

CONCEPTO DE

CONCEPTO DE

Venta al exterior de equipos para nuevos mercados y/o clientes, dado que, por tratarse de introducción de la marca a otra jurisdicción, en las primeras ventas no se busca utilidad contable, es decir, que podemos argumentar para vender al costo o menos, y efectos en posibles tratados CDI.

FECHA DE CONCEPTO

28 DE marzo del 2025

Señores

Análisis de Ventas al Exterior de Equipos

Analizaremos las implicaciones de vender equipos al exterior a precios de costo o por debajo del mismo, especialmente en relación con los convenios de doble imposición (CDI), la jurisprudencia fiscal colombiana y las estrategias para no generar utilidad contable.

1. Implicaciones en Colombia:

Precio de Transferencia: La venta de bienes a precios por debajo del mercado puede generar ajustes por parte de la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) bajo las normas de precios de transferencia (Art. 260-1 y ss. E.T.).

- a) **Análisis Funcional y de Riesgos:** Es crucial realizar un análisis detallado de las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por la empresa colombiana y la parte vinculada en el exterior. Esto permitirá determinar si la venta a pérdida se justifica por una asunción de mayores riesgos por parte de la empresa colombiana al introducirse en un nuevo mercado.
- b) **Métodos de Valoración:** Se deben aplicar los métodos de valoración de precios de transferencia establecidos en el Estatuto Tributario (Art. 260-2 E.T.). El método de costo incrementado podría ser relevante, pero su aplicación debe estar debidamente justificada y soportada.
- c) **Documentación Comprobatoria:** La documentación de precios de transferencia debe ser exhaustiva y contemporánea, incluyendo análisis de comparables, justificación de la estrategia comercial, proyecciones financieras y evidencia de los costos incurridos.

Deducción de Costos y Gastos: Es crucial que los costos y gastos asociados a la producción y venta de los equipos sean debidamente soportados y deducibles en Colombia (Art. 107 E.T.).

- a) **Principio de Necesidad, Razonabilidad y Proporcionalidad:** La deducción de costos y gastos está sujeta a estos principios. Se debe demostrar que los gastos son necesarios para la actividad productora de renta, razonables en su monto y proporcionales a los ingresos generados.

- b) Soporte Documental: Se requiere soporte documental que demuestre la realidad de las transacciones y la incurrancia de los costos y gastos (facturas, contratos, etc.).

Impuesto sobre la Renta: Aunque la venta se realice a pérdida, la empresa debe declarar el ingreso por la venta y los costos asociados. La pérdida fiscal generada podría ser utilizada para compensar rentas futuras, dentro de los límites legales (Art. 147 E.T.).

- a) Limitación a la Compensación de Pérdidas: La compensación de pérdidas fiscales está sujeta a límites temporales y porcentuales. Es importante analizar las reglas específicas para determinar el monto y el periodo en que se puede hacer efectiva la compensación.

- b) Tasa Mínima de Tributación (TMD): Verificar que la venta a pérdida no genere una base para la aplicación de la Tasa Mínima de Tributación, si aplica a la empresa. La Tasa Mínima de Tributación (TMD) es un mecanismo para asegurar que las empresas tributen una cantidad mínima de impuesto, independientemente de las pérdidas fiscales que puedan tener. Para el año 2025, la TMD es del 15%. (Art. 240 Par. 6 E.T)

- c) IVA: La exportación de bienes está exenta de IVA en Colombia (Art. 481 E.T.), lo cual es un beneficio importante en este tipo de operaciones.

2. Convenios de Doble Imposición (CDI):

- a) Objeto de los CDI: Los CDI buscan evitar que la misma renta sea gravada en dos países, asignando la potestad tributaria a uno de ellos o estableciendo mecanismos para mitigar la doble tributación.

- b) Establecimiento Permanente (EP): Un aspecto crucial es determinar si la actividad de la empresa en el otro país constituye un Establecimiento Permanente (EP) (Art. 5 del Modelo de Convenio de la OCDE, que sirve de base para muchos CDI). Si se configura un EP, el país donde este se ubica puede gravar las utilidades atribuibles a dicho EP. (Art. 20-1 E.T)

- Configuración de un EP: La venta a través de comisionistas, agentes dependientes o el mantenimiento de una presencia física significativa en el otro país (almacén, oficina) puede configurar un EP.
- Atribución de Utilidades al EP: Si existe un EP, se deben determinar las utilidades que se le atribuyen, aplicando el principio de plena competencia. Esto implica analizar las funciones, activos y riesgos del EP.

- c) Utilidades Empresariales: En general, las utilidades de una empresa de un Estado contratante solo pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un EP situado en él (Art. 7 del Modelo de Convenio de la OCDE).

d) Precios de Transferencia y CDI: Los CDI reconocen el principio de plena competencia para las transacciones entre empresas asociadas (Art. 9 del deben ser los que se hubieran pactado entre partes independientes en operaciones comparables.

- Ajustes por las Autoridades Fiscales: Tanto la DIAN en Colombia como las autoridades fiscales del otro país pueden ajustar los precios de la transacción si consideran que no se ajustan al principio de plena competencia.
- Procedimiento de Acuerdo Mutuo (MAP): Los CDI suelen incluir un procedimiento de acuerdo mutuo (MAP) para resolver las controversias entre los Estados contratantes en materia de precios de transferencia y doble imposición.

e) Implicaciones de Venta a Pérdida: Vender a pérdida puede ser cuestionado por las autoridades fiscales de ambos países. El CDI no legitima esta práctica, pero puede ofrecer mecanismos para resolver disputas sobre la valoración de la transacción.

3. Recomendaciones Específicas de GEDESPRO

a) Documentación de Precios de Transferencia: Elaborar un estudio de precios de transferencia que justifique la venta a precio de costo o por debajo del mismo. Este estudio debe demostrar que la estrategia comercial (penetración de mercado, introducción de marca) es válida y que el precio se ajusta al principio de plena competencia.

- Justificación de la Estrategia Comercial: Se debe demostrar que la venta a pérdida es una estrategia de negocios razonable para penetrar el mercado, con proyecciones de recuperación de la inversión a mediano plazo.
- Análisis de Comparables: Encontrar operaciones comparables puede ser difícil, pero se deben realizar todos los esfuerzos para identificar transacciones similares y ajustar las diferencias.
- Valoración de Intangibles: Si la venta a pérdida está relacionada con la introducción de una marca, se debe considerar la valoración de los intangibles involucrados.

b) Análisis del CDI Aplicable: Analizar detalladamente el CDI entre Colombia y el país del cliente para determinar:

- Si existe EP.
- Cómo se distribuye la potestad tributaria sobre las utilidades de la venta.
- Qué mecanismos ofrece el CDI para resolver posibles controversias en materia de precios de transferencia.

- Cláusulas Específicas del CDI: Examinar las cláusulas del CDI relacionadas con utilidades empresariales, empresas asociadas y procedimientos de acuerdo mutuo.
- c) Acuerdo Anticipado de Precios (APA): Considerar la pasividad de solicitar un APA con las autoridades fiscales de ambos países para acordar la metodología de valoración de las ventas y evitar futuros conflictos.
- Beneficios del APA: Un APA brinda certeza jurídica, reduce el riesgo de ajustes y sanciones, y puede simplificar el cumplimiento tributario.
 - Proceso de Solicitud del APA: Conocer los requisitos el procedimiento para solicitar un APA en Colombia y en el otro país.
- e) Registro Contable y Fiscal: Registrar adecuadamente la operación en la cantidad de la empresa, tanto en Colombia como en el país del cliente, cumpliendo con normativa local y los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- Normas de Contabilidad: Aplicar las normas de contabilidad (NIIF en Colombia) de manera consistente y transparente.
 - Obligaciones de Reporte: Cumplir con las obligaciones de reporte fiscal en ambos países (declaraciones de renta, declaraciones de precios de transferencia, etc.).

4. Estrategias para No Generar Utilidad Contable:

- a) Contrato de Distribución con Pérdida Inicial: Estructurar la operación como un contrato de distribución en el que la empresa colombiana asume inicialmente la pérdida, que se recupera posteriormente con las ventas del distribuidor en el exterior.
- b) Promoción y Publicidad: Registrar parte de la pérdida como gastos de promoción y publicidad en el exterior, siempre y cuando estos gastos sean razonables y estén debidamente soportados.
- c) Descuentos y Bonificaciones: Utilizar descuentos y bonificaciones para reducir el precio de venta, siempre y cuando se cumpla con las normas de precios de transferencia.
- d) Costos de Investigación y Desarrollo: Si la venta a pérdida está relacionada con el desarrollo de nuevos productos o mercados, se pueden capitalizar parte de los costos como gastos de investigación y desarrollo.
- e) Provisión para Pérdidas: Crear una provisión para pérdidas por la venta de los equipos, siempre y cuando se cumplan los requisitos contables para el reconocimiento de provisiones.

5. Mejores Efectos en CDI con Países de América:

- a) CDI con México: El CDI con México es uno de los más completos de la región, con disposiciones detalladas sobre precios de transferencia y procedimientos de acuerdo mutuo.
- b) CDI con Estados Unidos: Aunque Estados Unidos no tiene un CDI con Colombia, existe un acuerdo de intercambio de información tributaria que puede ser relevante en casos de precios de transferencia.
- c) CDI con Canadá: El CDI con Canadá también contiene disposiciones para prevenir la doble imposición y resolver controversias.
- d) CDI con Chile: El CDI con Chile es un acuerdo moderno que incorpora las últimas recomendaciones de la OCDE en materia de precios de transferencia.

6. Jurisprudencia Fiscal Relevante:

- a) Sentencias del Consejo de Estado: Consultar las sentencias del Consejo de Estado en materia de precios de transferencia, deducción de gastos y aplicación de los CDI.
- b) Doctrina de la DIAN: Revisar los conceptos y pronunciamientos de la DIAN sobre la interpretación y aplicación de las normas tributarias relacionadas con las ventas al exterior y los CDI.
- c) Jurisprudencia de Tribunales Tributarios: Analizar las decisiones de los tribunales tributarios en casos similares, que pueden sentar precedentes importantes.

ANÁLISIS DE CASO

La venta de equipos al exterior a precios de costo o por debajo del mismo para penetrar nuevos mercados es una estrategia que puede tener implicaciones fiscales significativas. Es fundamental analizar en profundidad las normas de precios de transferencia en Colombia, las disposiciones del CDI aplicable, la jurisprudencia fiscal y las estrategias contables para no generar utilidad.

Puntos Clave Para Considerar:

- a) Definición de Establecimiento Permanente: Verificar cómo se define EP en cada CDI y si las actividades de la empresa colombiana en el otro país configuran un EP.
- b) Criterios para la Atribución de Utilidades: Analizar cómo se distribuye la potestad tributaria sobre las utilidades empresariales y qué criterios se utilizan para atribuir utilidades a un EP.
- c) Procedimientos de Acuerdo Mutuo: Conocer los procedimientos de acuerdo mutuo (MAP) en cada CDI, que permiten a las autoridades fiscales de ambos países resolver controversias.

Recomendación:

Contar con una documentación sólida que justifique la estrategia comercial y el precio de la transacción, considerar la pasividad de obtener un Acuerdo Anticipado de Precios (APA) y buscar asesoría especializada para mitigar el riesgo de ajustes por parte de las autoridades fiscales

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD:

La situación requiere un análisis detallado y una modelación financiera precisa. Las decisiones deben tomarse con base en legislación vigente y la asesoría de un profesional tributario calificado.

En conclusión, enfatizamos la importancia de un enfoque integral y cuantitativo para la toma de decisiones sobre el objeto de este concepto y los posibles beneficios o retos en la aplicación tributaria lineal de país a país o de CDI existentes en países de América. La optimización fiscal requiere un conocimiento profundo del Estatuto Tributario Colombiano y aplicación de CDI, una modelación financiera avanzada y una planificación estratégica a largo plazo.

igualmente estaremos complacidos en discutir los asuntos anteriores o responder a cualquier pregunta, a su conveniencia.

Atentamente



Santander Palmera Francis De Jesús
12.55G.277
Contador Público
T.P 18548G-T