

DANIELA MOLANO LOZANO

TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES DE PROPIEDAD  
INTELECTUAL EN EL NUEVO HECHO GENERADOR DEL IMPUESTO AL VALOR  
AGREGADO (IVA)

Tesis de Grado

BOGOTÁ D.C., COLOMBIA  
2018

UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMIA  
FACULTAD DE DERECHO

RECTOR: DR. JUAN CARLOS HENAO

SECRETARIA GENERAL: DRA. MARTHA HINESTROSA REY

DIRECTOR(A) DEL DEPARTAMENTO  
DE DERECHO FISCAL: DRA. OLGA LUCIA GONZÁLEZ P.

DIRECTOR(A) DE TESIS: DRA. MARÍA PAULA BAPTISTE

PRESIDENTE DE TESIS: DRA. OLGA LUCIA GONZALEZ P.

EXAMINADORES: DR. CAMILO RODRIGUEZ  
DRA. ESTEFANIA BRICEÑO

## Dedicatoria

A mi familia, por ser el motor de mi vida y mi modelo a seguir, a mi directora de tesis María Paula Baptiste por su guía, que fue fundamental para el desarrollo del presente escrito.

## Abstract

El impacto y relevancia que los activos intangibles, en particular aquellos de propiedad intelectual han cobrado en el tráfico comercial en los últimos años por (i) su capacidad de brindar ventajas competitivas y valor agregado a las unidades de producción y (ii) el aumento en aumento en los niveles de productividad laboral y la innovación en los países que invierten en estos activos, ha atraído la atención de la Administración Tributaria nacional. Ahora bien, debido a la naturaleza intrínseca de estos activos, y las particularidades que su caracterización y valuación suponen, ha hecho que se convierta en un reto para la Administración diseñar e implementar políticas fiscales adecuadas tendientes a gravar operaciones que involucren estos activos.

Tomando en cuenta este contexto, el presente trabajo de grado pretendió abordar de una manera descriptiva el concepto de activos intangibles, con énfasis en los relacionados a propiedad intelectual, sus características esenciales, clasificación, y valuación. Lo anterior, a fin de facilitar el análisis del nuevo hecho generador del Impuesto al Valor Agregado- IVA, introducido mediante la Ley 1819 de 2016, y el cual busca gravar la venta o cesión de activos intangibles de propiedad industrial. Y finalizar identificando las principales falencias en el diseño del hecho generador, así como los obstáculos a los que se enfrentará la Administración tributaria en su aplicación.

*Palabras Claves:* activos intangibles, activo fijo, impuesto al valor agregado, hecho generador, propiedad intelectual, propiedad industrial.

## Tabla de Contenidos

### INTRODUCCIÓN9

### CAPÍTULO I.16

#### CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LOS ACTIVOS INTANGIBLES16

1. CONCEPTOS16
  - a. Concepto de Activo18
  - b. Concepto de Intangible20
  - c. Concepto de Activo Intangible21
2. CLASES DE ACTIVOS INTANGIBLES23
  - a. Basados en Tecnología24
  - b. Relacionados con el Mercado24
  - c. Relacionados con Clientes25
  - d. Relacionados con Obras de Autor25
  - e. Derivados de Contratos26
3. TRÁFICO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES DE PROPIEDAD INTELECTUAL27
  - a. Venta o cesión de los derechos sobre activos intangibles29
  - b. Licenciamiento de los derechos sobre activos intangibles31
4. VALUACIÓN DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES37

### CAPÍTULO II.45

#### TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL MARCO DEL NUEVO HECHO GENERADOR DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.45

1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA); ANTECEDENTES, CARACTERÍSTICAS Y PANORAMA GENERAL.45
2. LA INCLUSIÓN DEL NUEVO HECHO GENERADOR DEL IVA; LITERAL B ARTÍCULO 420 DEL ET55  
**“Artículo 420. Hechos sobre los que recae el impuesto.60**
3. PROBLEMÁTICAS DEL NUEVO HECHO GENERADOR62
  - a. Delimitación de los activos intangibles asociados con la propiedad industrial objeto del hecho generador.62
  - b. Inequidades en el tratamiento ¿Privilegiando a las industrias creativas?65
  - c. La inaplicación del hecho generador del IVA respecto de los activos fijos- párrafo 1° del artículo 420 ET66
  - d. Dificultades de recaudo a las que se enfrentará la administración68

CONCLUSIONES70

REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA72

## LISTADO DE ABREVIATURAS

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales:	DIAN
Estatuto Tributario:	ET
Investigación y desarrollo:	I+D
Normas Internacionales de Contabilidad:	NIC
Normas Internacionales de Información Financiera:	NIIF
Standards and Poors:	S&P
Producto Interno Bruto:	PIB
Knowledge Based Capital:	KBC
International Accounting Standards Board:	IASB
Instituto Colombiano de Derecho Tributario	ICDT
Comunidad Andina de Naciones	CAN

## LISTADO DE GRÁFICOS

**Gráfico N° 1** La inversión que se realiza en intangibles versus la que se realiza en tangibles en diferentes países, esto en función de sus respectivos PIBs.

**Gráfico N° 2** La inversión en KBC y la Productividad. (Medida relativa al promedio europeo).

**Gráfico N° 3** Evolución del recaudo del IVA más consumo.

**Gráfico N° 4** IVA como porcentaje del PIB en América Latina, la OCDE y Colombia entre 1990 y 2013 (% del PIB).

**Gráfico N° 5** IVA como % del PIB (2012).

**Gráfico N° 6** Hechos Generadores del IVA.



## INTRODUCCIÓN

Es una realidad cada vez más incuestionable la trascendencia que han adquirido los activos intangibles en el tráfico mercantil. Hoy en día, dicha categoría de activos supera en más de dos tercios el valor total comercial de las empresas (Shaikh, 2004). De hecho, en 2007 el S&P<sup>1</sup> 500 's se derivó de las empresas con un promedio de 85% en activos intangibles, mostrando un crecimiento significativo si se compara con el 38% en 1982 (Rose & Schwartz, 2007). Una de las principales razones que explican este fenómeno son el nacimiento y desarrollo de la llamada economía del conocimiento o *knowledge economy*<sup>2</sup>.

Con el paso a la sociedad del conocimiento, se están desafiando los principios fundantes de la industrialización, debido a que los factores de producción tradicionales (tierra, mano de obra y capital) se están viendo sustituidos por el conocimiento (Ramírez, 2007). Es por esto que el capital intelectual se ha transformado en un recurso de carácter escaso, valioso, difícilmente imitable por terceros y, por ello, idóneo para generar ventajas competitivas que perduran en el tiempo (Arango & Pérez, 2008). Lo anterior supone un cambio significativo en la dinámica económica, ya que permite a las compañías aumentar exponencialmente su capacidad de crecimiento, la cual se

---

1 El Standard & Poor's 500 (S&P 500) es un índice bursátil que aglutina a las 500 compañías más representativas de diversos sectores de Estados Unidos. Al incorporar a un elevado número de sociedades, se utiliza como referencia para probar el estado de la economía de ese país. Su ponderación se realiza cuatro veces al año. (Caixa Bank, n.d)

2 Definición de Economía del conocimiento: “*We define the knowledge economy as production and services based on knowledge-intensive activities that contribute to an accelerated pace of technical and scientific advance, as well as rapid obsolescence. The key component of a knowledge economy is a greater reliance on intellectual capabilities than on physical inputs or natural resources*”. ([Powell and Snellman, 2004](#))

manifiesta en una mayor capacidad de crear diferenciaciones entre las compañías y de generar un gran incremento de capital. Se abandona entonces la noción propia de los años 80 que vinculaba el éxito de las unidades productivas con la capacidad que estas tenían de aumentar el valor en sus activos tangibles.

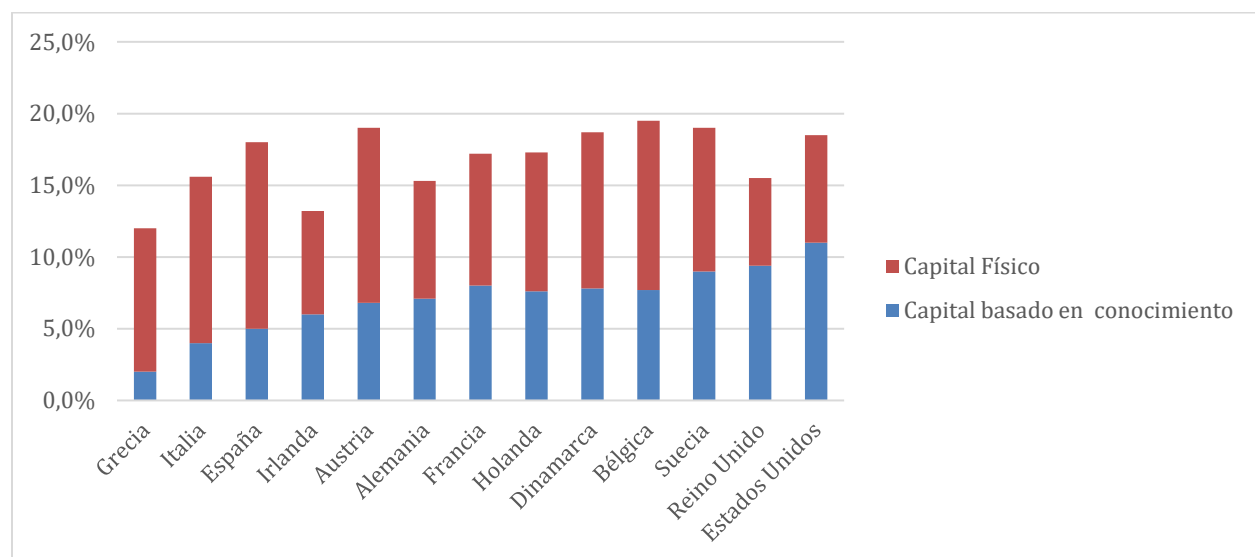
Una clara evidencia del papel secundario que ahora tienen los activos tangibles puede ser apreciada en la creciente brecha entre el valor contable y el valor de mercado de las empresas; siendo el primero significativamente menor al segundo. Lo anterior, se debe principalmente al hecho de que históricamente lo que se registraba contablemente era todo aquello relativo a los activos tangibles, sin embargo, hoy día dichos activos han perdido valor frente a los activos intangibles. La brecha descrita es aún más pronunciada en sectores intensivos en alta tecnología y conocimiento en los que la mayor parte del capital es invertido en I+D (Suardi, Bartolino, Díaz, Aparicio & Galante, 2007). Las industrias intensivas en propiedad intelectual son, de momento, uno de los más grandes motores de la economía a nivel mundial, solo en Estados Unidos las ganancias generadas por estas industrias, representaron el 38.2% del PIB (6.6 trillones de dólares americanos) en 2014 (USPTO, 2016). Así las cosas, se ha afirmado que el crecimiento económico que se ha dado desde 1995 puede explicarse en mayor medida por el aporte en capital hecho en intangibles y el enfoque que las compañías han realizado en la producción de dichos activos (Morck & Yang, 2001, Págs. 40-48).

Si bien en los años 70's los activos intangibles podían representar alrededor del 17% del valor de la empresa, en la actualidad, este porcentaje alcanza un 74% en ciertos sectores (Rengifo García & Pombo, 2015, Pág. 42).

Es así como la inversión en activos intangibles, en especial los llamados *knowledge based capital (KBC)*<sup>3</sup>, se ha disparado. En muchos países miembros de la OCDE, se ha seguido este patrón, siendo incluso mayor el crecimiento de la inversión en esta clase de activos que en activos tangibles. A continuación, se puede observar una gráfica que ilustra la inversión que se realiza en intangibles versus la que se realiza en tangibles en diferentes países, esto en función de sus respectivos PIBs:

### Gráfico No. 1

*La inversión que se realiza en intangibles versus la que se realiza en tangibles, en función de sus respectivos PIBs.*



Nota. Elaboración propia, recuperada de: European Comission (2011) Joint Database on intangibles for European Policymaking. Pág.21.

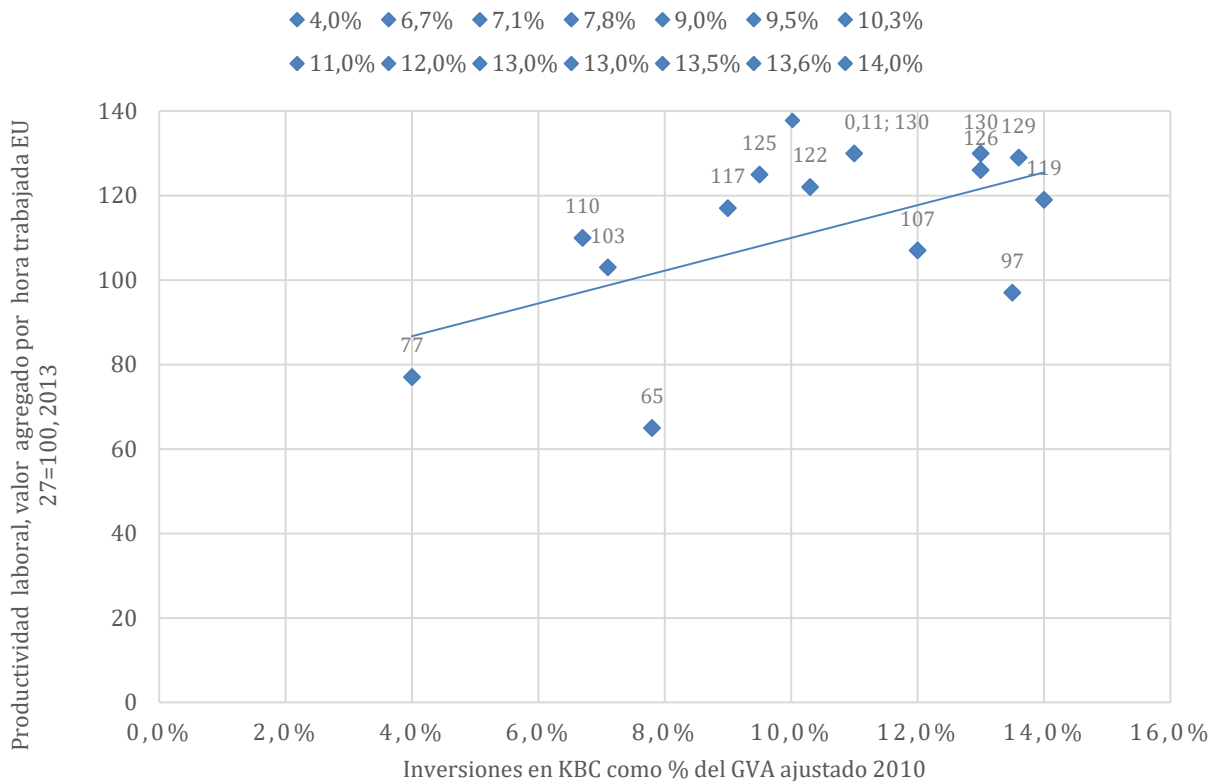
<sup>3</sup> Los KBC incluye una extensa lista de activos intangibles, pero principalmente software, activos de propiedad intelectual, bases de datos, know how, e investigación (Wyckoff, 2013).

En Estados Unidos y el Reino Unido la inversión en intangibles excede significativamente aquella hecha en bienes materiales, lo cual ha resultado ser un factor determinante en el aumento de la productividad de dichos países (Ver: Gráfico No. 2). Esta circunstancia influye de manera significativa en un crecimiento a largo plazo y de carácter sustentable de la economía, así como en el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de un país (Di Ubaldo & Siedschlag, 2017). Estudios de la OCDE han revelado que aquellos países que invierten más en KBC se destacan a su vez, por ser los mejores en reasignar recursos a empresas innovadoras, y los principales impulsores del crecimiento del empleo en las economías de la OCDE (Wyckoff, 2013).

## **Gráfico No. 2**

*La inversión en KBC y la Productividad. (Medida relativa al promedio europeo)*

## Inversión en KBC y productividad laboral



Nota. Elaboración propia, recuperada de: Siedschlag, I., Lawless, M., & Di Ubaldo, M. (2017, March). The Impact of Business Investment in Knowledge-based capital on Productivity Growth. A Review of International and Irish Evidence. Pág. 18.

Esto ha escalado a un punto tal que parece no haber proceso de innovación que no vaya de la mano con una inversión en intangibles que lo anteceda (Rengifo García & Pombo, 2015, Págs. 27-40). Es una realidad económica que estos activos son capaces de generar beneficios de igual manera que cualquier otro activo. En efecto, en esta clase de activos se evidencia un mayor potencial de dar valor agregado a los procesos de producción si se compara al potencial que ofrece un activo tangible. Estos activos no solo ofrece la posibilidad de aumentar los ingresos, la importancia creciente que han adquirido los activos intangibles como recursos generadores de valor permiten además crear ventajas competitivas (Kaplan & Norton, 2002).

En atención a lo expuesto, se ha hecho notoria la imperante necesidad de que estos activos reciban un tratamiento acorde a su naturaleza. Existe en la actualidad grandes vacíos y falencias al respecto, situación que debe remediarse con prontitud debido a los efectos que tiene por la cantidad y magnitud de operaciones que se desarrollan hoy día involucrando estos activos. Si bien es importante que los titulares de esta clase activos, que a la vez fungen como administrados tengan claridad del tratamiento y calificación que en el ordenamiento tienen las operaciones que involucren activos intangibles para de esta forma determinar los efectos tributarios de estas; sino más importante aún es que la administración tributaria se concientice de las particularidades de estos activos y fruto de esto reglamente de una manera apropiada el tema.

Siguiendo el argumento vislumbrado con antelación, encuentro de gran pertinencia fijar como temática de estudio y análisis de la presente tesis el tratamiento tributario que reciben los activos intangibles de propiedad intelectual en el marco del impuesto al valor agregado en Colombia a propósito del nuevo hecho generador de este impuesto. Lo anterior, con el fin de aportar a la academia con el desarrollo de un tema que de momento se ha pasado por alto pese a su creciente relevancia.

En concordancia con lo expuesto; esta tesis pretende en un primer momento abordar el tema de los activos intangibles, brindando al lector (i) un panorama general de los antecedentes, concepto y clasificación de estos, (ii) aproximarse a los activos intangibles como factores de producción y como pilares en el desarrollo de la sociedad del conocimiento y (iii) por último, en este primer capítulo se tratará el tema de la valuación de los activos intangibles, tema focal y bastante

controversial en la actualidad, pero de mayor trascendencia en la consolidación de las buenas prácticas de las transacciones y tributación de los activos intangibles, así como la aminoración de las asimetrías existentes entre el valor de mercado de los activos y su valor contable.

Por otra parte, en el capítulo segundo de la presente tesis se abordará desde una perspectiva descriptiva el tratamiento tributario que reciben los activos intangibles en el marco del nuevo hecho generador del impuesto al valor agregado (IVA). En un primer momento se ubicará al lector en cuanto a los antecedentes y generalidades del impuesto al valor agregado haciendo énfasis en los hechos generadores del impuesto. Posteriormente se expondrá la importancia de este impuesto en el país por su alto poder recaudatorio. Finalizado lo anterior se centrará el análisis del hecho generador objeto de la tesis; a saber, el hecho generador del IVA adicionado con la más reciente reforma hecha al ET Colombiano L. 1819 de 2016 tendiente a gravar la venta o cesión de derechos sobre activos intangibles relativos a la propiedad industrial. Expondré las dificultades, vacíos y falencias que presenta el hecho generador al momento de su interpretación y aplicación, así como el impacto de este gravamen en las transacciones de activos intangibles, para finalizar la presente tesis con unas conclusiones y recomendaciones encaminadas a dar lineamientos sobre las mejores prácticas en el tratamiento tributario de los activos intangibles en el marco del impuesto al valor agregado.

## CAPÍTULO I

### CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LOS ACTIVOS INTANGIBLES

*“Whether through the music or movies that inspire us, the literature that moves us, or the technologies we rely on each day, ingenuity and innovation serve as the foundation upon which we will continue to grow our economies and bridge our cultural identities.”*

Presidente Barack Obama, abril 26, 2016

#### 1. CONCEPTOS

Con miras a crear un entendimiento holístico de lo que constituye un “activo intangible” como elemento principal de nuestro objeto de estudio; es necesario observar lo que constituye un activo, para posteriormente analizar lo que le da dicha característica de intangible al activo, y por último lograr comprender que es como tal un activo intangible. En cuanto al concepto de activo, este elemento puede ser estudiado a partir de la normativa internacional aplicable, con énfasis en la normativa relativa a contabilidad e información financiera. El elemento de la intangibilidad puede ser abordado desde la normativa interna, en especial desde el código civil colombiano. Y por último la definición de activo intangible puede ser abordada desde las definiciones que se sostienen en normativas contables tanto nacionales como internacionales en conjunto con la doctrina relevante en la materia.



En este punto y habiendo expuesto las fuentes a las cuales se recurrirá para lograr un concepto de lo que es un activo intangible, es de mayor importancia ahondar en la razón por la cual se acudirá a conceptos y definiciones extra fiscales para lograr el entendimiento de un concepto que adquiere relevancia en materia tributaria. El principal argumento, es que no existe de momento una definición de activo intangible en materia tributaria (Piza, 2017 Pág., 139), aunque existan multiplicidad de disposiciones que hacen alusión al concepto. Lo anterior no implica de ninguna forma, que en materia tributaria se puedan extrapolar directamente y a raja tabla los conceptos desarrollados por otros cuerpos normativos o incluso fuentes diversas. Por el contrario, es pertinente traer a colación para este tema que ha sido objeto de un amplio desarrollo en diferentes oportunidades, lo expuesto por Báez, González-Cuellar y Ortiz respecto de los planteamientos de Albert Hensel en el entendido que, respecto de conceptos que no son propios del derecho tributario, es imperativo tener en cuenta los fines del derecho Fiscal al momento de darles un alcance a estos conceptos y se convierte el método de interpretación teleológica en el más idóneo para lograr dicho fin (Hensel, Báez Moreno, González Cuéllar & Ortiz Calle, 2005).

Por otro lado, y en particular en el tema de la interacción entre la normatividad contable y fiscal es preciso hacer mención a lo establecido en el artículo 4 de la Ley 1314 de 2009<sup>4</sup> ya que se hará mención en repetidas oportunidades al contenido de las Normas Internacionales de Información

---

**4 Artículo 4°.** *Independencia y autonomía de las normas tributarias frente a las de contabilidad y de información financiera.* Las normas expedidas en desarrollo de esta ley, únicamente tendrán efecto impositivo cuando las leyes tributarias remitan expresamente a ellas o cuando estas no regulen la materia. A su vez, las disposiciones tributarias únicamente producen efectos fiscales. Las declaraciones tributarias y sus soportes deberán ser preparados según lo determina la legislación fiscal.

Únicamente para fines fiscales, cuando se presente incompatibilidad entre las normas contables y de información financiera y las de carácter tributario, prevalecerán estas últimas.

En su contabilidad y en sus estados financieros, los entes económicos harán los reconocimientos, las revelaciones y conciliaciones previstas en las normas de contabilidad y de información financiera. (Decreto 624, 1989)

Financiera- NIIF- para efectos de esta tesis. Dicho artículo deja en claro que las NIIF únicamente generan efectos impositivos en aquellos eventos en los cuales las normas tributarias hagan remisión expresa a dicha normatividad contable o se verifique un vacío normativo en el cual las normas fiscales no regulen una determinada materia (Piza, 2017 Pág., 64)<sup>5</sup>. En el presente caso se está en presencia de la segunda hipótesis, por lo cual se hará uso de las definiciones allí esbozadas que sean relevantes para el desarrollo del presente escrito.

#### a. Concepto de Activo

Para alcanzar una definición tangible de lo que constituye un “activo” nos podemos remitir en un primer momento a la definición que nos provee el *International Accounting Standards Board* (IASB) mediante las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) No. 38<sup>6</sup>, y en un segundo momento podemos acudir a la doctrina nacional de exponentes como Ernesto Rengifo y Luis Carlos Pombo para definir y lograr un entendimiento de lo que constituye un activo.

Partiendo de lo dispuesto en la NIC-38, esta incluye en su artículo 8 varias definiciones aplicables al tema en concreto, la definición activo aquí incluida es compartida por la NIIF-13 en su aplicación. En tal artículo se incluye una definición bastante concreta, donde se define a un activo como un recurso el cual posee dos características: (i) debe ser un recurso controlado por

---

5 Al respecto, el Consejo Técnico de la Contaduría Pública, entidad encargada de llevar a cabo el análisis de los proyectos de normas contables que se adoptan en desarrollo de la convergencia con la normatividad tributaria, ha manifestado que en su opinión el país no cuenta en la actualidad con la madurez técnica necesaria para dar aplicación tributaria a los nuevos marcos técnicos normativos (Consejo Técnico de la Contaduría Pública, 2016).

6Definición de Activo: Un activo es un recurso: (a) controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados; y (b) del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos. Punto 8 NIC 38.

una entidad económica como resultado de hechos pasados, y (ii) dicha entidad debe esperar beneficios económicos futuros del recurso en cuestión.

En relación con lo que la normativa nacional considera como un activo, podemos referirnos al Decreto 2650 de 1993 Plan Único de Cuentas para Comerciantes (PUC). Aquí se define a los activos como bienes y derechos, que pertenecen a un ente y en la medida en que estos son utilizados representan un beneficio futuro para su propietario. Se puede observar *prima facie* que esta definición incorpora, en alguna medida, las dos características establecidas en las NIC y en las NIIF.

Por su parte la doctrina de Ernesto Rengifo y Luis Carlos Pombo se han aproximado al concepto de activo, entendiéndolo como un recurso donde se aprecian las siguientes características: (i) es un derecho actual u otro título de acceso a un beneficio que razonablemente se espera llegar a futuro, (ii) el derecho a beneficios futuros lo controla el propietario, (iii) hay probabilidad definida que el beneficio ocurra, (iv) el derecho a beneficios futuros puede separarse de su propietario, (v) es el resultado de eventos pasados, y (vi) es posible medir el valor razonable de dichos beneficios futuros (Rengifo & Pombo, 2015. Pág. 115-116).

De las definiciones antes expuestas, se puede entonces concluir que existen dos requisitos transversales a estas definiciones. Estos requisitos son los que apreciamos en las definiciones internacionalmente establecidas. Primero, el control del recurso debido a situaciones pasadas por parte del ente económico a analizar. Segundo, la posibilidad que dicho recurso presente beneficios a futuro.

## b. Concepto de Intangible

El concepto de intangibilidad puede ser abordado más fácilmente desde la normativa nacional, en especial desde la perspectiva del derecho civil, puesto que el Código Civil Colombiano establece un claro paralelo entre los bienes corporales y los incorporales.

De acuerdo con el artículo 653 del Código Civil Colombiano, los bienes son cosas corporales o incorporales, siendo las incorporales aquellas que consisten en meros derechos, como los créditos y las servidumbres activas. Dicho artículo establece una diferencia esencial entre bienes tangibles y bienes intangibles ya que, en su inciso segundo, señala como característica inherente a los primeros la posibilidad de percibirlos por los sentidos, en oposición a un mero derecho.

Más aún, el artículo 664 *ibídem* clasifica las cosas incorporales en derechos reales y personales, lo que refuerza la imposibilidad de ser percibidos por los sentidos. Sin embargo, se crea una confusión, consistente en equiparar el derecho con la cosa sobre la cual recae el derecho.

Al respecto, la doctrina ha definido las cosas incorporales de distintas maneras, nos referiremos a dos definiciones en particular:

1. Son las que no tienen un ser corpóreo y no admiten una percepción por los sentidos como los derechos reales y personales (Velásquez, 1998, Pág.6).

2. Son todos los que tienen existencia real, pero que no es comprobable por los sentidos porque consisten en algo que no es perceptible por ellos cuya esencia, cuya esencia es inmaterial, intelectual, el resultado de un razonamiento (Barragán, 1979, Pág.9).

De lo anterior podemos colegir que los bienes intangibles se caracterizan por su inmaterialidad, es decir, que se oponen a los tangibles en cuanto no pueden ser percibidos por los sentidos.

### c. Concepto de Activo Intangible

Finalmente, y con el objetivo de aproximarnos a la noción de activo intangible, es importante recalcar, como ya se había mencionado, que no hay una definición en materia tributaria del concepto, lo cual sería bastante valioso, por el contrario, hay diversas provisiones que hablan del tratamiento tributario de los mismos. Esto se debe a que los activos intangibles son objeto de valuación económica, en la medida en que reciben protección por parte de la normativa interna (Rengifo & Pombo, 2015, Pág. 68). En efecto, el objetivo de las normas contables al mencionar este tipo de activos es el de reconocer el hecho que hay activos los cuales son inmateriales y tiene una importante relevancia económica (Rengifo & Pombo, 2015, Pág. 94). En atención a lo anterior hemos de remitirnos a normativa distinta a la tributaria para poder definir qué es un activo intangible, haciendo énfasis en la disposición contable internacional, el derecho colombiano, y lo que para el tema en concreto ha establecido la doctrina.

En relación con las normas internacionales contables, es importante remitirse a la definición prevista en la NIC-38, la cual en su artículo 8 define un activo intangible como un activo identificable de carácter no monetario y sin apariencia física. Lo anterior puede ser complementado por la definición dada por la *Brooking Task Force* en la que se estipula que los activos intangibles son factores no físicos los cuales pueden reportar un beneficio futuro para sus propietarios. Más aun, el *Financial Accounting Standard Board* (FASB) se limita a definirlos como aquellos activos que carecen de sustancia física (Rengifo & Pombo, 2015, Pág. 93-94).

Por parte de la normativa nacional, en materia de contabilidad, encontramos el Decreto 2649 de 1993 el cual, en su artículo 66 define los activos intangibles y el tratamiento contable de los mismos. El inciso primero del referido artículo los define como aquellos recursos que ha obtenido un ente, por hechos pasados, los cuales no son físicamente apreciables, no obstante, estos representan un derecho o privilegio que puede ser opuesto ante terceros (*ej.* marcas, patentes, derechos de autor).

Así las cosas, se aprecia que los activos intangibles son los mismos activos que fueron mencionados al principio de este punto, con una particularidad: estos activos carecen de la posibilidad de ser percibidos por los sentidos, lo cual constituye su característica imprescindible y los contrapone a los activos tangibles (Rengifo & Pombo, 2015, Pág.94). Entonces, los activos intangibles deben reunir los siguientes elementos: (i) control del mismo por parte del ente económico, derivado de hechos pasados, (ii) potencial de producir beneficios, e (iii) imposibilidad de ser discernido por los sentidos. En resumidas cuentas, deben cumplir con todas las

características que le son propias a los activos y, además, deben ser inmateriales, es decir, inapreciables por los sentidos.

## 2. CLASES DE ACTIVOS INTANGIBLES

Los activos intangibles existentes que cobran relevancia para efectos contables y tributarios son numerosos (Reilly, 2014, Pág. 41) esto ha contribuido a que hayan surgido doctrinariamente diversas clasificaciones atendiendo a criterios disímiles. Existen taxonomías atendiendo a criterios como la vida útil de los activos intangibles (limitada o ilimitada), según su amortización (amortizable o no amortizable), según su forma de incorporación (adquiridos o desarrollados internamente), entre otras (Suardí, Bartolino, Díaz, Aparicio & Galante, 2007). Una de estas clasificaciones, es aquella desarrollada por la Institución Brookings de Estados Unidos la cual está compuesta de tres categorías, atendiendo al control de los activos y la posibilidad de venta de los mismos. Así tenemos: a. Activos que son controlados por la organización propietaria y que pueden ser vendidos individualmente (patentes de invención, marcas registradas, derechos de autor); b. Activos que son controlados por la organización propietaria y que no pueden ser vendidos individualmente (proyectos de investigación-desarrollo inacabados, procesos tecnológicos especializados, técnicas de gestión específicas); y por último c. Activos que no pueden ser completamente controlados por el propietario (la mano de obra educada) (Vidrascu,2013).Otras clasificaciones han sido desarrolladas por la OCDE<sup>7</sup> y por el Financial Accounting Standards Board de los Estados Unidos.

---

<sup>7</sup> Ver: (OECD, 2011)

Para aterrizar en el plano nacional, tenemos la ordenación presentada por la doctrina nacional representada por Ernesto Rengifo y Luis Carlos Pombo (Rengifo & Pombo, 2015, Pág.95) la cual se tendrá en cuenta a efectos de este escrito y será analizada brevemente a continuación. Esta, se divide en cinco ítems saber: (i) Basados en tecnología, (ii) Relacionados con el mercado, (iii) Relacionados con clientes, (iv) Relacionados con obras de autor, y (v) Derivados de contratos (Pombo, 2015, Pág. 119).

#### a. Basados en Tecnología

En términos generales lo que vemos aquí son todos aquellos activos que representan una posible ganancia que tiene como fuente, los conocimientos aplicados. Estos pueden ser empleados por su propietario en los procesos de producción o prestación de servicios propios de la actividad económica desarrollada. Dentro de esta definición podemos ver aquellos conocimientos que están sujetos a patentes y por tanto si bien son públicos tienen protección por parte de la legislación, también se incluyen aquellos que no son objeto de patente los cuales normalmente les atañe una protección por el ámbito del secreto empresarial. Algunos ejemplos adicionales de los intangibles pertenecientes a este ítem podrían ser los diseños, fórmulas y procesos

#### b. Relacionados con el Mercado

Así como cualquier otra marca, esta clase de activos reportan un beneficio con base en la identificación que se hace del ente económico entre todo el mercado. El objeto clave de este tipo de activos intangibles es la diferenciación. La diferenciación hace referencia más específicamente,



a aquella que se logra entre los múltiples desarrolladores de la actividad económica en cuestión. Como ejemplo clave de este tipo de activos observamos las marcas y marcas colectivas, otros ejemplos serían los dominios de internet y los acuerdos de no competencia.

#### c. Relacionados con Clientes

En esta clase de activos intangibles se evidencia que hay un beneficio relativo al espacio en el mercado que ya ha sido logrado por el propietario del activo. Si bien es claro que la clientela no es un bien exclusivo del ente económico, el esfuerzo relativo a la apertura del mercado es propio de estos mismos. Representan una clara posibilidad de beneficios ya que estos indican que sectores del mercado están más dispuestos a recibir el producto o servicio prestado. En este caso se pueden mencionar como ejemplo, las listas de clientes, los contratos de compraventa o abastecimientos ya concretados, las licencias, acuerdos de franquicia y acuerdos publicitarios, etc.

#### d. Relacionados con Obras de Autor

Estos activos pueden considerarse como los activos intangibles por excelencia, las obras de autor claramente hacen referencia a los derechos de exclusividad concedidos por un ordenamiento jurídico al creador de la obra en cuestión. Estos activos tienen preponderancia en la industria del entretenimiento por su alta capacidad de producir beneficios a su propietario. Como ejemplos en este punto se pueden nombrar las obras literarias, las musicales, películas, y un sin número de diferentes obras artísticas objeto de explotación.

#### e. Derivados de Contratos

A grandes rasgos, esta categoría hace referencia a los activos intangibles que han sido generados por la realización de un contrato, i.e. son derechos. Derechos que presentan al propietario del activo con la posibilidad de beneficiarse de ellos. Ejemplo claro de esta categoría podrían ser las regalías, ya que le presenta al ente económico obtener remuneración económica por otro activo del cual permitió su uso.

Hecha la aproximación a la clasificación antes mencionada, es importante resaltar que, dentro del universo de activos intangibles, existe un grupo más prominente que el resto y con el cual se está más familiarizado, y es aquel conformado por los activos de propiedad intelectual<sup>8</sup>. Estos activos se caracterizan y diferencian de los demás, por su especial estatus de reconocimiento y protección legal, así como la posibilidad de ser registrables. Al interior de esta categoría se encuentran los activos de propiedad industrial, derechos de autor y los secretos empresariales, y es sobre estos activos sobre los que nos enfocaremos en este escrito.

Sin perjuicio de la clasificación anterior, para efectos de identificar estos diferentes tipos de activos intangibles y darles una valoración contable adecuada, la NIC-38 analiza ejemplos de activos intangibles y su respectiva valoración. Los activos intangibles allí mencionados, son los principales en los procesos de valor agregado según la NIC-38 y que cumplen con las definiciones

---

<sup>8</sup> “La Propiedad Intelectual se relaciona con las creaciones de la mente: invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio. La Propiedad Intelectual se divide en dos categorías: a. La propiedad industrial, que abarca las patentes de invención, las marcas, los diseños industriales y las indicaciones geográficas. b. El derecho de autor, que abarca las obras literarias, las películas, la música, las obras artísticas, y los diseños arquitectónicos” (WIPO, 2013, pág.2).

económica y normativa de activo intangible. La razón principal para distinguir estos tipos de activos intangibles es que a cada uno de ellos le aplican de manera general ciertos tipos de evaluación contable.

### 3. TRÁFICO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES DE PROPIEDAD INTELECTUAL

El Derecho Romano, en su momento, estructuró todo el sistema patrimonial a partir de los bienes corporales. De ahí que países con tradición jurídica romana, como el nuestro, se encargaran de regular y proteger esencialmente aquello que podía ser percibido por los sentidos (Varela Pezzano, 2017). No obstante, Andrés Bello se percató que la propiedad intelectual no podía ser desconocida por el sistema jurídico y, por ello, el artículo 671 de nuestro Código Civil incluye la definición de bienes inmateriales<sup>9</sup>. Es así como se concluye que sobre los bienes incorporeales<sup>10</sup> hay derechos de propiedad, que, si bien no se puede tratar de la misma manera que aquella que recae sobre bienes corporales, sí se le aplican todas las disposiciones que se adecúan a pesar de su distinta naturaleza. Sobre la propiedad de estos activos se predicen las tradicionales facultades de uso, goce y disposición, aunque con matices de diferenciación<sup>11</sup>. Siguiendo la clasificación traída por el Código Civil, los activos intangibles de propiedad intelectual, son bienes muebles intangibles, lo que implica que pueden ser objeto de venta, arrendamiento (licencias), pignoración,

---

<sup>9</sup> Artículo 671: Las producciones del talento o del ingenio son una propiedad de sus autores. Esta especie de propiedad se registrá por leyes especiales (Código Civil Colombiano, 1873).

<sup>10</sup> Para determinar qué es un bien se deben tener en cuenta tres criterios: (i) El valor económico de las cosas, (ii) su posibilidad de ser apropiados y (iii) su aptitud para satisfacer las necesidades de los sujetos de derecho (Varela Pezzano, 2017, pág.342)

<sup>11</sup> La posesión en bienes inmateriales no es factible de la manera tradicional, ejerciendo actos de señor y dueño (falta el *corpus*), pues su ejercicio solamente se materializa a través de actos jurídico- económicos. No hay una tenencia material sino una posesión sui generis. (Varela Pezzano, 2017, pág.378).

hipoteca y tantos derechos reales como el derecho de propiedad permite (Cosin Ochaíta, 2007, Pág. 38).

Los activos intangibles poseen un carácter patrimonial y son susceptibles de explotación económica, razón por la cual se configura la facultad de disponer de dichos bienes y de su titularidad (Varela Pezzano, 2017, Pág.232). La disposición de este tipo de activos se suele perfeccionar mediante contratos atípicos, razón por lo cual la normativa de los países rara vez sirve de guía en estos casos (Guerrero Gaitán, 2009, Pág. 204). Sin embargo, las normas nacionales e internacionales han coincidido en reconocer que las facultades patrimoniales son de libre negociación y están determinadas por la autonomía de la voluntad de las partes.

Al estar en presencia de un derecho especial de propiedad, se ha planteado que las dos formas arquetípicas mediante las cuales se negocian dichas facultades patrimoniales son (i) las cesiones y (ii) las licencias, sobre las que ahondaremos más adelante (Varela Pezzano, 2017, Pág.232).

En cuanto a la normatividad aplicable en el territorio nacional, encontramos que el artículo 30 de la Decisión Andina 351 de 1993 dispone que los contratos de cesión o concesión de derechos patrimoniales y las licencias de uso se rigen por la legislación de cada país miembro. Adicionalmente, el artículo 31 de la misma Decisión dispone que estos contratos deben ser interpretados de manera restrictiva. En Colombia, es la Ley 23 de 1982 la que hace menciones relativas a las cesiones y las licencias.

Como con cualquier otro derecho, la transferencia de la propiedad intelectual puede darse *mortis causa* (entre personas naturales) o por actos entre vivos (aplica para tanto persona jurídica como persona natural). Los activos intangibles pueden ser obtenidos por una multiplicidad de negocios jurídicos que dan lugar a su control y derechos sobre su explotación económica. Sin embargo, para efectos contables las NIC y las NIIF realizan exigencias particulares sobre el tema. Según el artículo 24 de la NIC 38, sobre el reconocimiento y valoración de los activos intangibles, el costo de la adquisición independiente de los derechos sobre un intangible será inicialmente el valor del activo. Esto quiere decir que se requiere que todas las transacciones hechas en relación con estos activos sean transables a su valor razonable (i.e. valor comercial). Valoración que permite profundizar nuestro conocimiento sobre la propiedad intelectual y proporcionar métodos de contabilidad y tributación estándares (Flignor & Orozco, 2017, Pág. 1).

#### a. Venta o cesión de los derechos sobre activos intangibles

La cesión, también conocida como transferencia de derechos patrimoniales, se realiza con la finalidad de disponer de la titularidad del derecho y es en muchos aspectos equiparable con el contrato de compraventa. El tratadista español (Bercovitz, 2009) al analizar específicamente contratos sobre propiedad industrial ha precisado lo siguiente sobre la cesión:

"La cesión es la transmisión de la titularidad plena sobre el derecho en cuestión.

La transmisión de la propiedad supone la transferencia al cesionario de la totalidad de las facultades que integran el derecho de exclusiva. Y también supone la posibilidad de que el cesionario transmita a su vez la titularidad que ha adquirido.

Es precisamente esta última facultad la que atribuye a los derechos de propiedad industrial la característica de la patrimonialidad, es decir, la susceptibilidad de ser negociados en el tráfico económico”.

Es importante hacer énfasis en el hecho de que solo son los derechos patrimoniales pueden ser objeto de este contrato, ya que, como es bien sabido los derechos morales en materia de propiedad intelectual son intransferibles. La cesión se concreta en un acuerdo en el que se acuerda un intercambio entre el titular de un derecho denominado cedente y el adquirente del mismo o cesionario a cambio de una contraprestación dineraria o en especie (Cosin Ochaita, 2007, Pág. 38). Aquí el adquirente de este cúmulo de derechos pasa a ocupar la posición del cedente, lo cual implica llevar consigo todos los beneficios y obligaciones derivadas de la titularidad de los derechos cedidos.

Este contrato se ve consagrado en la normativa interna, al menos en lo que derechos de autor respecta, en la Ley 23 de 1982 (modificada por la ley 1450 de 2011). Aquí se le define como un contrato mediante el cual una parte cede la titularidad del derecho a su contraparte contractual. En este punto la ley realiza ciertas exigencias respecto de estos contratos: (i) constar por escrito, (ii) su inscripción ante el registro nacional de derechos de autor, y (iii) la prohibición de ceder toda producción futura.

Las cesiones pueden ser totales o parciales, las primeras se caracterizan por transferir en un único acto todo el contenido del derecho, mientras que las segundas solo transfieren una parte del derecho determinado por las partes. Dentro de las posibilidades mencionadas con antelación,

pueden ser a su vez de carácter temporal, si la transferencia del derecho está enmarcada en límite temporal o permanente y por último pueden ser de carácter local o universal (Cosin Ochaita, 2007, Pág. 38).

Aunque es similar al contrato de compraventa observamos ciertas particularidades que los diferencian. En primera instancia estamos hablando de la entrega de un bien inmaterial, por ende más que la adquisición de un bien se habla de la obtención de un derecho. No solo se trata de la compra de un derecho, también es necesario resaltar que tal derecho se va a encontrar limitado por la territorialidad en la cual fue concebido. Adicionalmente es importante resaltar que, si bien este contrato surte efectos para las partes al momento de su celebración, a efectos de ser oponible a terceros, es imperativa la inscripción del mismo en el registro correspondiente. Este entendimiento de la entrega de los derechos se ve morigerado en el caso del *know how*, donde primero no hay limitación territorial y segundo se suele incluir una cláusula que prohíbe el uso de dicho conocimiento por parte del cedente (Guerrero Gaitán, 2009, Pág. 210). Por último, no sobra mencionar que de la obligación de ceder el activo nace, por buena fe, la necesidad de asegurarse que la titularidad de la propiedad intelectual en cuestión pase a manos del adquirente.

#### b. Licenciamiento de los derechos sobre activos intangibles

Ahora bien, los contratos de licencia son aquellos que autorizan un uso específico del derecho, como ocurre en contratos de edición o de representación. Este uso se da mediante la renuncia a las acciones previstas por la ley para proteger la propiedad intelectual o asegurar mediante todos los

actos necesarios que este tercero tenga la plena explotación del activo. En relación con la licencia, el tratadista español Bercovitz lo ha definido de la siguiente manera:

“[...] es el negocio jurídico en virtud del cual el titular de una patente, modelo de utilidad o diseño industrial autoriza a una persona para usar o explotar el objeto protegido por su título dentro de un ámbito geográfico concreto. [...] Normalmente la licencia es retribuida por medio de royalties o regalías, es decir, que es habitualmente un contrato oneroso; pero también son posibles las licencias gratuitas, como de hecho existen con frecuencia entre distintas sociedades de un mismo grupo” (Bercovitz, 2009).

En relación con las licencias, el legislador no se encargó de regular el contenido de las mismas, por el contrario, se limitó a establecer normas de interpretación del contenido del contrato. Se trata de un contrato nominado mas no tipificado, que se rige por el principio de independencia, interpretación restrictiva y principio de favorabilidad (Guerrero Gaitán, 2009, Pág. 210). Sin duda alguna, es un contrato que se rige por la buena fe contractual y supone la transmisión de todo el *know how* relativo a la explotación de un activo intangible (World Intellectual Property Organization, 2017).

Reporta cierto grado de complejidad realizar una clasificación de su naturaleza jurídica, debido, en parte, a que no existe consenso sobre sus elementos esenciales y en las diferentes maneras en que las partes pueden dar forma a este tipo de convenios. Sin embargo, es posible realizar una aproximación con base en su contenido obligacional. Nuevamente se puede dibujar un paralelo



con el contrato de compraventa, similar a lo que acontece con el de cesión, o con el de arriendo (como lo menciona la doctrina francesa). Sin embargo, existen diferencias claves con la cesión. La primera diferencia que se resalta entre esta figura contractual y la de cesión recae principalmente en la titularidad del bien. Si bien en los contratos de cesión hay un desprendimiento del activo intangible por parte del cedente en este caso el licenciatario mantiene para sí la titularidad sobre el activo. La segunda diferencia recae en que a diferencia de la cesión un licenciamiento permite que se entregue parcial o totalmente los derechos sobre el intangible. En vista de lo anterior la doctrina ha optado por darle una naturaleza de *sui generis* a este contrato.

Por parte del licenciatario, su obligación principal es la de autorizar al licenciado a hacer uso del intangible. Obligación en la cual, según la doctrina mayoritaria, se encuentran incorporadas otra serie de obligaciones, conocidas como “obligaciones de garantía”, relativas a asegurar el uso y goce pacífico del activo licenciado. Dentro de estas se encuentra el pago de las tasas necesarias para el mantenimiento del derecho sobre el intangible, abstenerse de otorgar derechos a otro sujeto sobre dicho activo, entre otras.

En tanto a las obligaciones propias del licenciado se aprecia que estas son elementos accidentales del contrato (Guerrero Gaitán, 2009, Pág. 220). Esto implica que no existen como tal unas obligaciones estándares en este extremo contractual, por el contrario, serán aquellas que las partes determinen en cada caso. Normalmente lo que se estipula es la realización de un pago en contraprestación de la licencia, pago que puede realizarse de diferentes formas (*e.g.* pago único, pago por cuotas, regalías). Aunque hay ciertas ocasiones en las cuales no se realiza un pago, por

ejemplo, podría otorgarse la licencia a un tercero para que este provea los insumos necesarios para el titular del intangible.

Por último, se debe mencionar que la principal diferencia entre estos dos contratos mencionados es que; mediante el contrato de cesión se da un desprendimiento de los derechos del titular, mientras que, en las licencias, al seguir los derechos en cabeza del titular, este puede seguir disponiendo de los mismos. Lo anterior, ya sea otorgando nuevos contratos de licencia o incluso contratos que supongan la transferencia de los derechos, siempre que no se vulneren con estos contratos derechos ya adquiridos (DNDA, 2016).

Al respecto, la más reciente jurisprudencia nacional, en concordancia con lo dicho, se ha pronunciado sobre la naturaleza de uno y otro contrato, así como de las diferencias existentes entre los mismos en los siguientes términos:

"En este orden, la diferencia de los señalados negocios jurídicos se advierte con claridad, por ejemplo, en el ámbito del *«régimen jurídico de la propiedad industrial»*, dentro del cual la *«licencia»* representa un mecanismo jurídico que posibilita al titular del derecho protegido, otorgar autorización a un tercero para la explotación de manera temporal de la respectiva *«creación industrial»*; mientras que la *«cesión»* constituye el instituto jurídico habilitado para la transferencia de la titularidad del derecho" (CSJ Sala de Casación Civil, 2017).

Así las cosas, de la cita transcrita se deriva que, hasta ahora, la jurisprudencia ordinaria ha entendido que la línea divisoria entre los contratos de licencia y de cesión viene dada por un criterio puntual: la transferencia de la titularidad del derecho objeto del contrato. De ahí que, la verificación de esa circunstancia constituya la piedra angular de los litigios en los que se discuta la titularidad sobre un intangible y, en esa medida, el material probatorio se vuelque sobre las facultades obtenidas por el adquirente en virtud del negocio jurídico y sobre las limitaciones que el mismo acuerdo haya impuesto al uso y explotación de la propiedad inmaterial.

A partir de esa conceptualización, a simple vista, la distinción entre los contratos de licencia y de compraventa parecer clara. No obstante, la práctica demuestra que las fronteras entre ambas instituciones resultan, cuando menos, difíciles de trazar (Baptiste, 2017). Profundizando en lo anterior, ponemos de presente casos en los que si bien formalmente se está ante un contrato de licencia, este se asemeja más a una cesión por contener elementos como otorgar exclusividad, garantizar al adquirente un monopolio en un territorio definido, o por el contrario que se de una cesión con un cumulo de restricciones para el adquirente. Piénsese, por ejemplo, en un contrato de licencia que otorgue al licenciataria la explotación exclusiva de una patente por término indefinido y que ese derecho sea oponible, incluso, al licenciador propietario del intangible.

Ante escenarios como el descrito, la jurisprudencia estadounidense se ha caracterizado por dejar a un lado la literalidad de los contratos y hacer prevalecer la realidad económica de las operaciones, en aplicación del principio anglosajón de sustancia sobre la forma. Dicha posición puede constatarse en la decisión *Fawick v. Commissioner* (1971), citada por Baptiste (2017), en la que la Corte de Apelaciones Estadounidense a fin de decidir si una operación determinada constituía una

licencia o una compraventa de una patente, haciendo uso del “*all substantial rights standard*”, decidió el caso atendiendo a la realidad y el trasfondo de la operación.

La abundancia de este tipo de convenciones privadas, particularmente en el marco de transacciones internacionales, pone de presente la relevancia de la distinción a que se ha hecho referencia en el contexto del tráfico comercial; máxime si se tienen presentes los efectos que se derivan de la titularidad de ese tipo de bienes en cuanto a la oponibilidad del derecho. De ahí que, al menos en lo que concierne al ámbito de aplicación del Derecho Privado y a las competencias asignadas por la ley a los jueces ordinarios, aunque ambas formas de transar con intangibles suponen diferenciaciones importantes, al momento de calificar una operación específica, por encima de la literalidad de los contratos, se debe analizar el trasfondo de la operación, el comportamiento de las partes y las circunstancias que rodean la misma, para lograr de esta forma una adecuada caracterización de la operación.

Lo anterior cobra especial relevancia en materia tributaria y, por supuesto, en el marco del impuesto a las ventas, en la medida en que desde hace varias décadas el ordenamiento fiscal ha definido tratamientos diferenciados para cada tipo de contrato. V.g., el contrato de licencia de intangibles ha estado gravado con IVA, por lo menos, desde que el artículo 33 de la Ley 383 de 1997 adicionó un párrafo tercero al artículo 420 del Estatuto Tributario, que incluyó dicho negocio jurídico dentro del concepto de servicios sometido a imposición indirecta. En contraste, las cesiones de bienes inmateriales solo han sido objeto del gravamen desde la modificación introducida al citado artículo 420 por la disposición 173 de la Ley 1819 de 2016, con las

restricciones que la misma norma precisó y que constituyen el asunto analizado en el segundo capítulo de esta investigación.

En definitiva, la difusa frontera entre los contratos de cesión y de licencia de propiedad intelectual es una de las temáticas que pone en evidencia las dificultades de interpretación a las que, a diario, se enfrentan los operadores jurídicos y, en especial, quienes aplican el Derecho Tributario, pues la tensión entre la sustancia económica y el ropaje contractual escogido por los particulares o, en términos más amplios, la tensión entre la autonomía de la voluntad y el interés público, generan un abanico de posibilidades que enriquecen el debate jurídico; y que, en casos como el colombiano, aún están pendientes de solución.

#### 4. VALUACIÓN DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES

En este último acápite del primer capítulo procederemos a abordar el tema de la valuación de activos intangibles y en particular aquellos relativos a propiedad intelectual. Esto, en razón de que la valuación ha demostrado ser una, si no, la herramienta más efectiva en la gestión de activos de inversión. Este es un tema fundamental, puesto que es solo a través de la valuación que los activos intangibles pueden cobrar relevancia en materia tributaria y eventualmente, es lo que permitirá delimitar la base gravable de un impuesto. Sin embargo, como ya lo habíamos vislumbrado con anterioridad solo nos centraremos en los intangibles que poseen valor económico<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Como bien lo explican Pombo y Rengifo: “Desde el punto de vista de la valuación, los intangibles tienen valor económico cuando son factores económicos en la producción de productos y servicios, cuando permiten, por su especificidad legal y económica, crear diferenciales de negocio que se traduzcan en diferenciales de creación de valor y de rentabilidad” (Rengifo & Pombo, 2015, pág.60).

Hay múltiples razones por las cuales se efectuaría la labor de valuación de un activo intangible, entre esas las más comunes son las que se relacionan a continuación:

- Para determinar los precios de transacción;
- Para reflejar una información veraz y precisa en los estados contables;
- Para lograr su adecuada gestión;
- Cuando se pretenden licenciar;
- Para realizar una adecuada planeación tributaria;
- En el marco de un litigio con el fin de asignar un valor a las pretensiones o estimación de perjuicios.

La operación tendiente a valorar los activos intangibles tiene repercusiones no solo financieras y contables, sino también de carácter legal.

Antes de ahondar en el tema propuesto, se debe lograr una claridad sobre qué es la valuación y no confundir el término con el de valoración<sup>13</sup>, en ese entendido y acudiendo en primera instancia a lo que al respecto dice la Real Academia de la Lengua Española (RAE, 2017), encontramos que es la acción y efecto de valorar y valorar es señalar el precio de algo. Acudiendo a una segunda fuente, esta vez de carácter legal como lo es la L.1673 de 2013 por la cual se reglamenta en nuestro país la actividad del evaluador, encontramos la siguiente disposición:

---

<sup>13</sup> Cuando se habla de valoración, estamos en el escenario en que las valoraciones se realizan sin estar el evaluador sujeto al cumplimiento de las obligaciones del estándar de valor razonable, ya que se considera que no aplica un marco legal ni normas contables o financieras, por el contrario, en el marco de una valuación si hay lugar a esta obligación pues se aplica la Regla Ética. (Pombo, 2015, Pág. 103-104).

**“Artículo 3°. Definiciones.** Para efectos de la presente ley se entenderán como:

(...)

**Valuación:** Es la actividad, por medio de la cual se determina el valor de un bien, de conformidad con los métodos, técnicas, actuaciones, criterios y herramientas que se consideren necesarios y pertinentes para el dictamen. El dictamen de la valuación se denomina avalúo” (L. 1673, 2013, artículo3).

En ese sentido, se observa una concordancia entre lo fundamental de las definiciones traídas a colación, y es que el objetivo de la valuación es lograr asignar un valor económico a algo. Ahora bien, debido a la multiplicidad de variables que entran en juego al momento de valuar, salta a la vista el hecho de que no estamos ante una ciencia exacta.

En particular, respecto de los activos objeto de estudio, no es un secreto que la valuación de esta clase de activos supone un reto por su naturaleza intrínseca, sin embargo, podríamos precisar que su mayor o menor valor es el resultado de su gestión eficiente a diferente nivel, operativo, comercial y financiero (Rengifo & Pombo, 2015, Pág.61). Así como cualquier otro activo, estos suponen beneficios económicos medibles para la unidad económica a la cual se circunscribe y la valuación económica representa una herramienta extremadamente útil para la gestión de esta clase de activos en especial cuando se está en el marco de las inversiones. Sin embargo, uno de los mayores obstáculos en el proceso de valuación es que en la gran mayoría de casos existe una imposibilidad de constatar o contrastar el valor de estos en un mercado autónomo (Nussenbaum, 2003, pág.71), a diferencia de lo que ocurre en la valuación de otro tipo de activos como los

tangibles donde el valor de mercado juega un papel primordial en la asignación de valor, en el caso de los intangibles no existe en la actualidad un mercado significativo ni activo de estos.

Así mismo, en razón de que la *summa divisio* de los activos intangibles se compone de (i) aquellos creados por la empresa, y (ii) aquellos adquiridos, se observa que en el primero de los casos la única información que se tiene que podría llegar a ser útil en el marco de una valuación, es aquella relativa a los costos de creación del activo mientras que en el segundo caso por lo general los activos no son adquiridos de manera aislada sino como parte de un todo global. Al respecto podemos afirmar que es incuestionable que, en el primero de los casos, los costos de creación y puesta en funcionamiento de un activo intangible tengan la capacidad para determinar su real valor, sería tanto como decir que una obra de arte cuesta, lo que cuesta los materiales. En el segundo de los escenarios, al hacerse una adquisición de carácter global, no se determina específicamente el costo de los activos intangibles. Es claro entonces que en ninguno de los dos escenarios la información es realmente útil, pues no reflejan los beneficios económicos que se de los mismos se recibirá en un futuro (Nussenbaum, 2003, pág.72).

Los activos intangibles deben evaluarse de acuerdo a su capacidad específica de creación de valor, independiente de los otros activos presentes en su entorno (Pombo, 2015, pág.299). Para lograr lo anterior hay una serie de aspectos que se deben tener en cuenta al momento de realizar la valuación, entre esos el más importante es la vida útil del activo, ya sea finita caso en el cual es amortizable o infinita.



Por la disimilitud entre las clases de activos intangibles que existen, así como sus características propias, se han forjado algunos métodos de valuación de estos activos con diferentes aproximaciones como el utilizado por Maurice Nussenbaum (Nussenbaum, 2003, pág.71), compuesto por tres acercamientos, a saber:

- **Teniendo en cuenta los costos:** en especial el costo histórico de constitución del activo o la inversión que supuso el mismo. De especial relevancia en el sector conocido como I+D (Investigación y desarrollo).
- **Teniendo en cuenta el valor de mercado:** se basa en las transacciones de activos comparables y el tiempo en el cual generar un retorno económico a su titular. Utilizado en ocasiones en transacciones relativas a marcas, pues por lo general conllevan el otorgamiento de una licencia y en materia de patentes.
- **Teniendo en cuenta la rentabilidad:** buscan determinar específicamente el monto del beneficio económico que reportará dicho activo y este se actualizará para determinar lo mismo en el futuro. Aplicable a activos como la clientela y cuántas ganancias le representan a la empresa.

Debido a los inconvenientes al momento de efectuar una valuación utilizando los métodos comunes para realizar las mismas, sin desestimar la importancia de estos activos intangibles en el tráfico comercial, lo que en la actualidad se está empleando para este propósito es el llamado justo valor. Este concepto que fue ampliamente desarrollado por la Autoridad fiscal estadounidense

(IRS, 59-60)<sup>14</sup>no se debe confundir con el concepto de justo valor de mercado (*fair market value*) pues este supone la existencia de un mercado activo que como ya se planteó no existe en este caso. Volviendo al concepto del justo valor el IRS lo definió como aquel precio al que un bien puede intercambiarse entre un comprador y un vendedor en la situación en que ninguno de los dos actores se encuentre en la obligación de vender ni de comprar respectivamente y adicionalmente que ambos contratantes tengan un conocimiento de los factores relevantes en la formación de ese precio. En numerosas ocasiones, el justo valor está siendo determinado considerando las ganancias que se perciben efectivamente de la utilización del activo por sí solo considerado. Y es por esto que se intensifica la importancia de la separabilidad del activo intangible, pues de no ser identificables y separables los beneficios que se reporten, harán parte del *goodwill*.<sup>15</sup>

Para cerrar este primer capítulo, se enfatizará en que uno de los más grandes retos que se afronta en la actualidad en esta materia es lograr que los estados financieros reflejen mejor el valor real de mercado de sus activos (Rengifo & Pombo, 2015, Pág.68). Y debido a que la valuación es el soporte contable y financiero de este proceso, como bien lo expone B. Lev, la falta de reconocimiento de los intangibles en los estados financieros conduce a una mala valuación, menor inversión y evasión tributaria (Rengifo & Pombo, 2015, Pág.52). La administración tributaria se ha venido percatando de esto, y ha ahondado esfuerzos tendientes a lograr la coherencia de tratamiento y armonía entre la legislación tributaria y contable. Prueba de esto, es la consagración por parte del legislador de un sistema de conexión formal entre la contabilidad financiera y la

---

14 IRS Revenue Ruling 59-60. Propósito del mismo “The purpose of this Revenue Ruling is to outline and review in general the approach, methods and factors to be considered in valuing shares of the capital stock of closely held corporations for estate tax and gift tax purposes.”

15 “En términos generales, el valor del *goodwill* es la cuantía residual que queda después de que se han restado del valor de la empresa los valores de todos los activos tangibles, intangibles y monetarios identificables, ajustados por pasivos actuales o potenciales”. (Registro Nacional de Avaluadores, 2012).

normativa tributaria, cambio que inició con la Ley 1314 de 2009 y como ya se había mencionado, las normas contables tendrán incidencia cuando las normas tributarias hagan expresa remisión a estas o se esté ante un vacío normativo.

Aunque la relevancia de estos activos comienza a llamar la atención de la administración tributaria, se debe tratar con más profundidad y certeza la manera en que estos se fiscalizan. Adoptar una posición activa en el tema, minimizará la evasión fiscal y podría llegar a evitar en buena medida que se den procesos de relocalización de intangibles de propiedad intelectual a otras jurisdicciones en búsqueda de un tratamiento tributario más beneficioso. Adicionalmente frenaría el fenómeno que se da hoy en día, consistente en que los recursos destinados a desarrollar internamente estos activos sean gastados en el periodo contable y no capitalizados en los estados financieros como ocurre con los tangibles. Esto se traduce en que estos recursos “desaparecen” vía gastos en los estados financieros y no llegan a ser parte o conformar un capital productivo registrado contablemente (Rengifo & Pombo, 2015, Pág.51).

Por su parte, las políticas fiscales que se adopten pueden estimular la investigación científica y la innovación a través de incentivos fiscales. Es claro que si se les da un manejo adecuado a los activos intangibles, esto se podría reflejar en un aumento en la innovación del país, volviéndose atractivo para las empresas desarrollar y localizar estos activos en el país. Previniendo así, que ocurra lo que hasta el momento se ha evidenciado, y es que las multinacionales hagan uso de estos activos para minimizar sus cargas fiscales consolidadas. Lo anterior se debe a que estos activos, por una parte, suponen una mayor facilidad de movilidad en comparación a otros activos de carácter físico o humano, por otra parte, por su naturaleza única su precio real es fácilmente

manipulable. Estas dos razones expuestas convierten a estos activos en instrumentos perfectos para desarrollar estrategias de planeación tributaria.

## CAPÍTULO II.

### TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL MARCO DEL NUEVO HECHO GENERADOR DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

#### 1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA); ANTECEDENTES, CARACTERÍSTICAS Y PANORAMA GENERAL.

Antes de ahondar en el objeto de estudio de esta tesis, que es precisamente la introducción de un nuevo hecho generador<sup>16</sup> en el IVA, conviene realizar algunas precisiones sobre este impuesto, así como conocer sucintamente los antecedentes que llevaron a la introducción de este nuevo hecho generador.

Por su estructura y configuración, se trata de un impuesto, de gran relevancia, entre otras causas, gracias a su amplio poder recaudatorio. En efecto, como se explicará a continuación, el impuesto sobre las ventas o impuesto al valor agregado (IVA) es uno de los principales pilares tributarios del Gobierno Nacional colombiano (H. & Tovar, 2007). Este impuesto en nuestro país data, o tuvo una primera aparición, con la Ley 21 de 1963, por medio de la cual se establecían los impuestos nacionales sobre

---

16 Si bien la doctrina internacional emplea el concepto de “hecho generador” como sinónimo de “hecho imponible”, a efectos de referirse a la delimitación teórica de la relación jurídico tributaria compuesta por los elementos subjetivo (activo y pasivo) y objetivo (aspectos material, temporal, espacial y cuantitativo), en el contexto colombiano, el artículo 338 de la Constitución hace uso de aquel término para denotar el aspecto material del elemento objetivo del hecho imponible y, en consecuencia, esa ha sido la acepción ampliamente difundida a nivel nacional, tanto en la jurisprudencia constitucional y contenciosa como en buena parte de la doctrina. Por ese motivo, el presente documento utiliza la expresión “hecho generador” en el mismo sentido planteado por la Carta Política.

las ventas de artículos determinados, efectuadas por parte de productores u importadores (Rodríguez Vásquez, 2017). En ese momento, fue concebido como un tributo de carácter monofásico a las actividades de manufactura e importación (David Romero, 2016). Sin embargo, con el pasar del tiempo y gracias al creciente déficit fiscal colombiano, este gravamen sufrió intensas modificaciones, para convertirse en un impuesto de naturaleza plurifásica que grava todas las fases del proceso de producción.

Pues bien, para el año 2014 representaba aproximadamente el 43% de los ingresos tributarios de la Nación (Piza, 2015 p.19), panorama que ha venido mejorando después de la entrada en vigencia de la Ley 1819 de 2016 de acuerdo con la información proporcionada por la DIAN, en la que se constata que el recaudo de IVA para la vigencia 2017 aumentó en 24% (DIAN, 2018). Como bien se afirma en la exposición de motivos de la Ley 1819 de 2016, es un tributo que ofrece ventajas sustanciales en términos de suficiencia, neutralidad y facilidad de gestión (Exposición de motivos L.1819, 2016, Pág.109).

Sin embargo, la neutralidad<sup>17</sup> que se predica de este impuesto, no se comparte por todos los sectores de la doctrina, e incluso ha sido el corazón de múltiples pronunciamientos y críticas al IVA. Al respecto, y de manera muy acertada desde mi punto de vista, la Dra. Catalina Hoyos afirma que en Colombia, el IVA no se limita a gravar el consumo y carece de neutralidad. Las constantes reformas a las cuales ha sido sometido este impuesto, han desdibujado la naturaleza

---

17 Se entiende que un impuesto es “neutro”, cuando, como dice DUVERGER no tiene por objeto ejercer una presión sobre los contribuyentes para incitarlos a una acción o a una abstención cualquiera. (Plazas Vega, 2000.pág.698).

para la cual fue concebido, si a lo anterior se le suman las deficiencias en su diseño y aplicación, esto conduce a que este impuesto logre distorsionar en el país las decisiones tanto en materia de inversión como de producción, lo cual no debiera ser así consultando la vocación de neutralidad que deben poseer los impuestos. Como bien lo precisa la Dra. Catalina Hoyos (2014), en un ejemplo que muestra claramente como se ha venido desdibujando la filosofía del impuesto, es que en Colombia el IVA no solo grava el consumo sino también la inversión, impactando el desarrollo del ciclo económico. En reiteradas oportunidades, el ICDT ha resaltado la importancia de que los Estados procuren fomentar la adquisición de activos productivos por parte de los agentes económicos internos, y de esta forma atraer la inversión, lo cual se ha logrado en un importante número de países mediante la disminución de la carga impositiva en la compra de bienes de capital, al permitir el descuento del IVA soportado en estas operaciones (ICDT, 2016). A pesar de lo anterior, nuestro sistema tributario se ha mantenido ajeno a estas prácticas, lo cual, se puede vislumbrar en lo ocurrido con la más reciente reforma, ya que no se eliminó el IVA producto de la adquisición o importación de bienes de capital a pesar de haber sido una recomendación de la Comisión de Expertos<sup>18</sup>.

En vista de (i) los incuestionables problemas que presenta el impuesto,(ii) las consecuencias a causa de estos, así como (iii) la necesidad imperiosa de remediar esta situación, desde que se

---

18 La Ley 1739 de 2014, introdujo dentro de sus mandatos, más específicamente su artículo 44 la conformación de una Comisión de Expertos, para que llevaran a cabo un estudio del sistema tributario colombiano, así como de proponer reformas que llevarán a un más equitativo y eficiente sistema tributario. Su labor culminó, con la presentación de un informe final en diciembre de 2015. Informe completo disponible en: <https://comisionreformatributaria.files.wordpress.com/2015/03/informe-final-de-la-comisiocc81n-versiocc81n-final2.pdf>

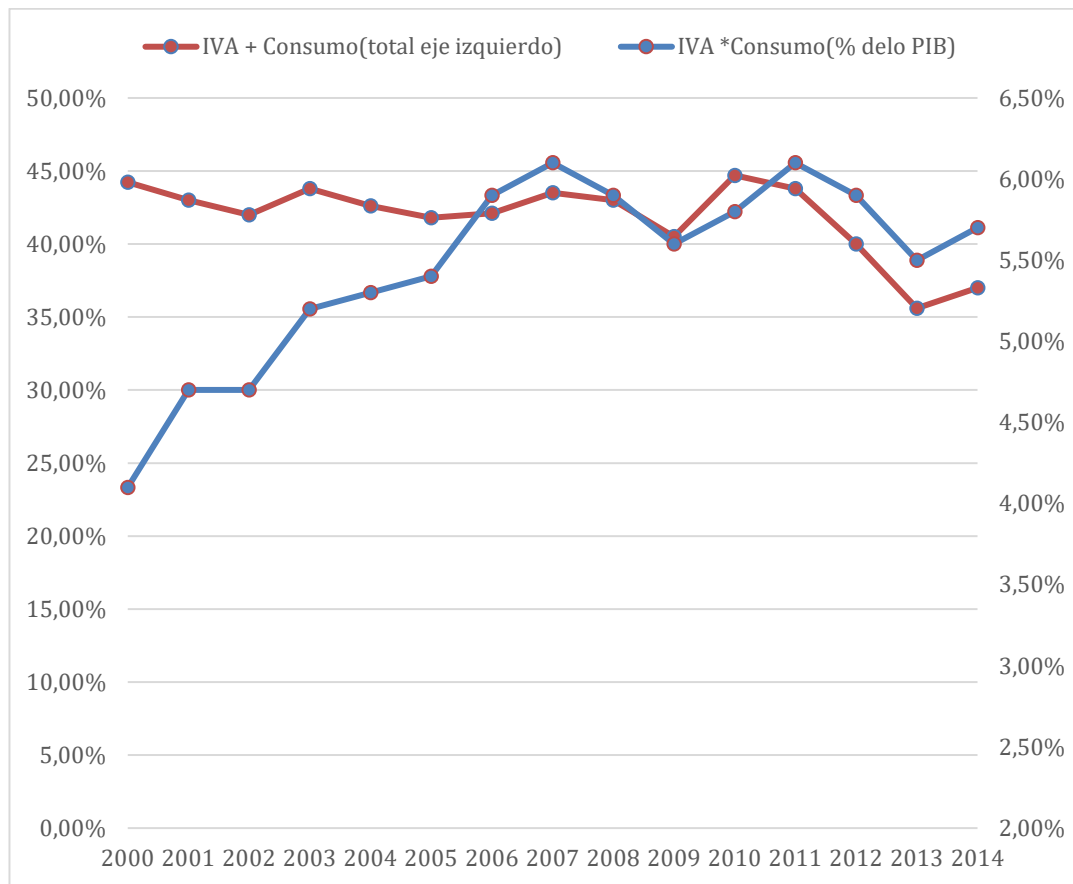
sancionó y aprobó la Ley 1739 de 2014, en la cual se anunció la más reciente reforma, se hizo claro que el IVA sería materia central de la misma (ICDT, 2017). Esto, llevó a que la Comisión de Expertos se pronunciara al respecto, pronunciamientos que en su mayoría fueron incorporados en la exposición de motivos de la L. 1819 de 2016, la más reciente reforma tributaria.

Dentro de los hallazgos hechos por la Comisión de Expertos en materia de IVA, se resalta (i) el bajo recaudo que está generando en comparación con otros países de América Latina y otros países miembros de la OCDE, así como (ii) la baja productividad del impuesto. Se llama especial atención respecto del gasto indirecto que en que incurre la Nación, de conformidad con la terminología presupuestaria, debido al amplio listado de bienes excluidos y exentos del impuesto, al igual que las inequidades y distorsiones económicas generadas por el tratamiento disímil que reciben las diferentes actividades económicas, problema del que no se escapa el nuevo hecho generador del IVA, tal y como se explicará más adelante. La información antes presentada, se hace expresa en los siguientes gráficos:



**Gráfico No. 3**

*Evolución del recaudo del IVA más consumo*



Nota. Elaboración propia, recuperada de: Informe final de la comisión de expertos para la equidad y competitividad tributaria. Presentado al Ministerio de Hacienda y de Crédito Público. Diciembre 2015. Pág. 89.

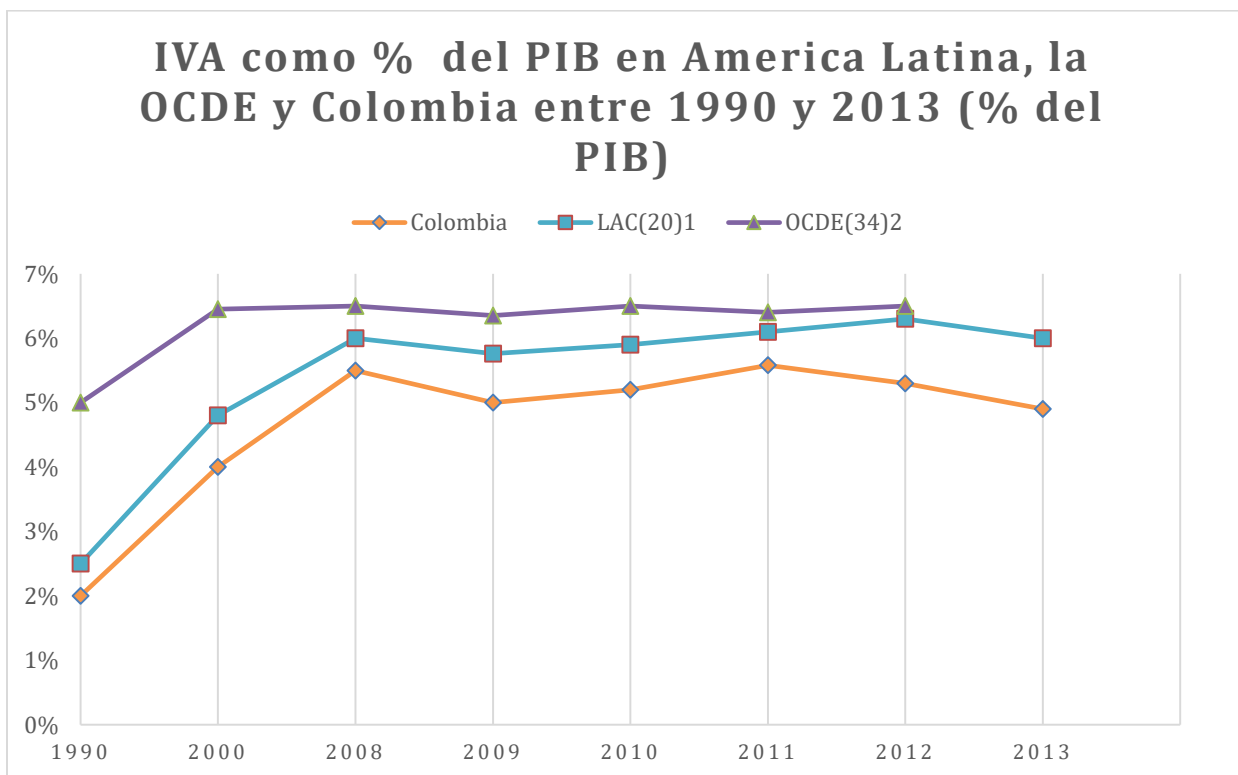
La situación, es aún más preocupante, si se compara a Colombia con otros países de Latino América o con otros países miembros de la OCDE. Las múltiples exenciones y exclusiones presentes en el impuesto, afectan la productividad y eficiencia del mismo, adicionalmente erosionando significativamente la base gravable, y lo que es peor, carecen de un sustento técnico

y empírico de peso (*Exposición de motivos L.1819*, 2016, pág.114-115). Si a esto se le suma que la tarifa hasta antes de la reforma era baja comparada con otros países de América Latina y OCDE, esto se traducía en un recaudo bajo, tal y como se puede apreciar en los siguientes gráficos:

#### Gráfico No. 4

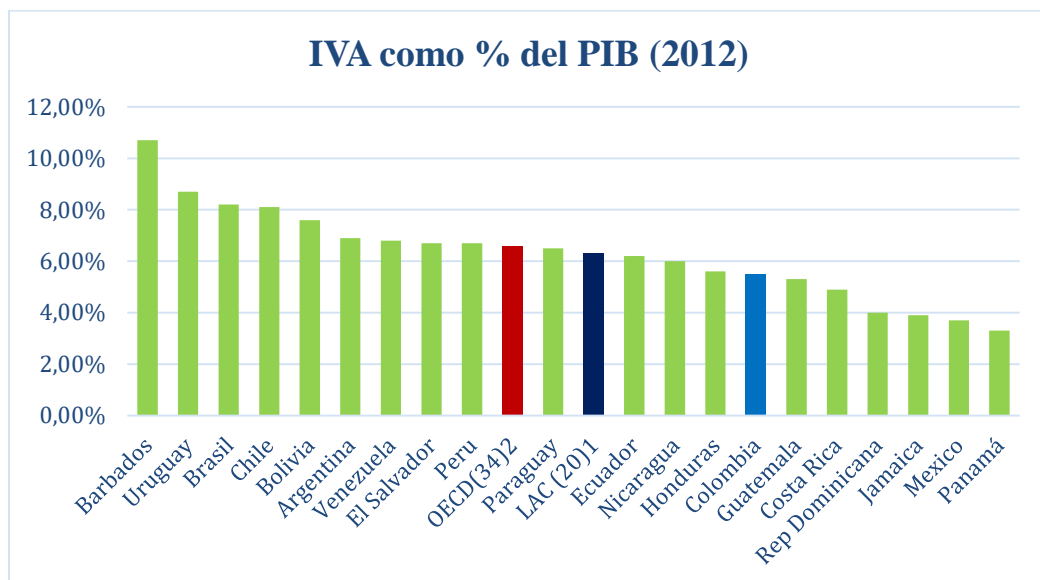
*IVA como porcentaje del PIB en América Latina, la OCDE y Colombia entre 1990 y 2013*

*(% del PIB).*



## Gráfico No. 5

*IVA como % del PIB (2012)*



Nota. Elaboración propia, recuperadas de: Informe final de la comisión de expertos para la equidad y competitividad tributaria. Presentado al Ministerio de Hacienda y de Crédito Público. Diciembre 2015. Pág. 90.

Como se puede extraer de los gráficos, esta no es una problemática reciente. Colombia históricamente ha recaudado menos que el promedio de países en América Latina, y esto se debe principalmente a factores como la tarifa en el IVA, el tamaño o dimensión de la base gravable y

los elevados niveles de evasión. Mientras el promedio de ingresos fiscales en los países de América Latina es de 22,8 por ciento, en Colombia estos recursos alcanzaron un 20,8 por ciento (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017). Otra cifra bastante dicente al respecto es aquella presentada en la exposición de motivos, razón por la cual me permito traerla a colación, esta expone lo siguiente: mientras en los países con IVA más productivos, por cada \$100 de recaudo potencial se recogen \$80, en América Latina se recogen un poco más de \$50 en promedio y en Colombia cerca de \$40 (*Exposición de motivos L.1819*, 2016, Pág.115).

Se concluye de lo anterior que es imperante que se hagan modificaciones que logren aumentar la productividad, eficiencia y equidad del impuesto (*Exposición de motivos L.1819*, 2016, Pág.89). Y es en respuesta a estos hallazgos que la reforma de 2016 pretende modificar tres impuestos indirectos: el IVA, el Impuesto al Consumo y el GMF. En cuanto al IVA, tema focal del escrito, la reforma pretende generar mayores recursos, esto mediante la solución de los problemas de carácter estructural que presenta el impuesto, aumentando la tarifa, expandiendo la base gravable, y disminuyendo los niveles de elusión y evasión del impuesto.

Con la intención de expandir la base poblacional que contribuye al pago del impuesto, se estableció dentro de los hechos generadores toda prestación de servicios realizadas desde el exterior, la inclusión de ventas de inmuebles y, por último, gravar la venta o cesión de derechos

sobre activos intangibles relacionados con la propiedad industrial<sup>19</sup>. Y es en esta última inclusión en la que se centra el presente escrito.

Ahora bien, previo a ahondar en las consideraciones sobre el hecho generador, vale la pena efectuar algunas puntualizaciones sobre la categorización teórica del impuesto a las ventas, de conformidad con las categorías identificadas por la doctrina. Así, lo primero que cabe destacar, como se anticipó, es que el tributo goza de un carácter plurifásico, de tal suerte que todos los eslabones que agregan valor al bien vendido o al servicio enajenado (desde la obtención de la materia prima hasta que el producto o servicio llega a manos del consumidor final) están gravados con IVA.

Lo anterior no implica que la carga financiera recaiga sobre el vendedor de los bienes o el prestador de los servicios sometidos a gravamen, pues, como bien apunta el profesor Plazas Vega (2015), el impuesto al valor agregado es el clásico ejemplo de un medio impositivo indirecto, en la medida en que el sujeto pasivo (quien realiza la actividad gravada, v.g. quien vende) está habilitado por las normas fiscales (expresa o tácitamente) para repercutir el impuesto a un tercero, es decir, para obtener de este tercero las sumas que deben pagarse al fisco por concepto del tributo. Así pues, en la *praxis*, catalogar el IVA como un medio impositivo indirecto implica reconocer, como lo han hecho la doctrina y la jurisprudencia, que el responsable del impuesto (obligado tributario principal) no es el titular de la capacidad económica que, por cuestiones de política fiscal, el legislador pretende someter a imposición; pero que, por las mismas razones, es él, y no otro sujeto, quien debe responder ante la Administración

---

<sup>19</sup> Si bien se plasmó así en la ley, en el proyecto de reforma inicial, se pretendía gravar de forma generalizada la venta de derechos intangibles.

por el pago de la deuda tributaria (obligación sustancial) y por el cumplimiento de los deberes formales que de ella se derivan.

Pues bien, los anteriores planteamientos sobre la naturaleza indirecta del tributo, a su vez, sirven para justificar que su objeto imponible corresponde al consumo, pues, como se vio, quien soporta el impuesto desde una perspectiva financiera es el comprador de los bienes o beneficiario de los servicios (consumidor), aún cuando el encargado de efectuar el pago y presentar la declaración sea el vendedor o prestador (del régimen común). Ello se advierte, además, gracias al hecho de que, por expresa disposición legal, el IVA sea un componente del precio de los bienes y servicios gravados y, en consecuencia, deba ser incluido en la factura que expide el responsable (vendedor, sujeto pasivo). La finalidad de este tributo consiste, entonces, desde un punto de vista teórico, en someter a imposición aquella parte del ingreso que los administrados destinan al consumo, razón por la que recae sobre la venta de bienes y prestación de servicios en el territorio colombiano, como se ha explicado.

En suma, el IVA, se caracteriza por ser: un gravamen al consumo, del orden nacional y naturaleza indirecta, estructurado bajo la modalidad de impuesto al valor agregado, de tal suerte que, como se anticipó en precedencia, solo recae sobre el mayor valor que se genera por transformarlo o por la utilidad percibida al enajenarlo o prestar el servicio (Rodríguez Vásquez, 2017). Esta última consideración tendrá especial relevancia al momento de calcular la cuota tributaria, en la medida en que los sujetos pasivos podrán descontar la cuantía del IVA soportado para producir el bien o servicio gravado, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 490 del Estatuto Tributario.

## 2. LA INCLUSIÓN DEL NUEVO HECHO GENERADOR DEL IVA; LITERAL B

### ARTÍCULO 420 DEL ET

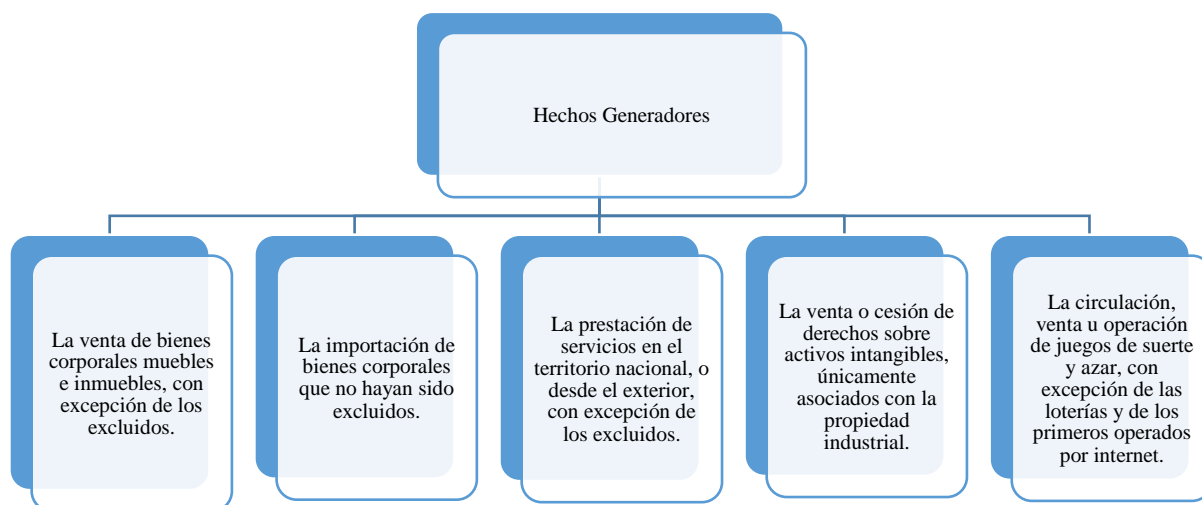
El hecho generador de un impuesto es “el elemento de la realidad que selecciona el legislador para establecer el tributo y que existe antes de la aparición del tributo” (Piza, 2015, Pág. 314). En un sentido similar, Plazas Vega (2015) define el concepto de hecho generador como el presupuesto fáctico determinante de la carga fiscal. Al respecto, el Consejo de Estado mediante sentencia del 3 de diciembre de 2009 consideró que:

La obligación tributaria sustancial nace de la realización del hecho generador, que es el presupuesto fijado por la ley para configurar cada tributo; es el supuesto de hecho que, por ser indicativo de capacidad económica, ha sido seleccionado por el legislador para vincular a su realización el nacimiento de una obligación de pago de un tributo (Consejo de Estado, 2009).

En el caso del IVA, que es el que interesa a los efectos de este documento, el hecho generador del IVA se conforma, como en todos los demás casos, de dos elementos: el objetivo y el subjetivo, sin embargo, para efectos del presente escrito, cobra especial relevancia el aspecto material del elemento objetivo, esto es, el hecho, acto, contrato, o manifestación de capacidad económica que se somete a tributación. Por esa razón, a continuación, se presenta una representación gráfica de los diferentes presupuestos fácticos gravados por el impuesto en comento:

## Gráfica No. 6

### *Hechos Generadores del IVA*



Nota. Elaboración propia, recuperada de: Manual Práctico de IVA y Facturación 2017. Legis.

Pág. 40.

Hasta el momento previo a la Reforma de 2016, y a diferencia de la gran mayoría de los países, la venta de activos intangibles que se llevaban a cabo en el territorio nacional no eran objeto del



gravamen con IVA<sup>20</sup>. Antes de que la Ley 1819 de 2016 introdujera las modificaciones que comentaremos, la redacción del artículo 420 del Estatuto Tributario, encargado de delimitar el aspecto material del elemento objetivo del hecho imponible del tributo analizado, fijaba como hecho generador, entre otros, la venta de bienes corporales muebles. Así, era claro que los bienes incorporeales no estaban sometidos al impuesto, o, dicho de otro modo, la venta de intangibles no estaba gravada con IVA, porque no hacía parte de los supuestos fijados por la norma que precisaba el hecho generador del impuesto<sup>21</sup>.

Atendiendo a esto, una de las propuestas hechas por la Comisión de Expertos se encaminaba a que las ventas que involucraran activos intangibles fueran gravadas con IVA. Si se acude a la exposición de motivos de la L. 1819 de 2016 se encuentran la sugerencia de las siguientes modificaciones, en cuanto a nuestro objeto de estudio:

Las modificaciones al Estatuto Tributario propuestas son las siguientes:

i) Artículo 420 del Estatuto Tributario (hechos sobre los que recae el impuesto):

Se propone redefinir el hecho generador para incluir los intangibles dentro de los bienes y servicios gravados y aplicar el principio de destino en los servicios  
(*Exposición de motivos L.1819, 2016, Pág.120*).

---

20 En muchos otros países, se gravan las relacionadas con software, marcas, patentes, bases de datos e información y registros sanitarios y de otra índole. Así mismo, en muchos países se excluye el goodwill (crédito mercantil) pagado que se genera como resultado de la compra de establecimientos comerciales o de compañías. (Comisión de Expertos, 2015, pág.100)

21 Si bien es cierto que buena parte de la doctrina, e incluso la jurisprudencia de la Sección Cuarta del Consejo de Estado, sostienen que la ausencia de realización del hecho gravado por el IVA equivale al concepto de “exclusión”, no compartimos la tesis planteada, en la medida en que, como bien aclara el profesor Muñoz, en el contexto del impuesto a las ventas, las exclusiones constituyen supuesto de exención sin derecho a descuento (en Piza, 2015).

La justificación dada para realizar dichas modificaciones se expone a continuación:

Así, las modificaciones en el artículo 420 del Estatuto Tributario buscan extender el hecho generador en el Impuesto sobre las ventas con la inclusión de nuevos supuestos que se consideran ventas y servicios gravados con el Impuesto, así:

Ventas de bienes: con la modificación del literal a) del artículo 420 del Estatuto Tributario se extiende el hecho generador a aquellos supuestos en donde se realicen transacciones sobre bienes incorporales (intangibles) e inmuebles, siempre y cuando la misma legislación tributaria no la considere como excluida.

Se aclara que, dentro de la sujeción del impuesto, se incluyen las ventas de intangibles realizadas desde el exterior y no se restringe exclusivamente a operaciones realizadas en el territorio nacional (*Exposición de motivos L.1819, 2016, Pág.120*).

Atendiendo a lo anterior, el texto presentado a la ponencia del primer debate era el siguiente:

**“Art 420.El impuesto a las ventas se aplicará sobre:**

Las enajenaciones asociadas a activos intangibles, entendiendo por estos, los supuestos protegidos por el régimen de propiedad industrial tales como marcas, patentes, diseños industriales.”

Al detallar el texto presentado, se debe hacer dos apreciaciones; la primera respecto de los activos intangibles diferentes a los relacionados con propiedad intelectual, y la segunda respecto de los activos intangibles relacionados con propiedad intelectual específicamente.

Las acciones, en nuestro ordenamiento son catalogadas como bienes incorporales al ser títulos que incorporan derechos representativos de obligaciones de hacer exigibles respecto de terceros, así mismo las partes de interés y las cuotas sociales, si bien no son títulos, de ellas surge la condición de socio, la cual otorga los mismos derechos previstos para las acciones (ICDT, 2016). En ese entendido, inicialmente en el nuevo hecho generador del IVA se gravaría la venta de acciones, al igual que la cesión de cuotas o partes de interés. Al respecto, el ICDT opinó que esto, llevaría indefectiblemente a que se produjese un desestimulo en la adquisición de acciones como activo fijo de parte de extranjeros no declarantes<sup>22</sup>, adicionalmente se vería igualmente afectado en negocio bursátil en acciones, por el impacto en la rentabilidad de la operación. Sobre el particular, se comparte la acertada apreciación del Doctor. Mauricio Plazas Vega al reconocer el acierto que tuvo el Congreso de la República al haber acogido la recomendación de no gravar de manera generalizada los bienes incorporales, en especial las acciones por las repercusiones que en materia de inversión se podrían generar (ICDT, 2017).

En relación con la segunda apreciación, se observa que el texto hace referencia a los activos intangibles, sin ninguna otra consideración, y más adelante, erróneamente o dando un alcance inapropiado, se afirma que se entiende por estos los protegidos por el régimen de propiedad industrial, desconociendo los demás activos intangibles, y en especial los de propiedad intelectual.

---

22 Esto, pues si el adquirente de las acciones trata las mismas como activo fijo, la causación del IVA supone un sobre costo de las mismas, caso en el cual si el adquirente es declarante de renta solo podrá recuperar dicho sobre costo como deducción al impuesto sobre la renta, por el contrario si el adquirente no es un declarante, solo eventualmente se podrá recuperar el IVA en el momento de una venta posterior (ICDT, 2016).

No es entendible la justificación de la restricción que se incluye en la redacción del artículo, pues tanto en el informe final de la Comisión de Expertos como en la exposición de motivos de la reforma, se habla de gravar las transacciones que conciernen activos intangibles, sin más restricción. Ya en la redacción del artículo se dispone que solamente serán aquellos de propiedad industrial, lo cual genera consecuencias inmediatas en el alcance y eficacia del hecho generador introducido.

El texto final, aprobado e introducido al Estatuto Tributario fue el siguiente:

**“Artículo 420. Hechos sobre los que recae el impuesto.**

El impuesto a las ventas se aplicará sobre:

(...)

**b) La venta o cesiones de derechos sobre activos intangibles, únicamente asociados con la propiedad industrial.**

(...)” (Subrayado y negrilla fuera de texto)

La inclusión de este hecho generador, responde también, en buena medida, a las recomendaciones de la OCDE acerca de la importancia de gravar con IVA estos supuestos, así como evitar la erosión de la base imponible, en especial cuando, un consumidor adquiere bienes y servicios intangibles de un proveedor ubicado en el extranjero (Piza, 2017 Pág.472).

Al introducir el nuevo hecho generador, también fue necesario hacer una modificación al artículo 421 del ET (el cual desarrolla el concepto de venta para efectos del IVA) ampliando el concepto de venta para el impuesto. En el marco de este impuesto, es importante precisar que no se utiliza el alcance de la definición de venta que consagra el Código Civil Colombiano ni aquella del Código de Comercio.<sup>23</sup> Aquello que se considera venta incluye una serie de supuestos diferentes al intercambio de cosa por precio y por ende es más amplia, lo cual se ilustra en el artículo 421 del ET, el cual se transcribe a continuación:

“Artículo [421](#). *Hechos que se consideran venta.* Para los efectos del presente

libro, se consideran ventas:

- a) Todos los actos que impliquen la transferencia del dominio a título gratuito u oneroso de bienes corporales muebles e inmuebles, y de los activos intangibles descritos en el literal b) del artículo [420](#), independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes, sea que se realicen a nombre propio, por cuenta de terceros a nombre propio, o por cuenta y a nombre de terceros; (...).”

Hecha la aclaración precedente, y como ha de esperarse, existen algunos aspectos de la disposición en cuestión que pueden llegar a generar inconvenientes en su interpretación y posterior

---

<sup>23</sup> Del artículo 1849 del Código Civil Colombiano se desprende que la venta es el intercambio de cosa por precio.

aplicación, tales como, aquello que abarca el concepto de activo intangible de propiedad industrial. Por otra parte, se detectan unas falencias que tienen consecuencias poco deseadas en el funcionamiento del hecho generador, en primera medida la restricción encaminada a gravar exclusivamente los activos intangibles relativos a propiedad industrial, así como la imposibilidad de gravar con IVA los activos de carácter fijo. Estos temas, serán abordados en el siguiente apartado del texto.

### 3. PROBLEMÁTICAS DEL NUEVO HECHO GENERADOR

- a. Delimitación de los activos intangibles asociados con la propiedad industrial  
objeto del hecho generador.

Si bien existen activos intangibles de propiedad industrial de gran reconocimiento, tal y como se expuso en el primer capítulo, no hay una lista exhaustiva ni aceptada mundialmente de aquellos activos que se consideran de propiedad Industrial. Lo anterior supone un problema de delimitación de aquello que puede eventualmente ser gravado con IVA. La Decisión Andina 486 de 2000 de la Comisión de la Comunidad Andina de Naciones estableció el Régimen Común sobre Propiedad Industrial para los países miembros de la CAN, entre los que se encuentra Colombia. La mencionada normatividad comunitaria cataloga como derechos de propiedad industrial los siguientes:

A. Patentes de Invención
B. Modelos de Utilidad

C. Esquemas de trazado de circuitos integrados
D. Diseños Industriales
E. Marcas (Incluyendo las Marcas Colectiva y de Certificación)
F. Lemas Comerciales
G. Nombres Comerciales
H. Rótulos y Enseñas
I. Indicaciones geográficas (Incluyendo denominaciones de origen e indicaciones de procedencia)
J. Secretos Empresariales

La

normatividad tributaria en relación con el nuevo hecho generador no es clara en precisar que activos de propiedad industrial serán objeto de Gravamen con IVA, y por ende, en principio lo que se podría concluir es que son aquellos incluidos en la normativa Comunitaria, por contener el régimen común de la Propiedad Industrial que rige en el país.

Sin embargo, la Administración Tributaria no ha brindado aun completa claridad al respecto, de momento, lo único recurrible es el Concepto 005840 de marzo 17 de 2017 de la DIAN. En este, la entidad se pronuncia afirmando que el nuevo hecho generador no hace referencia exclusivamente a aquellos activos intangibles de propiedad industrial relacionados en la Decisión 486 de 2000. Lo expresado por el anterior concepto brinda una claridad parcial sobre esta cuestión en particular, no obstante, deja abierta aún la discusión del alcance de la expresión “activos de

propiedad industrial” presente en el nuevo hecho generador del IVA, lo cual indefectiblemente genera incertidumbre en el administrado y en la administración misma por la falta de precisión de la disposición.

De lo anterior podríamos extraer que hacen parte de los activos de propiedad industrial a los que se refiere el hecho generador, y por ende sometidos a imposición; los signos distintivos, como las marcas, nombres y enseñas comerciales las denominaciones de origen y los lemas comerciales, por otro lado, tenemos las nuevas creaciones como las patentes (de invención y de modelo de utilidad), diseños industriales y los esquemas de trazados de circuitos integrados, todos incluidos en la Decisión 486 de 2000 y otros no determinados. Dejando así la puerta abierta a otros supuestos que puedan llegar a caracterizarse como activos de propiedad industrial con posterioridad.

Un inconveniente que probablemente no se previó al momento de la redacción de la disposición en cuestión, es que, si se acoge la definición de activo intangible propia de la normativa contable, la cual fue abordada en el primer capítulo del presente escrito, en razón de la carencia de definición en la normativa fiscal, se crean aún más restricciones en la aplicación del impuesto. Lo anterior debido a que aquellos intangibles que no cumplan con los requisitos necesarios para ser catalogados como activos intangibles dispuestos en la normativa contable, escaparan del ámbito de aplicación del hecho generador. El problema es tal, que solo por mencionar un ejemplo, a la luz de la normativa contable, las marcas y listas de clientes generadas internamente se escapan de la órbita de lo considerado como activo intangible, siguiendo lo dispuesto en la NIC 38 (NIC 38, 2005, párr. 63).



## b. Inequidades en el tratamiento ¿Privilegiando a las industrias creativas?

Es un hecho que los tratamientos disímiles en materia tributaria generan inequidades y distorsiones indeseables en la economía. En opinión de quien escribe, este hecho generador está creando exactamente eso al limitarse a gravar activos intangibles de propiedad industrial, favoreciendo a todas luces los demás activos intangibles, como aquellos de propiedad intelectual.

Hoy día las industrias creativas, compuestas por la industria discográfica, cinematográfica, editorial, la fotografía, los videojuegos, el diseño, y la moda entre otros, y que se caracterizan por estar protegidos por propiedad intelectual, en específico derechos de autor han incursionado en la economía de manera decisiva.

En el país estas industrias, también conocidas como la Economía Naranja representan alrededor del 3,3% del PIB y contribuyen a cerca del 5,8% del desarrollo económico de país (UNCTAD, 2013). En razón de esto, se ha buscado fomentar estas industrias y prueba de esto es la aprobación de la ley Naranja, Ley 1834 de 2017 por medio de la cual se fomenta la economía creativa<sup>24</sup>. Si bien, lo anterior podría ser una razón por la cual no se graven con IVA esta categoría de activos intangibles, se pierde de vista la importancia que los activos de propiedad industrial representan para un país en términos de innovación.

---

<sup>24</sup> El objeto de la Ley, previsto en su artículo 1 se plantea en los siguientes términos: Artículo 1: Objeto. La presente ley tiene como objeto desarrollar, fomentar, incentivar y proteger las industrias creativas. Estas serán entendidas como aquellas industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, los cuales se fundamentan en la propiedad intelectual.

Así las cosas, y en razón de que la venta de estos activos intangibles de propiedad intelectual no se encuentra gravados con IVA, el propósito recaudador del hecho generador se ve menguado. Esto, pues es factible afirmar que en tratándose transacciones realizadas con activos intangibles, las transacciones que se llevan a cabo con estos activos intangibles representan una mayoría.

Por su parte, esta decisión legislativa podría llegar a desincentivar la innovación en el país especialmente lo relativo a I+D, pues muchas de estas investigaciones científicas se concretan en la solicitud de patentes (activos de propiedad industrial). Al respecto, parece inapropiado favorecer las industrias creativas, en detrimento de las investigaciones y desarrollos de carácter científico de gran importancia para el país.

Un tratamiento fiscalmente adecuado, pudo haber sido fijar una tarifa diferencial inferior a la tarifa general del 19% para las ventas de activos intangibles de propiedad intelectual. De esa forma se privilegiaría y fomentaría los activos intangibles de propiedad intelectual, sin dejar de lado la finalidad recaudatoria.

c. La inaplicación del hecho generador del IVA respecto de los activos fijos-  
parágrafo 1° del artículo 420 ET

Haciendo un análisis de la real aplicación del nuevo hecho generador, es menester mencionar los efectos que sobre este juega lo dispuesto en el parágrafo 1 del artículo 420 del ET el cual se transcribe a continuación:

**“PARÁGRAFO 1.** El impuesto no se aplicará a las ventas de activos fijos, salvo que se trate de las excepciones previstas para los bienes inmuebles de uso residencial, automotores y demás activos fijos que se vendan habitualmente a nombre y por cuenta de terceros y para los aerodinos. (Estatuto Tributario, parágrafo 1 del artículo 420)”

De una primera lectura de la disposición, puede que no sea notoria la trascendencia que tiene en materia de activos intangibles. Sin embargo, si acudimos a la definición tributaria proporcionada por el ET sobre los activos fijos, en su artículo 60, define un activo fijo como: “...los bienes corporales muebles o inmuebles y los incorporeales que no se enajenan dentro del giro ordinario de los negocios del contribuyente”.

En el marco específico de los activos intangibles, y tal como se pudo vislumbrar en el primer capítulo, estos en casi la totalidad de los casos no son enajenados en el giro ordinario de los negocios, por lo cual se consideran activos fijos. La consecuencia inmediata de esto, es que el IVA no le es aplicables a la venta de este tipo de activos, y es así como los esfuerzos para aumentar el recaudo y expandir la base del impuesto, quedan reducidos casi que a cero.

En el mismo sentido, el Dr. Mauricio Plazas Vega en relación con este punto afirmó lo siguiente:

Resulta particularmente complejo el gravamen sobre intangibles si se mantiene el criterio, ya de larga tradición en Colombia, según el cual, ni se gravan con IVA la venta de activos fijos, ni se permite el descuento del tributo repercutido con motivo de su adquisición o importación (Instituto Colombiano de Derecho Tributario, 2017, Pág. 251).

Atendiendo a lo expuesto, es claro que al momento de introducir este nuevo supuesto de sujeción, el legislador omitió tener en cuenta esta limitación, por ende, se deberá incluir una modificación al respecto si se desea cumplir con la finalidad recaudatoria que fundamentó la inclusión de este hecho generador.

#### d. Dificultades de recaudo a las que se enfrentará la administración

Un último punto por tratar que reporta una enorme importancia e impacto en la materia desarrollada a través de este escrito es la labor de la Administración en la puesta en práctica de las reformas introducidas mediante la Ley 1819 de 2016.

Desde enero de 2017 las disposiciones de la reforma tributaria entraron en vigencia, lo anterior supondría que la Administración tributaria del país se encuentra en la capacidad de implementar satisfactoriamente el contenido de la reforma, sin embargo, la realidad es otra. Lo que sucede en la práctica es que las reformas tributarias se hacen partiendo de la errada suposición de que la administración se encuentra en la capacidad de dar cabal cumplimiento a las disposiciones introducidas con la reforma. Lo anterior se traduce en que la reforma no se pueda implementar en su totalidad y por ende las finalidades que con ella se persiguen, no se concretan.

Hace ya varios años, se ha planteado en múltiples ocasiones el atraso tecnológico de la administración tributaria y la imperiosa necesidad de inversión con el fin de superar esta situación. Sin embargo, esa no es la única falencia existente, se ha planteado a su vez una falta de funcionarios<sup>25</sup>. En atención a la rendición de cuentas 2017 hecha por la DIAN se hizo evidente la falta de mecanismos para reducir la evasión de impuestos (EY, 2017).

Respecto de la reforma introducida mediante la Ley 1819 de 2016, se rescata que la misma contiene en su articulado diecisiete (17) disposiciones cuya finalidad es fortalecer a la DIAN, pues ordena la modernización tecnológica, a pesar de esto el Ministerio de Hacienda y Crédito Público ha afirmado que no hay presupuesto disponible ni siquiera para cubrir las vacantes en la entidad, y mucho menos abrir nuevas para fortalecer la entidad (EY, 2017).

Esta situación tiene inferencia directa con el nuevo hecho generador del IVA respecto de la venta o cesión de derechos de propiedad industrial, ya que, sin una implementación de tecnología de punta, personal con amplio conocimiento en activos intangible en particular y su valuación, la labor de fiscalización de dichas operaciones se dificultará.

---

25 “Pasar de 7.000 funcionarios de planta, a al menos 15.000. Si nos comparamos con el mundo, Brasil tiene 45.000 funcionarios, México casi 40.000 y nosotros que somos medio México, estaríamos hablando de 20.000. Inglaterra tiene 250.000 funcionarios tributarios y en la aduana alemana laboran 45.000 y en Francia son casi 140.000. Hay una discusión legítima para que el país compare y vea que está perdiendo mucha plata por no tener una administración tributaria más fortalecida” (Ortega, 2013).

Así las cosas, es apenas lógico que no se pueda aumentar el recaudo a un nivel óptimo ni combatir la evasión tributaria tan marcada en nuestro país por la falta de cultura tributaria sin antes dotar a la administración con las herramientas necesarias.

## CONCLUSIONES

1. La especial naturaleza de los activos intangibles, su caracterización, valuación y tráfico, merecen un tratamiento legal propio que responda a esas particularidades.
2. La creciente relevancia e impacto que han generado en la economía global los activos intangibles, han hecho que los países que se han percatado de su importancia, sumen esfuerzos para brindarles un adecuado tratamiento e invertir en el desarrollo de los mismos pues se han demostrado que un adecuado manejo de estos activos, incrementan los niveles de productividad laboral así como en los niveles de innovación en los países.
3. La administración tributaria nacional se ha percatado de todo lo expuesto anteriormente, y por ende es apenas lógico que busque gravar las crecientes transacciones que se están llevando a cabo con esta clase de activos.

4. Prueba de esto, es que con la más reciente reforma tributaria (Ley 1819 de 2016), se introdujo un nuevo hecho generador del IVA, tendiente a gravar la venta o cesión de activos intangibles relativos a la propiedad industrial.
  
5. Sin embargo, las limitaciones con las que se concibió dicho hecho generador, sea por voluntad del legislador o por falta de rigor en su estructuración ,lleva a que se privilegien al menos en materia tributaria, las industrias creativas (pues los activos de propiedad intelectual no están gravados con IVA), en detrimento de industrias igualmente importantes para el país como aquella de la innovación y científica.
  
6. Así mismo, la finalidad recaudatoria del hecho generador se ve menguada igualmente en razón de que en materia de IVA la venta de activos fijos no está gravada con el impuesto en comento, y los activos de propiedad industrial en su mayoría son activos fijos para las unidades de producción a la cuales se circunscriben.
  
7. En ese sentido, se recomienda en primer lugar tener una definición de activo intangible en materia tributaria para así lograr delimitar con claridad el hecho generador, por su parte gravar de manera general todos los activos intangibles de propiedad intelectual, o a lo sumo tener una tarifa diferencial para no desincentivar ni la industria creativa ni la científica o de I+D en el país.

8. Por último, se resalta la importancia de implementar una modernización de la Administración tributaria nacional tendiente a fortalecerla para que se encuentre en la capacidad técnica de recaudar tributos por conceptos como estos.
  
9. Por su parte, resulta vital invertir en la capacitación de funcionarios de la Administración tributaria, para conformar un equipo de personal especializado en esta clase de activos que permita la puesta en práctica y lograr un recaudo efectivo en estos casos.

### REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA

Arango, M., & Gil, G. (2008). Propuestas de modelos de gestión de capital intelectual: una revisión. *Contaduría, Universidad De Antioquia*, 52, 105-130.

Baptiste, M. (2017). Tratamiento Tributario de las Rentas Derivadas de Software en operaciones con no Residentes. *Revista Instituto Colombiano De Derecho Tributario*, 77.

Barragán, A. (1979) Derechos reales. Editorial Temis, Santafé de Bogotá séptima edición.  
Pág. 9.

Bercovitz Rodríguez. Tratado de Contratos. Tomo IV: Contratos de financiación, contratos de garantía, contratos sobre bienes inmateriales, contratos publicitarios, contratos turísticos. Valencia (España), Tirant lo Blanch, págs. 4531 y 4544.



Caixa Bank. *El Aula del Accionista: El Standard & Poor's 500*. *Caixabank.com*. Consultado el 25 February 2018, disponible en:  
[https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/AprendaConCaixaBank/aula\\_779.pdf](https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/AprendaConCaixaBank/aula_779.pdf)

Código Civil Colombiano.1873

Consejo de Estado (2009) Sección Cuarta. Exp.16527 3 de diciembre de 2009.MP: Hugo Fernando Bastidas Barcenás.

Consejo Técnico de la Contaduría Pública. (2016). Comentarios del Consejo Técnico de la Contaduría Pública sobre el proyecto de reforma tributaria, en especial sobre los aspectos normativos relacionados con el impuesto sobre la renta que están basados en las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera). Disponible en:  
<http://www.comunidadcontable.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ctcp-comunicado-reforma-tributaria-16.pdf>

Comisión de expertos para la equidad y la competitividad tributaria. (2015). Informe final de la comisión de expertos para la equidad y competitividad tributaria. Presentado al Ministerio de Hacienda y de Crédito Público.

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil.SC12063-2017. Magistrado ponente: Luis  
Alonso Rico Puerta. Bogotá, 14 de agosto de 2017.

Cosín Ochaita, R. (2007). Fiscalidad de los precios de transferencia. Valencia: CISS.

David Romero. (2016). El IVA lleva 41 años siendo tema de debate para los colombianos.

Disponible en: <https://www.larepublica.co/economia/el-iva-lleva-41-anos-siendo-tema-de-debate-para-los-colombianos-2432571>

Decisión 351.Regimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos. Comunidad  
Andina de Naciones.1993.

Decisión 486.Regimen Común sobre Propiedad Industrial. Comunidad Andina de  
Naciones.2000.

Decreto 624. (1989). *Estatuto Tributario Colombiano*.

DIAN. (2018). Comunicado de prensa: En 2017 el recaudo bruto de Impuestos Nacionales

Alcanzó los \$136.5 Billones. Disponible en:

<https://www.dian.gov.co/Prensa/HistoricoNovedades/002%20En%202017%20el%20Recau>

do%20Bruto%20de%20Impuestos%20Nacionales%20Alcanzó%20los%20\$136,5%20Billo  
nes.pdf?TSPD\_101\_R0=d7fc3cf527d5d8a6f8e778ffa688f1a2j110000000000000009d6331  
b5ffff00000000000000000000000005b36a171003bc34e9a

Diccionario de la Lengua Española.RAE.2017.Disponible en:

<http://dle.rae.es/srv/fetch?id=bK9iOkf> y <http://dle.rae.es/srv/fetch?id=bKGkwGg>

Dirección Nacional de Derechos de Autor (DNDA).Concepto 66819. 2/12/16

Di Ubaldo, M., & Siedschlag, I. (2017). The Impact of Investment in Knowledge-Based Capital on Productivity: Firm-Level Evidence from Ireland. SSRN Electronic Journal.

<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3021993>

Exposición de motivos del proyecto de Ley “Por medio del cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones”. (2016). Bogotá.

*EY Colombia. Es el momento de la digitalización tributaria.* (2017).Disponible en:

<https://eycolombia.ey.com/2017/06/20/digitalizacion-tributaria-colombia/>

Flignor, P., & Orozco, D. (7 de septiembre de 2017). Intangible Assets & Intellectual Property Valuation: a Multidisciplinary Perspective. Obtenido de WIPO Web Site:

[http://www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/docuemnts/pdf/IP\\_Valuation.pdf](http://www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/docuemnts/pdf/IP_Valuation.pdf)

Guerrero Gaitán, M. (2009). Tipología de los contratos de transferencia de tecnología. La Propiedad Inmaterial, 199-252.

H., C., & Tovar, J. (2007). Reflexiones sobre la teoría y la práctica del IVA en

Colombia.Revistas.urosario.edu.co. Disponible en:

<http://revistas.urosario.edu.co/index.php/economia/article/view/1121>

Hensel, A., Báez Moreno, A., González-Cuéllar Serrano, M., & Ortiz Calle, E. (2005). *Derecho tributario*. Barcelona: Marcial Pons.

Hoyos Jiménez, C. (2014). Aspectos críticos del IVA en Colombia - la reforma de 2012. *Revista*

*De Derecho Privado*, (51), 1-33. <http://dx.doi.org/10.15425/redepriv.51.2014.01>

ICDT. (2016). Recomendaciones del ICDT frente al Proyecto de Reforma Tributaria presentada por el Gobierno Nacional. Disponible en:

<http://www.comunidadcontable.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/comunicacion%20icdt%20para%20la%20camara%20de%20representantes.pdf>

Ingresos tributarios en América Latina y el Caribe siguieron creciendo a pesar del bajo

crecimiento económico | Comunicado de prensa | Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2017). Cepal.org. Disponible en:

<https://www.cepal.org/es/comunicados/ingresos-tributarios-america-latina-caribe-siguieron-creciendo-pesar-crecimiento>

Instituto Colombiano de Derecho Tributario. (2017). *Comentarios a la Reforma Tributaria Estructural. Ley 1819 de 2016*. (pp. 244-276). Juan Guillermo Ruíz (director).

Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas, Escuela de Contabilidad. (2007). Las Categorias de Intangibles y su tratamiento contable. Universidad Nacional De Rosario, 6-10.

IRS REVENUE RULING 59-60. (2018). Disponible en:

[http://www.pvfillc.com/pdfs/IRS\\_Revenue\\_Ruling\\_59-60.pdf](http://www.pvfillc.com/pdfs/IRS_Revenue_Ruling_59-60.pdf)

Juan José Zornoza Pérez, Julio Roberto Piza Rodríguez, Roberto Insignares Gómez, et al. La Obligación Tributaria y sus Fundamentos Constitucionales. Ed., Universidad Externado de Colombia. (2015).

Kaplan, R., & Norton, D. (2002). *Cuadro de Mando Integral* (2nd ed., p. 16). Barcelona: Gestion 2000.

Ley 1819 de 2016. Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones. Diciembre 29 de 2016. Diario Oficial No. 50.101.

Ley 1673 de 2013. Por la cual se reglamenta la actividad del evaluador y se dictan otras disposiciones. Julio 19 de 2013. Congreso de Colombia.

L Hoeste, F. Á. (2016). Propiedad Intelectual. Bogotá: Ediciones Unisalle.

Morck, R., & Yang, F. (2001). THE MYSTERIOUS GROWING VALUE OF S&P 500 MEMBERSHIP. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Nussenbaum, M. (2003). Juste valeur et actifs incorporels. *Revue D'économie Financière*, 71, 71-86. Disponible en: [http://www.persee.fr/doc/ecofi\\_0987-3368\\_2003\\_num\\_71\\_2\\_4846](http://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_2003_num_71_2_4846)

OECD. (11 de Septiembre de 2011). New sources of growth; intangible assets. Obtenido de OECD Web Site: <http://www.oecd.org/sti/inno/46349020>

OECD. (2015). Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance. OECD Publishing.

Ortega, J. (2013). *"El Estado tiene gran debilidad en lo tecnológico": director de la Dian.* *elpais.com.co*. Disponible en: <http://www.elpais.com.co/economia/el-estado-tiene-gran-debilidad-en-lo-tecnologico-director-de-la-dian.html>

Piza, J. (2015). *Análisis del hecho generador del IVA en el ordenamiento jurídico colombiano*(pp. 19-24). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Piza Rodríguez, J., Paz, J., & Insignares, R. (2017). *Análisis crítico da la reforma tributaria: Ley 1819 de 2016*. Bogotá DC: Universidad Externado de Colombia.

Plazas Vega, M. (2000). *Derecho de la Hacienda Pública y Derecho Tributario* (2nd ed., p. 698). Bogotá: Temis.

Plazas Vega, M. (2015). *El Impuesto Sobre el Valor Agregado* (3rd ed.). Bogotá: Temis.

Pombo, L. (2015). *Estándares de Valuación de Activos Intangibles de Propiedad Intelectual*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Powell, W., & Snellman, K. (2004). The Knowledge Economy. *Annual Review of Sociology*, 30, 199-220.

Ramirez, D. (2007). Capital Intelectual. Algunas reflexiones sobre su importancia en las organizaciones. *Pensamiento y gestión, Universidad del Norte*(23), 131-152.

Registro Nacional de Avaluadores. (2012). *Valuación de bienes Intangibles e Intereses financieros en el marco de las NIIF*. Mas Valor, 10.

Reilly, R. F. (2014). Property Tax Valuation of Taxpayer Intangible Assets. *Insights Journal*, 37-59.

Rengifo García, E., & Pombo, L. (2015). *Valuación de Activos Intangibles de Propiedad Intelectual*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Rose, C., Cronin, J., & Schwartz, R. (2007). Communicating the Value of your Intellectual Property to Wall Street. *Research-Technology Management*, 50(2), 36-40.  
<http://dx.doi.org/10.1080/08956308.2007.11657428>

Rodríguez Vásquez, C. (2017). *Manual práctico de IVA y facturación*. Bogotá (Colombia): Legis.

Shaikh, J. (2004). Measuring and Reporting of Intellectual Capital Performance Analysis. *The Journal Of American Academy Of Business*, 4, 439.

Suardi, D., Bartolino, G., Díaz, T., Aparicio, S., & Galante, S. (2007). *Las Categorías de intangibles y su tratamiento contable*. Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas. Escuela de Contabilidad. Universidad Nacional de Rosario, 6.



UNCTAD. (2013) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo,  
Creative Economy Report.

Universidad Nacional de Rosario. Las categorías de intangibles y su tratamiento contable.  
Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas. Escuela De Contabilidad, 6.

USPTO. (2016). Intellectual Property and the U.S. Economy: 2016 Update. Disponible en:  
<https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/IPandtheUSEconomySept2016.pdf>

Varela Pezzano, E. (2018). Manual de Propiedad Intelectual. Patrimonialidad de los Activos  
Intangibles (1st ed.). Bogota DC.

Velásquez Jaramillo, L. (1998). Bienes. Editorial Temis, Santafé de Bogotá séptima  
Edición. Pág. 6.

Vidrascu, P. (2013) The Complexity Classification of Intangible Assets. Hyperion Economic  
Journal.

WIPO. (2013). ¿Qué es la Propiedad Intelectual? Wipo.int. Disponible en:  
<http://www.wipo.int/about-ip/es/>

Wyckoff, A. (2013). Knowledge is growth - OECD. Oecd.org. Disponible en:

<http://www.oecd.org/sti/knowledge-is-growth.html>

World Intellectual Property Organization. (12 de septiembre de 2017). Licensing of Intellectual Property Rights; a Vital Component of the Business Strategy of Your SME. Obtenido de

WIPO Web Site: [http://www.wipo.int/sme/en/ip\\_business/licensing/licensing.htm](http://www.wipo.int/sme/en/ip_business/licensing/licensing.htm)