

Alcance de los beneficios de las Sociedades de Comercialización Internacional

Carolina Gutiérrez Bacci

Universidad Pontificia Bolivariana

Nota del autor

Estudiante de derecho de la Universidad Pontificia Bolivariana.

Artículo confeccionado en el marco de la práctica adelantada en la C.I BANACOL S.A

Medellín- Colombia bajo la asesoría del Dr. Néstor Raúl Londoño S.

Información adicional sobre este artículo puede solicitarla al correo:

carolinagubacci@gmail.com

Resumen

El presente trabajo presenta un análisis estructural y sucinto sobre las Sociedades de Comercialización Internacional -SCI y los beneficios que éstas sociedades tienen. Para tal fin se analiza la estructura, composición, requisitos y obligaciones de las Sociedades de Comercialización Internacional. Se hace énfasis especial en el Impuesto Sobre las Ventas – IVA y las implicaciones de éste impuesto para este tipo de organizaciones y sus proveedores.

Las reflexiones presentadas permiten reconocer las dificultades que enfrentan tanto los proveedores como las SCI con respecto al cumplimiento de requisitos impuesto por nuestro sistema legal y la desconexión que existe entre la realidad y la normatividad.

Palabras clave: Sociedades de Comercialización Internacional, certificado al proveedor, Estatuto Aduanero, Estatuto Tributario, Impuesto sobre las Ventas-IVA-, bienes exentos, DIAN, exportaciones, importaciones, comercialización.

Introducción

Para el momento de la creación de las Sociedades de Comercialización Internacional la situación del país con respecto a las exportaciones era crítica. En el año 1969 las exportaciones representaban el 15.5% del PIB e iba en decadencia, pues en el periodo comprendido entre los años 1970-1974 decayeron al 14.9% del PIB.

El crecimiento económico de Colombia también se encontraba en crisis. En los años comprendidos entre 1975 y 1978 el crecimiento bruto del PIB era del 5,59% y para la época comprendida entre los años 1979-1982 era del 3,91%. Esta situación nacional, junto con el comienzo de la globalización y las aperturas económicas mundiales hacía necesario la creación de incentivos para facilitar la exportación de productos y servicios colombianos.

Durante la realización de la práctica en C.I. BANACOL S.A. pude evidenciar las múltiples dificultades con respecto al Impuesto sobre las Ventas. Trabajando en una C.I. se vive de primera mano las complejidades que enfrentan los proveedores para poder satisfacer todos los requisitos legales y poderse beneficiar de la devolución del IVA.

La importancia de este artículo radica en que hoy en día estamos frente a un mundo globalizado donde ya no es suficiente el mercado nacional y se busca cada vez mas exportar los productos al resto del mundo. Las Sociedades de Comercialización Internacional cobran bastante relevancia en este aspecto por ser un “puente” de globalización para pequeños comerciantes, personas naturales o jurídicas, que no cuenten con redes propias en el exterior y buscan asesoría para entrar en mercados internacionales. Las realidades globales exigen cada vez más que los mercados nacionales sean competitivos a nivel internacional, ya no basta con vender a nivel nacional. Los niveles de competitividad han llegado a tal punto que

ya no se compite sólo con productos nacionales si no que se compite a nivel global por lo cual se hace necesario adaptar el mercado, el sistema tributario, cambiario, de comercio exterior entre otros para poder sobrevivir en el mundo globalizado.

Desde su creación, las Sociedades de Comercialización Internacional han sido modificadas en múltiples ocasiones. Esto obedece en gran parte a que el Gobierno Nacional y la rama legislativa no han sido capaces de entender la dinámica del mercado internacional y los cambios que se hacen resultan obsoletos al cabo de unos pocos años, y además, suelen ser “paños de agua tibia” para enfrentar la complejidad de la realidad.

Lo que se busca acá es simplificar un poco el tema de las C.I con relación al Impuesto sobre las Ventas-IVA- en cuanto hoy en día hay grandes confusiones y desconocimiento en cuanto al régimen aplicable y la forma de ser aplicado dicho régimen. Por ello es importante esclarecer qué son las Sociedades de Comercialización Internacional, el sujeto y el hecho que da derecho a obtener un Certificado al Proveedor y qué beneficios conlleva la expedición de dicho certificado con relación al IVA.

Este trabajo intentará proporcionar una herramienta útil y breve para entender la problemática de las Sociedades de Comercialización Internacional frente al Impuesto Sobre las Ventas.

Sociedades de Comercialización Internacional

Las SCI fueron creadas para promover las exportaciones en Colombia de todos los productores del país ya que para ellos era muy difícil exportar por la complejidad del proceso. Para poder exportar se hace necesario tener conocimientos del régimen de exportaciones que es el régimen aplicable que permite la salida de productos o servicios del territorio nacional a otro país para su uso definitivo; del régimen cambiario que es aquel conjunto de normas que regulan las transacciones con el exterior que impliquen pagos o transferencias; normas de comercio internacional las cuales regulan el intercambio de bienes y servicios de un país a otro con el fin de generar ganancias; tratados de doble imposición cuya finalidad es distribuir la potestad tributaria para evitar que sus ciudadanos sean gravados doblemente; los tratados de libre comercio que son acuerdos vinculantes entre dos o más países para conceder beneficios arancelarios y reducción de barreras no arancelarias y de esta manera fomentar el intercambio comercial; entre otros.

Lo anterior es necesario desde el ámbito jurídico, sin embargo encontramos otras trabas o sectores que necesitan ser ampliamente conocidos por los que deseen exportar; esto es, se necesita realizar un estudio de mercado previo en el país que se desee exportar ya que este da las pautas y directrices para el plan exportador. Por otro lado es necesario tener conocimiento de otros idiomas para poder realizar cualquier intercambio. También se hace necesario conocer las costumbres y cultura del lugar donde se quiere llevar el proceso, lo que hace necesario un aliado comercial.

El mundo de la exportación es un mundo muy amplio y complejo lo que impide que un pequeño productor, por ejemplo, de banano pueda realizar por sí solo. Los pequeños

productores de múltiples productos son personas con conocimientos meramente empíricos y muchas veces son informales por lo cual exportar no es una opción si no fuera por las Sociedades de Comercialización Internacional.

Las Sociedades de Comercialización Internacional fueron creadas en el gobierno de Julio César Turbay mediante la Ley 67 de 1979. En esta época el Estado Colombiano buscaba la forma de diversificar las exportaciones para salir de la crisis en que se encontraba. Era necesario empezar a abrir las fronteras y comenzar a dar a conocer al mundo los productos colombianos y permitir la entrada de productos extranjeros. Es así como surgen las Sociedades de Comercialización Internacional. Su finalidad es la de fomentar las exportaciones de los productos y servicios colombianos al exterior.

Éstas fueron creadas como un instrumento de apoyo a las exportaciones ya que son los facilitadores de las exportaciones entre pequeños productores colombianos y mercados internacionales donde, de no ser por éstas sociedades, la posibilidad de entrar y competir en los diversos mercados por sí solos serían mínimas por cuanto no poseen ni los conocimientos, ni la infraestructura necesaria. Ellas se encargan de agrupar los pequeños productores de un mismo sector y sirven de canal para investigar mercados, buscar nuevas oportunidades de negocios y brindar asesorías.

Por lo anterior, podemos entender las Sociedades de Comercialización Internacional como sociedades mercantiles especializadas con gran capacidad e infraestructura para detectar y generar negocios, pues éstas se encargan de cubrir toda la operación de importación y exportación de bienes y servicios.

Jurídicamente hablando, las S.C.I. se encuentran definidas en el artículo 40-1 del Decreto 2685 de 1999 que fue adicionado por el artículo 2 del Decreto 380 de 2012:

Son aquellas 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. En todo caso las demás actividades que desarrolle la empresa deberán estar siempre relacionadas con la ejecución del objeto social principal y la sostenibilidad económica y financiera de la empresa.

A su vez, el Decreto 093 de 2003 en su artículo 1º nos brinda otra definición:

Las Sociedades de Comercialización Internacional son aquellas sociedades nacionales o mixtas que tengan por objeto la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, con inscripción vigente en el Registro de Comercializadoras Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior.

En palabras más sencillas, son personas jurídicas de carácter nacional o mixtas dedicadas a la comercialización y venta de productos nacionales en el exterior. A su vez desarrollan todas las actividades inherentes a la comercialización y ventas de éstos productos colombianos.

Es importante recalcar en este punto donde ya hemos establecido que el objeto principal de las Sociedades de Comercialización Internacional es la comercialización y venta de productos colombianos al exterior que éstos productos pueden haber sido fabricados por

productores socios o pueden haber sido comprados en el mercado interno para luego ser exportados en el mismo estado por la Sociedad de Comercialización Internacional o se pueden encontrar ya transformados por parte de la comercializadora para su exportación como un “nuevo producto”. A su vez, dentro de su objeto se encuentran comprendidas todas las actividades de promoción de estos productos en los mercados internacionales.

Es posible que para la realización de su objeto social las Sociedades de Comercialización Internacional, deban realizar importación de bienes o insumos ya sea para abastecer el mercado interno o para fabricar los productos que serán exportados.

Las SCI, para poder operar y cumplir con su objeto social deben estar inscritas en el Ministerio de Comercio Exterior y deben cumplir con los requisitos que se encuentran consagrados en el artículo 1º del Decreto 093 de 2003 y en La Resolución 00009 del 28 de enero de 2013 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Éstos requisitos son:

1. Que sea una sociedad constituida en cualquiera de las formas que establece el Código de Comercio
2. Que su objeto principal sea la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior.
3. Plan de estudios de mercado que contenga su plan exportador según los parámetros establecidos por el ministerio.
4. Manifestación del representante legal en que exprese que ni el/ella ni los representantes han sido sancionados por infracciones tributarias, aduaneras, cambiarias o de comercio exterior en los últimos 5 años.

5. Acreditar que al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior a la solicitud, que poseen un patrimonio líquido cuyo valor sea igual o superior a cuatro mil quinientas unidades de valor tributario (4.500 UVT).
6. Estados Financieros Básicos de los 2 años anteriores a la solicitud.

Sobre el requisito numero 2 debemos recordar que las diferentes sociedades que permite nuestro código de comercio son las Sociedades de Responsabilidad Limitada, Sociedades Anónimas, Sociedades Colectivas, Sociedades en Comandita Simple, Sociedades en Comandita por Acciones y Sociedades por Acciones Simplificadas.

Con respecto al punto 3 que se refiere al estudio de mercado que incorpore el plan exportador, éste debe contener en primer lugar los antecedentes: Presentación de la empresa, actividades desarrolladas desde su constitución, sucursales e infraestructura. En segundo lugar debe contener el plan estratégico que no es más que la misión, visión, objetivos y matriz. En tercer lugar se debe hacer una descripción acerca de los productos que se van a exportar, capacidad de producción, capacidad logística, estrategias y canales de comercialización y el *know how*. En cuarto lugar deben plasmarse los mercados objeto de exportación indicando los países a los cuales se exportará y con su respectiva justificación de la oportunidad de negocio, la identificación de los clientes y análisis del mercado. En este punto el comprador internacional debe anexar una comunicación donde exprese su deseo de comprar los productos objeto de exportación e informar el tipo de filiación societaria con el comprador en el exterior en caso de que exista. En quinto lugar debe hacer una proyección de las exportaciones por un término de 3 años. En sexto lugar debe hacer una relación de los proveedores en Colombia. Y, por último debe realizar un informe de factibilidad financiera y

económica de las actividades a desarrollar, flujo de caja, estado de fuentes y usos proyectados a 3 años.

Con respecto al requisito 5to, debemos explicar que la Unidad de Valor Tributario es una medida de valor que tiene como objeto representar los valores tributarios. Esta fue creada porque anteriormente se encontraban expresados en pesos y con el paso del tiempo, dependiendo del mercado y de las políticas cambiarias, se hacían muy onerosas o muy económicas y perdían todo sentido. Además, su actualización anual era muy engorrosa ya que había que actualizar cada uno de los elementos normativos expresados en pesos. Por lo tanto se creó esta medida que anualmente es regulada y se le asigna un valor correspondiente en pesos sin necesidad de modificar toda la normatividad. Ahora simplemente se actualiza anualmente el UVT y se multiplica por el que indica la respectiva norma. Para el año 2017, el gobierno fijó el valor del UVT en \$31,859 pesos lo que indica que las Sociedades de Comercialización Internacional deben tener como mínimo de patrimonio de \$153,365,500.

De la misma forma, cuando las Sociedades de Comercialización Internacional, reciben su certificado acreditándolas como tal, comienzan a gozar de ciertos beneficios que se encuentran en el Decreto 2685 de 1999 en el artículo 40-4 que dice lo siguiente:

1. *Cuando el gobierno lo determine podrán obtener el Certificado de Reembolso Tributario, CERT, por las exportaciones realizadas. La distribución del Certificado de Reembolso Tributario deberá ser acordada con el productor.*
2. *Comprar o adquirir bienes en el mercado nacional exentos del pago de IVA en los términos previstos en los artículos 479 y 481 del Estatuto Tributario, siempre*

y cuando estos sean exportados dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de expedición del correspondiente certificado al proveedor.

De la misma manera en que tienen unos beneficios, tienen unas obligaciones que cumplir. El artículo 40-5 del mismo decreto nos habla de las de éstas obligaciones. Las más importantes para efecto de este trabajo se encuentran consagradas en los numerales 3, 4 y 8 que establecen respectivamente:

- 3. Expedir en debida forma, de manera consecutiva y en la oportunidad legal los Certificados al Proveedor.*
- 4. Responder por la veracidad y exactitud de los datos consignados en los Certificados al Proveedor.*
- 8. Presentar en la forma y condiciones establecidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, los Certificados al Proveedor.*

En conclusión, tenemos que las Sociedades de Comercialización Internacional son personas jurídicas constituidas en cualquiera de las formas que permite el código de comercio y su objeto es efectuar operaciones de comercio exterior y sus actividades están orientadas hacia la promoción y comercialización de productos nacionales en el exterior o importar bienes e insumos para abastecer el mercado interno. Una Sociedad de Comercialización Internacional o “Trading Company” compra un producto en determinado país y lo vende en otros países en donde cuenta con una red de distribución propia. Estas compañías le brindan asistencia a las empresas nacionales y extranjeras que deseen establecer alianzas estratégicas, hacer negocios, exportar sus productos o conectar industrias, ya que cuentan con la profesionalidad, experiencia y confiabilidad. Las Comercializadoras internacionales actúan

como una extensión de las compañías que representan, se encargan de la planeación, investigación, innovación y la implementación del proceso de venta para garantizar el éxito de estas compañías.

Impuesto Sobre las Ventas –IVA-

En este punto debemos empezar por explicar por qué las Sociedades de Comercialización Internacional no causan IVA. Aunque está en la regulación interna, también lo explica la naturaleza del IVA. El IVA es un impuesto sobre el consumo de bienes y servicios y el responsable de dicho tributo es el consumidor, por lo tanto, atando esto con lo relativo a la territorialidad de los impuestos, no es lógico que se pague IVA en un país por algo que no es consumido allí. Es decir, es un impuesto sobre el consumo de bienes y servicios dentro del territorio nacional.

El Impuesto Sobre las Ventas –IVA- o Impuesto al Valor Agregado es un gravámen que recae sobre el consumo de bienes, servicios y explotación de juegos de suerte y azar. Es un impuesto porque es una obligación pecuniaria que debe sufragar el sujeto pasivo sin ninguna contraprestación. Este impuesto tiene ciertas características:

Nacional: Es un impuesto de orden nacional porque su ámbito de aplicación es todo el territorio nacional y el titular del crédito es la Nación.

Indirecto: Porque entre el contribuyente, entendido como el que carga económicamente con la obligación, y el sujeto activo que es la nación, hay un intermediario conocido como responsable. Jurídicamente, quien asume la responsabilidad del impuesto frente al estado es el responsable del recaudo, no el que económicamente lo soporta.

Es real: en cuanto recae sobre bienes y servicios sin tener en cuenta las personas que intervienen en el hecho generador. Es un impuesto de causación instantánea porque el hecho generador se da en un instante. A su vez, es un impuesto proporcional: A mayor base mayor

será el valor del impuesto, aunque el porcentaje siempre será el mismo. Es un impuesto regresivo en la medida que aumenta la capacidad de pago del contribuyente, disminuye la tarifa del impuesto a pagar. Es un gravamen general en cuanto la regla general es la causación del impuesto y las excepciones son las expresamente consagradas en la ley. Este impuesto se aplica en todas las etapas del proceso económico, en proporción al valor agregado del producto.

Aunado a lo anterior, aún debemos explicar ¿qué es el Impuesto Sobre las Ventas?. En La Guía de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para la declaración del Impuesto sobre las Ventas del año 2009 se establece que fiscalmente el concepto de valor agregado es la diferencia entre el valor pagado por los bienes y servicios gravados adquiridos y el valor que al momento de la venta o prestación del servicio gravado se adiciona. Es decir, el impuesto sobre las ventas sólo se causa sobre el mayor valor adicionado en la nueva operación, pero el impuesto pagado al adquirirlos es tratado como descontable.

Para que el Impuesto Sobre las Ventas exista en el plano real, debe suceder un hecho generador. Éste se encuentra consagrado en el artículo 420 del Estatuto Tributario y en su literal a) expresa que el IVA se aplicará a las ventas de bienes corporales muebles que no hayan sido excluidas expresamente y el literal c) que dice que se aplicará a la importación de bienes corporales muebles que no hayan sido excluidos expresamente.

En el momento en que se consuma el hecho generador, sucede lo que se conoce como la causación. La causación hace referencia al momento en que es generado el IVA, el momento en que se hace necesario su reconocimiento, su facturación y su recaudo. En el Artículo 429 de nuestro Estatuto Tributario encontramos el momento de causación del

impuesto, para efectos de este trabajo sólo miraremos el literal a) que expresa que se causa, con respecto a las ventas, en la fecha de emisión de la factura o documento equivalente y a falta de éstos, en el momento de la entrega, aunque se haya pactado reserva de dominio, pacto de retroventa o condición resolutoria. El literal d) por su parte establece en cuanto a las importaciones que el momento de causación es al tiempo de la nacionalización del bien. En este caso, el impuesto se liquidará y pagará conjuntamente con la liquidación y pago de los derechos de aduana.

Cuando el IVA es causado, aparecen los responsables de dicho impuesto. La ley 1430 de 2010 adicionó al artículo 437-2 el inciso 7 que incorpora a los proveedores de las Sociedades de Comercialización Internacional como responsables del IVA cuando adquieran bienes corporales muebles o servicios gravados de personas que pertenezcan al régimen común. En La Guía de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para la declaración del Impuesto sobre las Ventas del año 2009, establece que

Pertenecen al régimen común del impuesto sobre las ventas todas las personas jurídicas que vendan bienes o presten servicios gravados, y personas naturales cuyas ventas y prestación de servicios sean objeto de este impuesto y que en el año inmediatamente anterior hayan obtenido ingresos brutos totales superiores a 4.000 UVT.

En cuanto a la tarifa de retención en la fuente a título de impuesto sobre las ventas que se realicen por parte de los Responsables del Régimen Común de acuerdo con el artículo 437-2 numeral 7 será del 75% de acuerdo al Decreto 493 de 2011.

Hasta el momento hemos visto que el IVA es el impuesto recae sobre el consumo de bienes, servicios y explotación de juegos de suerte y azar. Sin embargo, dentro de nuestra legislación tributaria encontramos ciertos bienes que se encuentran exentos del Impuesto sobre las Ventas. Nuestra legislación tributaria, con respecto al Impuesto sobre las Ventas, ha clasificado los bienes y servicios en gravados y excluidos. Los gravados son los que causan el IVA y dentro de éstos encontramos varias tarifas. La regla general hasta el momento es del 16% pero a partir del 1 de febrero del año 2017 será del 19% gracias a la Ley 1819 de 2016. No obstante lo anterior, hay otros productos y servicios que tienen una tarifa de 0% que se les conoce como exentos. Éstos productos exentos son bienes que sí son gravados, es decir, los sujetos son responsables del IVA y por lo tanto lo deben declarar, sin embargo la tarifa es 0%. Por otro lado encontramos los bienes excluidos que son los que no causan IVA por lo tanto no son responsables de su recaudo y no lo deben declarar. El IVA al ser un impuesto que se encuentra presente durante toda la cadena de producción del bien, el productor final del bien exento tendrá un saldo a favor que le da derecho a solicitar la devolución del IVA ya pagado en las etapas anteriores de la producción.

El artículo 479 del Estatuto Tributario establece que los bienes que se exporten son exentos del IVA.

Art. 479. Los bienes que se exporten son exentos. También se encuentran exentos del impuesto, los bienes corporales muebles que se exporten; y la venta en el país de bienes de exportación a sociedades de comercialización internacional siempre que hayan de ser efectivamente exportados.

El productor final del bien exento tendrá un saldo a favor. Esto le da derecho a la solicitud de la devolución de dicho saldo. Los artículos 815 y 850 del Estatuto Tributario establecen que la compensación y devolución de los saldos a favor sólo pueden ser reclamados por los responsables de los bienes y servicios de que trata el artículo 481.

El artículo 481 del Estatuto Tributario en su literal b) dice que tienen derecho a la devolución del IVA los bienes corporales muebles que se vendan en el país a las C.I. siempre que hayan de ser efectivamente exportados.

***Art. 481. Bienes Exentos con Derecho a Devolución Bimestral.** Para efectos del Impuesto sobre las ventas, únicamente conservarán la calidad de bienes y servicios exentos con derecho a devolución bimestral:*

b) Los bienes corporales muebles que se vendan en el país a las sociedades de comercialización internacional, siempre que hayan de ser efectivamente exportados directamente o una vez transformados, así como los servicios intermedios de la producción que se presten a tales sociedades, siempre y cuando el bien final sea efectivamente exportado.

Con respecto al artículo 481, se debe hacer la diferencia entre los bienes que se exportan, es decir, que salen del país o del territorio aduanero y los exportadores que los venden. Lo anterior cobra relevancia para comprender que los proveedores de las SCI, que son los que le venden a las SCI, no son exportadores en los términos de el artículo en mención. El artículo 395 del Decreto 2685 corrobora lo anterior cuando define la exportación en los siguientes términos:

Art. 395. Definición de Exportación de Bienes. Se considera exportación, la venta y salida a mercados externos de los bienes producidos, transformados, elaborados o almacenados, por los Usuarios Industriales y Comerciales, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en el presente decreto.

Con la definición anterior se evidencia claramente la diferenciación anteriormente explicada entre los bienes que se exportan y son exentos y otros los bienes que son venidos a las SCI para que éstas los exporten.

No obstante lo anterior, la venta que realizan los proveedores a las Sociedades de Comercialización Internacional no puede ser vista como una actividad ajena a la exportación y es tan así que el legislador previó la exención del IVA sobre estos productos siempre y cuando sean exportados dentro de los próximos 6 meses como se mencionó anteriormente. Es por esto que el legislador para efectos de la devolución y compensación los asimile a los exportadores. Se entienden como tales sin serlo porque la exención sólo procede si hay una exportación efectiva.

Funciones de las Sociedades de Comercialización Internacional

En el apartado sobre las Sociedades de Comercialización Internacional establecimos las obligaciones que tienen las Sociedades de Comercialización Internacional, dentro de dichas obligaciones, se encuentra la de expedir los Certificados al Proveedor. Éste es un documento legal en el cual consta que las SCI reciben de sus proveedores, productos colombianos adquiridos en el mercado interno y que se obligan a exportarlos dentro de los próximos 6 meses. Los Certificados al Proveedor se encuentran regulados actualmente por la resolución 000107 de 2013 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Ésta resolución estipula que la obligación de expedir el certificado al proveedor se entiende cumplida cuando la DIAN informe que fue emitido satisfactoriamente y se le entregue una copia al proveedor.

Esto nos plantea un problema en cuanto la regla dice que la factura se debe emitir una vez realizada la operación sin embargo no tiene que ser necesariamente el mismo día en que la Sociedad de Comercialización Internacional recibe la mercancía. En este artículo se encuentran consagradas 2 condiciones que deben ser cumplidas para que nazca la obligación de expedir el certificado, la primera es que la C.I. reciba la mercancía, y la segunda es; que el proveedor expida la correspondiente factura. El problema se presenta en cuanto a la entrega de la mercancía y cabe recordar que tanto en materia civil como en mercantil, la tradición como modo de adquirir el dominio, permite que las partes pacten diferentes normas de realizar la tradición de un bien mueble.

El Certificado al proveedor le impone una obligación a las Sociedades de Comercialización Internacional que va directamente relacionado con su objeto social que es la de exportar efectivamente el producto o servicio. Como se dijo anteriormente, la SCI cuenta con un término de 6 meses para realizar la exportación. Dentro de la normatividad encontramos que hay una presunción en cuanto a la exportación. Se presume que el proveedor ha realizado la exportación desde el momento en que le entrega las mercancías a la C.I y ésta las recibe y le expide el Certificado al Proveedor (Estatuto Aduanero, artículo 40-6). Esto debe ser comprendido armónicamente junto con el término de 6 meses que tiene la C.I de realizar efectivamente la exportación.

En este punto surge la pregunta de qué sucede si la mercancía es devuelta total o parcialmente al proveedor nacional. Se tiene inicialmente la presunción de hecho de que el proveedor realizó la exportación en el momento en que entregó las mercancías y le expidieron el Certificado al Proveedor, por otro lado la C.I. cuenta con un término de 6 meses para hacer la exportación real.

El problema que surge con las Sociedades de Comercialización Internacional radica en que muchos de sus proveedores son informales, no poseen sistemas contables sistematizados, ni procesos uniformes, por lo cual se presenta un gran problema a la hora de facturación y expedición del Certificado al Proveedor. Lo anterior toma importancia en la medida en que no hay mecanismos lo suficientemente eficientes para verificar que aquella persona que factura y expide el respectivo certificado al proveedor es la que efectivamente va a realizar la exportación con la SCI.

A su vez, también encontramos que los incentivos que hay hoy en día para tener una Sociedad de Comercialización Internacional no son suficientes, es decir, como mecanismo para impulsar el comercio exterior y las exportaciones son insuficientes de cara a la globalización y las características del mercado internacional que se viven. Existe una dicotomía en cuanto Colombia sigue siendo un país con altos índices de informalidad y que tiende a incrementarse gracias a las cargas tributarias impuestas desde el Gobierno central y la necesidad de seguir expandiendo el mercado y haciéndose camino en el mundo global.

Las Sociedades de Comercialización Internacional tienen por objeto principal la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior y las demás actividades que desarrollen deben ser relacionadas con este objeto. Dentro de éstas actividades conexas encontramos la venta que hacen los proveedores de las SCI y que aunque se asemejan a exportadores no lo son, pues no deben cumplir con todos los requisitos que deben cumplir los exportadores.

Los proveedores deben expedir una factura que cumpla con los requisitos establecidos por la ley para que les puedan otorgar el certificado y poder comenzar a gozar de ciertos beneficios, sin embargo, en el mundo real nos encontramos con infinitas dificultades para cumplir con estos requisitos, pues un sinnúmero de proveedores son personas con conocimientos netamente empíricos que no cuentan con los conocimientos ni los sistemas para cumplir con los requisitos de ley. Y, por otro lado, se encuentran a su vez casos de abuso de la figura de las Sociedades de Comercialización Internacional para poder acceder a los beneficios y defraudar al estado.

La figura de las Sociedades de Comercialización Internacional se hace necesaria en un país como Colombia donde los pequeños productores de bienes y servicios son los protagonistas del mercado ya que superan numéricamente a los grandes productores, y deben enfrentarse al mundo globalizado. Lo anterior hace necesario la creación y fomento de diversos instrumentos legales como las SCI para facilitarles a los pequeños productores acceso a los diferentes mercados internacionales.

No obstante lo anterior, aún hay que superar las dificultades que se presentan en la práctica con la utilización de esta figura. El sistema debe ser más simple para aquellos que no cuentan con la capacidad de cumplir los rígidos requisitos que tenemos hoy en día y los controles para evitar el abuso deben ser mayores.

Referencias

Ley 67 de 1979, Congreso de la República de Colombia.

Estatuto Aduanero, Decreto 2685 de 1990, Presidencia de la República de Colombia.

Decreto 380 de 2012, Presidencia de la República de Colombia.

Decreto 093 de 2003, Presidencia de la República de Colombia.

Estatuto Tributario, Decreto 624 de 1989, Presidencia de la República de Colombia.

Resolución 000107 de 2013 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

Ley 1430 de 2010, Congreso de la República.

Decreto 493 de 2011, Presidencia de la República de Colombia.

Concepto 77944 del 2013 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Concepto 086818 de 2011 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2009). Guía de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para la declaración del Impuesto Sobre las Ventas.

Obtenido de DIAN: http://www.dian.gov.co/descargas/Formularios/2009/iva_2009.pdf

Moreno Dávila, A. (2013). Sociedades de Comercialización Internacional: Una buena opción para el impulso de las exportaciones. Obtenido de Customs-trade: <http://www.customs-trade.com/es/SociedadesdeComercializaInternacionalimpulsodelasexportaciones.pdf>

*Universidad EAFIT. (2012). Impuesto al Valor Agregado. Obtenido de EAFIT:
[http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultorio-
contable/Documents/Boletin%2018%20IVA%20Impuesto%20al%20Valor%20Agregado%20
Definitivo.pdf](http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultorio-contable/Documents/Boletin%2018%20IVA%20Impuesto%20al%20Valor%20Agregado%20Definitivo.pdf)*