

Honorable Magistrado
RONALD OTTO CEDEÑO BLUME
Tribunal Administrativo del Valle del Cauca
E. S. D.

Referencia: Alegatos de conclusión
Medio de control: Nulidad y restablecimiento del derecho
Expediente: 76001-23-33-001-2013-00266-00 (acumulado con
2013-01299, 2013-00968, 2014-00167 y 2014-00900)
Demandante: MONDELEZ COLOMBIA S.A.S. (antes CADBURY
ADAMS COLOMBIA S.A.)
Demandado: DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS
NACIONALES- DIAN

Juan Sebastián Forigua Rueda, identificado como aparece al pie de mi firma, en mi calidad de apoderado de la sociedad MONDELEZ COLOMBIA S.A.S., con personería jurídica reconocida, respetuosamente presento **alegatos de conclusión** en el proceso de la referencia en los siguientes términos:

1. Consideraciones

El caso que se presenta ante el Tribunal, puede resumirse a partir de los siguientes problemas jurídicos:

- a) ¿Aplicó la Administración Tributaria correctamente la ley aduanera al adicionar las regalías a la base de liquidación de tributos aduaneros?
- b) ¿Se estableció durante la actuación administrativa que los cánones o derechos de licencia (regalías) constituían una condición de venta?

Para resolver las dos cuestiones precedentes resulta relevante explicar el sentido y alcance de la norma de valoración aduanera que contempla la posibilidad de adicionar las regalías a la base de liquidación de tributos aduaneros:

1.1. Regla de ajuste a la base de liquidación de tributos aduaneros (artículo 8 (1) del Acuerdo).

El texto del artículo 8 (1) (c) del Acuerdo¹ es claro cuando señala que las regalías que deben añadirse a la base de liquidación de tributos aduaneros son las que constituyan una **condición de venta** respecto de los productos a ser importados.

La sociedad demandante ha afirmado desde la respuesta a los requerimientos especiales aduaneros y en los recursos de reconsideración presentados respecto de las liquidaciones oficiales de revisión de Valor, que el pago de las regalías nunca fue previsto como un hecho condicionante de las importaciones.

La Administración Tributaria simplemente ha afirmado que el solo hecho del pago de regalías a una sociedad vinculada justifica que tales regalías deban añadirse a la base de tributación. Esto muestra que, en su entender, la vinculación hace presumir la existencia de la condición de venta.

Los ajustes previstos en el artículo 8 (1) deben ser aplicados sobre la base constituida por el **valor de transacción**. El **método de valor de transacción** solo se acepta para partes vinculadas cuando se demuestra que la vinculación no influyó en el precio. La Administración ha admitido durante el proceso en varias ocasiones, tanto en la vía administrativa como en la contestación de las demandas, que la vinculación efectivamente no influye en el precio de venta de las mercancías.

La DIAN presume la existencia de una condición de venta (con el proveedor de las mercancías) a partir de la lectura de los contratos de licencia de marca firmados con las compañías vinculadas que conceden el derecho al intangible² (vale recordar que en los procesos aquí acumulados se estuvo ante la vigencia de dos contratos de licenciamiento, el primero con Cadbury Adams USA LLC -vigente en los años 2009 y 2010-, el segundo con Kraft Foods Global Brands LLC -vigente en el año 2011-).

La apreciación de la Administración es errada. No se entiende por qué, de las cláusulas contenidas en los contratos de licencia, que son las que normalmente están incluidas en este tipo de acuerdos, se deriva la existencia de una condición de venta.

¹ “ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994”, incorporado a nuestra legislación por la **Ley 170 de 1994**.

² Páginas 22 y 29 contestación de la demanda proceso 2013-0266; Páginas 23 y 26 contestación de la demanda proceso 2013-1299; Páginas 27 y 30 contestación de la demanda proceso 2013-0968; Páginas 22 y 29 contestación de la demanda proceso 2014-0167 y páginas 11 y 13 contestación de la demanda proceso 2014-0900.

En el hipotético caso de incumplimiento de los contratos de licencia, MONDELEZ COLOMBIA no estaría autorizada a utilizar las marcas, afectando no solo su relación comercial con su proveedor, sino también su producción nacional. Es claro que estas cláusulas no reflejan una condición de venta, sino una condición para usar las marcas impuesta por los licenciantes, y no por su proveedor.

Es importante poner de presente que una parte de las importaciones es destinada a la venta a vinculadas sin que se generen regalías. De manera que, la terminación de los contratos de licencia de marca no impediría que MONDELEZ pudiera seguir importando y distribuyendo producto que resulta ajeno a la liquidación de regalías.

Adicionalmente, en el caso hipotético en que MONDELEZ hubiera fabricado todos sus productos con materiales obtenidos en el país, los contratos de licencia no perderían su validez, por cuanto el objeto de estos no era ni principal ni subsidiariamente pactar una condición de venta, sino única y exclusivamente remunerar la explotación de las marcas.

Debe tenerse en cuenta que los ajustes regulados por el artículo 8(1) del Acuerdo³ tienen como propósito complementar el valor de transacción en eventos específicos que tienen como denominador común la existencia de pagos o suministros que no quedaron incluidos en el precio (es decir, no quedaron incluidos en el valor de transacción) pero que también remuneran componentes de valor agregado de las mercancías importadas.

Tal es el caso de los conceptos de los literales a) y b), en los cuales vale la pena mencionar:

- Comisiones (que contablemente forman parte del costo).
- Costos de envases o embalajes, que se consideren “**como formando un todo** con las mercancías”.
- Herramientas, matrices, moldes, “**utilizados en la producción**”.

En estos casos la norma obliga a adicionar el **valor de transacción** con otros componentes de valor agregado que se incorporan o se asocian a las mercancías

³ Acuerdo relativo a la aplicación del artículo vii) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

importadas, salvo que el valor agregado se haya dado en el país de importación. Si por ejemplo, se pagara por diseños realizados en Colombia, así los diseños sean necesarios para la producción de las mercancías en el exterior, no se tendría que adicionar el valor de tales diseños al valor de transacción.

Por su parte, los conceptos de los literales c) y d) incluyen:

- Cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar; (Subraya fuera del texto original)
- El valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías que revierta directa o indirectamente al vendedor.

En estos dos últimos casos se mantiene el presupuesto en el cual se remuneran valores agregados generados en el exterior, pero bajo el entendido de que tanto los derechos de licencia como los valores que deban revertir al vendedor por reventa o cesión, constituyen una “sobre-remuneración” realizada por la compra.

Las reglas de estos dos literales contemplan un ajuste al precio de los bienes materiales en la medida en que el pago de otras prestaciones se incluye como condición de la venta⁴ o suministro. De esta forma el proveedor de las mercancías se asegura de que su remuneración por la venta quede atada a prestaciones adicionales, que representan una fórmula de reajuste del precio (este ajuste al precio estrictamente debería constituir un mayor costo de adquisición de las mercancías).

Lo que se debe resaltar del artículo 8 es que contempla reglas para evitar que la base de liquidación de tributos se pueda erosionar por las distintas formas de acuerdos que podrían darse entre proveedor e importador. Pero es muy importante entender que en todos los casos (en todos los literales) se está teniendo en cuenta la forma de establecer

⁴ Si bien el texto contenido en el literal d) del artículo 8 no menciona expresamente la condición de venta, la regla es solo aplicable cuando hay condición de venta:

Resolución 4240 de 2000. ART. 184.—Conceptos no incluidos en el valor en aduana. El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costos:

1. Comisiones de compra.
2. Derechos de reproducción en Colombia de las mercancías importadas.
3. Derechos de distribución o reventa de las mercancías importadas, si no constituyen una condición de venta de estas mercancías para su exportación a Colombia.

la remuneración adecuada para compensar los valores agregados acumulados en las mercancías físicas.

Teniendo en cuenta lo anterior, y estando probado que la remuneración de las mercancías (materias primas) se hizo a valores de mercado, que la vinculación no influyó en el precio, y que la forma de calcular las regalías (sobre las ventas netas de los productos licenciados) es independiente al comportamiento de las importaciones de materia primas, las resoluciones demandadas deben ser anuladas, en tanto se apartan de los supuestos legales que permiten la adición de valores a la transacción.

En varios apartes de las contestaciones a las demandas, y de los actos administrativos demandados, tal y como se afirmó en las demandas, la Administración tributaria afirma que la vinculación económica entre las partes no afectó el precio de los productos importados⁵.

1.2. La “razón reguladora” de la norma de valoración no resulta adecuada a Colombia.

La norma que faculta a la autoridad aduanera para adicionar los cánones o derechos de licencia tiene pleno sentido en países que dan prevalencia al **principio de la residencia** para gravar con el impuesto sobre la renta los ingresos por explotación de intangibles. Si las rentas por explotación de una marca comercial solo son gravadas **con el impuesto de renta** en el país de residencia y no lo son en el país de la fuente (o lo son pero a tarifas reducidas), el pago por intangibles podría constituirse en una forma soterrada **de remunerar realmente** las mercancías físicas para así escapar de la tributación aduanera.

Pero esa posible situación **no puede existir** cuando el país importador grava con criterio de fuente (del ingreso) las regalías a tarifas elevadas, que es precisamente lo que ocurre en el caso colombiano. Expresado en otros términos, una persona que importe mercancías a Colombia no encontrará beneficio alguno en la disminución del valor de la importación realizada a cambio de pagar cánones o derechos de licencia, ya que estos están sometidos a una tributación del 33 % por concepto del impuesto sobre la renta (la tarifa del 33 % era la vigente en el año de realización de las importaciones).

⁵ Página 24 contestación de la demanda proceso 2013-0266; Página 24 contestación de la demanda proceso 2013-1299; Página 23 contestación de la demanda proceso 2013-0968 y página 24 contestación de la demanda proceso 2014-0167.

Es por esto que no tiene razonabilidad presumir una “condición de venta” por la simple vinculación entre las compañías.

Tratándose de un país como Colombia, en el cual el principio de la fuente tiene una especial relevancia⁶, la determinación de la existencia de una condición de venta con base en indicios debe hacerse con un criterio más exigente. La simple vinculación entre el proveedor y el importador no puede tomarse como un elemento que automáticamente haga presumir la condición de venta.

La Administración Tributaria no tenía una base legal que le permitiera simplemente entender que por el hecho de la vinculación necesariamente existía una condición de venta. No existe una norma positiva que establezca esta presunción.

Sería distinto el contexto de aplicación de las normas de valoración aduanera si Colombia no gravara (con una tarifa del 33 % de retención) el pago al exterior de regalías por explotación de intangibles. Esta diferenciación en las normas legales hace que la demostración de la existencia de una condición de venta deba ser mucho más rigurosa. No es aceptable entonces que la autoridad tributaria presuma a la ligera la existencia de la condición de venta, por el solo hecho de que las partes son vinculadas.

Y tampoco es aceptable dejar de lado las pruebas que acreditan que los valores de remuneración del intangible corresponden a montos fijados de acuerdo con el principio de plena competencia.

1.3. Análisis en el estudio de valor - Existencia de la condición de venta contratos de licencia de marca.

La Administración analiza los acuerdos de licencia de marca suscritos entre CADBURY ADAMS USA LLC y KRAFT FOOD GLOBAL BRANDS LLC con MONDELEZ COLOMBIA S.A.S. y concluye que el texto contenido en éstos permite inferir una condición implícita.

No es admisible que se presuma la existencia de la “condición de venta” cuando ésta en realidad no existe y cuando las circunstancias propias del país (el régimen del impuesto sobre la renta y el criterio de la fuente) dejan claro que no hay razón para suponer que las partes contratantes estaban interesadas en implantarla.

⁶ En la definición de si una renta debe o no tributar en el país.

La Administración, en la contestación de las demandas manifiesta que no se planteó que existiera una “condición de venta implícita”⁷.

La Administración se contradice al establecer que existe una condición de venta expresa, clara y concreta, cuando realmente es inferida erróneamente de los contratos de licencia de marca. No existe una condición de venta expresa, clara y concreta, ni tampoco implícita, por las siguientes razones:

- La existencia de contratos de licencia, o de acuerdos de uso de marcas, implica obligaciones para las partes. Licenciante y licenciario adquieren compromisos correlativos.
- Es errado pensar que los contratos de licencia de marca condicionan las ventas de productos desde México. En realidad, el licenciamiento tiene como propósito permitir la utilización del intangible en Colombia. Los contratos abrieron la posibilidad legal de comercializar las mercancías bajo las marcas licenciadas. Es decir que, desde la perspectiva de estos contratos, es irrelevante si los productos son elaborados en Colombia o importados desde México.
- Es errado pensar que la obligación de pagar regalías constituya una condición de venta. Esta es una inferencia que no se desprende de los contratos en ninguna parte. Las regalías surgen por el hecho de utilizar las marcas, sin importar que estas sean explotadas en relación con bienes suministrados desde el exterior o producidos nacionalmente.
- La Administración desconoce que los términos contractuales previstos en los acuerdos analizados no son distintos de los que dos compañías independientes acordarían, como queda demostrado en el Estudio de Precios de Transferencia de MONDELEZ COLOMBIA S.A.S.
- Las circunstancias especiales de Colombia han significado que el Estado ya recaudó impuesto de renta por un valor equivalente al 33 % del valor de los cánones y derechos de licencia.
- Las operaciones realizadas por MONDELEZ COLOMBIA S.A.S. con sus vinculadas han sido objeto del análisis de precios de transferencia. Tanto la

⁷ Página 29 contestación de la demanda proceso 2013-0266; Página 26 contestación de la demanda proceso 2013-1299; Página 27 contestación de la demanda proceso 2013-0968; Página 29 contestación de la demanda proceso 2014-0167 y página 13 contestación de la demanda proceso 2014-0900.

operación de compra de producto importado, como la operación de pago de regalías.

De acuerdo con lo anterior, encontrar a través de un proceso de inferencia una condición de venta que es inexistente, da lugar a una ilegal adición al “valor de transacción” y produce como consecuencia la liquidación de tributos por fuera del marco legal y constitucional.

1.4. La evolución del pago de regalías de MONDELEZ COLOMBIA - Razón para descartar la condición de venta.

En las demandas se ha explicado cómo MONDELEZ incrementó el pago de regalías (por la marca Trident) entre los años 2009, 2010 y 2011, a pesar de haber disminuido las importaciones de materias primas. Este hecho es significativo para demostrar que las regalías encuentran toda su justificación en la explotación del intangible en Colombia (marca Trident).

De manera que, debe descartarse que las regalías puedan tener como propósito el complementar (o ajustar) el valor pagado por la compra de la materia prima importada. No se puede decir que los derechos de licencia hayan constituido una condición de la venta de la materia despachada desde otros países. Las regalías tienen una razón de ser independiente, que se explica exclusivamente en el verdadero valor de la marca explotada en Colombia.

En la hipótesis de que la materia prima importada se hubiera reducido hasta cero, es decir, si el producto se fabricara con materia prima colombiana, los contratos de licencia de marca se habrían seguido aplicando de la misma forma, ya que éstos fueron independientes del contrato de compraventa internacional.

La evolución del pago de regalías, que muestra incrementos significativos a pesar de la disminución tanto de la materia prima importada (que fue reemplazada por materia prima nacional) es una importante prueba circunstancial que demuestra que no puede inferirse una “condición de venta”.

Lo que sí demuestra esta circunstancia es que las regalías tienen justificación en la realidad del intangible explotado, de manera que la única tributación que debe generar el pago de tales regalías es la correspondiente a los impuestos de renta e IVA, que sí contemplan como algo normal la imposición sobre la explotación de la propiedad

intelectual dentro del país (lo cual revela además que los valores agregados se están dando dentro del territorio colombiano).

Mientras que, por el otro lado, la tributación aduanera sobre regalías solo puede derivarse de una situación especial –y excepcional– como lo es que las regalías constituyan una condición de venta.

Se reitera que la Administración Tributaria incurre en una incongruencia cuando acepta como válido el método de valor de transacción por considerar que la vinculación entre las partes no influyó en el precio; para posteriormente establecer que debe presumirse la condición de venta por el hecho de la vinculación del importador con el proveedor de las materias primas (Cadbury México) y con los licenciantes de la marca que da lugar a los derechos de licencia (primero CADBURY ADAMS USA LLC -2009 y 2010- y después KRAFT FOOD GLOBAL BRANDS-2011-).

1.5. Dictamen Pericial rendido por la señora Paola Arce.

Este dictamen pericial tuvo como objeto demostrar lo siguiente:

- La forma y montos de los valores de regalías de los años 2009, 2010 y 2011.
- Por otra, la relación de las regalías con las ventas de productos importados y fabricados en Colombia.

En cuanto al primer punto del objeto del dictamen, la perita estableció que el valor de las regalías que pagó MONDELEZ por los años 2009, 2010 y 2011 se liquidó sobre el valor de las ventas netas que efectuó la compañía de conformidad con el porcentaje pactado en los acuerdos de licencia.

Los valores totales de las regalías causadas en los años 2009, 2010 y 2011 se resumen de la siguiente manera:

PERIODO	VENTAS NETAS⁸	REGALÍAS⁹
2009	\$128.296.391	\$4.811.115
2010	\$135.179.155	\$5.069.218
2011	\$151.879.362	\$6.834.571

⁸ Valores en miles

⁹ Valores en miles

La perita afirma en su dictamen que del valor de las ventas brutas de la Compañía solo se restan los valores pactados en los contratos, conceptos que pueden ser, entre otros: descuentos en ventas, gastos de exhibición, gastos promocionales etc, para lo cual no es determinante si la materia prima de los productos vendidos tiene origen en el exterior (materia prima importada) o en el país (materia prima nacional).

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede concluir que en la liquidación de las regalías que se deben pagar por concepto del contrato de licencia de marca, no existe diferencia entre aquellos productos que tienen materia prima importada y aquellos que tienen materia prima nacional.

En el momento de la liquidación de las regalías el pago se realiza conforme a las ventas nacionales de todo el producto objeto de licencia, sin que sea determinante si el producto contiene o no materia prima importada. Por lo tanto, no puede concluirse, como lo hace la Administración, que las regalías pactadas con las compañías licenciantes de las marcas erosionaran la base gravable de los tributos aduaneros y que por lo tanto deban entenderse como una condición de venta.

En cuanto a la relación de las regalías con las ventas de productos importados y fabricados en Colombia, la perita concluyó que:

- El valor de las regalías que pagó MONDELEZ por los años 2009, 2010 y 2011 **no es proporcional** al comportamiento de las importaciones. Lo cual demuestra que la Compañía pagó regalías tanto por los productos fabricados con materia prima nacional como por los fabricados con materia prima importada.
- Las regalías pagadas por MONDELEZ no dependen del hecho de que la Compañía importara o no materia prima de sus compañías vinculadas en el exterior, pues las mismas se pagan sobre el valor de las ventas netas.

Las regalías se siguen pagando (incluso incrementando) con las mismas reglas contractuales, a pesar de la disminución del peso relativo (de las importaciones) que tiene la materia prima dentro de las ventas locales.

Por ejemplo, de haberse dado el escenario de aumento de las importaciones y disminución de las ventas netas, MONDELEZ COLOMBIA hubiera pagado una menor regalía, independientemente de la cantidad de mercancía importada que tuviera en el inventario. Esta independencia tiene como consecuencia que no se pueda presumir una condición de venta.

Estos aspectos fueron desarrollados y confirmados en la práctica del dictamen pericial realizado en la audiencia de pruebas del 12 de agosto de 2025. En esta, tanto el honorable magistrado como las partes interrogaron a la perita y confirmaron las mismas conclusiones expuestas.

Por último, es del caso mencionar que la forma de operación de MONDELEZ sigue la línea de muchas multinacionales que, **en el marco de la globalización económica**, han concentrado la producción de bienes físicos en países con mano de obra menos costosa, mientras que mantienen los intangibles en los países en los que están las casas matrices.

El pago de regalías que hizo MONDELEZ se enmarca dentro de esta tendencia mundial y obedece a la remuneración normal que debe pagarse por el intangible. Debe descartarse que las regalías hayan sido sobreestimadas¹⁰ para lograr reducir los pagos por compras que deben hacerse al vinculado proveedor de bienes físicos.

1.6. La adición de regalías debe hacerse sobre bases objetivas

La adición de regalías a la base de tributación aduanera (la cual en todo caso resulta improcedente), solo podría hacerse cuando existan datos objetivos y cuantificables, que permitan llevar a cabo la misma. La adición de regalías no puede hacerse al no existir condición de venta.

Pero, si hipotéticamente fuera del caso hacer tal adición (lo cual no ocurre en la presente discusión), debe decirse que el método por medio del cual la Administración adicionó las regalías es desproporcionado y no tiene en cuenta la realidad de la operación de MONDELEZ.

Sobre esta forma de adicionar las regalías se concluye:

- La Administración toma las ventas netas diarias como base para liquidar las regalías en cada una de las declaraciones, esto implica que las declaraciones del mismo producto en las que coincidan días del periodo de rotación se estaría replicando el valor de las ventas netas totales diarias.
- No es objetivo ni razonable que, a la hora de calcular las regalías, se estén tomando valores sobre el costo del producto intrínseco, porcentajes

¹⁰ El estudio de precios de transferencia analizó la operación de pago de regalías y concluyó que estas eran normales, con lo cual se sustentó que la deducción de este gasto era plenamente viable.

objetivamente altos teniendo en cuenta la naturaleza del negocio de MONDELEZ. A la hora de hacer la adición, no se están teniendo en cuenta otros factores adicionales que generan valor añadido a la mercancía; y que, de la misma manera, van a disminuir el porcentaje de participación que la materia prima importada tiene sobre el valor final del producto.

- El porcentaje de participación en el costo de la mercancía utilizado por la DIAN solamente está teniendo en cuenta el porcentaje de participación respecto del valor intrínseco de la mercancía, sin tener en cuenta otro tipo de gastos inherentes al producto comercializado por MONDELEZ, que también hacen parte del costo total del producto; y que, por lo tanto, afectará el precio final de venta base para determinar la regalía a pagar. Entre dichos gastos, vale la pena mencionar los gastos de producción, publicidad, transporte, distribución, entre otros.
- En la explicación que brinda la Administración no se muestra que para determinar el valor de las regalías se excluya el valor de las retenciones e impuestos pertinentes, las cuales se excluyeron para llegar al valor final a pagar de las regalías, como se ha demostrado en el proceso.

Siguiendo lo antes expuesto, debería concluirse que, incluso en el caso hipotético de que hubiera existido una condición de venta (lo cual no ocurrió en las importaciones de MONDELEZ), los actos acusados deberían ser declarados nulos por hacer una liquidación errada de la adición de regalías.

1.7. Precedente - Sentencia reciente proferida por el Honorable Consejo de Estado, Sección Cuarta, en un caso similar

El 22 de mayo de 2025, el Consejo de Estado profirió fallo de segunda instancia en el cual declaró la nulidad de las liquidaciones oficiales de revisión que expidió la DIAN en razón a las declaraciones de importación que presentó **MONDELEZ COLOMBIA S.A.S.**, para el Cuarto trimestre del año 2009. Esta sentencia se notificó por estado el 27 de mayo de 2025.

El mencionado fallo en su parte resolutive revocó la decisión de primera instancia:

Sentencia del 22 de mayo de 2025 Exp. 27190

REVOCAR la sentencia del 29 de julio de 2022, proferida por el Tribunal Administrativo del Valle del Cauca. En su lugar se dispone¹¹

DECLARAR la nulidad parcial de la liquidación oficial de revisión de valor 1-88-241-06 40-0020 del 17 de septiembre de 2012, confirmada por la Resolución 1-00-223-10198 del 27 de diciembre de 2012, expedidas por la Dirección Seccional de Aduanas de Cali y la Subdirección de Gestión de Recursos Jurídicos de la Dirección de Gestión Jurídica de la DIAN, en su orden, por medio de las cuales se impuso sanción a CADBURY ADAMS COLOMBIA SA, hoy MONDELEZ COLOMBIA SAS, en lo que respecta a los valores adicionados por la DIAN por concepto de regalías.

A título de restablecimiento del derecho DECLARAR que CADBURY ADAMS COLOMBIA SA, hoy MONDELEZ COLOMBIA SAS, no está obligada a pagar suma alguna por concepto de sanción, tributos aduaneros e intereses, en lo que respecta a los valores adicionados por la DIAN por concepto de regalías.

La Sala en la parte considerativa de la sentencia entra a determinar si el pago a título de regalías (que realizó MONDELEZ COLOMBIA S.A. a CADBURY ADAMS USA LLC) constituye condición de venta, y por lo tanto eran procedentes las liquidaciones oficiales de revisión que profirió la DIAN modificando las declaraciones de importación del último trimestre del año 2009 presentadas por **MONDELEZ COLOMBIA S.A.S.**

Sentencia del 22 de mayo de 2025 Exp. 27190

De acuerdo con los fundamentos jurídicos y las pruebas que obran en el expediente, se evidencia que los cánones o regalías pagadas por la actora no constituyen condición de venta de la materia prima importada, porque la regalía se liquida con base en las ventas netas de productos licenciados y no sobre el valor de las materias primas importadas, con lo cual no hay relación entre el pago de las regalías y la importación de mercancía. En contraste, este pago retribuye el derecho de propiedad intelectual al explotar comercialmente las marcas licenciadas de los productos que fabrica, aunado a que el contrato de licencia y compraventa son independientes. En consecuencia, por no constituir condición de venta las regalías pagadas, no

¹¹ El Tribunal Administrativo del Valle del Cauca negó las pretensiones de la demanda en primera instancia.

se cumple el presupuesto legal para que este rubro sea adicionado al valor en aduana de las mercancías importadas por la demandante entre los meses de octubre y diciembre de 2015, como indicó la DIAN en los actos demandados. Prospera este cargo de apelación.¹²

De acuerdo con lo anterior y con lo explicado en las demandas, la forma como la Administración realiza la adición carece de objetividad y razonabilidad y por ende la misma resulta violatoria de las normas que establecen los casos en los cuales se puede hacer dicha adición por parte de los funcionarios de la Administración.

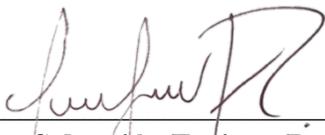
No es procedente la adición del valor de las regalías pagadas por los contratos de licencia de marca, debido a que no hacen parte del valor de aduana por no configurarse condición de venta. Por lo tanto, no son procedentes las liquidaciones oficiales de revisión.

Esta posición también la ha expresado el Consejo de Estado en otros procesos judiciales entre las mismas partes y sobre la misma materia que se refieren a otros periodos discutidos, en los siguientes procesos:

- Radicado 76-001-23-33-000-2012-00105-01 (20734), con sentencia de segunda instancia del 10 de mayo de 2018.
- Radicado 76-001-23-33-000-2014-01481-01 (22734), con sentencia de segunda instancia del 17 de septiembre de 2020.
- Radicado 76-001-23-33-000-2015-00492-01 (24470), con sentencia de segunda instancia del 22 de octubre de 2020.

Por todo lo expuesto, respetuosamente solicito al honorable Tribunal Administrativo del Valle del Cauca declarar la nulidad de los actos demandados, y acceder a la totalidad de las pretensiones de las demandas.

Atentamente,



Juan Sebastián Forigua Rueda
C.C. No 1.015.425.656 de Bogotá D.C.
T.P. No. 357.180 del C. S. de la J

¹² Sentencia del 22 de mayo de 2025. Consejo de Estado, Sección Cuarta. C.P. Luis Antonio Rodríguez Montaña. Expediente: 76001-23-33-000-2013-00420-01 (27190).