

Cierre fiscal y contable 2025: principales novedades y claves para optimizar la estrategia tributaria de tu empresa.

IMPUESTOS - AUDITORIAS – ASESORÍAS – REVISORÍAS FISCALES - OUTSOURCING CONTABLE –
CONSULTORÍAS - NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA NIIF- NIIFSP

Cierre fiscal 2025: recomendaciones para evitar errores en este proceso.

El cierre fiscal 2025 no tiene por qué ser una carrera contra el reloj. Es el momento perfecto para analizar la salud financiera de tus clientes, ofrecer asesoría de alto impacto y, lo más importante, asegurar un cumplimiento impecable ante la Dian. El cierre fiscal y contable del ejercicio es mucho más que una obligación administrativa: es el momento clave para ajustar resultados, revisar deducciones y planificar impuestos con inteligencia. Cada año trae novedades normativas y criterios técnicos que pueden marcar la diferencia entre un cierre eficiente y un exceso de carga fiscal.

¿Por qué dominar la relación cierre contable vs. cierre fiscal?

Es fundamental solidificar el pilar sobre el que se construye todo el proceso: la diferencia y la conexión entre el cierre contable y el cierre fiscal. Dominar este concepto no es un simple tecnicismo; es lo que distingue a un contador que cumple de uno que asesora y protege.

El cierre contable (la fotografía financiera): piensa en el cierre contable como la fotografía fiel de la realidad económica de la empresa al 31 de diciembre. Su objetivo es preparar los estados financieros que serán útiles para socios, bancos y la gerencia. Se rige por los principios de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aceptadas en Colombia. Su lenguaje es el de la salud y el rendimiento del negocio.

El cierre fiscal (la información para la Dian): el cierre fiscal, por otro lado, es el proceso de depurar y ajustar esa información contable para determinar la base gravable sobre la cual se calcularán los impuestos,

Principalmente el impuesto de renta. Su único objetivo es cumplir con las obligaciones tributarias. No se rige por las NIIF, sino por las normas del Estatuto Tributario.

Conciliación bancaria:

Antes de iniciar cualquier análisis, asegura que hasta el último peso de los extractos bancarios coincida perfectamente con los registros de tu contabilidad. La conciliación debe ser total y sin partidas pendientes de identificar.

La Dian cruza masivamente la información reportada por las entidades financieras (información exógena) con las declaraciones de tus clientes. Una discrepancia entre los ingresos reportados por el banco y los registrados en tu contabilidad es la alerta más básica y efectiva que puede activar una auditoría.

Depuración rigurosa de la cartera:

Analiza la cartera de cuentas por cobrar y clasifícala por antigüedad. Identifica aquellas deudas de difícil cobro y evalúa si cumplen los requisitos para ser dadas de baja o para constituir una provisión fiscalmente deducible.

Una cartera no gestionada infla artificialmente los ingresos de tu cliente y, por ende, su base gravable. El Estatuto Tributario permite deducir las deudas manifiestamente pérdidas o de difícil cobro, siempre que se cumplan ciertos requisitos. No hacerlo es, literalmente, pagar impuestos sobre dinero que nunca recibirás.

Digitalización y verificación de soportes de costos y deducciones: Revisa que cada costo, gasto o deducción que planeas incluir en la declaración de renta de tus clientes esté soportado por un documento electrónico válido (factura electrónica de venta



Cierre fiscal y contable 2025: principales novedades y claves para optimizar la estrategia tributaria de tu empresa.

IMPUESTOS - AUDITORIAS - ASESORÍAS - REVISORÍAS FISCALES - OUTSOURCING CONTABLE – CONSULTORÍAS- NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA NIIF - NIIFSP

documento soporte en adquisiciones con no obligados a facturar, etc.) y que esté correctamente asociado en tu sistema.

La Dian ha sido enfática: «Sin soporte electrónico válido, no hay deducción». Un costo real, pero mal soportado, es un costo no deducible a ojos de la autoridad tributaria. Esto impacta directamente la base gravable y puede aumentar significativamente el impuesto a pagar.

Revisión de activos fijos y su depreciación:

Verifica el listado de activos fijos de la compañía, confirma su existencia física y asegúrate de que el cálculo de la depreciación acumulada se alinee tanto con la vida útil contable (NIIF) como con las tasas máximas permitidas fiscalmente.

La depreciación es una de las deducciones más importantes. Un cálculo incorrecto, ya sea por aplicar una tasa superior a la permitida por el Estatuto Tributario o por depreciar activos que ya no existen, puede llevar a ajustes significativos por parte de la Dian.

Validación de inventarios y su costo fiscal:

Realiza una toma física de inventarios y compárala con los registros del sistema. Asegúrate de que el método de valoración de inventarios (por ejemplo: promedio ponderado) sea consistente y que el costo de venta esté correctamente determinado según las normas fiscales.

El costo de venta es el principal «descuento» sobre los ingresos brutos. Un inventario sobrevalorado o subvalorado distorsiona tanto el balance general como el estado de resultados, afectando directamente el cálculo del impuesto. La Dian puede auditar tus métodos de costeo y las bajas de inventario por obsolescencia o daño.

Cierre de nómina y prestaciones sociales

Asegúrate de que todos los conceptos de nómina del año (salarios, horas extras, comisiones, etc.) estén correctamente liquidados y que las provisiones para prestaciones sociales (cesantías, intereses, primas, vacaciones) estén debidamente calculadas y causadas.

Los salarios y prestaciones son deducibles solo si se han pagado los aportes parafiscales y de seguridad social correspondientes. Un error en la liquidación no solo genera problemas con los empleados, sino que puede hacer que la Dian rechace una parte importante de las deducciones por gastos de personal.

Conciliación de retenciones en la fuente

Cruza las retenciones que le practicaron a tus clientes (y que constan en sus certificados) con las que tienes registradas como un menor valor del impuesto a pagar. Asimismo, verifica que las retenciones que tu cliente practicó a sus proveedores hayan sido declaradas y pagadas correctamente a la Dian.

Las retenciones que le practicaron a tu cliente son un saldo a favor en su declaración de renta. No conciliarlas es dejar dinero sobre la mesa. Por otro lado, no declarar y pagar las retenciones que tu cliente practicó es uno de los delitos fiscales más graves y con mayores sanciones.

Análisis detallado de ingresos:

No todos los ingresos son iguales a nivel fiscal. Clasifica los ingresos de tu cliente para identificar aquellos que puedan ser no constitutivos de renta ni ganancia ocasional, rentas exentas o que tengan tarifas de impuestos diferenciales.

Fuentes oficiales: [Presidencia de la República](http://www.presidencia.gov.co).