

Impuestos, servicios y TLC

*Santiago Wills Valderrama
Director de Comercio Internacional y
Protección de Inversión en
Lewin & Wills Abogados*

El Estatuto Tributario colombiano, en su artículo 122, establece que los costos o deducciones por expensas en el exterior para la obtención de renta de fuente nacional, no pueden exceder del 15% de la renta líquida antes de descontar tales costos y deducciones. Esta limitación del 15% está sujeta a algunos criterios; uno de ellos que se trate de pagos respecto de los cuales no se practique retención en la fuente. Ilustro esta limitación con el siguiente ejemplo:

La empresa colombiana X va a contratar un servicio. El servicio lo puede contratar con Y ubicado en EEUU, o con Z ubicado en Colombia. El servicio en cualquier caso vale \$100. Si X lo contrata con Y y realiza el pago a EEUU (y a este pago no se le practica retención) X solo podría deducir el pago realizado hasta el 15% de su renta líquida. En otras palabras, asumiendo que la renta líquida sea de \$300 antes de estas deducciones, el costo solo sería deducible en \$45 (el 15% de la renta líquida).

Por el contrario, si la empresa X contrata el servicio con el proveedor Z en Colombia, el costo incurrido por X en la contratación del servicio no tendría la limitación mencionada. Es decir, asumiendo que la renta líquida es de \$300, X podría deducir la totalidad del costo por \$100.

Del ejemplo anterior, es claro que para la empresa X es más eficiente contratar con un proveedor local, pudiendo deducir el costo incurrido en su totalidad, que contratar con el proveedor de EEUU, con el cual solo podría deducir hasta el 15% de su renta líquida. El proveedor local, por lo tanto, se vuelve más competitivo debido al tratamiento tributario que se desprende para el comprador del servicio.

Ahora bien, en el TLC con EEUU se estableció el compromiso bilateral de otorgar trato nacional a los proveedores de servicios de la otra Parte. Es decir, Colombia debe tratar de manera no menos favorable a los proveedores de servicios de EEUU, en circunstancias similares, frente al tratamiento que otorga a sus propios proveedores de servicios.

El compromiso de trato nacional, que en materia de servicios se fundamenta en lo establecido en el acuerdo de servicios de la OMC (GATS), se ha interpretado en múltiples casos teniendo en cuenta la afectación en las condiciones de competencia en el mercado. Es decir, en el caso

particular del TLC, Colombia no debe modificar las condiciones de competencia en el mercado, favoreciendo al proveedor colombiano frente al de EEUU. Sin embargo, la limitación en materia de la deducibilidad de costos y gastos por expensas en el exterior, pareciera justamente crear mayor competitividad al proveedor de servicios local.

Cabe aclarar que, a pesar de que las medidas tributarias están excluidas de manera general de la aplicación del TLC, también se hace la salvedad que el trato nacional en servicios aplicaría a las medidas tributarias sobre la renta, ganancias de capital y sobre el capital gravable de las empresas referente a la adquisición o al consumo de servicios específicos; incluyendo justamente medidas como la descrita.

Así, aunque bajo este tratado las Partes mantienen la facultad de condicionar la recepción de una ventaja a que el servicio sea suministrado en su territorio, la norma tributaria, siendo ampliamente general, no parece estar redactada de tal forma. Por el contrario, otorgando condiciones de competencia de mayor favorabilidad para los proveedores locales de servicios, Colombia podría estar en riesgo de vulnerar su compromiso de trato nacional en servicios bajo el TLC.

Publicado en el diario La República – 01 de diciembre de 2016.