



GUÍA

PRÁCTICA

PARA EXPORTAR
SERVICIOS DESDE COLOMBIA



PRESENTACIÓN



Los servicios están presentes en cada una de las cosas que nos rodean, aunque no se ven, están en todas las actividades que realiza el ser humano; gracias a ellos son los mayores contribuyentes al bienestar de los ciudadanos, a diferencia de los Bienes, estos son intangibles sin poder verse o tocarse, sin embargo, pueden ser objeto de transacción y satisfacen las necesidades o deseos de los clientes.

La exportación de servicios es una oportunidad para participar en el crecimiento del país, según fuente del Dane en el trimestre octubre-diciembre de 2017, las exportaciones de Otros servicios empresariales correspondieron a 331,5 millones de dólares con una variación anual de 11,5% y Servicios de telecomunicaciones, informática e información correspondieron a 136.1 millones de dólares con una variación anual de 15,3%. Este comportamiento se explica principalmente por el incremento en los Servicios de call center con 25,2% y Servicios de Telecomunicaciones con 38%

Mediante esta guía ProColombia quiere dar al empresario como puede realizar exportación de servicios, sus modalidades y beneficios que obtiene de dicha actividad.

**¡EL MUNDO NECESITA SU SERVICIOS,
ANÍMESE A EXPORTAR!**



¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?



Exportar servicios es muy fácil, lo más importante es identificar el tipo de servicio que desea exportar, muchas empresas han realizado exportaciones de servicios inclusive sin saberlo. Ser un exportador de servicios es vender sus servicios a una persona o empresa que no reside en el país y recibir un 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

PARA EXPORTAR SERVICIOS DEBE HACER LO SIGUIENTE:

IDENTIFICAR LA MODALIDAD DE EXPORTACION:



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 de venir a recogerlo. El que se desplaza es el Servicio mismo, por medio de la tecnología. Ejemplo: E Mail, SAAS (Software as a Service) o también llamado servicios en la nube (Cloud), Voz IP

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.

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 establecen en otro país para prestar sus servicios en el exterior. También se da cuando una empresa envía un empleado a vivir y a 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.



Es preciso resaltar que para la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales el orden de las modalidades de exportación de servicios es el siguiente:

Modo 1. Presencia comercial.

Modo 2. Suministro transfronterizo.

Modo 3. Consumo en el exterior.

Modo 4. Movimiento de personas.

El Rut debe ser modificado en la casilla 54 acorde a las modalidades establecidas con la DIAN.

¿QUÉ ASPECTOS PREVIOS A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DEBO TENER EN CUENTA?

1. ESTUDIO DE MERCADO:



La exportación requiere inicialmente de una selección de mercado 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, comportamiento de oferta y demanda y otros aspectos relevantes analizando los mercados potenciales identificando oportunidades y amenazas.

2. CONOZCA LA DEMANDA DE SU SERVICIO:



- Entérese de las tendencias, conozca lo que quieren los clientes. ¿Su servicio se adapta totalmente al mercado?
- Identifique la dinámica del mercado. ¿Quién suplente la demanda actualmente? ¿Cuál es la distribución del mercado actual? ¿Cómo es la participación de los principales actores?
- Conozca el segmento objetivo. ¿Cuáles son las características del mercado objetivo o potenciales compradores? ¿Cuál es el tamaño del mercado?

3. EVALÚE SU CAPACIDAD EMPRESARIAL:



- Revise el estado de su empresa en aspectos administrativos, financieros, legales y experiencia en el mercado.
- Valide el potencial de su servicio.
- Identifique el factor diferenciador. Determine cuáles son las fortalezas y debilidades del servicio y de su empresa.
- Analice el comportamiento del servicio en los mercados. Identifique sus competidores directos (en el mercado nacional e internacional).

4. DISEÑE SU ESTRATEGIA EXPORTADORA:



- Establezca estrategia de precios, simulando los costos en los que pueda incurrir. Ej. Viajes, insumos, etc. Comparando cómo son sus precios con respecto al mercado. ¿El precio es un factor decisivo para su servicio?
- Modos y canales de exportación: Conozca los cuatro modos de exportación de servicios.
- Promoción: Establecer cómo tiene previsto llegar al mercado objetivo.
- Evalúe si requiere alianzas. Identifique la necesidad de aliados tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales para ofrecer servicios complementarios, aumentar el poder de negociación o contar con otros expertos en el tema.

5. CONOZCA LA REGLAMENTACIÓN TRIBUTARIA DEL PAÍS DE DESTINO DE SU EXPORTACIÓN:



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

6. IDENTIFIQUE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES RELEVANTES PARA SU EXPORTACIÓN:



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

7. TENGA CLARO, CUÁLES SON LOS IMPUESTOS QUE SE DEBEN PAGAR EN COLOMBIA:

Impuesto de renta, IVA

¿QUÉ TRÁMITES SE DEBEN TENER EN CUENTA PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS?

1. ESTAR CONSTITUIDO ANTE LA CÁMARA DE COMERCIO :



Para poder exportar se debe estar registrado como persona natural o jurídica, ante la Cámara de Comercio de su 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.

OBJETO SOCIAL. EL OBJETO SOCIAL PRINCIPAL DE LA SOCIEDAD SERÁ: 1) LA IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN, DISTRIBUCIÓN, COMPRA Y VENTA DE LOS SIGUIENTES PRODUCTOS Y SERVICIOS: A) DESARROLLO Y DISEÑO DE ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS, MARKETING INTERACTIVO Y SOLUCIONES DE INTERNET. B) DISEÑO Y EJECUCIÓN DE PROYECTOS INFORMÁTICOS Y DE TELECOMUNICACIONES, QUE INCLUYEN DESARROLLO DE SOFTWARE, ASESORAMIENTO EMPRESARIAL, SOLUCIONES EN TELECOMUNICACIONES Y DEMÁS RAMAS AFINES CON LA INFORMÁTICA. C) ASESORÍAS EMPRESARIALES

2. INSCRIPCIÓN DEL RUT ANTE LA DIAN :



Las empresas exportadoras de servicios deben estar inscritos en el Registro Único Tributario (RUT), y podrán verificarse electrónicamente ante la 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 como vemos en la imagen de abajo 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 puede relacionar hasta 3 modalidades de exportación de servicios.

The image shows a screenshot of the RUT registration form with several annotations. A red arrow points to the 'USUARIO ADUANERO' field, with the instruction '(COLOCAR EL CODIGO 10)'. Below the form, there are two sets of arrows pointing to specific fields. The first set of arrows points to the 'EXPORTADOR' and 'IMPORTADOR' fields, with a legend below: 1. DIRECTO, 2. INDIRECTO, 3. DIRECTO E INDIRECTO. The second set of arrows points to the 'Servicio' field, with a legend below: 1. BIENES, 2. SERVICIOS, 3. BIENES Y 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 puede indicar hasta 3 diferentes CPC de dos dígitos cada uno. A continuación, la lista de CPC:



- 54 Servicios de Construcción.
- 63 Servicios de Hospedaje, Alimentos y Bebidas.
- 64 Servicios de Transporte Terrestre.
- 65 Servicios de Transporte Marítimo.
- 66 Servicios de Transporte Aéreo.
- 67 Servicios Auxiliares para transporte.
- 68 Servicios Postales y de Courier.
- 69 Servicios de Distribuidor de Electricidad, Gas y Agua.
- 71 Servicios de Intermediación Financiera, Seguros y Auxiliares.
- 72 Servicios Inmobiliarios y de Finca Raíz.
- 73 Servicios de arrendamiento con o sin opción de compra, sin operarios.
- 81 Servicios de Investigación y Desarrollo.
- 82 Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos (Servicios Legales, de
- 83 Otros Servicios Profesionales (servicios de arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos).
- 84 Telecomunicaciones.
- 85 Otros Servicios de Soporte (Agencias de Empleo, Servicios de Seguridad, Servicios de Empaque.
- 86 Servicios de Producción con base en honorarios o contratos.
- 87 Servicios de Reparación y Mantenimiento.
- 91 Administración Pública y otros Servicios a la Comunidad.
- 92 Servicios de Educación.
- 93 Servicios de Salud.
- 94 Servicios Sanitarios, de Disposición de Residuos y de protección al Medio Ambiente.
- 95 Servicios Suministrado por Organizaciones.
- 96 Servicios de Esparcimiento Cultural, Recreacional y Deportivo.
- 97 Otros servicios.
- 98 Servicios domésticos.
- 99 Servicios prestados por organizaciones y entidades extranjeras



4. ELABORACIÓN DE LA FACTURA O CONTRATO DE PRESTACION 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. REGIMEN CAMBIARIO :

• REINTEGRO DE DIVISAS

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 quiere 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 N°. 5 del Banco de la República.

6. DOCUMENTOS SOPORTES:

Las empresas o empresarios deben conservar los documentos soportes de la operación de 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 EXPORTACION DE SERVICIOS



Estimado empresario, recuerde que al realizar exportaciones usted puede recibir algunos beneficios en términos de IVA y retefuente.



Según el Estatuto Tributario para evitar la doble tributación según el artículo 254 aplica descuentos por impuestos pagados en el exterior, el hecho de que un residente este 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 trabajen 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 de IVA siempre y cuando la modalidad este exenta. Decreto 2877 de 2013. ART 481. Literal c) del E.T. Bienes exentos con derecho a devolución bimestral. Servicios prestados en el país y se utilicen exclusivamente en el exterior. Cuando el servicio sea prestado exclusivamente en el exterior y empresas sin negocios o actividades en el país.





PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

La información contenida en este documento es de orientación general. En ningún caso, PROCOLOMBIA ni sus empleados son responsables ante usted o cualquier otra persona por las decisiones o acciones que pueda tomar con relación a la información proporcionada, por lo cual debe tomarse como carácter referencial únicamente.



**GOBIERNO
DE COLOMBIA**

