

Aspectos tributarios y de comercio exterior para invertir en Colombia

Abril 2024



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES


J Del Río

EXPOSITORES



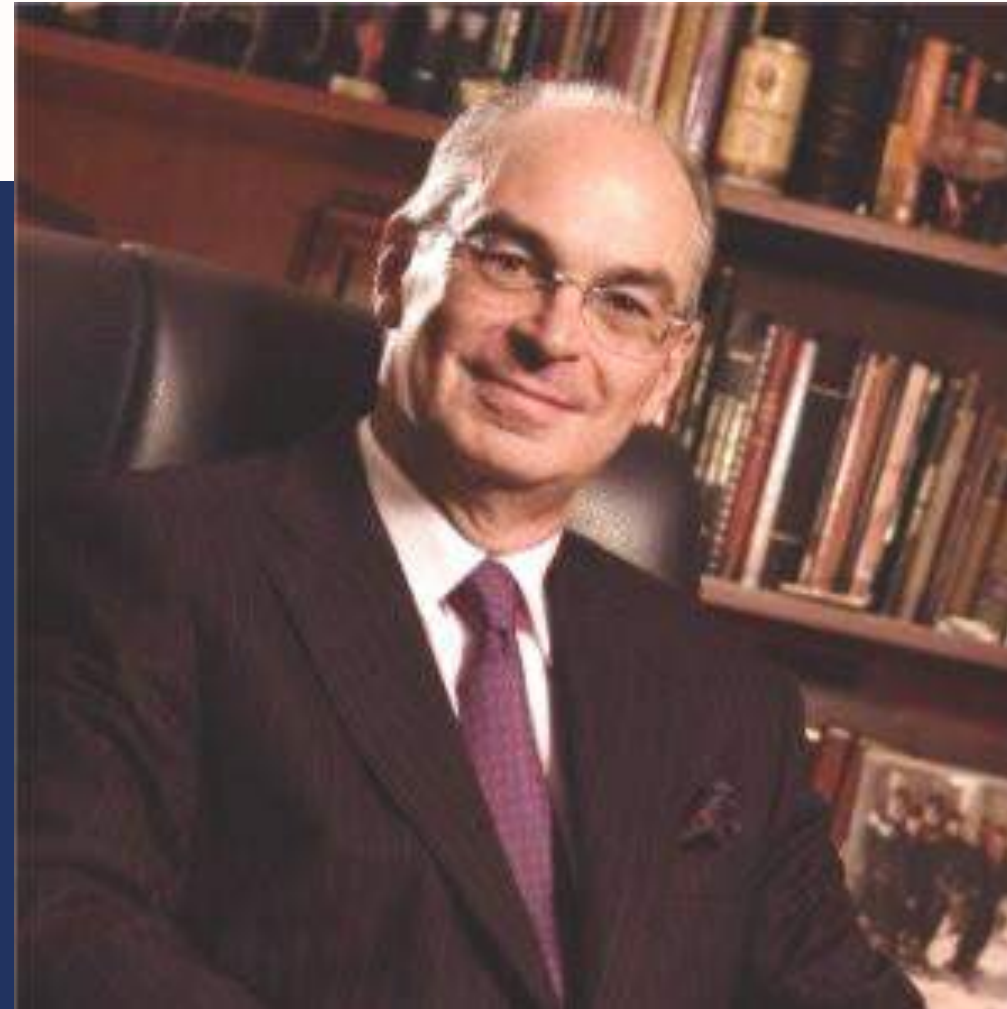
Fabio Osorio

Socio Director

Colombia & Costa Rica

JA Del Río

fabio.osorio@jadelrio.com



Martin Ibarra

Presidente

Araujo Ibarra

mibarra@araujoibarra.com



Juliana Villegas

Directora de Promoción Internacional y

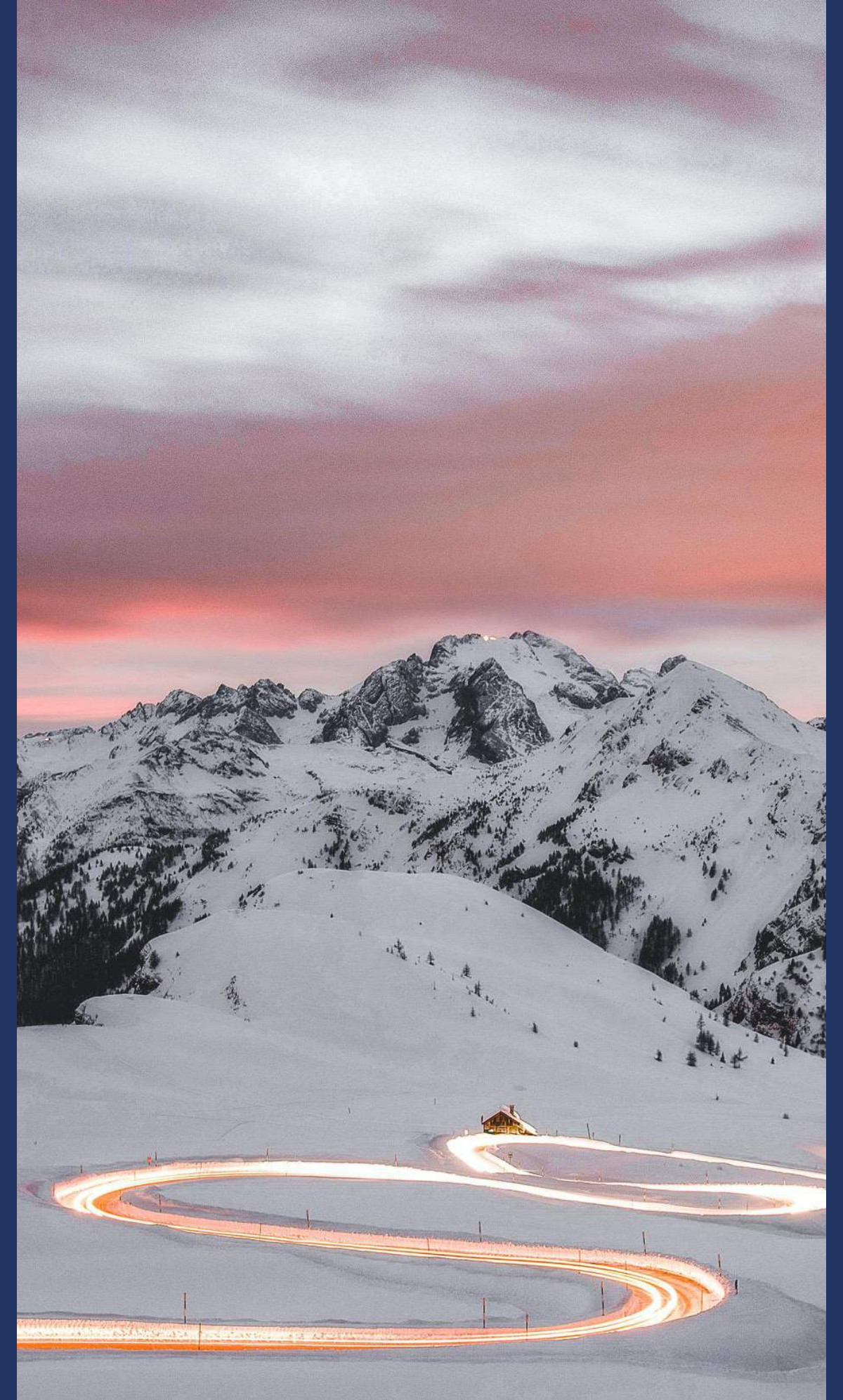
Desarrollo de Negocios

Araujo Ibarra

jvillegas@araujoibarra.com

Agenda

- Relación bilateral en comercio exterior e inversión entre Colombia y México
- Formas de operar en Colombia y sus efectos fiscales.
- Nuevas reglas de Presencia Económica Significativa (PES) y su tributación en Colombia.
- Mecanismos de optimización fiscal en el Comercio Exterior





ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



JA Del Río

RELACIÓN BILATERAL EN COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN ENTRE **COLOMBIA Y MÉXICO**

Martín Gustavo Ibarra

Presidente Araújo Ibarra

Abril 2024



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

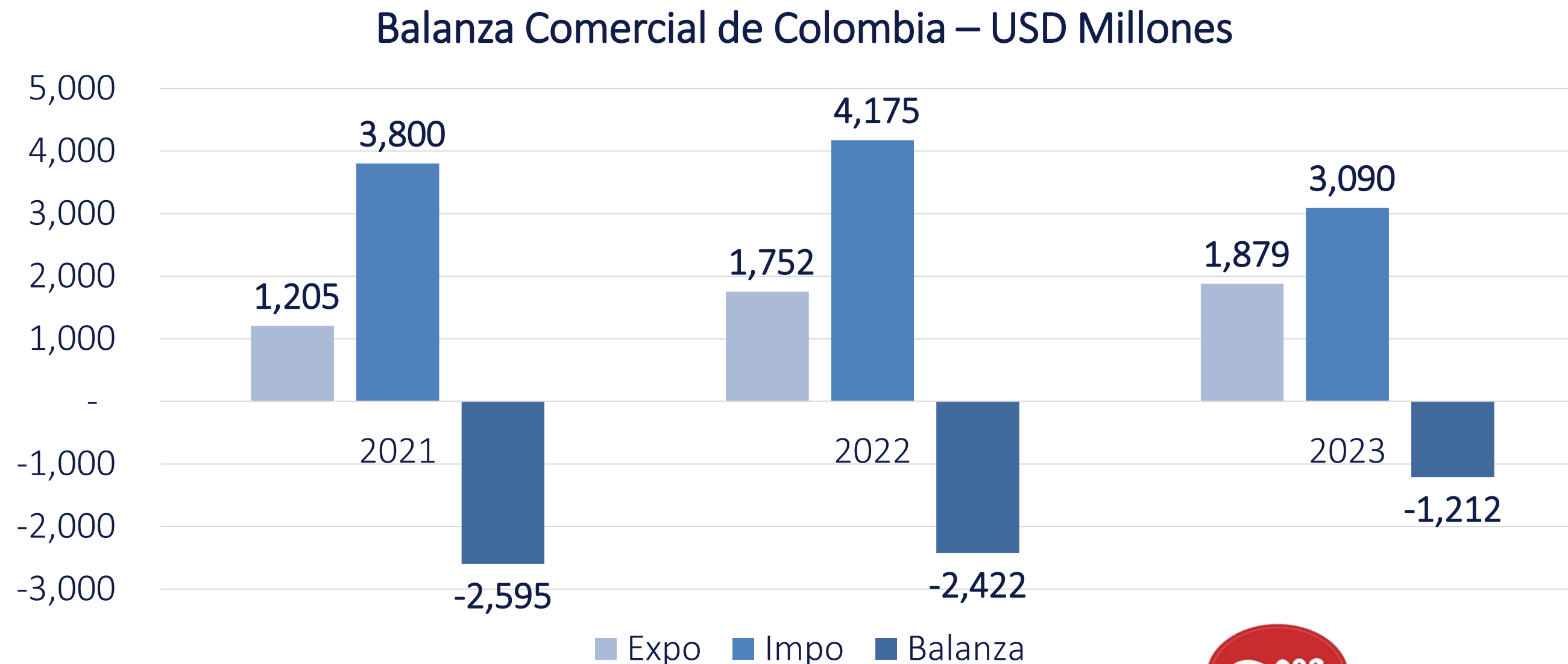
Comercio bilateral de bienes de 2021 a 2023 y comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) en los últimos 25 años



COMERCIO DE BIENES EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS

Tendencia creciente en las exportaciones colombianas – crecimiento anual de **16% de 2021 a 2023** (CAGR).

Disminución progresiva del déficit comercial con México: **-50% frente al 2022**.



PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

DESDE COLOMBIA A MÉXICO

59%

Del valor total exportado.

Descripción del producto	2022	2023	Part. % 2023	Var. % 22-23
Todos los productos	1.752	1.878	100%	7%
Carbón	326	574	31%	76%
Automóviles de turismo	55	108	6%	96%
Buses	12	81	4%	564%
Aceite de palma	80	77	4%	-3%
Aceites de petróleo	85	64	3%	-24%
Café	46	52	3%	11%
Coques	262	44	2%	-83%
Cosméticos	27	37	2%	37%
Herbicidas	25	30	2%	19%
Aceites de almendra de palma	30	29	2%	-4%

*Valores en millones de dólares.

Fuente: Trade Map.



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

J Del Río

PRINCIPALES PRODUCTOS **IMPORTADOS** EN COLOMBIA DESDE MÉXICO

40%

Del valor total importado.

Descripción del producto	2022	2023	Part. % 2023	Var. % 22 - 23
Todos los productos	4.174	3.090	-	-26%
Automóviles de turismo	341	384	13%	13%
Televisores	383	280	9%	-27%
Medicamentos terapéuticos o profilácticos	103	138	4%	35%
Procesadores digitales para máquinas automáticas	98	96	3%	-2%
Tractores de carretera para semirremolques	231	77	2%	-67%
Cigarrillos	60	62	2%	4%
Alcohol etílico (< 80% vol)	60	56	2%	-6%
Dentífricos	50	54	2%	7%
Barras de hierro o acero	99	48	2%	-52%
Máquinas para la recepción y transmisión de voz	38	43	1%	12%

*Valores en millones de dólares.

Fuente: Trade Map.



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

J Del Río

TOP 20 EMPRESAS

EXPORTADORAS DE COLOMBIA A MÉXICO

- 1 DRUMMOND LTD
- 2 RENAULT SOCIEDAD DE FABRICACION DE AUTOMOTORES S.A.S.
- 3 BUSSCAR DE COLOMBIA S.A.S.
- 4 FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS
- 5 TERPEL EXPORTACIONES C.I S.A.S
- 6 CARGILL DE COLOMBIA LTDA
- 7 BEL STAR S A
- 8 POLIPROPILENO DEL CARIBE S.A.
- 9 C.I. ACEPAIMA S.A.
- 10 PRODUCTOS AUTOADHESIVOS ARCLAD S.A.
- 11 BAYER S.A.
- 12 DOW AGROSCIENCES DE COLOMBA S.A.
- 13 JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA S.A.
- 14 GROUPE SEB COLOMBIA S.A.
- 15 MANUFACTURAS ELIOT S A
- 16 UNIPHOS COLOMBIA PLANT LIMITED
- 17 C.I. TEQUENDAMA S.A.S
- 18 CABLES DE ENERGIA Y DE TELECOMUNICACIONES S A
- 19 MINIPAK S.A.
- 20 C I CARBOCOQUE S.A



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

TOP 20 EMPRESAS

IMPORTADORAS DESDE MÉXICO EN COLOMBIA

- 1 MAZDA DE COLOMBIA S.A.S.
- 2 SAMSUNG ELECTRONICS COLOMBIA S.A.
- 3 DISTRIBUIDORA NISSAN S.A.
- 4 PROCTER & GAMBLE COLOMBIA LTDA
- 5 LG ELECTRONICS COLOMBIA LTDA.
- 6 TENARIS TUBOCARIBE LTDA
- 7 COLGATE PALMOLIVE COMPANIA
- 8 BAVARIA & CIA S C A
- 9 G Y J FERRETERIAS S A
- 10 COMPAÑIA COLOMBIANA DE TABACO S.A.S.
- 11 MONDELEZ COLOMBIA S.A.S
- 12 BOEHRINGER INGELHEIM S.A.
- 13 COMERCIAL INTERNACIONAL DE EQUIPOS Y MAQUINARIA S. A.S.
- 14 GENERAL MOTORS COLMOTORES S A
- 15 COLOMBIANA DE COMERCIO S.A.
- 16 HEWLETT PACKARD COLOMBIA LTDA
- 17 MABE COLOMBIA S.A.S
- 18 KENWORTH DE LA MONTAÑA S.A S
- 19 CABLES COLOMBIA URIBE Y CIA S.C.A.
- 20 PISA FARMACEUTICA DE COLOMBIA S A.



CAMARA COLOMBO MEXICANA



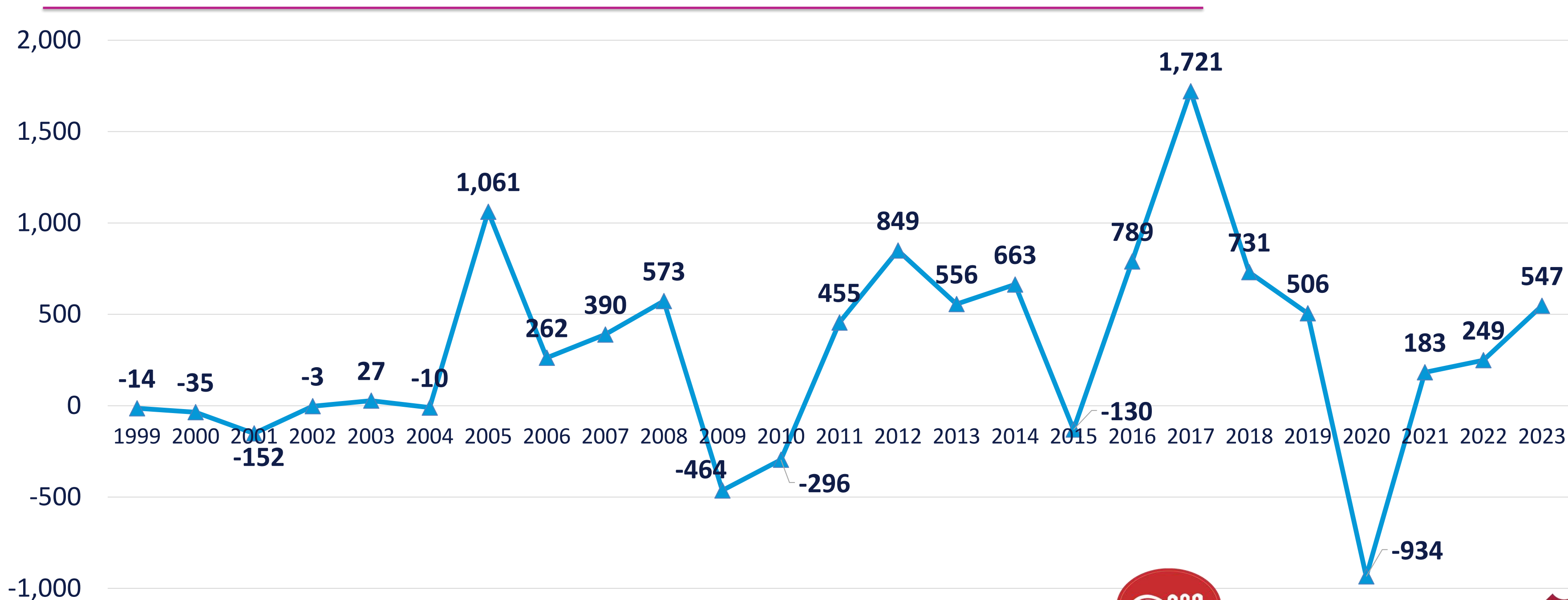
ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

¿CÓMO HA SIDO LA IED DESDE MÉXICO A COLOMBIA?

Para 2023, presentó un crecimiento de **120%** frente al 2022.



Fuente: Banco de la República de Colombia.

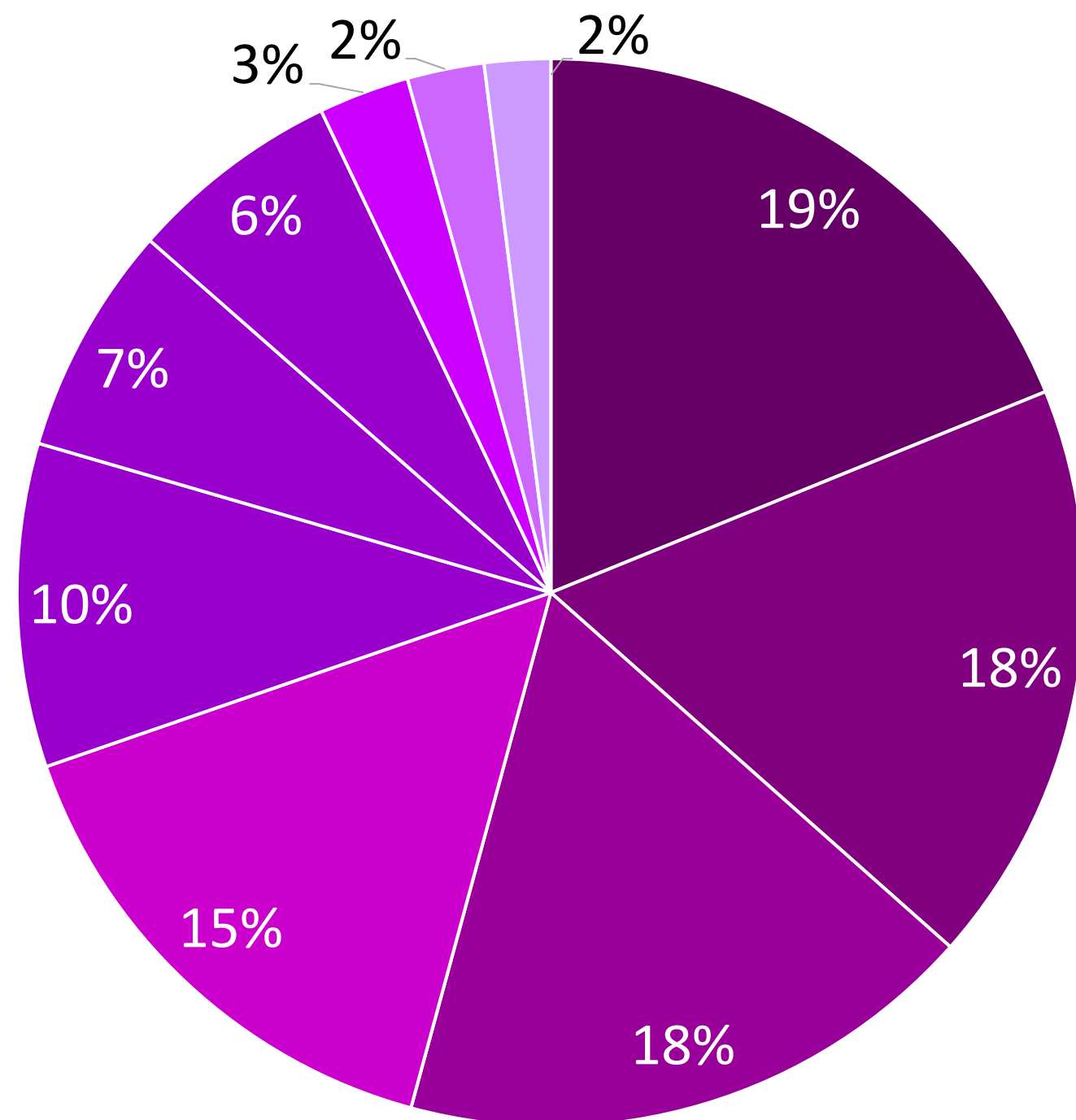


ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



DISTRIBUCIÓN DE LA IED EN COLOMBIA

SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA EN 2023



- Explotación de minas y canteras (incluye carbón)
- Industrias manufactureras
- Servicios financieros y empresariales³
- Sector petrolero
- Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles
- Transportes, almacenamiento y comunicaciones
- Electricidad, gas y agua
- Servicios comunales sociales y personales
- Construcción

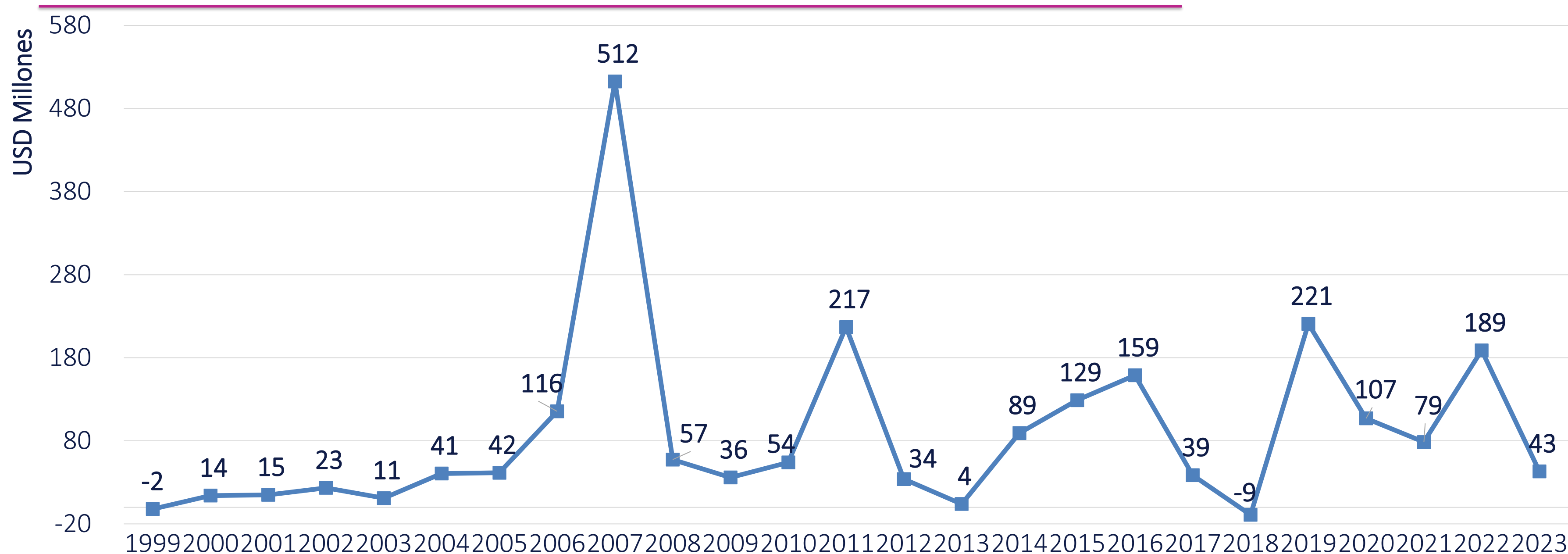


ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



¿CÓMO HA SIDO LA IED DE COLOMBIA A MÉXICO?

Para 2023, presento una fuerte caída: **-77%** frente al 2022.



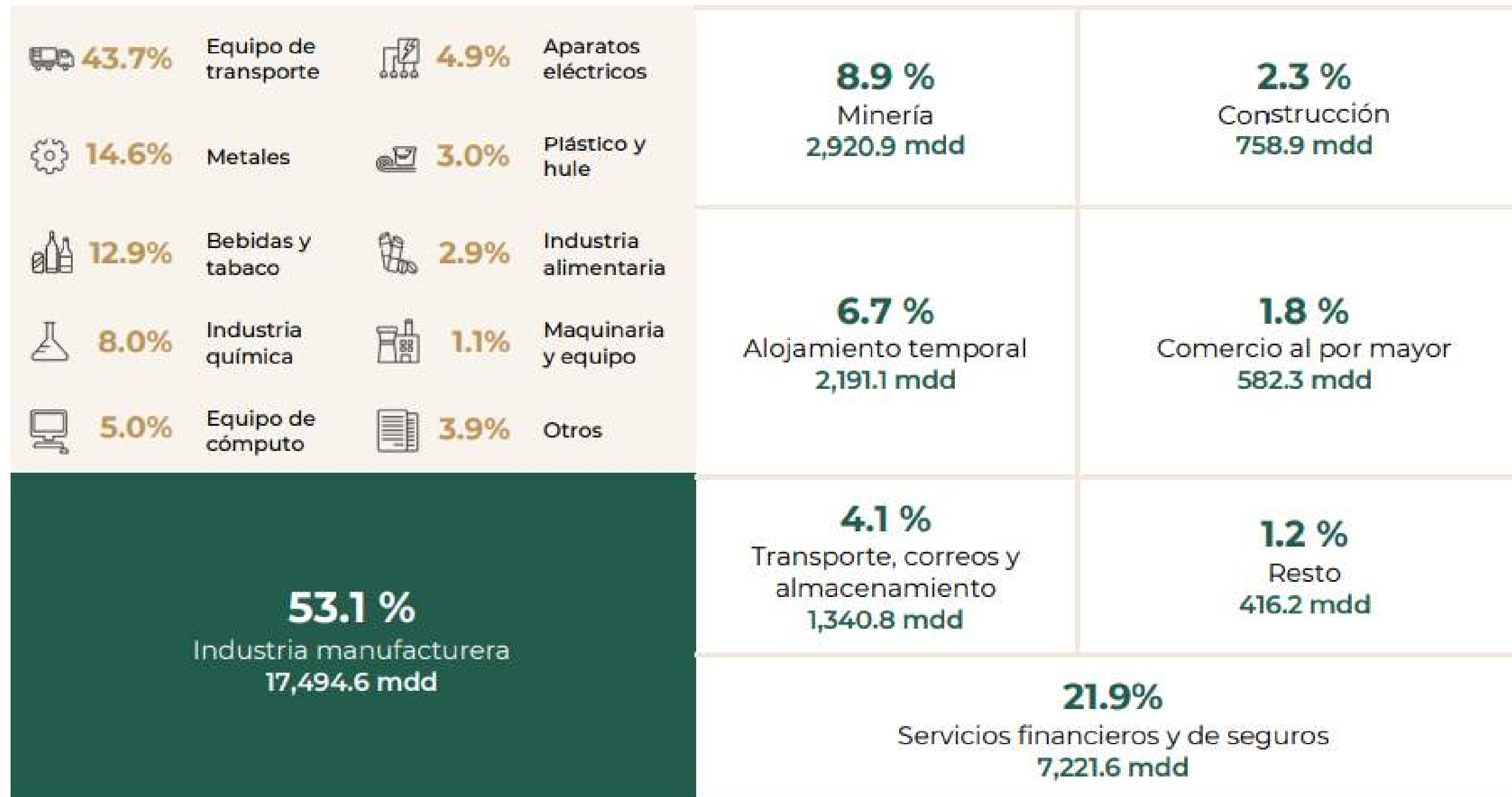
ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



DISTRIBUCIÓN DE LA IED EN MÉXICO

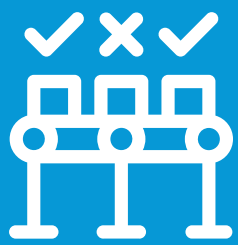
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

DATOS HASTA SEPTIEMBRE 2023*



Nota: La suma de los parciales puede diferir del total debido al redondeo de las cifras.

TENDENCIAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR



RESHORING

- Incentivos fiscales + seguridad + presión política + intensidad tecnológica (automotriz, maquinaria y equipo, electrónica, sectores estratégicos)



NEARSHORING

- Eficiencia + cercanía mercados + distribución del riesgo de abastecimiento (alimentos y bebidas, productos químicos)



DIVERSIFICACIÓN

- CADENA DE INTANGIBLES
- Servicios + Tecnología como generadores de valor (Servicios financieros y a las empresas)



REPLICACIÓN

- Producción Pequeña Escala
- Apoyo en proveedores locales + externalización + Infraestructura rentable + Cobertura pequeñas regiones

El BID estima que el nearshoring traerá a América Latina por lo menos USD \$78,000 millones

Siendo México y Colombia los principales receptores

Fuente: UNCTAD



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES





ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



JA Del Río

¿POR QUÉ SEGUIR FORTALECIENDO EL **COMERCIO BILATERAL?**

LAS **COMPLEMENTARIEDADES** ENTRE MÉXICO Y COLOMBIA



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

MÉXICO

- México comparte frontera con EE.UU. y tiene cercanía al centro y a la costa este del país.
- Camión y tren son sus principales medios de transporte para mercancías.
- Con el T-MEC obtuvo variaciones para el cumplimiento de normas de origen.

- Colombia está a 2.5 horas de Miami por avión y exporta la mayor parte de sus mercancías por vía marítima.
- 73% de su energía es renovable y tiene gran potencial en la producción de Hidrógeno Azul y Verde.
- Cuenta con uno de los mejores TLC con EE.UU., convirtiéndose en el aliado para exportaciones perfecto.

COLOMBIA



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

LA **TRIANGULACIÓN** DE PRODUCTOS CON COLOMBIA PARA POTENCIALIZAR LAS **EXPORTACIONES A EE.UU.**

Zona Libre de la Frontera Norte
Frontera con EE.UU (25 km)

Nuevo Laredo: 40% comercio
México - EE.UU.

Al fortalecer la integración logística con
Colombia puede potenciar el comercio de
productos limitados por origen.



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río



SOSTENIBILIDAD DEL COMERCIO MUNDIAL Y ENERGÍAS LIMPIAS

- **Las regiones mexicanas ya están sufriendo los efectos del calentamiento global**
- **La reducción de esta huella puede ser una oportunidad para hacer más competitivas sus exportaciones**
- **Las nuevas energías renovables no viajan y los procesos productivos deberán traerse a su fuente**



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

UNA ESTRATEGIA EFECTIVA: PAÍSES SOPORTADOS EN OTRO PARA CRECER EN ALIANZA.

Japón y Corea del Sur.

China y Vietnam.

EE.UU. y México.

México puede apoyarse en **Colombia** para que ambos
maximicen su competitividad.



MÉXICO Y COLOMBIA

CUENTAN CON PODEROSAS HERRAMIENTAS PARA FORTALECERSE COMO BLOQUE ECONÓMICO Y GENERAR CRECIMIENTO EN LATAM

TLC

Alianza del Pacífico

Cámara Binacional Colombo-Mexicana



TOP 10 PRODUCTOS DE MÉXICO

CON MAYOR GASTO EN ARANCEL QUE PUEDEN ENTRAR A EE.UU. CON BENEFICIOS DE TLC DESDE COLOMBIA

Partida	Descripción del producto	Valor Impto 2023	Valor Gravado	Valor Impuesto pagado	Arancel
870323	Automóviles de turismo	24.709	7.906	197.6	2,5%
854430	Cables para bujías	10.130	1.127	56.3	5,0%
870829	Partes y accesorios de vehículos	7.432	1.987	49.6	2,5%
870899	Partes y accesorios de vehículos (>= 10 personas)	5.873	1.410	35.2	2,5%
853710	Cuadros y armarios de interruptores	4.809	1.145	30.9	2,7%
840820	Motores "diesel o semi-diesel"	1.329	1.222	30.5	2,5%
870894	Volantes, columnas y cajas de dirección para vehículos	2.062	1.200	30.0	2,5%
870830	Frenos, servofrenos, y sus partes, para vehículos	2.402	652	16.3	2,5%
854370	Partes de máquinas y aparatos eléctricos	3.061	590	15.3	2,6%
630392	Visillos y cortinas de fibras sintéticas	323	134	15.2	11,3%

*Valores en millones de dólares

Fuente: Elaboración propia.



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



Con los cambios en las tendencias mundiales y en el comercio internacional, estrechar las alianzas es clave para generar **crecimiento y bienestar** en las naciones.

Fortalecernos, junto a los **países miembros de la AP**, como bloque regional para las grandes oportunidades relacionadas a los negocios del futuro, nos permitirá convertir estas oportunidades en una realidad.





Aspectos tributarios y corporativos relevantes a tener en cuenta para hacer negocios en Colombia

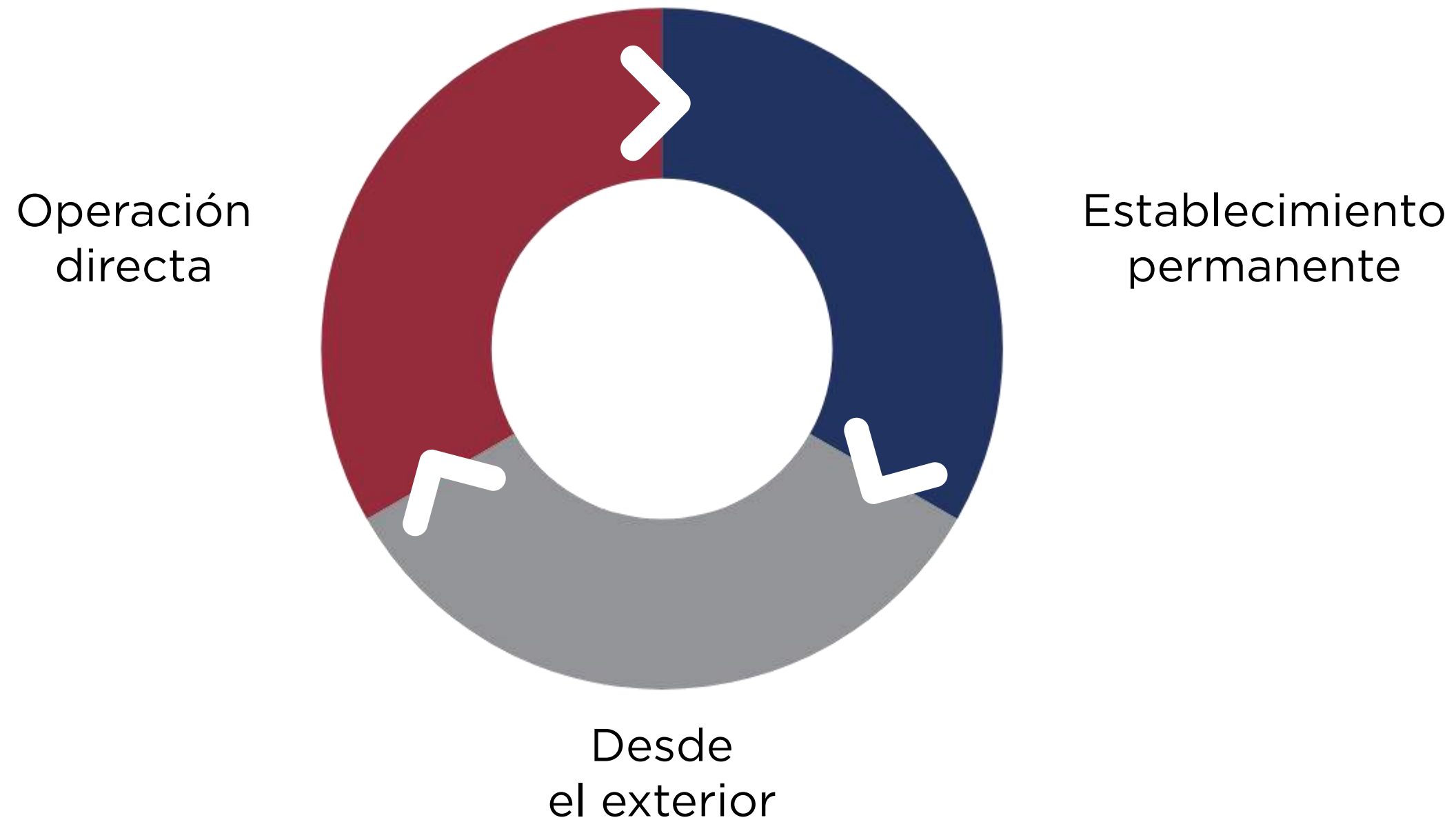


ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

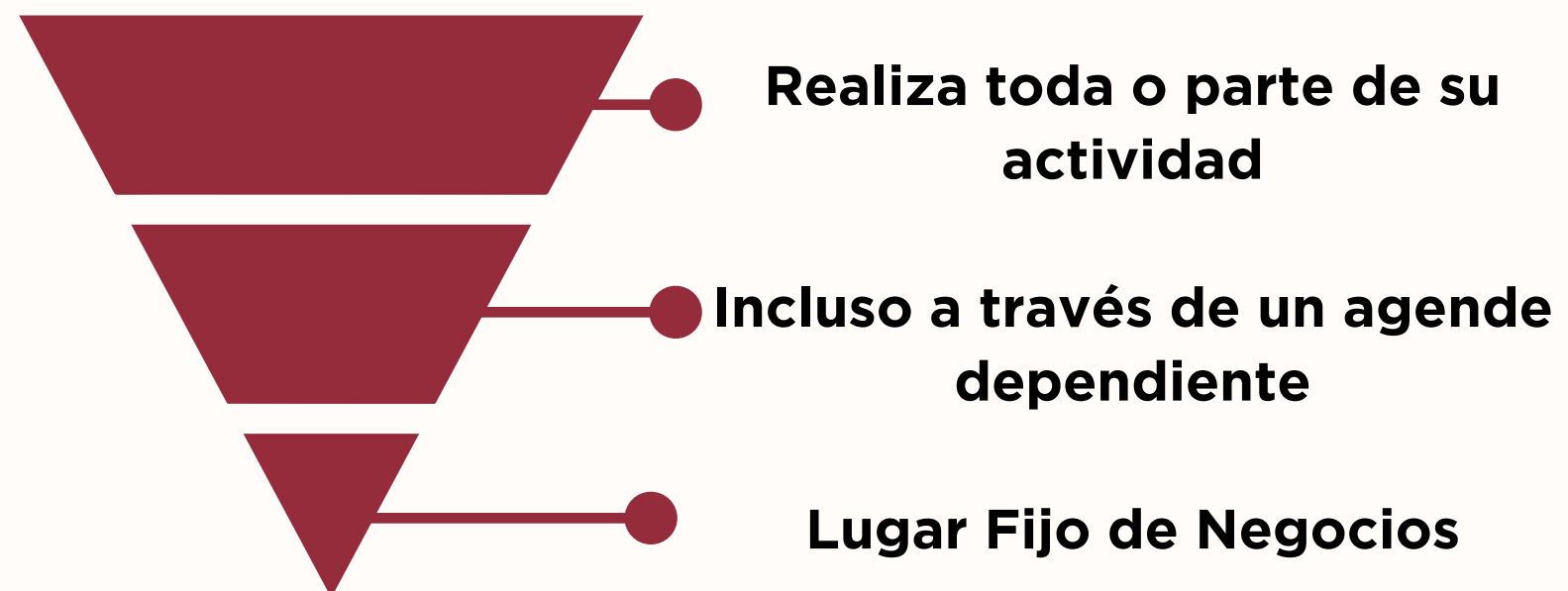


Aspectos tributarios y corporativos relevantes a tener cuenta para hacer negocios en Colombia

¿Cómo operar?



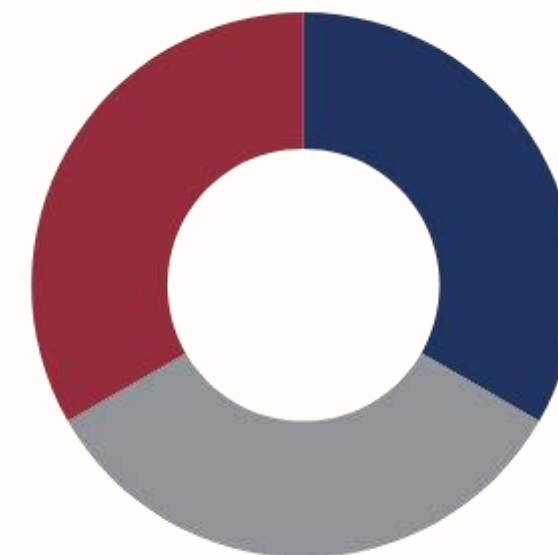
Contenido



ESTABLECIMIENTO PERMANENTE

Sucursales de sociedad extranjera, agencias, oficinas, tales, minas, anteras, pozos de petróleo y gas.

SIN poderes para cerrar contratos



NO esencial en su negocio

Actividades Auxiliares o preparatorias

Aspectos tributarios y corporativos relevantes a tener cuenta para hacer negocios en Colombia



Existen dos principales tipos de vehículos corporativos para establecerse en Colombia:

1. Sociedad Subsidiaria: La SAS es el tipo más utilizado
2. Sucursal de Sociedad Extranjera

Para definir cuál es la figura que mejor se adapta a las necesidades del inversionista, hay que tener en cuenta las diferencias entre ambas figuras en lo relativa a:

- Proceso y formalidades para la constitución
- Accionistas
- Régimen de responsabilidad
- Capital
- Objeto social
- Duración
- Órganos directivos
- Régimen de Inversión Extranjera: Registro de Inversión y Repatriación del Capital y Dividendos.

Tiempo para completar la creación y puesta en marcha de una Sociedad



Constitución

1-2 semanas
Asuntos legales para la constitución de la Sociedad.



Bancos

1-2 semanas
Apertura de cuentas y configuración del acceso al portal de banca en línea.



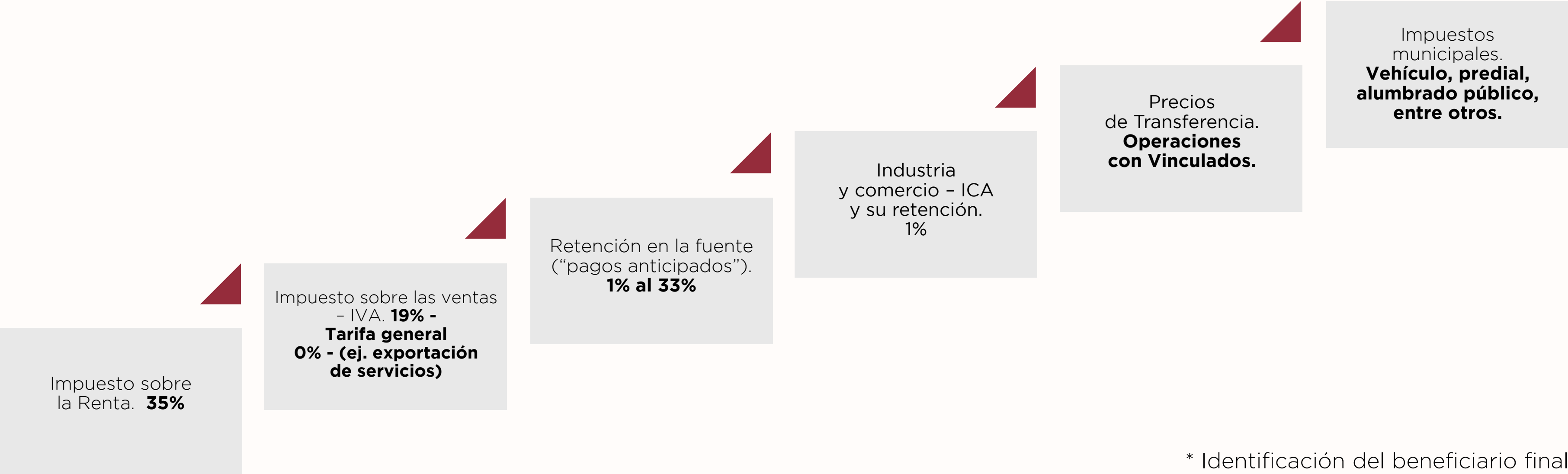
Puesta en marcha

1 semana
Registros iniciales

Se tarda aproximadamente 1mes en tener una empresa completamente funcional.

(este plazo depende de la entrega de información por parte de la empresa)

Tributación en Colombia - principales impuestos

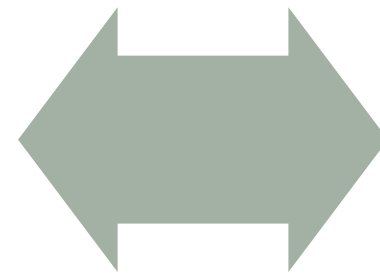


* Identificación del beneficiario final



Aspectos tributarios y corporativos relevantes a tener cuenta para hacer negocios en Colombia

Sociedades Nacionales



Sucursales o Establecimientos permanentes

Sociedades Nacionales S.A.S. (sociedad por acciones simplificada)
◦Rentas de fuente mundial

Sucursales de Soc. Extranjera y Establecimientos Permanentes
◦Rentas atribuibles a la Sucursal o establecimiento permanente.



Aspectos tributarios y corporativos relevantes a tener cuenta para hacer negocios en Colombia

Dividendos

Los dividendos o participaciones provenientes de sociedades colombianas domiciliadas en el país **están sujetos al impuesto de renta y complementarios**, de acuerdo con las siguientes reglas:

* CDI

1

TARIFA: 20% *

El impuesto que se genere **será retenido en la fuente** por parte de la sociedad que distribuye el dividendo

2

VALOR BRUTO

La retención se aplicará sobre el valor bruto de los pagos o abonos en cuenta. Casos excepcionales cuando existen CDI.

3

DIVIDENDOS- REGLAS 48 Y 49 ET

Cuando los dividendos correspondan a utilidades gravadas conforme a las reglas de los artículos 48 y 49 del ET, tales dividendos estarán sometidos adicionalmente a la tarifa del 35% (hoy), caso en el cual el impuesto del 20% se aplicará una vez disminuido el impuesto del 35% (hoy).



Nuevas reglas de Presencia Económica Significativa



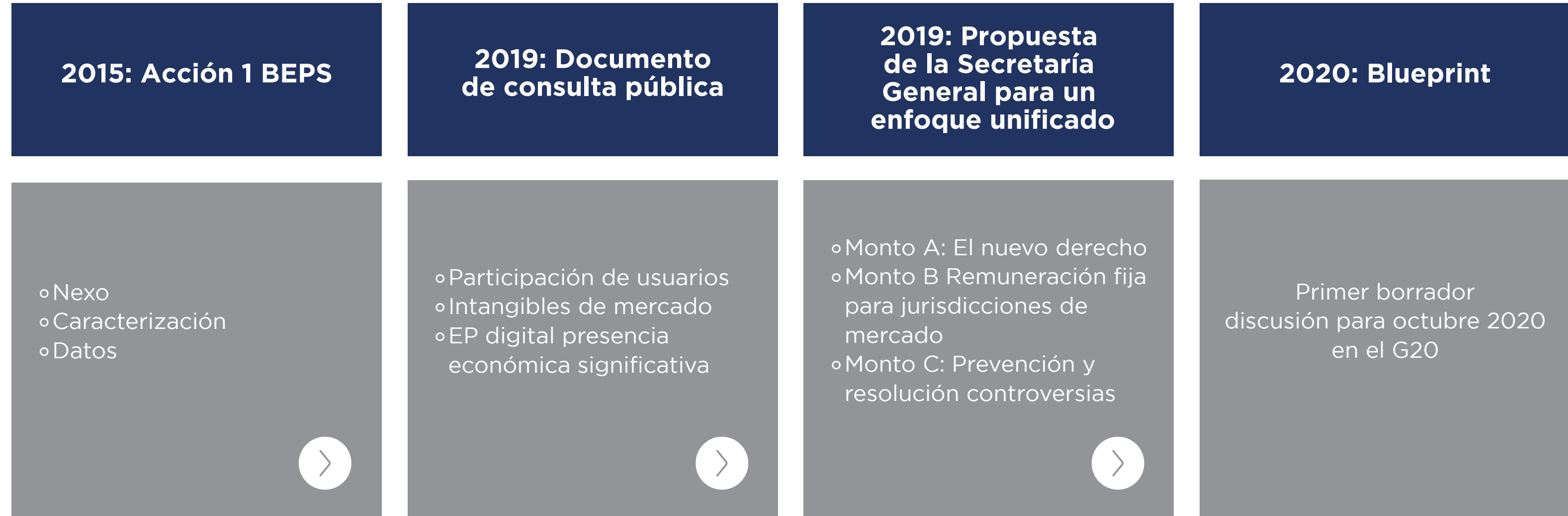
ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES


J Del Río

Contexto internacional



Estado actual y futuro: Desarrollo en la OCDE



Estado actual y futuro: Desarrollo en la OCDE

2021 (Octubre): Declaración sobre el enfoque de dos pilares

- Suscrito por 139 jurisdicciones
- (la mayoría de los países latinoamericanos)
- Plan de acción detallado (ámbito de aplicación, nexos, cuantía, fuente ingresos, implementación)



2022 (Julio -Diciembre): Reporte preliminar Monto A y borrador convenio ISD

- Consulta pública.



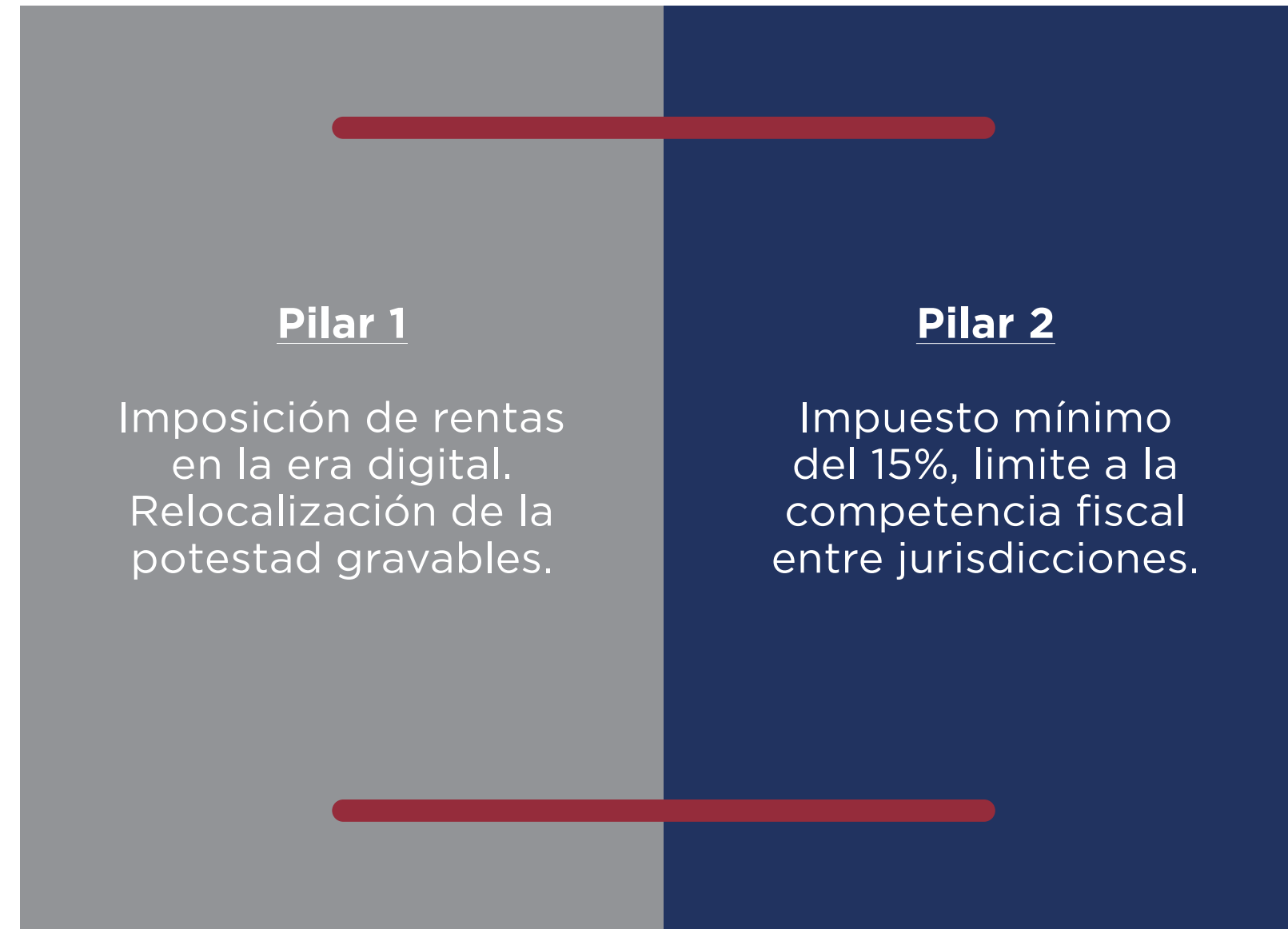
2023 (Julio 11): Declaración de resultados sobre el enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales de la digitalización de la economía

- 138 jurisdicciones
- Se anuncia que el Marco Inclusivo está terminando Modelo de Convenio.
- Eliminación de ISD en 2024 y 2025 o hasta entrada en vigor del Convenio,



LA OCDE

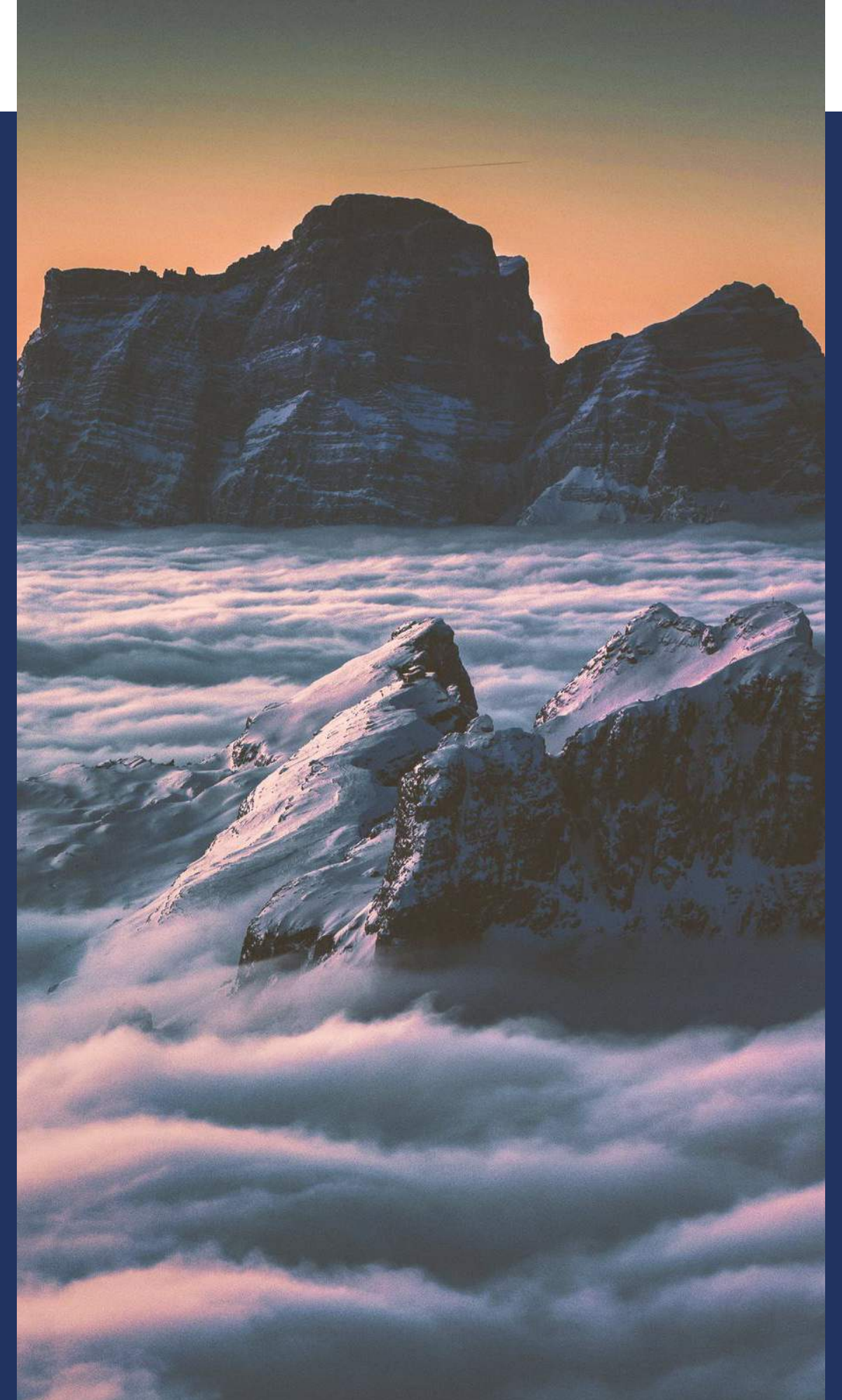
15 ACCIONES BEPS



Capacitación anual 2023 TMT

Reporte Progreso del Monto A

- Solo MNES con cierto nivel de utilidades y nexos en jurisdicciones de mercado.
- Convención multilateral, estados no pueden adoptar ISD.
- Disponible a finales de 2023, entrada en vigor en 2025.



Monto A: Nuevo Nexo Quién?

Países con PIB > 40 Billones EUR

MNEs (sujetas) con ingresos superior a 1 Millón de EUR dentro de la jurisdicción
Se genera el NEXO

Países con PIB < 40 Billones EUR

MNEs (sujetas) con ingresos superior a 250 k de EUR dentro de la jurisdicción.
Se genera el NEXO

Respecto a las MNEs incluidas en el ámbito de aplicación, el 25% de los beneficios residuales, definidos como los beneficios que superan el 10% de los ingresos, se asignarán a las jurisdicciones de mercado con nexo, utilizando un factor de asignación basado en los ingresos.

<https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>



Monto A: Nuevo Nexo Quién?

Se extiende a las jurisdicciones de mercado
(en donde se encuentran los consumidores/usuarios).

Se categorizan de acuerdo a la tipología del bien/servicio análisis
de prestación principal o predominante.

Todas las utilidades deben categorizarse en torno a las reglas
de territorialidad (**lugar donde se consuman los bienes o servicios**).

<https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>



Monto A: Nuevo Nexo Quién?

Utilidad de la contabilidad financiera con ajustes limitados.

Cálculo de la utilidad conforme a las reglas de la Convención

Asignación de la utilidad a las jurisdicciones de mercado.

<https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>



Monto A: Nuevo Nexo Quién?

La Utilidad Ajustada antes de Impuestos corresponde a la Utilidad o Pérdida de la contabilidad financiera consolidada *Se excluyen:*

Impuestos Causados

Dividendos

Ganancias de Capital

Gastos NO deducibles

<https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>



Monto A: Nuevo Nexo Cuánto?

Asignación de utilidad

$$Q = (P - R \times 10\%) \times 25\% \times LR$$

Q= Monto de utilidad atribuible a las jurisdicciones de mercado.

P= Utilidad Ajustada antes de Impuestos

R= Ingresos del Grupo por el Período

10% = Umbral de rentabilidad

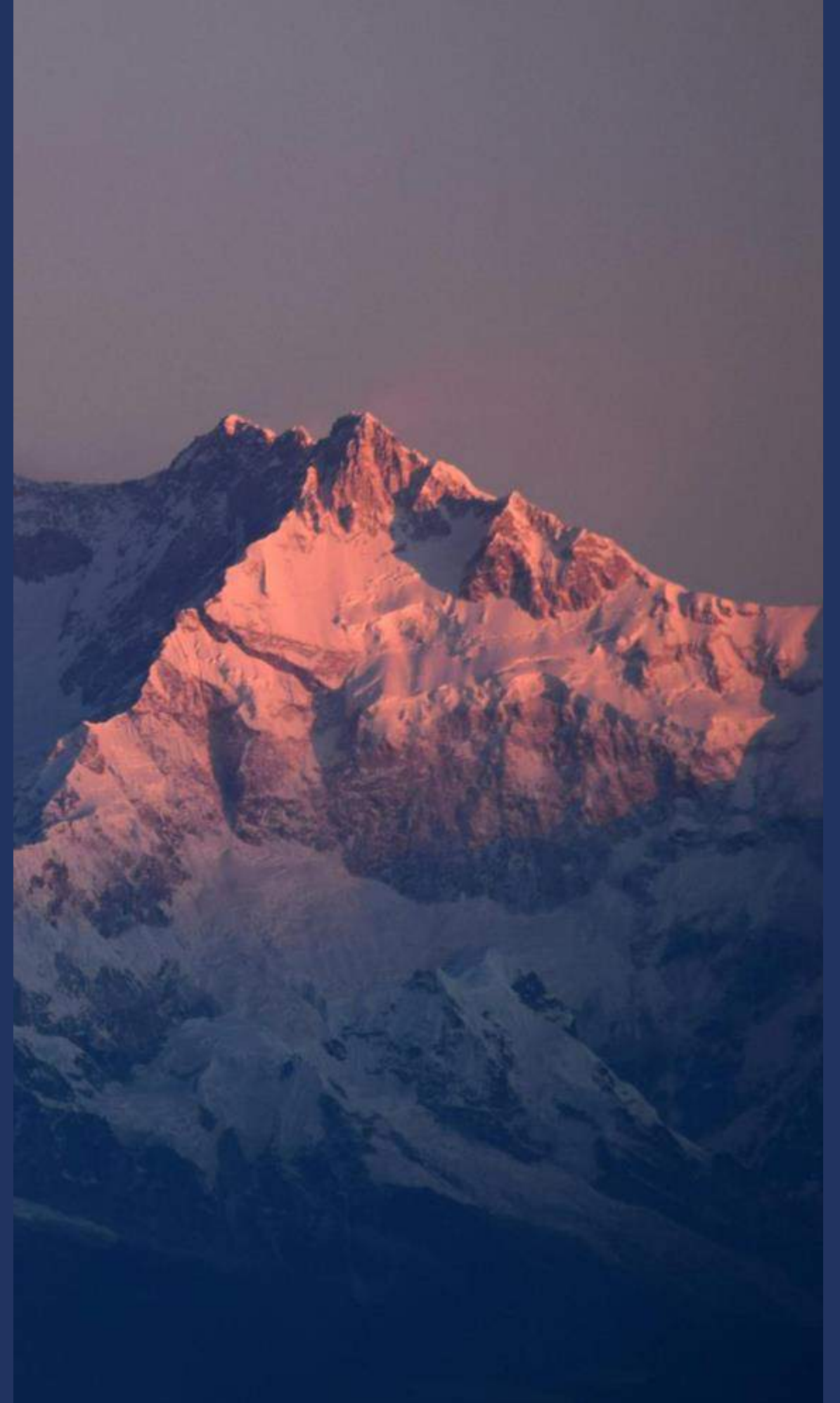
25% = Porcentaje de las utilidades atribuibles a las jurisdicciones de mercado.

L= Monto de la utilidad generada en la jurisdicción de mercado.

<https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>



Nuestra Normatividad



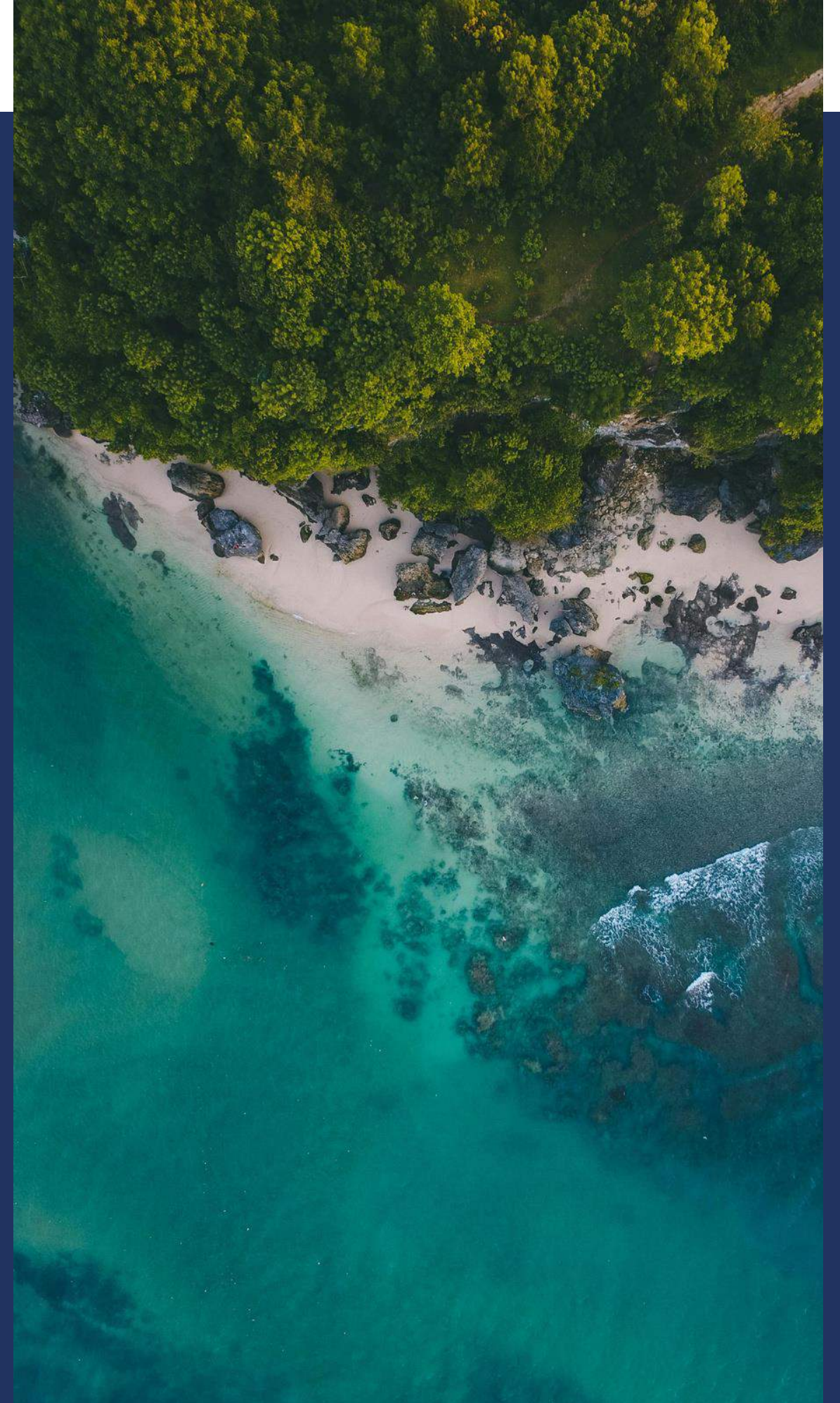
ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

Nuestra normatividad

- Ley 2722 de 2022
- Artículo 20-3 Estatuto tributario
- Artículo 24 Estatuto Tributario
- Artículo 408 Estatuto Tributario
- Decreto 2039 de 2023



La emisión de las normas



Ley 2277

Decreto 2039

Entrada en vigencia

13 de diciembre 2022

27 de noviembre 2023

1 de enero 2024

Artículo 20-3 Estatuto Tributario - Contexto

- Sometidos al impuesto sobre la renta y complementarios.
- Personas no residentes o entidades no domiciliadas en el país.
- Presencia económica significativa PES.
- Ingresos provenientes de venta de bienes y/o prestación de servicios a **favor de clientes y/o usuarios ubicados en el territorio nacional.**

Régimen y aplicación

DST? o CIT?

- Está concebido como un impuesto sobre la renta (diferente a DST).

Sujetos Pasivos

- Personas NO residentes o Entidades NO domiciliadas que tengan PES.

Hecho Generado

- Ingresos provenientes de la comercialización de bienes y/o prestación de servicios a favor de clientes y/o usuarios ubicados en el territorio nacional.

Hecho Generado

- 3% Ingreso brutos.
- 10% vía retención (pago o abono en cuenta).

Artículo 20-3 E.T. – PES Comercialización bs. y ss (No digitales).



Condiciones:

- Interacción **deliberada y sistemática** en el mercado Colombiano con clientes y/o usuarios ubicados en el T.N.

Y

- Año anterior o corriente ingresos brutos \geq 31.300 UVT (\$1.473.134.500) Por transacciones que involucren venta de Bs. Con clientes ubicados en el T.N.

Artículo 20-3 E.T.

- PES Interacción deliberada y sistemática

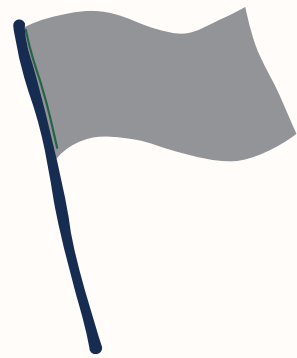
- Interacción o despliegue de mercadeo con 300.000 o más clientes y/o usuarios ubicados en T.N. año anterior o año corriente.

○

- Posibilidad de visualizar los precios en COP o permitir el pago en COP.

Ejemplo venta de bienes

Corp. A



País 1
venta de maquinaria

SAS



Compra por web visualizó el
precio en pesos

**Corp. A estaría sujeta al
régimen PES y debería pagar
impuesto en Colombia.**

\$1.500.000.000
Ingreso PES

Artículo 20-3 E.T. – PES Servicios digitales

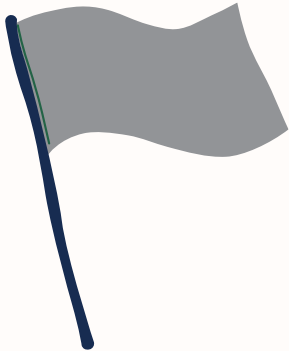
“Siendo necesario **cumplir los numerales anteriores**, las personas que presten cualquiera de los siguientes:

- Publicidad Online.
- Contenidos digitales.
- Servicios de transmisión libre (Streaming, podcast).
- Monetización de información o datos de usuarios ubicados T.N.
- Servicios online de plataformas de intermediación.
- Suscripciones digitales (noticias, periódicos, música, juegos)
- Almacenamiento Web.
- Servicios o licenciamiento de motores de búsqueda.
- Suministro de derecho de uso o explotación de intangibles.
- Otros servicios electrónicos o digitales a usuarios T.N.
- Cualquier otro servicio a través de un mercado digital a usuarios T.N.

Ejemplo servicios B2C



Corp. A



País 1
Servicios digitales

PERSONA



Mas de 300.000 usuarios.
Cada uno pagaría COP \$5.000

Corp. A estaría sujeta al régimen PES y debería pagar impuesto en Colombia.

No hay obligación para el consumidor en Colombia.

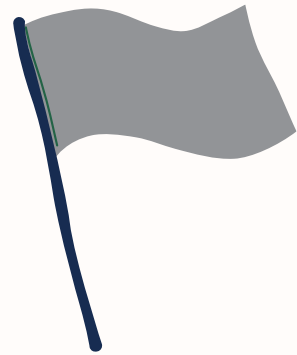
\$1.500.000.000
Ingreso PES



Ejemplo servicios B2B



Corp. A



País 1
Servicios digitales

SAS



Compra servicios de publicidad
y paga en pesos.

**Corp. A estaría sujeta
al régimen PES y debería
pagar impuesto en Colombia.**

**El adquirente en Colombia
debe actuar como agente
de retención.
(Nueva obligación)**

\$1.500.000.000
Ingreso PES

¿Doble imposición?

¿Pueden darse escenarios de doble imposición?

Artículo 24

Ficción de ingreso de fuente nacional sobre ingresos percibidos por PES.

¿Tax credit?

País de residencia
PES

Ingreso de Fuente nacional.

Artículo 20-3 E.T.

- Otras consideraciones



- Se aplicará de manera agregada para las actividades realizadas por personas vinculadas según los criterios de vinculación previstos en el artículo 260-1 de este Estatuto.
- Lo dispuesto en este artículo, se entenderá sin perjuicio de lo pactado en los convenios para eliminar la doble tributación suscritos por Colombia.
- Las reglas previstas en este artículo y el artículo 408 del Estatuto Tributario, en relación con la presencia económica significativa, **entrarán a regir a partir del primero (1º) de enero de 2024**

Reglamento y algunas problemáticas



Decreto reglamentario 2039

- Definiciones de: Clientes, usuarios, interfaz digital, servicios digitales.
- Se configura venta a favor de clientes y/o usuarios en TN (mínimo 2).
 - Domicilio habitual en Colombia.
 - Pagos a través de mecanismos ubicados en Colombia.
 - Pago realizado con TC o TD emitida en Colombia.
 - Dirección de envío ubicada en Colombia.
 - IP o MCC lo ubica en Colombia.
- Obligaciones:
 - Inscribirse en el RUT.
 - Escoger retención o formulario.
 - Solicitar no aplicación retención artículo 408.
 - Pago anticipado. Ingresos cuatrimestrales por 2%.
 - En transacciones con PES - Expedir documento soporte

Cumplimiento de la obligación

FORMULARIO DE RENTA

3% de los ingresos brutos derivados de la venta de bienes y/o prestación de servicios digitales, desde el exterior, vendidos o prestados a usuarios ubicados en el territorio nacional



RETENCIÓN EN LA FUENTE 10%



PAGOS ANTICIPADOS
*Ingresos brutos bimestrales por PES * 2%*



Agentes de retención

**RETENCIÓN EN
LA FUENTE 10%**



- Adquiriente directo del bien o servicio.
- Entidad financiera (Cuando tenga la info)
- Pasarela de pago.
- Franquicia TC o TD.
- Recaudadores de efectivo a cargo de terceros.
- Vendedores tarjetas prepago.
- Demás designados por la DIAN

Agentes de retención - Riesgos

RETENCIÓN EN LA FUENTE 10%



- No debe practicarse cuando el vendedor o prestador de servicios del exterior haya optado por la opción de declarar renta.
- Omisión de agente de retención.
- ¿No deducibilidad del pago?
- ¿Retención asumida?
- El agente de retención se convierte en un “agente de monitoreo”

Régimen y aplicación

Doble Imposición y no uso de CDI por falta de reglas para EP “digitales”.
Efectos del art. 24 del ET Ingresos de fuente Colombiana.

Medidas retaliatorias – Caso USA – Francia
(25% más de aranceles por Dig Tax de Francia).

Reglas Poco Flexibles.

Posible No deducibilidad de gastos en Colombia.

Sobre costos (por servicios digitales) – Gross-up.



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

MECANISMOS DE OPTIMIZACIÓN FISCAL EN EL **COMERCIO EXTERIOR**

Juliana Villegas Restrepo

*Directora Promoción Internacional y Desarrollo de Negocios
Araújo Ibarra*

¿Cuáles son los mecanismos para incentivar el comercio exterior en **Colombia**?



**PLAN VALLEJO DE BIENES Y
SERVICIOS**



ZONAS FRANCAS
PERMANENTES
MULTIEMPRESARIALES Y
ESPECIALES (UNIEMPRESARIAL)



COMERCIALIZADORAS
INTERNACIONALES



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



SISTEMAS **ESPECIALES** DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN – **PLAN VALLEJO** –

Es un instrumento de promoción a las exportaciones

Permite importar temporalmente al país, con exención total o parcial de tributos aduaneros (Arancel e IVA), maquinaria, equipos, bienes intermedios, materias primas e insumos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



PROGRAMAS

AL AMPARO DE LOS SEIEX

MATERIAS PRIMAS E
INSUMOS
(MP-MQ-REPO-MX)

BIENES DE CAPITAL Y
REPUESTOS

BIENES PARA LA
EXPORTACIÓN DE
SERVICIOS



CAMARA COLOMBO MEXICANA



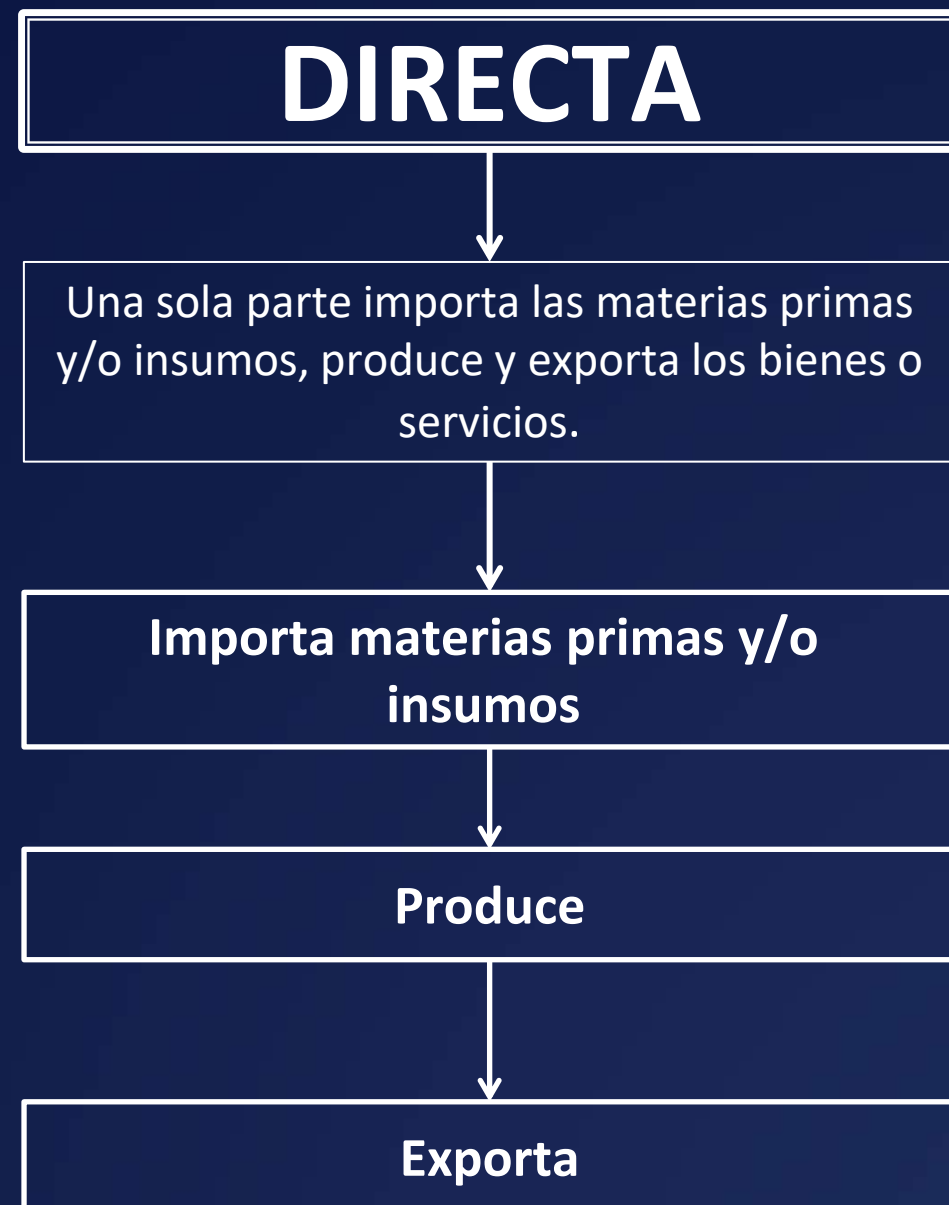
ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

MODALIDADES

PROGRAMAS DE PLAN VALLEJO



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

PLAN VALLEJO

OPORTUNIDADES PARA EL PROVEEDOR

Si en la producción de los bienes que vendo a la SCI utilizo materias primas y/o insumos importados, puedo maximizar los beneficios de la operación a través de un programa Plan Vallejo, así:

- 1. Como importador sería el titular del programa, el cual se solicitaría en la modalidad indirecta.**
- 2. Esto me permitiría importar las materias primas y/o insumos sin el pago de tributos aduaneros.**
- 3. Una vez producido el bien, lo vendo a la SCI, quien la exportará y acreditará mi programa Plan Vallejo en las declaraciones de exportación.**

Esto también representa una oportunidad para la SCI, ya que normalmente en los programas indirectos, el importador vende sus productos al exportador a menores precios por el ahorro que tuvo por la importación sin pago de tributos.



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



¿En qué consiste el Plan Vallejo de **Servicios?**

Permite importar equipos y bienes sin el pago de tributos aduaneros (Arancel e IVA), con el objeto de ser utilizados en un proyecto para la exportación de servicios.



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

PLAN VALLEJO

BENEFICIOS

BIENES PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- 1. Arancel se exonera**
- 2. IVA no se paga en el momento de la importación y sólo se causará al final del compromiso de exportación (6 – 10 años) y podrá aplicarse el descuento por depreciación aduanera.**

Compromiso de exportación: Exportar como mínimo el 1.5 veces el valor en dólares de los bienes importados durante el periodo del Plan Vallejo.

¿Cuáles son los mecanismos para incentivar el comercio exterior en **Colombia**?



PLAN VALLEJO DE BIENES Y
SERVICIOS



ZONAS FRANCAS
PERMANENTES
MULTIEMPRESARIALES Y
ESPECIALES (UNIEMPRESARIAL)



COMERCIALIZADORAS
INTERNACIONALES





¿QUÉ SON LAS ZONAS FRANCAS?

Es el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional.

Desarrollo de actividades industriales, producción y transformación de bienes, prestación de servicios, actividades comerciales.

Normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.

Amparadas con el fenómeno de la extraterritorialidad.

Colombia cuenta con 122 Zonas Francas: 40 son multiempresariales y pueden recibir el nearshoring y las nuevas cadenas productivas de la región
Son el mayor instrumento potente que tiene hoy Colombia para el nearshoring



CAMARA COLOMBO MEXICANA



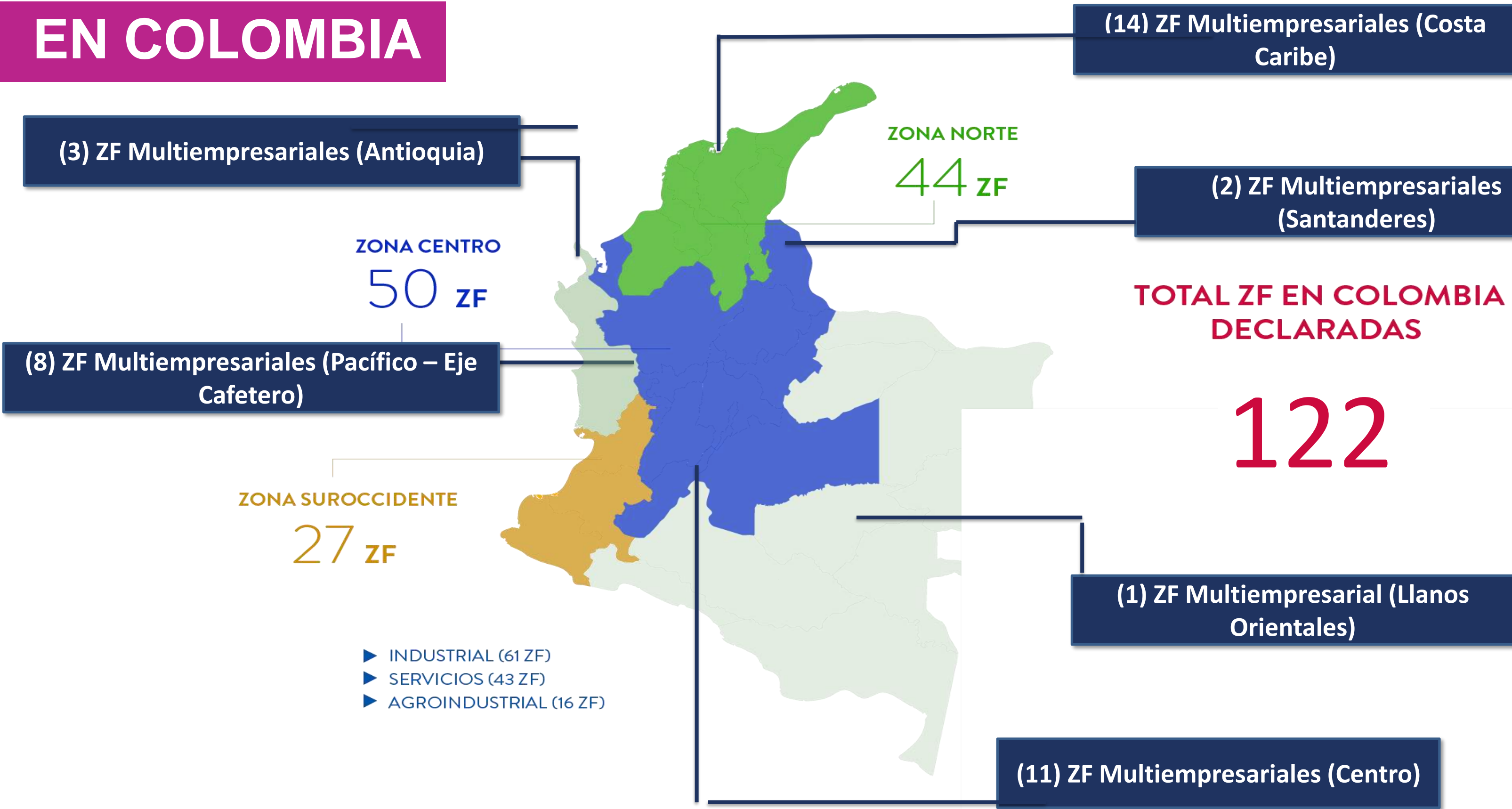
ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

ZONAS FRANCCAS

EN COLOMBIA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



INCENTIVOS DE LAS ZONAS FRANCAS

Tributarios

- Tarifa única del impuesto sobre la renta del 20% para los ingresos generados de la exportación de bienes y servicios*.
- Exención IVA compra a proveedores en el TAN destinados al desarrollo de su objeto social.
- Eficiencias en flujo de caja.
- 0% de IVA para materiales de construcción.
- Exención de impuestos locales en algunos municipios.

Comex

- No hay obligación de liquidar y pagar tributos aduaneros:

Arancel e IVA.

Materias primas, maquinaria, repuestos.

- Distribución logística internacional para las Américas desde Colombia.
- Creación de laboratorios de nuevos negocios.

Aduanas

- Las operaciones de exportación no requieren SAE ni DEX.
- Posibilidad de procesamiento parcial fuera de la ZF.
- No hay un máximo de permanencia de mercancía sin nacionalizar.
- No hay restricciones en venta a terceros países y al TAN.



COLOMBIA

EL MEJOR RÉGIMEN DE ZONA FRANCA

Carga Fiscal	Colombia	Chile	Perú	México
Impuesto de renta	35%	25% a 27%	29,50%	30%
Beneficios especiales	ZF - 20% (7 usuarios excluidos y exportaciones)	Exentos en ZF de Iquique y Punta Arenas	Exentos en 4 ZF Operativas y Cajamarca	20% en Zona Libre Frontera Norte y Zona Franca Sur.
IVA	Exento desde ZF	Exento desde ZF	Exento desde ZF	8% en Zona Libre
Derechos de aduana	Exento en ZF	Exento en ZF	Exento en ZF	No (Sólo IMMEX)
Impuesto a los dividendos	Personas jurídicas extranjeras: 20% P. J. Nacionales: 10%	5% a 10%	5%	10%

¿Cuáles son los mecanismos para incentivar el comercio exterior en **Colombia**?



PLAN VALLEJO DE BIENES Y
SERVICIOS



ZONAS FRANCAS
PERMANENTES
MULTIEMPRESARIALES Y
ESPECIALES (UNIEMPRESARIAL)



COMERCIALIZADORAS
INTERNACIONALES



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

¿QUÉ SON LAS SCI?

Personas jurídicas que tienen por objeto social principal la comercialización y venta de productos colombianos al exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas.

MARCO NORMATIVO PRINCIPAL

- ✓ **Ley 67 de 1979** (Crea la figura).
- ✓ **Decreto 1165 de 2019** (Regula las SCI) y DL. 920 de 2023.
- ✓ **Resolución 46 de 2019** (Reglamenta las SCI).
- ✓ **Decreto 1451 de 2017** (Crea las SCI para pequeñas, micro y medianas empresas).

OBJETIVOS

1. Incentivo a las exportaciones.
2. Buscar nuevas oportunidades de negocios.
3. Generar competitividad en los mercados extranjeros.
4. Exportar como mayoristas en mercados exigentes.



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



BENEFICIOS

- 1. Cuando el gobierno lo determine, obtener el Certificado de Reembolso Tributario (CERT) por las exportaciones realizadas.**
- 2. Comprar o adquirir bienes en el mercado nacional exentos del pago de IVA, así como los servicios intermedios de la producción, siempre y cuando el bien final sea exportado.**
- 3. Las compras no están sujetas a retención en la fuente.**
- 4. Se presume que el proveedor efectúa la exportación desde el momento en que la SCI recibe las mercancías y expide el Certificado al Proveedor.**



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

PRINCIPALES

OBLIGACIONES DE LAS -SCI-

1. Expedir en debida forma, de manera consecutiva y en la oportunidad legal los Certificados al Proveedor (CP).
2. Exportar las mercancías dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de expedición del CP.
3. Establecer mecanismos de control que les permita asegurar una relación contractual transparente con sus proveedores en el territorio nacional.

CERTIFICADO AL PROVEEDOR

- 1. Documento en el que consta que las SCI reciben de sus proveedores productos colombianos adquiridos a cualquier título en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, y se obligan a exportarlos en su mismo estado o una vez transformados.**
- 2. Los CP son documentos soporte de la declaración de exportación cuando el exportador sea una Sociedad de Comercialización Internacional.**
- 3. Una vez expedido el CP, la SCI cuenta con seis (6) meses para realizar la exportación de las mercancías.**



CAMARA COLOMBO MEXICANA



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



J Del Río

GRACIAS

Dir. De Promoción Internacional y
Desarrollo de Negocios

**JULIANA
VILLEGAS RESTREPO**

jvillegas@araujoibarra.com

+57 311 6359630

Socio Director Colombia
y Costa Rica

**FABIO
OSORIO**

fabio.osorio@jadelrio.com

+57 60 14 4314 40

Socio Presidente

**MARTÍN GUSTAVO
IBARRA PARDO**

mibarra@araujoibarra.com

+57 310 2813682



CAMARA COLOMBO MEXICANA

