



UI/UX

RUTA

EXPORTADORA

SERVICIOS

CUNDINAMARCA
iREGIÓN
Que Progresa!
EN INTERNACIONALIZACIÓN



Gobernación de
Cundinamarca

NICOLÁS GARCÍA BUSTOS / Gobernador



¿Qué es un servicio?

“Conjunto de actividades que busca satisfacer una necesidad”, “Es el equivalente no material a un bien” o “Es la intangibilidad que satisface a un cliente”.

Para los efectos de los impuestos sobre las ventas se considera servicio toda actividad, labor o trabajo prestado por una persona, natural o jurídica, o por una sociedad de hecho, sin relación laboral con quien contrata la ejecución, que se concreta en una obligación de hacer, sin importar que en la misma predomine el factor material o intelectual, y que genera una contraprestación en dinero o en especie, independientemente de su denominación o forma de remuneración. (Art. 1, Decreto 1372 de 1992).

¿Cómo exportar servicios desde Colombia?

Exportar servicios es muy fácil, lo más importante es identificar el tipo de servicio que deseas exportar.

Ser un exportador de servicios es vender los servicios a una persona o empresa que no reside en el país y recibir el pago en moneda extranjera, con lo que genera ingreso de divisas al país.



En exportación de servicios se pueden incluir los siguientes sectores de las industrias 4.0:

- Softwares y tecnologías de la información
- BPO (Business Process Outsourcing).
- Tercerización de procesos (BPO).
- Animación digital.
- Aplicaciones móviles.
- Audiovisual.
- Videojuegos.
- Call center.
- Turismo de salud.

Modalidades de exportación

Para el comercio internacional de servicios la OMC (Organización Mundial del Comercio) ha establecido cuatro modalidades de exportación de servicios, las cuales son la columna vertebral de la industria de servicios de exportación.

Modo 1

SUMINISTRO TRANSFRONTERIZO

El servicio es producido en Colombia o en el país de origen; el exportador no tiene la necesidad de desplazarse a entregar el servicio ni el comprador venir a recogerlo. El que se desplaza es el servicio mismo, por medio de la tecnología. Ejemplo: Email, SAAS (Software as a Service) o también llamado servicios en la nube (Cloud) o Voz IP.

- No hay intervención de aduana.
- El ingreso por concepto de la venta se genera en divisas.
- No implica el diligenciamiento de un documento de exportación.
- Solo cruza la frontera el servicio.
- Esta modalidad depende de una infraestructura de comunicación eficiente.



Modo 2

CONSUMO EN EL EXTRANJERO

Tiene lugar, cuando un consumidor se desplaza desde su país para recibir el servicio en otro país. Por ejemplo: pacientes extranjeros que reciben servicios médicos en Colombia, estudiantes de cualquier país que viajan a otro para cursar estudios.

- El ingreso por concepto de la venta se percibe normalmente en moneda nacional y el mercado local.
- Ingreso al país: visas de turismo y seguros de salud.

Modo 3

PRESENCIA COMERCIAL

Cuando las empresas colombianas proveedoras de servicios establecen en el exterior sus filiales, sucursales u oficinas de representación para atender a sus consumidores en forma directa. Por ejemplo, un grupo de arquitectos colombianos que se establece en otro país para prestar sus servicios en el exterior. También se da cuando una empresa envía a un empleado a vivir y trabajar por la empresa en el país de destino o cuando un colombiano es contratado en el exterior.

Modo 4

MOVIMIENTO DE PERSONAS

Tiene lugar, cuando se desplazan temporalmente las personas físicas proveedoras del servicio al país del consumidor para prestar sus servicios, ya sea en su propio nombre o en nombre del empleador. En este sentido, este modo abarca dos categorías de personas físicas: los trabajadores independientes y los empleados. Por ejemplo, un desfile de modas con modelos colombianas que se realiza en Milán.

- Esta modalidad se aplica solo a las personas cuando pasan una temporada en otro país a fin de prestar algún servicio.
- No aplican trámites aduaneros, pero se deben tener en cuenta requisitos migratorios como las visas.
- El ingreso por concepto de prestación de servicio se recibe generalmente en divisas.





¿Qué aspectos previos a la exportación de servicios se deben tener en cuenta?

1

Estudio de mercado

La exportación requiere inicialmente de una selección de mercados para determinar las características específicas del país o región a donde se quiere exportar; identificando precios de exportación, impuestos, requisitos legales, identificación de acuerdos comerciales y de doble tributación y comportamiento de oferta y demanda, entre otros aspectos relevantes que permiten el análisis de mercados potenciales y la identificación de oportunidades y amenazas.

2

Demanda del servicio

Se deben conocer las tendencias actuales y lo que quieren los clientes. ¿El servicio se adapta totalmente al mercado? Identifica la dinámica del mercado. ¿Quién suplente la demanda actualmente? ¿Cuál es la distribución del mercado actual? ¿Cómo es la participación de los principales actores? Conoce el segmento objetivo. ¿Cuáles son las características del mercado objetivo o potenciales compradores? ¿Cuál es el tamaño del mercado? Son preguntas que debes considerar e ir respondiendo para conocer con mayor precisión la viabilidad de la exportación del servicio al destino seleccionado.



3

Capacidad empresarial

Es necesario revisar el estado actual de la empresa en aspectos administrativos, financieros, legales y su experiencia en el mercado. Asimismo, se deben validar el potencial del servicio y el factor diferencial. Seguidamente, determinar cuáles son las fortalezas y debilidades del servicio y de la empresa, junto con un análisis del comportamiento del servicio en los diferentes mercados. Finalmente, es importante identificar competidores directos tanto en el mercado nacional como internacional.

4

Diseño de la estrategia exportadora

- Es esencial establecer una estrategia de precios, simulando los costos en los que se pueda incurrir. Ejemplo, viajes, insumos, etcétera. Comparando los precios de la empresa con respecto a los del mercado. ¿Es el precio un factor decisivo para tu servicio?
- Modos y canales de exportación: es importante conocer los cuatro modos de exportación de servicios, así como sus beneficios y desventajas.
- Promoción: se debe establecer cómo se tiene previsto llegar al mercado objetivo.
- Evaluar si se requieren alianzas: identificar la necesidad de aliados tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales, que permitan ofrecer servicios complementarios, aumentar el poder de negociación o contar con otros expertos en el tema.



5

Conocer la reglamentación tributaria del país destino de la exportación

La empresa debe revisar la reglamentación tributaria que se le dará al servicio en el país de destino de la exportación.

6

Identificar los acuerdos internacionales relevantes para la exportación

Los TLC buscan establecer un marco normativo claro y preciso para promover el desarrollo y aumento en la oferta de servicios.

7

Tener claro cuáles son los impuestos que se deben pagar en Colombia

Impuesto de Renta, IVA y los demás que se puedan presentar según sea el caso.



¿Qué trámites se deben tener en cuenta para la exportación de servicios?

1

Estar constituido ante la Cámara de Comercio

Para poder iniciar el proceso de exportación debes estar registrado como persona natural o jurídica, ante la Cámara de Comercio de tu ciudad. En el objeto social se debe especificar que se van a realizar actividades de exportación o comercialización internacional de los servicios que prestará la empresa.

2

Inscripción del RUT ante la DIAN

Las empresas exportadoras de servicios deben estar inscritas en el Registro Único Tributario (RUT), y podrán verificarse electrónicamente ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Adicionalmente, la empresa o persona, al habilitarse como exportador en el RUT tendrá la obligación de tributar bajo el régimen común. El proceso consiste en habilitar las casillas 53 a la 58.

En la casilla 57 se debe relacionar el modo de exportación del servicio acorde a los establecidos por la DIAN (1,2,3,4). Se pueden relacionar hasta tres (3) modalidades de exportación de servicios.

3

Clasificación central de productos - CPC

Como su nombre lo indica, es una clasificación estándar internacional que tiene como objetivo la recolección y tabulación de diversos tipos de estadísticas que requieren información detallada sobre el comercio internacional de servicios.

En la casilla 58 hay que colocar el código CPC y se pueden indicar hasta tres (3) diferentes CPC de dos dígitos cada uno.

4

Elaboración de la factura o contrato de la prestación del servicio

Una vez la empresa en el exterior ha aceptado el servicio se debe elaborar la factura comercial o contrato celebrado entre las partes.

5

Régimen cambiario

Las divisas recibidas por exportación de servicios no requieren reintegrarse a través del mercado cambiario, es decir los empresarios pueden, si así lo deciden, pedir que les consignen en una cuenta en el exterior de Colombia. Cuando un comprador de un servicio en el exterior paga a la empresa que prestó el servicio en Colombia, normalmente se realiza una transferencia bancaria a través de un intermediario del mercado cambiario.

Si lo que se requiere es ingresar el dinero a Colombia, en este caso se tiene obligación de diligenciar la “Declaración de Cambio por Servicios, Transferencias y Otros Conceptos”, Formulario No. 5 del Banco de la República.

6

Clasificación central de productos - CPC

Las empresas o empresarios deben conservar los documentos soportes de la exportación de servicios:

1. Factura comercial.
2. Oferta y/o cotización aceptada por el importador.
3. Contrato de prestación del servicio.



Beneficios tributarios para la exportación de servicios

Como empresario, recuerda que al realizar exportaciones puedes recibir algunos beneficios en términos de IVA y retención. Según el Estatuto Tributario para evitar la doble tributación según el artículo 254 aplican descuentos por impuestos pagados en exterior, el hecho de que un residente esté sujeto al impuesto sobre la renta y lo haya pagado en el exterior, puede descontarlo siempre y cuando el monto no exceda el impuesto que se deba pagar en Colombia por esas mismas rentas. En este sentido, se pueden beneficiar las empresas que trabajan en modalidad de comercio transfronterizo siempre y cuando tengan el certificado del impuesto pagado.

Para el beneficio del IVA, cada modalidad de exportación tiene una condición especial, en suministro transfronterizo y consumo en el exterior se factura en cero (0), para presencia comercial y movimiento de personas aplica el pago del IVA. Se podrá solicitar devolución del IVA siempre y cuando la modalidad esté exenta.

Decreto 2877 de 2013. ART 481. Literal c) del Estatuto Tributario, Bienes exentos con derecho a devolución bimestral. Servicios prestados en el país y que se utilicen exclusivamente en el exterior. Cuando el servicio sea prestado ex

Cloud



CUNDINAMARCA
iREGIÓN
Que Progresa!
EN INTERNACIONALIZACIÓN



Gobernación de
Cundinamarca

NICOLÁS GARCÍA BUSTOS / Gobernador