carga tributaria de las empresas: la 1429 de 2010 y la 1607 de 2012. La sección cuatro recoge evidencia empírica internacional acerca de los efectos ocupacionales de la disminución de los impuestos a la renta de las empresas. La sección cinco discute las consecuencias en términos de empleo que tendrán tres medidas de especial interés para la ocupación contenidas en la Ley 2010 de 2019. Ellas son: además de la ya mencionada reducción en la tarifa efectiva de impuesto a la renta, las disposiciones a favor del “Primer Empleo” de los jóvenes y el régimen simplificado de tributación “SIMPLE”. Finalmente, en la sexta y última sección se resumen las conclusiones más importantes del trabajo.

1. Efectos de una disminución de los impuestos sobre la ocupación: la teoría

Lora y Fajardo (2012) hacen una completa reseña de las consecuencias teóricas sobre el empleo de varios tipos de impuestos y aportan los resultados de algunas comprobaciones empíricas para el caso latinoamericano.

Aquí retomamos los efectos esperados por la teoría económica de dos tipos de gravámenes: los impuestos al trabajo –que en Colombia se redujeron con las leyes 1429 de 2010 y 1607 de 2012– y el impuesto a la renta de las empresas –que bajará a raíz de lo dispuesto por la Ley 2010 de 2019.

Los impuestos al trabajo hacen referencia a la diferencia entre el salario recibido por los trabajadores y el costo sostenido por los empleadores para contar con sus servicios. En Colombia incluye las prestaciones sociales, los aportes a la seguridad social y las contribuciones a parafiscales, y una disminución de la parte de competencia de las empresas provoca un abaratamiento del costo de la mano de obra. Como consecuencia, se vería estimulada la contratación de trabajadores, especialmente aquellos no calificados.

Por su parte, una disminución del impuesto a la renta de las empresas equivale a una disminución de la tributación sobre el capital, es decir, sobre la maquinaria y el equipo que se utilizan, conjuntamente con los trabajadores, para realizar la producción en las empresas. Lo anterior, por un lado, reduce los costos de invertir que enfrentan las empresas, con lo cual se incentivará la inversión, la producción y, en últimas, el empleo (efecto producción). Al mismo tiempo, sin embargo, hace más económico el uso del capital frente al trabajo y por tanto aumenta la demanda del primero y reduce aquella del segundo (efecto sustitución). En últimas, entonces, el resultado final es *a priori* indefinido y dependerá de cuál de los dos efectos –producción y sustitución– prevalece sobre el otro.

Ahora bien, en teoría, la mayor liquidez derivada de la menor tributación podría ser utilizada por las empresas para otros fines, por ejemplo, para incrementar los dividendos y los sueldos de sus trabajadores y directivos, o para proceder a la recompra de acciones, en vez de destinarse a nueva inversión o a mayor demanda de mano de obra.

Existen así otros factores que median en la relación entre disminución de los impuestos y aumentos de las demandas de equipo y de mano de obra². En particular, el efecto traslado, el cual mide el porcentaje del cambio en el impuesto que se traslada a los salarios, es un fenómeno bien conocido en la economía laboral. Las comprobaciones empíricas de este efecto pueden diferir acerca de la magnitud de este porcentaje, pero todas reconocen su existencia. Los empresarios, frente a un 'regalo caído del cielo' por parte de la administración de impuestos, están dispuestos a compartir parte de estas inesperadas ganancias con sus trabajadores. El hecho de haberlas conseguido sin esfuerzo alguno y de que al compartirlas mejoren las relaciones con su personal los hace propensos a renunciar a parte del beneficio obtenido. Una revisión de la literatura empírica internacional permite constatar que este porcentaje de traslado es más bien alto, superior al 50 % en la mayoría de los casos, lo cual lleva a la conclusión de que los trabajadores logran apoderarse de una parte significativa de los alivios tributarios reconocidos a las empresas, reduciéndose así su impacto sobre la ocupación (Farné, 2014).

2. Evaluación de las experiencias pasadas de reformas tributarias en Colombia

Como se comentó en el capítulo anterior, en el pasado reciente de Colombia se han aprobado dos leyes que han reducido los impuestos al trabajo. A continuación se reseñan brevemente las evaluaciones llevadas a cabo con el propósito de conocer sus efectos sobre el empleo.

Es importante advertir que, para fines evaluativos de una ley, es práctica bastante frecuente, aunque incorrecta, una simple comparación de la condición de los beneficiarios de la ley en el periodo antes de su aplicación con la del periodo posterior a la misma. Por ejemplo, constatar, como hizo el Ministerio del Trabajo, que al año de haber entrado en vigencia la Ley 1429 de 2010 el empleo de los jóvenes había aumentado en cerca de 400.000³ no es argumento suficiente para

2 Kopp et al. (2019) muestran la importancia de la existencia de prácticas monopolísticas en el mercado de bienes, Dwenger et al. (2011) y Sieglöck (2014) del poder de negociación de los trabajadores, y Estache y Kouevi-Gath (2019) de las principales instituciones del mercado de trabajo, por ejemplo.

3 El Espectador (2011).

establecer causalidad y atribuir la condición de ocupado, solo y exclusivamente, a la reducción de los costos de contratación prevista por esa ley en favor de los jóvenes. Otros factores como, por ejemplo, la aceleración del crecimiento económico —el PIB creció al 4,3 % en 2010 y al 7,4 % en 2011— puede haber condicionado este resultado, pues con este debe haber aumentado también la demanda de trabajo, incluida la de los jóvenes.

Una adecuada forma de evaluar los efectos sobre el empleo de las leyes 1429 de 2010 y 1607 de 2012 debe recurrir a métodos de estimación de impacto, es decir, a métodos cuantitativos que comparan la situación de un grupo de tratamiento (los favorecidos por la ley) con aquella de un grupo de control (los que no se beneficiaron de la ley que presentan características similares a los que conforman el grupo de tratamiento) después de su entrada en vigencia.

Enseguida se presentan las principales medidas previstas por las dos leyes y se cuantifican sus metas ocupacionales para luego compararlas con los resultados de algunas evaluaciones de impacto.

La Ley 1429 de 2010 estableció una reducción de la parafiscalidad a cargo de las pequeñas empresas formales (para un total de 10,5 % sobre la nómina salarial básica, escalonado en el tiempo) que inicien actividades a partir de la vigencia de la ley y hasta el 31 de diciembre de 2014. También dispuso que todas las empresas —de cualquier tamaño— que incrementaran su nómina de personal con relación a la vigente en diciembre del año inmediatamente anterior, contratando algunos colectivos de trabajadores vulnerables, podían tomar el valor pagado de una parte de las contribuciones sociales (para un total de 12 % sobre la nómina salarial básica) como descuento tributario para efectos de la determinación del impuesto de renta. Para las empresas, el derecho al beneficio tributario no tenía límite de vigencia, pero por cada individuo contratado podían verse favorecidas por un máximo de dos años. Al mismo tiempo, las empresas de hasta 50 trabajadores que iniciaran actividades formales a partir de la vigencia de la ley tenían derecho a reducciones sustanciales (a una tarifa de 0 % durante los primeros dos años) en el pago de la matrícula mercantil y del impuesto a la renta. Estos beneficios eran decrecientes en el tiempo, extinguiéndose al sexto año de operación. El Gobierno había estimado la formalización de 350.000 empleos en cuatro años como consecuencia exclusiva de la aplicación de la ley (Acosta, 2011).

Por su lado, con la Ley 1607 de 2012, las empresas siguen siendo responsables de la financiación del ICBF (antes de la reforma destinaban el 3 % del valor de los salarios pagados mensualmente), del SENA (2 % antes de la reforma) y de la salud de sus trabajadores (8,5 %, antes de la reforma), pero ahora los recursos necesarios para tal fin no se originan más en su nómina salarial. Como alternativa,

se creó un nuevo impuesto sobre la renta denominado “para la equidad” CREE de 8 % de destinación específica. Contemporáneamente, sin embargo, la tarifa del impuesto general a la renta para las personas jurídicas bajó en ocho puntos, de 33 a 25 %. A fin de cuentas, entonces, como resultado de lo dispuesto en la Ley 1607 de 2012, las empresas dejarían de pagar 13,5 puntos porcentuales de aportes parafiscales⁴.

Posteriores reformas tributarias –las leyes 1739 de 2014 y 1819 de 2016– eliminaron el impuesto CREE, aumentaron temporalmente la tarifa general de renta de las empresas quedando al final nuevamente en 33 % para 2019; manteniendo siempre, sin embargo, la rebaja de 13,5 puntos porcentuales en los recargos extrasalariales. Según el Gobierno, la sola “reducción de 13,5 pp en los costos no salariales podría generar entre cuatrocientos mil y un millón de nuevos puestos de trabajo formales” (República de Colombia, 2012: 63).

Ambas leyes han sido sometidas a evaluación de impacto. En el caso de la Ley 1429 de 2010 no se encontraron efectos significativos sobre la contratación de empleo formal (Econometría, 2013) y tampoco hubo impactos importantes en términos de informalidad empresarial. Según la evaluación llevada a cabo por Galiani et al. (2015) entre pequeñas empresas bogotanas formalizadas, después de un año de operaciones, los efectos de los incentivos a la formalización previstos por la ley desaparecieron, lo cual “sugiere que algunas de las firmas que decidieron formalizarse no encontraron suficientemente beneficioso quedarse en el sector formal, aun cuando no pagaban impuestos y solo debían pagar el 50 % de la matrícula mercantil” (: 13).

Por lo que se refiere a la Ley 1607 de 2012, Fernández y Villar (2017) estimaron que la reforma tributaria provocó una reducción entre 1,2 y 2,2 puntos porcentuales en la tasa de informalidad nacional entre 2012 y 2014. Asimismo, Bernal et al. (2017) encontraron, para una firma promedio beneficiada por la reforma, un incremento de 4,3 % en el empleo y de 2,7 % en el salario. En términos absolutos el impacto sobre el empleo formal resultó modesto, de unos 145.000 nuevos empleos generados exclusivamente por micro y pequeñas empresas. Vale la pena resaltar que los autores también advierten que “los resultados encontrados en términos de empleo son menos sólidos que aquellos encontrados en términos de salarios” (: 2) y reconocen que “el efecto sobre el empleo resulta más difícil

4 Lo anterior no aplica a empresas no contribuyentes del impuesto a la renta –del sector público, fundaciones, ONG, por ejemplo– y para los asalariados de empresas contribuyentes con ingresos mensuales superiores a diez salarios mínimos; en estos casos, las empresas siguen pagando los 13,5 puntos porcentuales de aportes parafiscales sobre la correspondiente nómina salarial. No hace falta resaltar que la mayor parte de la reducción en los costos no salariales permitida por la Ley 1429 de 2010 fue derogada y sustituida por la establecida en la Ley 1607 de 2012.

de identificar con precisión” (: 29). De igual forma, Garlati (2018) halla efectos significativos de la Ley 1607 de 2012 sobre la informalidad, la cual habría disminuido entre 2 y 13,3 puntos porcentuales, dependiendo del periodo de tiempo, del método de estimación y de la definición de informalidad adoptados. Empero, estos efectos empezarían a manifestarse ya durante el periodo enero-abril de 2013 y mayo-diciembre del mismo año cuando todavía la disminución de la carga parafiscal no se había concretado⁵.

En resumen, las evaluaciones de impacto de ambas leyes dan cuenta de resultados muy modestos, largamente por debajo de las expectativas de sus promotores y hacen pensar que otras políticas en favor del empleo formal de los colombianos, diferentes de la disminución de los impuestos al trabajo, habrían resultado más provechosas. Por ejemplo, las acciones fiscalizadoras y sancionadoras de la Unidad de Gestión Pensional y Parafiscales (UGPP) sobre la parafiscalidad y la seguridad social de las personas naturales y jurídicas que fueron fortalecidas por la Ley 1607 de 2012⁶. En el último lustro, 2015-2019, los solos envíos de comunicados (cartas, correos, mensajes de texto y voz) a individuos y empresas con indicios de evasión lograron modificar el comportamiento de más de 340.000 de ellos⁷, en el sentido de inducirlos a liquidar oportunamente sus obligaciones a los sistemas de seguridad social.

3. Los efectos ocupacionales de la disminución de los impuestos a la renta

A diferencia de las dos reformas tributarias anteriores que preveían una disminución de los impuestos al trabajo, la Ley 2010 de 2019 se caracteriza por reducir el impuesto a la renta de las empresas. Infortunadamente, no existen en Colombia antecedentes de evaluaciones de impacto en torno a los efectos sobre el empleo formal de rebajas permanentes en este impuesto. Por tal razón, a continuación se procede a una breve revisión de la literatura empírica internacional.

5 En efecto, durante el periodo enero-abril 2013 no hubo disminución alguna en los aportes parafiscales y en el periodo mayo-diciembre 2013 las empresas dejaron de pagar los aportes a ICBF y SENA, pero siguieron aportando a la salud de sus trabajadores y además empezaron a pagar una retención adicional por concepto de impuesto a la renta sobre sus ingresos (retención por concepto del impuesto CREE). En otras palabras, durante 2013 no hubo disminución alguna en los costos extrasalariales y más bien los empresarios terminaron pagando más contribuciones (la parafiscalidad y la retención en la fuente) para la mano de obra contratada.

6 En especial, el artículo 179 de la Ley 1607 de 2012, modificado por el artículo 314 de la Ley 1819 de 2016.

7 Este dato comprende un 30 % de liquidaciones inexactas y un 70 % de contribuyentes omisos, aproximadamente. Ver UGPP, informes anuales de gestión.

Según algunos estudios, el efecto producción domina el efecto sustitución y por ello hay una relación negativa entre el impuesto a la renta y la ocupación. Es el caso de Lora y Fajardo (2012), quienes evaluaron 15 países latinoamericanos y encontraron que un crecimiento de la tasa de impuesto a la renta se asocia con una caída en el empleo de los trabajadores más educados. Sin embargo, este efecto no es significativo para todos los niveles educativos de los trabajadores. Zirgulis y Šarapovas (2017) ampliaron la muestra a 41 países, emergentes y desarrollados, y hallaron que un crecimiento en la tasa promedio de impuesto a la renta a las empresas se asocia con crecimientos en los niveles de desempleo. Giroud and Rauh (2015) evaluaron los efectos de los impuestos a la renta en las empresas de Estados Unidos sobre el cambio en el número de empleos en los establecimientos existentes y sobre el cambio en el número de establecimientos. Un recorte en los impuestos se asocia con un incremento tanto en el número de los primeros como de los segundos. Shuai y Chmura (2013) resaltaron cómo la creación de empleos en Estados Unidos asociada al recorte de impuestos de renta solo se produce en el corto plazo y que este efecto solo dura un año. En el caso de Chile, Cerda y Larrin (2010) evaluaron los cambios en el impuesto a la renta de las empresas sobre el empleo durante 1981 y 1996 encontrando una relación negativa entre las dos variables.

En contraste con los estudios anteriores, otros ejercicios empíricos hallan una predominancia del efecto sustitución. Este es el caso de Feldmann (2011), quien emplea la información de 19 países industriales durante el periodo comprendido entre 1979 a 2005, y anota que un “incremento de 10 puntos porcentuales en la tasa efectiva del impuesto a la renta de las corporaciones se asocia con una caída de 2,1 puntos porcentuales en la tasa de desempleo” (: 764). Estache y Gersey (2018), y Estache y Kouevi-Gath (2019), tomaron una muestra de países europeos y países de la OECD, respectivamente, y en ambos estudios hallaron que los cortes en la tasa de impuesto a la renta a las empresas están asociados con un aumento en la tasa de desempleo. Los autores argumentan que, en el contexto tecnológico actual, las empresas pueden reemplazar fácilmente a los empleados por maquinaria y nueva tecnología y esta podría ser una explicación para el efecto encontrado.

Tal como se nombró anteriormente, si el efecto producción supera al efecto sustitución, una reducción en el impuesto a la renta generará mayor empleo. No obstante, esta premisa es válida si la reducción en impuestos incrementa la inversión. Lo anterior, se ha estimado en trabajos empíricos en los que se evidenció que menores tasas en el impuesto a la renta se relacionaban con mayores niveles de inversión (Romer y Romer, 2010; Djankov et al., 2008; Schwellnus y Arnold, 2008). Por el contrario, Stiglitz (2019), basado en la experiencia de las

reformas tributarias de la administración Reagan y Bush, es reiterativo en sostener que “tanto la evidencia empírica como unas buenas razones teóricas hacen esperar que menores impuestos a las empresas no llevan a más inversión” (: 250). Asimismo, una reciente estimación (Kopp et al., 2019) de la reforma tributaria norteamericana de 2017, que rebajó de 35 a 21 % el impuesto a la renta de las empresas, encontró que el principal determinante del aumento de la inversión registrado desde 2017 fue el auge de la demanda agregada y no el menor costo de uso del capital asociado con la reducción de los impuestos. Este resultado invalida la premisa y permite deducir que el eventual crecimiento del empleo no se puede atribuir principalmente a la disminución del impuesto a la renta de las empresas previsto por la reforma tributaria.

Las anteriores estimaciones miden asociaciones entre las variables de interés, mas no son evaluaciones de impacto, como sí lo es el estudio elaborado por Ljungqvist et al. (2016) en el que se argumenta que se presentan efectos diferenciados cuando hay una reducción o un aumento de los impuestos y cuando aquellas modificaciones se hacen en un momento de recesión o de crecimiento económico. Para Estados Unidos entre 1986 y 2010, encontraron que la reducción de los impuestos solo es efectiva bajo condiciones de recesión. Finalmente, Thom (2019) evalúa el efecto de los recortes en impuestos a la renta de las empresas pertenecientes al sector de la industria del entretenimiento norteamericana realizados al final de la década del noventa e inicios de la década del 2000 y concluye que no hubo efectos estadísticamente significativos en la creación de empleos.

En fin, la indefinición teórica no se despeja a nivel empírico, donde tampoco hay consenso sobre la dirección y la magnitud del efecto final de los cambios en los impuestos a la renta a las empresas sobre la variación en el empleo.

4. La Ley 2010 de 2019, de Crecimiento Económico

En diciembre pasado, el Congreso colombiano aprobó la Ley de Crecimiento Económico recalcando, en casi todo su texto, lo establecido un año antes por la Ley de Financiamiento que quedó vigente hasta diciembre de 2019, pero que la Corte Constitucional declaró inexecutable por vicios de procedimiento.

Dado el poco tiempo de vigencia de la ley, a continuación se procederá a una evaluación ex-ante de la misma dirigida a valorar los probables efectos que ella provocaría. Una evaluación ex-ante pretende verificar si hay correspondencia teórica entre las intervenciones propuestas y los resultados esperados haciendo recurso a la experiencia nacional e internacional y a consideraciones teóricas acerca de los efectos esperados.

En particular, se analizarán tres capítulos de la Ley 2010 de 2019 de especial relevancia para el empleo: el relativo al impuesto a la renta de las empresas, a las disposiciones a favor del *Primer Empleo* y al régimen simplificado de tributación *SIMPLE*. Según el Gobierno, estas (y las demás medidas incluidas en la ley) traerán consecuencias positivas sustanciales “orientadas a impulsar el crecimiento, la formalización, la creación de empleo (...)” (República de Colombia, 2019: 79). Sin embargo, hasta la fecha no ha presentado estimaciones acerca del impacto ocupacional esperado de la ley, ni sugerido algún rango de empleos por generar.

Impuesto a la renta de las empresas

La Ley 2010 de 2019 alivia la carga tributaria de las empresas a través de cuatro medidas que afectan el impuesto a renta a pagar:

1. Reducción de la tasa estatutaria de renta de 33 % a 32 % para el 2020, a 31 % para el 2021 y a 30 % a partir de 2022.
2. Permitir que el 50 % en 2020-2021 y el 100 % a partir de 2022 del Impuesto de Industria y Comercio (ICA) sea deducible del impuesto de renta.
3. Permitir que el IVA por la adquisición de bienes de capital sea 100 % deducible del impuesto de renta, incluyendo el IVA asociado a los servicios necesarios para ponerlos en condición de utilización.
4. Reducción de la tasa de renta presuntiva para 2020 a 1,5 % y su eliminación a partir de 2021.

Como se ha discutido en las secciones anteriores, estas medidas provocan una disminución del impuesto al factor productivo capital, lo hacen más económico y generan dos efectos: producción y sustitución, que tienen impactos opuestos sobre la generación de empleos. Cabe anotar que, acertadamente, las medidas introducidas en Colombia no solo disminuyen el impuesto a la renta, sino que implican reducciones impositivas en parte estrechamente vinculadas a los gastos de inversión de las empresas de manera tal que deberían conllevar mejores resultados en términos de inversión.

En cuanto al efecto producción, el Gobierno sostiene “que la Ley de Financiamiento redujo el costo del capital, aportando positivamente al crecimiento de la inversión 5,5 puntos porcentuales en el primer trimestre de 2019 y 6,1 puntos porcentuales en el segundo trimestre del mismo año” (República de Colombia, 2019: 77). Según la misma fuente, en los mencionados trimestres la inversión total en el país creció al 2,7 % y el 7,8 %, respectivamente.

Ahora bien, la metodología empleada no hace mención de la inversión inducida por factores de demanda que debe haber tenido un papel determinante durante el periodo considerado. De hecho, el incremento real del salario mínimo acordado para 2019 –que fue el más significativo de los últimos 25 años según fuentes gubernamentales–, la mayor migración venezolana y el repunte de las remesas internacionales se han reflejado en un mayor gasto de los hogares que para ser atendido debe haber estimulado una mayor inversión. Este fenómeno es confirmado por otras cifras como el número de unidades productivas creadas en 2019 que ve el solo sector comercio con el mayor porcentaje, el 56,2% del total de las empresas creadas (República de Colombia, 2019 Tabla 3: 78).

En fin, la inversión aumentó en el país, pero esto no fue debido exclusivamente al abaratamiento del costo del capital, sino también a factores de demanda que no tienen conexión directa con la reducción de los impuestos a la renta de las empresas.

Por extraño que pueda parecer en vista de lo conceptualizado por la teoría económica, en la exposición de motivos de la Ley 2010 de 2019 no se encuentra referencia alguna al efecto sustitución, a pesar de que hay razones para pensar que este pueda tener consecuencias muy importantes en contra de la contratación de la mano de obra si se amplía el marco de referencia del análisis a consideraciones sobre el mercado del trabajo.

Por un lado, según cuanto se afirma en la exposición de motivos de la Ley de Crecimiento, “estos estímulos llevan a que el costo de uso del capital⁸ disminuya 27 % entre los años 2019 y 2022” (República de Colombia, 2019: 79). Por el otro, a los descuentos tributarios previstos por la Ley de Crecimiento Económico hay que sumarles consideraciones acerca de los incrementos del salario mínimo –por dos años consecutivos por encima de su crecimiento de largo plazo– y la introducción de una prima especial que el Gobierno tramitará ante el Congreso para personas que ganan hasta 1,5 salarios mínimos que aumentaría el costo laboral en un 4 % mensual.

Así que, por un lado la reforma tributaria abarata sustancialmente el costo de usar capital y por el otro unas decisiones de carácter laboral incrementan los costos de contratar la mano de obra. El resultado final es un drástico cambio en los precios relativos de los dos factores de producción que favorecerá la utilización de maquinaria y equipo sobre la mano de obra, especialmente la menos

8 “Técnicamente, el costo de uso de capital es el alquiler que las empresas deben pagar por una unidad de capital para incorporarla en el proceso productivo. Intuitivamente, el costo del capital es una medida del costo que debe asumir una empresa para invertir, y depende principalmente de dos variables: la tasa de interés y los impuestos” (República de Colombia, 2019: 75 y 76).

capacitada. Esto, en el contexto de una tendencia general hacia la automatización de los procesos productivos y la utilización de inteligencia artificial.

Así que el efecto sustitución podría superar el efecto producción y podría llegarse al paradójico desenlace en el que una reducción de los impuestos a las empresas lleve más bien a una indeseada disminución del empleo.

En parte, el efecto sustitución provocado por la disminución de los impuestos a las empresas es mitigado por unos requisitos en términos de empleo exigidos en algunos sectores económicos. Se trata de las nuevas sociedades que se constituyan en la industria naranja y en el sector agropecuario a partir de la vigencia de la ley y de contribuyentes que realicen nuevas (mega) inversiones.

Estas actividades⁹ gozan de beneficios tributarios adicionales a los reconocidos en los demás sectores, pero deben cumplir con metas mínimas anuales de empleos generados¹⁰ y de montos mínimos de inversión. Además, deben recibir concepto previo favorable por parte de los ministerios competentes. A su turno, estos requisitos aumentan los costos administrativos y de cumplimiento por parte de las empresas y reducen los beneficios esperados de las nuevas inversiones.

Primer Empleo

La Ley 2010 de 2019 prevé estímulos tributarios para la contratación de jóvenes: a los empleadores que contratan personas menores de 28 años sin experiencia laboral se les permite deducir de la base gravable del impuesto a la renta el 120 % de los pagos realizados por concepto de salario. Es decir, un 20 % adicional a lo permitido antes de la vigencia de la ley. Por cada empleado este beneficio tendrá una duración máxima de un año gravable y no podrá exceder las 115 UVT (4.094.805 pesos) mensuales. Además, para poder acceder a este debe tratarse de nuevos empleos demandados por las empresas.

Desafortunadamente, la ley no especifica qué debe entenderse por primer empleo de una persona ni en qué consiste un nuevo empleo. Muy probablemente, en el primer caso se hará recurso de la planilla integrada de aportes (PILA) y se tomará un número máximo de meses o la ausencia total de aportes a favor del joven para establecer si se trata de su primer empleo. Por nuevo empleo probablemente se entenderá un aumento en la nómina de la empresa a lo largo de algún periodo de tiempo.

9 No todas las actividades de los mencionados sectores califican para ser beneficiarias de reducciones adicionales de impuestos.

10 Que deben relacionarse directamente con las actividades beneficiarias y no pueden incluir los administradores.

A los beneficios que puede traer a las empresas la Ley 2010 de 2019 se suman aquellos previstos por la Ley 1780 de 2016, Pro-Joven, que se aprobó con el propósito de promover el empleo y el emprendimiento juvenil. Esta exime a las empresas que vinculan personal adicional, en edad entre 18 y 28 años, a la nómina del año anterior del pago del 4 % a las cajas de compensación familiar por el primer año de afiliación. Para esa ley no hay estudios que evalúen su impacto ocupacional.

Tanto la Ley 1780 de 2016 como la Ley 2010 de 2019 se reconducen a esquemas de subsidios al empleo/salario, en la forma de subsidios a la contratación, es decir, de transferencias monetarias de carácter temporal a los empleadores que cubren al menos parte del salario y de los correspondientes costos extrasalariales de los nuevos jóvenes que se vayan a contratar.

Con respecto a estos subsidios, la literatura económica reconoce que son efectivos en el corto plazo, pero que en buena medida sus efectos tienden a desaparecer una vez expirada la subvención. De hecho, originan un considerable efecto peso muerto –en todo caso, los empresarios hubieran empleado a las personas aun sin subsidio o los jóvenes hubieran encontrado un trabajo aun sin él– y un importante efecto sustitución –los trabajadores subsidiados simplemente sustituyen a colegas por los cuales las empresas no reciben subsidio– que pueden reducir sustancialmente el efecto neto sobre el número total de nuevos puestos de trabajo en el país (Bordos et al., 2015).

Además, la imposición del principio de adicionalidad –debe tratarse de nuevos empleos, que sean adicionales a la nómina existente a alguna fecha–, que tiene como objetivo aminorar los riesgos de peso muerto y sustitución, reduce el número de beneficiarios, dado que la nómina de las empresas no puede crecer *ad infinitum*.

Así que la Ley 2010 de 2019 podría convertirse en una herramienta costosa de generación de empleo juvenil que poco contribuirá al crecimiento del empleo agregado en el país y que jugará en contra de las posibilidades laborales de las personas más adultas.

Monotributo

En términos generales, un monotributo consiste en una clasificación de los pequeños contribuyentes según alguna definición de tamaño, para luego determinar si, o de qué forma, imponerles uno o varios de los gravámenes vigentes en el régimen general de tributación, sumados en un único pago y a tasas descontadas. Mediante menor presión fiscal y costos de cumplimiento, está orientado a facilitar

la incorporación al sistema tributario de los pequeños contribuyentes (Centrángolo et al., 2014) y su formalización.

La Ley 1819 de 2016 introdujo en Colombia el monotributo para pequeñas actividades comerciales y para peluquerías. Este permitía a personas naturales, con establecimientos de un área menor a 50 m² e ingresos brutos anuales entre 1.400 y 3.500 UVT (49.849.800 y 124.624.500 pesos) pagar entre 16 y 32 UVT (569.712 y 1.139.424 pesos) al año, divididos en las cuotas que el comerciante prefiera, en lugar del impuesto a la renta y sus complementarios. Es decir, el monotributo de la Ley 1819 de 2016 únicamente sustituía y simplificaba un impuesto, el de renta, y por tanto en estricto sentido no podría considerarse un verdadero monotributo. Resultó ser un auténtico fracaso: durante el 2017 se inscribieron en la administración de impuestos, para ser beneficiarios del monotributo, 84 pequeños comerciantes, de los cuales apenas 12 calificaron para acogerse al impuesto simplificado y solo uno de ellos continuó el proceso. A marzo de 2018, para la declaración del año gravable 2017, había inscritos menos de 50 comerciantes (Dinero.com, 2018).

La Ley 2010 de 2019 sustituye el monotributo de la Ley 1819 de 2016 con un Régimen Simple de Tributación, denominado SIMPLE. A diferencia de su antecesor, el SIMPLE integra una serie de impuestos que hasta la vigencia de la ley debían liquidarse y pagar de forma individual. Estos son:

1. El impuesto sobre la renta.
2. El impuesto nacional de consumo, cuando se desarrollen servicios de expendio de comidas y bebidas.
3. El ICA consolidado¹¹.

Los tres impuestos son reemplazados por un impuesto unificado cuya tarifa depende de los ingresos brutos anuales, ordinarios y extraordinarios, percibidos por el contribuyente y del tipo de actividad empresarial desarrollada¹². Se tipifican cuatro de ellas y la tarifa aplicable varía entre un mínimo de 1,8 % de los ingresos brutos anuales y un máximo de 14,5 %. Las tarifas se aplican a los ingresos brutos una vez depurados de los ingresos por ganancias ocasionales y de aquellos no constitutivos de renta. Estos últimos comprenden, entre otros, indemnizaciones, donaciones, transferencias y los aportes obligatorios a pensión y salud realizados por empleadores y afiliados.

11 Que incluye también el impuesto de avisos y la sobretasa bomberil.

12 Son excluidas las actividades relacionadas con intermediación financiera, gestión de activos, venta de energía eléctrica, venta de automóviles, importación de combustibles y fabricación o venta de armas de fuego.

Adicionalmente, del valor del impuesto unificado podrán deducirse los aportes efectuados al Sistema General de Pensiones por el empleador en favor del personal empleado y el 0,5 % de los ingresos recibidos por concepto de ventas de bienes y servicios cuyos pagos sean realizados a través del uso de tarjetas de crédito o débito o a través de otros mecanismos de pagos electrónicos.

Pueden acogerse al SIMPLE las personas naturales que desarrollan una empresa y las personas jurídicas, nacionales y extranjeras, residentes en Colombia que en el año gravable anterior hubieran obtenido ingresos brutos inferiores a 80.000 UVT (2.848.160 pesos).

Los contribuyentes inscritos en el SIMPLE son exentos de proceder a retenciones en la fuente, con excepción de las correspondientes a pagos laborales. En cambio, están obligados a adoptar el sistema de facturación electrónica y a liquidar y pagar de forma bimestral un anticipo a título del impuesto unificado, además de proceder a una declaración anual consolidada del mismo.

Finalmente, los inscritos en el SIMPLE que sean responsables del impuesto sobre las ventas deberán presentar únicamente una declaración anual consolidada del IVA (sin perjuicio de la obligación de transferir mensualmente el impuesto a pagar)¹³.

A todas luces, las tarifas y los descuentos previstos en el SIMPLE son muy generosos con los contribuyentes tanto que, por ejemplo, los pagos de los aportes a pensiones que hacen los monotributistas como empleadores en favor de sus trabajadores se restan dos veces de los ingresos brutos. Una primera vez para establecer la base gravable y una segunda al deducirlos como descuento tributario. Es así como, según declaraciones del director de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), “el impuesto puede tender a cero”¹⁴. Resulta francamente poco equitativo que contribuyentes que pueden llegar a percibir ingresos de casi 240 millones de pesos mensuales puedan obtener tantos beneficios fiscales.

El régimen SIMPLE parece ser muy provechoso para las actividades ya formales que ven reducir sustancialmente sus costos de cumplimiento y tarifas de tributación y para actividades productivas no totalmente formalizadas (que pagan algunos impuestos, mas no todos). Es decir, favorece la formalización empresarial.

13 Son responsables del IVA todas las personas jurídicas y las personas naturales con ingresos brutos anuales superiores a 3.500 UVT (124.624.500 pesos). La Ley 2010 de 2019 exime de dicha responsabilidad a todos los monotributistas, independientemente de sus ingresos brutos, que únicamente desarrollan una actividad en pequeñas tiendas, mini y micro mercados y peluquerías.

14 El Tiempo (2019).

Su efecto sobre la informalidad laboral, en cambio, es más discutible. En Colombia, esta se concentra entre los trabajadores por cuenta propia que solo en un 10-12 % cotizan al sistema pensional. En el país hay unos 8.500.000 trabajadores por cuenta propia informales que devengan ingresos laborales (netos) promedios por debajo del 75 % del salario mínimo. Para ellos resultaría muy difícil hacerse cargo aunque sea de los solos costos de implementación y administración del régimen SIMPLE.

De hecho, más realísticamente, en el proyecto inicial presentado por el Gobierno al régimen SIMPLE podían acogerse los contribuyentes con ingresos brutos anuales iguales o superiores a 1.400 UVT (49.849.800 pesos) e inferiores a 80.000 (2.848.160 pesos).

Con corte a enero de 2020, el 69 % de los contribuyentes que optaron por el régimen SIMPLE ya estaba inscrito en el Registro Único Tributario (RUT), es decir, que podría considerarse ya formal¹⁵.

5. Resumen y conclusiones

Desde una perspectiva ocupacional, la reforma tributaria planteada por la administración del presidente Duque conlleva un cambio radical respecto a sus antecesoras más recientes.

Mientras la Ley 1607 de 2012 incorporó medidas que redujeron los impuestos al trabajo a cargo de las empresas, la Ley 2010 de 2019 disminuye su tributación a la renta. Si bien ambas iniciativas confieren más recursos a las empresas, las rutas a través de las cuales impactan el mercado laboral son diferentes. La reforma tributaria de 2012 abarató el costo de vincular trabajadores y, de forma directa, entregó estímulos para aumentar la nómina de las empresas formales. En cambio, con la Ley de Crecimiento Económico el recorrido que lleva a la generación de empleos es otro: los menores impuestos reducen el costo del capital, es decir, el costo de adquirir maquinaria y equipo, lo cual conduce a un aumento de la inversión y de la producción; así, se acelera el crecimiento de la economía nacional y con ello se crean nuevos empleos. Además, en una perspectiva dinámica, la inversión en maquinaria y equipo tiene un impacto positivo sobre la productividad de las firmas y a través de ello sobre el crecimiento económico.

15 Según información de la DIAN, el 10,3 % de los contribuyentes que ya tenía el RUT no había presentado pagos de impuestos en los últimos cinco años, con lo cual el 37,8 % de los inscritos en el SIMPLE correspondería a formalización. Obviamente, el solo hecho de no tener RUT antes de inscribirse en el régimen SIMPLE no necesariamente es prueba de que previamente el contribuyente estaba dedicado a actividades económicas de carácter informal.

En la práctica, no toda la liquidez generada por la menor tributación se transforma en más mano de obra o inversión. Existen factores institucionales, entre otros el poder de negociación de los trabajadores y las prácticas monopolísticas de las empresas, que pueden conducir a que las empresas más bien concedan mayores remuneraciones a sus trabajadores y directivos o decidan repartir dividendos o recomprar acciones, en vez de aumentar sus demandas de trabajo y de maquinaria y equipo.

En el caso de una disminución de los impuestos a la renta de las empresas, además, el efecto positivo del crecimiento económico sobre el empleo puede verse comprometido por una mayor demanda de capital que se vuelve más económico como factor productivo.

La rebaja de los impuestos al trabajo que caracterizó la reforma tributaria de 2012 ha tenido un impacto positivo sobre el empleo, pero las estimaciones empíricas no siempre son robustas y cuantifican ganancias ocupacionales muy por debajo de las presupuestadas.

En el caso de la reforma tributaria de 2019 –que en realidad empezó con la Ley de Financiamiento de diciembre de 2018– se observa un repunte de la inversión ya desde los primeros meses de 2019. Parte de este repunte, sin embargo, se debió a factores de demanda (y no al menor costo del capital) que fue impulsada por el gasto de los hogares que creció muy por encima de lo que lo hizo el PIB.

Con respecto a la Ley 2010 de 2019, además, queda la incógnita de si el cambio en los precios relativos, que ha vuelto menos costoso el uso del capital, y la tendencia hacia procesos productivos ahorradores de mano de obra serán factores determinantes para compensar el efecto positivo sobre el empleo de esta mayor inversión. Ni la revisión de la teoría económica, ni aquella de la literatura empírica internacional, como tampoco la observación de la evolución reciente de la inversión y el empleo formal permiten llegar en este momento a un dictamen certero acerca del impacto final sobre el empleo por la disminución del impuesto a la renta de las empresas estipulada en la Ley de Crecimiento Económico. Solo una verdadera evaluación de impacto pondría una palabra definitiva respecto de sus resultados.

A pesar de lo anterior, el optimismo del Gobierno sobre la generación de empleo –que, valga la pena recordar, solo se basa en consideraciones sobre el efecto producción y vagas apreciaciones sobre el impacto ocupacional esperado– parece excesivo. Más aun si se considera que la reducción de los impuestos no está condicionada a algún compromiso por parte de las empresas en términos de generación de empleo.

Para algunas actividades –de la industria naranja y agropecuarias y en el caso de las megainversiones– se imponen vínculos de empleos mínimos a generar y montos mínimos de inversión a realizar; sin embargo, al mismo tiempo se reconocen mayores beneficios tributarios y esto hace aun más complejo llegar a conclusiones definitivas acerca de su impacto ocupacional.

Inferencias ocupacionales más sustentadas se pueden derivar de las disposiciones previstas por la Ley 2010 de 2019 en favor del primer empleo juvenil y del régimen SIMPLE.

En materia de empleo juvenil, como novedad, la reforma tributaria únicamente introduce la posibilidad de deducir de la base gravable del impuesto a la renta un 20 % adicional de los pagos por concepto de los salarios de los jóvenes contratados y con un tope por cada empleado de 115 UVT (4.094.805 pesos) mensuales por un máximo de un año, dependiendo del mes en que el joven se vincula a la nómina de la empresa. En la actualidad, los salarios del personal contratado ya son deducibles en un 100 %. Además, para acceder a este beneficio, los empleos deben ser adicionales a la nómina existente y deben representar la primera experiencia laboral de los jóvenes. Todos estos condicionamientos se juntan a un beneficio económico de pequeño monto y no dejan prever importantes resultados ocupacionales, tanto en términos de empleo juvenil como de empleo total.

Finalmente, el régimen SIMPLE simplifica el cumplimiento en el pago de los impuestos y reduce significativamente el nivel de tributación, con lo cual pretende incentivar la formalización de las pequeñas empresas, aquellas no totalmente formalizadas, para las cuales la diferencia entre costos y beneficios de la formalidad no es muy amplia. Por otro lado, al ser un sistema de impuestos que se fundamenta únicamente en los ingresos brutos del contribuyente no trae muchos estímulos para formalizar las relaciones con terceros, como por ejemplo con proveedores o mano de obra independiente. Además, de este queda excluida la mayoría de los potenciales contribuyentes, los cuenta propia y empresarios de bajos ingresos que son los más afectados por la informalidad. Es razonable pensar, entonces, que el impacto directo del SIMPLE sobre los niveles de informalidad laboral va a ser positivo, pero, al contrario de las expectativas de sus promotores, de menor magnitud. De los 500.000 negocios que la DIAN se propuso formalizar en los próximos tres años¹⁶, a la fecha (23 de febrero de 2020) solo se cuentan 11.006 monotributistas, el 37,8% de los cuales corresponde a formalización según la DIAN. Apenas un 0,8 % de la meta fijada.

16 Ver Morales (2019).

En contra de la formalización laboral, en cambio, va la compensación del IVA que contempla la Ley 2010 de 2019 a favor de la población vulnerable, cuya caracterización, al igual que la definición del monto de dinero a devolver de manera bimestral, deja a la reglamentación. Reembolsar a los hogares pobres parte del dinero que ellos gastarían para comprar algunos bienes básicos de consumo se sumaría a otros subsidios que ya reciben, en especial a la afiliación al régimen subsidiado de salud, que los induce a no aceptar un trabajo formal con tal de no perder el beneficio. Esto porque la informalidad dificulta el monitoreo de los ingresos de las familias beneficiarias y, por ende, garantiza la continuidad de la prestación, que se perdería si se aceptara un puesto de trabajo formal (Farné et al., 2016, Castañeda y Trujillo, 2017, Saavedra y Ospina, 2018).

Las consideraciones teóricas desarrolladas en las anteriores secciones acerca del efecto ocupacional esperado de la Ley 2010 de 2019 encuentran respaldo en algunas estadísticas del mercado de trabajo. La figura 1 muestra cómo en 2019 el empleo asalariado formal en empresas del sector privado – que debería ser el más beneficiado por el crecimiento económico- apenas creció 1,0 %. Un registro superior al estancamiento observado en 2018, pero muy por debajo de los incrementos de los años anteriores. En cambio, sobresale en 2019 un fuerte aumento, del 7 % frente al año anterior, de los empleos asalariados informales. La mayor inversión favorecida por la antecesora de la Ley de Crecimiento Económico no parece, en 2019, haber generado el empleo esperado por los promotores de la reforma.

En fin, después de un año de vigencia de la Ley de Financiamiento –que la Ley de Crecimiento Económico replica en casi su totalidad– los efectos esperados sobre el empleo asalariado formal aún están por verse y la meta (trienal) de formalización del régimen SIMPLE se ha cumplido en menos de un 1 %, mientras que el empleo informal, por el contrario, aumentó de forma importante.

Así la política económica se enfrenta a un dilema de difícil solución. Por una parte, la experiencia colombiana muestra cómo la baja en los impuestos a las empresas no ha resultado ser definitiva en la lucha contra la informalidad y para la generación de empleo formal. Mientras que, por otra parte, en el contexto mundial se observa una tendencia generalizada hacia la reducción de los impuestos a las empresas con el fin de atraer inversión y estimular el empleo, lo cual nos presiona a tomar medidas similares.

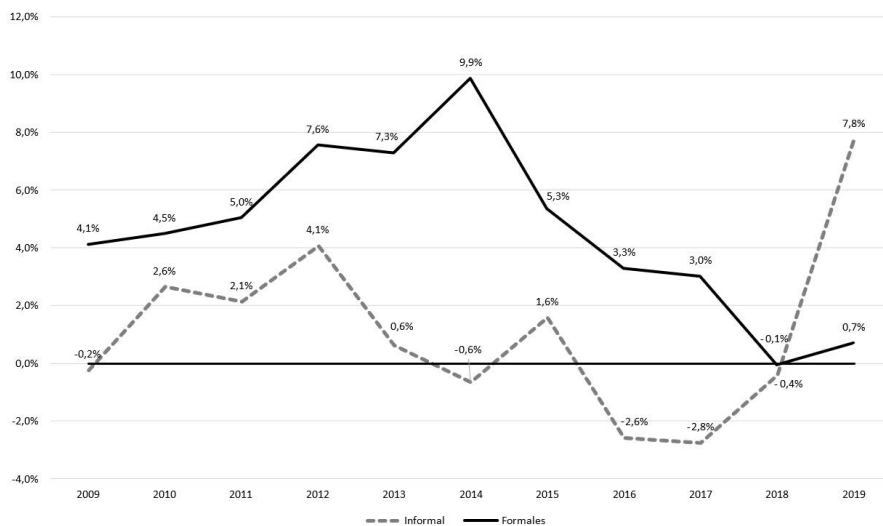


Figura 1. Tasas de crecimiento anual del empleo asalariado en el sector privado. Total nacional. Años 2008-2019. Se consideran formales los asalariados que cotizan a pensiones. Fuente: nuestras elaboraciones con base en datos DANE, encuestas de hogares.

Bibliografía

- Bernal Raquel, Eslava Marcela, Meléndez Marcela y Pinzón Alvaro (2017), "Switching from Payroll Taxes to Corporate Income Taxes: Firms' Employment and Wages after the Colombian 2012 Tax Reform", IDB Technical Note No. 1268.
- Bordos Katalin, Csillag Marton y Scharle Agota (2015), "What works in wage subsidies for young people: A review of issues, theory, policies and evidence", Internacional Labour Office, Employment Policy Department, Employment Working Paper No. 199, Geneve.
- Bunn, Daniel (2018), "Corporate Income Tax Rates around the World, 2018", The Tax Foundation Fiscal Fact, No 623.
- Castañeda Carlos y Trujillo Lorena (2017), "Evaluación del impacto de los subsidios sobre el mercado laboral colombiano", Dirección de seguimiento y evaluación de políticas públicas, Departamento Nacional de Planeación.
- Centrángolo Oscar, Goldschmit Ariela, Gómez Juan Carlos y Moran Dalmiro (2014), "Monotributo en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y Uruguay", Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Programa de Promoción de la Formalización en América Latina y el Caribe, Lima.
- Cerda Rodrigo y Larraín Felipe (2010), "Corporate taxes and the demand for labor and capital in developing countries", Small Business Economics, 34(2), 187-201.
- Dinero.com (2018), "Al monotributo le faltan voluntarios". Fecha de consulta: 12 de marzo de 2018. Recuperado de: <http://www.dinero.com/economia/articulo/cuantos-contribuyentes-tiene-el-monotributo/256226>.

- Djankov Simeon, Ganser Tim, McLiesh Caralee, Ramalho Rita y Shleifer Andrei (2008). The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers.
- Dwenger Nadja, Rattenhuber Pia y Steiner Viktor (2011), Sharing the Burden: Empirical Evidence on Corporate Tax Incidence, Working Paper of the Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance No. 2011-14.
- Econometría (2013), “Evaluación a la implementación de la Ley 1429 de 2010 y diseño e implementación de un sistema de seguimiento y evaluación”, Bogotá.
- El Espectador (2011), “400.000 jóvenes consiguieron trabajo en 2011: Mintrabajo”, 27 de diciembre
- El Tiempo (2019), “Dian sube a 10.000 meta de inscritos a régimen simple”, 14 de agosto.
- Estache Antonio y Gersey Brigitta (2018). Do corporate income tax rates cuts create jobs? The European experience, Working Papers ECARES 2018-01, Université Libre de Bruxelles.
- Estache Antonio y Kouevi-Gath Beni (2019), Corporate income taxes and (Un-) employment in the OECD, Working Papers ECARES 2019-11, Université Libre de Bruxelles.
- Feldmann Horst (2011), “The unemployment puzzle of corporate taxation”, Public Finance Review, vol. 39(6), 743-769, noviembre.
- Farné Stefano (2014), “Do Payroll Tax Reductions Enhance Employment? Policy Lessons from Colombia”, *Cadernos Prolam/USP – Brazilian Journal of Latin America Studies*, Vol. 13, No 24, jan/jun 2014, Universidad de Sao Paulo, Brasil.
- Farné Stefano, Rodríguez David y Ríos Paola (2016), “Impacto de los subsidios estatales sobre el mercado laboral en Colombia”, Cuadernos de Trabajo, No 17, Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social, Universidad Externado de Colombia, agosto.
- Fernández Cristina y Villar Leonardo (2017), “Taxonomía de la informalidad en América Latina” Fedesarrollo, Working Papers 75.
- Galiani Sebastian, Meléndez Marcela y Ahumada Camila (2015), “On the effect of the costs of operating formally: New experimental evidence”, NBER Working papers series No 21292, june.
- Garlati Adrian (2018), “Payroll taxes, social security and informality. The 2012 tax reform in Colombia”, *Universitas Económica*, Vol 18, No 12, Universidad Javeriana, Bogotá, septiembre.
- Giroud Xavier y Rauh Joshua (2015), “State taxation and the reallocation of business activity: evidence from establishment-level data”, *Journal of Political Economy*, vol 127(3), 1262-1316.
- Kopp Emanuel, Leigh Daniel, Mursula Susanna y Tambunlertchai Suchanan (2019), “U.S. Investment Since the Tax Cuts and Jobs Act of 2017”, IMF Working Paper, No 120, International Monetary Fund, may.
- Ljungqvist Alexander y Smolyansky Michael (2016), “To cut or not to cut? On the impact of corporate taxes on employment and income,” Finance and Economics Discussion Series 2016-006. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.

- Lora Eduardo y Fajardo Johanna (2012), "Employment and taxes in Latin America: an empirical study of the effects of payroll, corporate income and value-added taxes on labour outcomes", IDB Working Paper Series, n. 334, Washington.
- Morales Martha (2019), "Dian sale a atraer más de medio millón de negocios al regimen simple", El Tiempo, 20 de mayo.
- Potosky Emily y Pomerleau Kyle (2016), "Corporate Income Tax Rates around the World, 2016", The Tax Foundation Fiscal Fact, No 525.
- República de Colombia (2012), "Proyecto de Ley No 166 de 2012", Gaceta del Congreso, Año XXI, No 666, 5 de octubre.
- República de Colombia (2019), "Proyecto de Ley No 278 de 2019", Gaceta del Congreso, Año XXVIII, No 1055, 24 de octubre de 2019.
- Romer, Christina y Romer, David (2010). The macroeconomic effects of tax changes: Estimates based on a new measure of fiscal shocks. *American Economic Review* 100: 763-801.
- Saavedra-Caballero Fabiola y Ospina Mónica (2018), "Social Assistance and Informality: Examining the Link in Colombia", *Revista de Economía del Rosario*, Vol. 21, No. 1, Enero-junio, 81-120.
- Schwellnus Cyrille y Arnold Jens (2008). Do corporate taxes produce productivity and investment at the firm level? Cross-country evidence from the Amadeus dataset. OECD Economics Department Working Papers No.641.
- Shuai Xiaobing y Chmura Christine (2013). The Effect of State Corporate Income Tax Rate Cuts on Job Creation, *Business Economics*, 48(3), 183–193.
- Siegloch Sebastian (2014), "Employment Effects of Local Business Taxes," Annual Conference 2014 (Hamburg): Evidence-based Economic Policy 100325, Verein für Socialpolitik / German Economic Association.
- Stiglitz Joseph (2019), "People, Power, and Profits", W.W. Norton.
- Thom Michael (2019), "Do state corporate tax incentives create jobs? Quasi-experimental evidence from the Entertainment Industry", *State and Local Government Review* 2019, Vol. 51(2), 92-103.
- Zirgulis Aras y Sarapovas Tadas (2017), "Impact of corporate taxation on unemployment", *Journal of Business Economics and Management*, 412-426.

