

SOCIEDADES DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

ASPECTOS GENERALES

Marzo de 2016



MINCOMERCIO
INDUSTRIA Y TURISMO



**TODOS POR UN
NUEVO PAÍS**
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN

Definición



MINCOMERCIO
INDUSTRIA Y TURISMO



**TODOS POR UN
NUEVO PAÍS**
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN



Art 40-1 Dec 2685/1999

“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. (...)”

“...deberán utilizar en su razón social la expresión “Sociedad de Comercialización Internacional” o la sigla “C.I.”, una vez hayan sido autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y hayan obtenido la correspondiente aprobación y certificación de la garantía...”

BENEFICIOS

1. 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.
2. Retención en la Fuente (Decreto 653 de 1990). No están sometidos a la retención en la fuente, los pagos o abonos en cuenta que efectúen las sociedades de comercialización internacional, por concepto de compras con destino a la exportación.

MARCO NORMATIVO

- Ley 67 de 1979: Por la cual se crean incentivos a sociedades que tengan por objeto la comercialización de productos colombianos en el exterior.
- Estatuto Tributario Art. 479 y 481. Por el que se establece la exención de IVA en las ventas a Sociedades de Comercialización Internacional.
- Decretos 380, 1727 y 2766 de 2012: Por los que se adiciona y modifica el Decreto 2685 de 1999, actualizando el marco normativo que regula las Sociedades de Comercialización Internacional e incorporándolas al E.A.
- Resolución 009 de 2013: Por la cual se adiciona la Resolución 4240 de 2000 reglamentando lo dispuesto en las adiciones y modificaciones al Decreto 2685 de 1999 respecto a Sociedades de Comercialización Internacional.
- Resoluciones 106 y 107 de 2013: Por las que se prescribe un nuevo formato de Certificado al Proveedor y se establece la forma, contenido y términos para su expedición.

Art 76 del Decreto 2685 de 1999

- a) Presentación de una solicitud suscrita por el representante legal.
- b) Estar domiciliados o representados legalmente en el país;
- c) Certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio.
- d) Estados financieros certificados o dictaminados.
- e) Comprometerse a constituir y entregar la garantía bancaria o de compañía de seguros en los términos y montos señalados, una vez obtenida la autorización, inscripción o habilitación;
- f) Manifestación bajo la gravedad del juramento en el sentido de que ni la sociedad, ni sus representantes o socios, han sido sancionados con cancelación de la autorización para el desarrollo de la actividad de que se trate y en general por violación dolosa a las normas penales, durante los cinco (5) años anteriores.
- g) Presentar las hojas de vida los socios, personal directivo y de los empleados que actuarán en calidad de representantes.
- h) No tener deudas exigibles con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, salvo aquellas sobre las cuales existan acuerdos de pago vigentes.

Art 76 del Decreto 2685 de 1999

REQUISITOS ESPECIALES

1. Acreditar a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior un **patrimonio líquido** igual o superior al equivalente a **4500 UVT**. En que sea constituida en el mismo año en que presenten la solicitud de autorización, su patrimonio neto contable es igual o superior a 4500 UVT.
2. Estudios de Mercado que incorporen su plan exportador en la forma y condiciones previstas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
3. No haber sido sancionado por infracciones tributarias, aduaneras gravísimas, o cambiarias de las contempladas en los numerales 2, 3, 4, 5, 7, 8 y 9 del artículo 30 del Decreto número 2245 de 2011 durante los cinco (5) años anteriores.
4. Contar con un sistema de control de inventarios que permita efectuar las verificaciones y controles sobre las mercancías nacionales, importadas y exportadas por las Sociedades de Comercialización Internacional.



Acreditación del patrimonio:

2. Acreditar que al 31 de diciembre del año anterior poseen un patrimonio líquido igual o superior a 4.500 UVT. Este valor se acreditará mediante certificación suscrita por Contador Público o Revisor Fiscal según el caso. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de revisión.

3. Estados Financieros Básicos de la persona jurídica solicitante de los dos (2) años anteriores a la radicación de la solicitud, con corte 31 de diciembre y sus notas explicativas debidamente certificados por el Representante Legal y Contador, dictaminados por el Revisor Fiscal, de ser el caso, adjuntando los soportes contables de los activos corrientes y de los activos de mayor valor, certificaciones bancarias de los saldos en cuentas y de los activos líquidos financieros (CDT, bonos, acciones, fiducias, y demás títulos relacionados).

Las sociedades creadas en el mismo año de la solicitud, deberán presentar el Balance Inicial, adjuntando los soportes contables de los activos que respaldan el patrimonio neto contable.



Estudio de mercado:

- a)** Antecedentes: Presentación de la empresa, relación de las actividades desarrolladas desde su constitución, sucursales, infraestructura.

- b)** Plan Estratégico: Misión, visión, objetivos y matriz DOFA.

- c)** Productos a exportar: Descripción de los productos, subpartidas arancelarias, know how, capacidad de producción de los bienes a exportar (si es productora), capacidad logística para la comercialización de los bienes, estrategias y canales para su comercialización.

- d)** Mercados objeto de exportación: Países a los que se exportará, indicando: Justificación de la oportunidad del negocio, nombre de los clientes, ubicación de los clientes, análisis del nicho de mercado. Anexar comunicación escrita del comprador en el exterior en la que se evidencie que tiene la intención de adquirir los productos.



Estudio de Mercado:

e) Proyección de las exportaciones: Por tres (3) en valor FOB USD, cantidad y tipo de producto a exportar.

f) Proveedores: Relación de los proveedores en Colombia, indicando para cada proveedor especificando si se trata de materia prima, insumos, producto terminado o servicio, acompañada de una certificación comercial original de cada uno de ellos donde se indique: Nombres y apellidos completos o razón social del proveedor, NIT, profesión, oficio o actividad económica, dirección, teléfono, tiempo que llevan de relación comercial, infraestructura y capacidad de producción de los bienes a proveer.

g) Informe de factibilidad financiera y económica de las actividades a desarrollar por la sociedad solicitante, flujo de caja, estado de fuentes y usos proyectados a tres (3) años.



Software de Inventarios:

- a) y b) Clasificar los productos y/o materias primas, adquiridas con y sin el beneficio de Sociedades de Comercialización Internacional (fecha de compra, cantidad, valor, proveedor, No. y fecha de la factura y del Certificado al Proveedor).
- c) Generar señales de alerta que permitan observar y controlar los términos para la exportación.
- d) Registrar los números y fechas de los DEX.
- e) Permitir registrar devoluciones.
- f) Generar reportes que permitan verificar el cumplimiento total, parcial o incumplimiento de las obligaciones de exportación, cuando corresponda.

