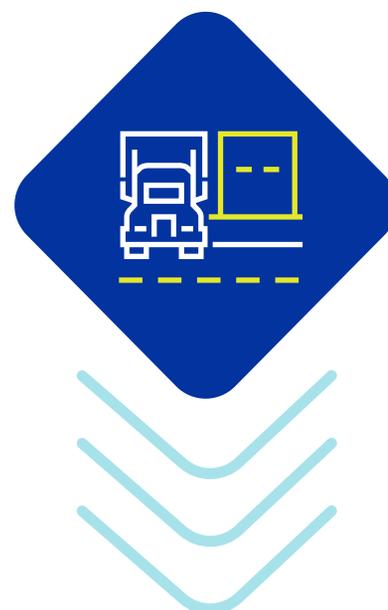


- Ser un exportador de servicios significa vender tus servicios a una persona o empresa que no reside en el país y recibir un pago en moneda extranjera, con lo que generas ingreso de divisas al país.

Desde Empresas SURA queremos acompañarte a que aprendas como realizar la exportación de tus servicios, que conozcas las modalidades que tienes para prestar dicho servicio en el exterior y los requisitos que debes cumplir para realizar tu venta.



¿Cómo exportar un servicio desde Colombia?

1. Identificar el servicio que se desea exportar

En exportación de servicios se pueden incluir los siguientes sectores:

- **Animación digital y videojuegos:** a través del diseño de contenidos interactivos para redes sociales y producción de películas animadas.
- **Aplicaciones móviles:** concentrados en el mercado corporativo y las plataformas de comunicación móvil por medio de mensajes de texto (SMS).

- **Audiovisual:** para cine y televisión basado en la alta calidad y experiencia del talento colombiano.
- **BPO (Business Process Outsourcing):** exportación de servicios de ventas, atención al cliente, comercio electrónico, soporte técnico y demás actividades de back office.
- **Software:** que atiendan el mercado corporativo y de consumo masivo de software creado a la medida.
- **Comunicación gráfica y editorial:** contemplan la producción de libros infantiles, técnicos y de referencia escolar. Por su parte, el sector de la comunicación gráfica comprende servicios de impresión publicitaria, comercial, empaques y editorial.
- **Ingeniería:** se concentran en actividades de asesoría, diseño, arquitectura, interventoría o inspección técnica de obra, además de la estructuración, gerencia, montaje y operación de los proyectos.
- **Salud:** ofrecer servicios de salud de alta calidad en especialidades como cardiología, tratamientos de cáncer, oftalmología, ortopedia, medicina estética y odontología.

2. Identificar la modalidad para la prestación de su servicio

Según la clasificación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la forma de exportar un servicio se caracteriza por el "elemento" que se desplaza al otro país, bien sea el proveedor (i.e. el exportador) del servicio (modos 3 y 4), el consumidor del servicio (modo 2) o el mismo servicio (modo 1).



- Modo 1:** comercio transfronterizo.
- Modo 2:** consumo en el exterior.
- Modo 3:** presencia comercial.
- Modo 4:** movimiento de personas.



Modo 1

Comercio
transfronterizo

El servicio cruza la frontera por medio de la tecnología, desde el país del exportador al país del importador, sin que ninguno de los dos se mueva de su territorio.

Ejemplos:

- Consultorías enviadas por correo electrónico.
- Call Centers, donde el servicio atraviesa las fronteras colombianas, pero tanto el proveedor como el consumidor se mantienen en su lugar de residencia.
- Transporte internacional, una empresa de carga colombiana es contratada por un ecuatoriano, para el transporte de mercancía entre las dos naciones.

Tiene lugar, cuando un consumidor se desplaza desde su país para recibir el servicio en otro país.

Ejemplos:

- **Turismo médico:** cuando un no residente se desplaza a Colombia para realizarse un procedimiento quirúrgico.
- **Turismo:** cuando un no residente viene a Colombia a pasar sus vacaciones.
- **Servicios de educación:** cuando un estudiante peruano viene a Colombia para realizar sus estudios universitarios.



Modo 2

Consumo en
el exterior



Modo 3

Presencia
comercial

El exportador de servicios realiza una inversión mediante el establecimiento de una presencia comercial en el territorio del país importador.

Ejemplos:

- Un grupo de arquitectos colombianos que se establecen en otro país para prestar sus servicios en el exterior.
- Cuando una empresa envía un empleado a vivir y a trabajar en el país de destino o cuando un colombiano es contratado en el exterior.
- Apertura de un restaurante colombiano en territorio extranjero.



Modo 4

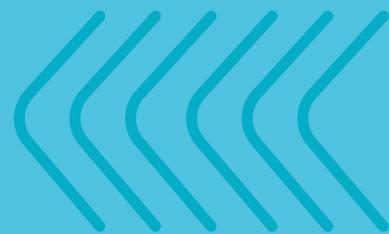
Movimiento de
personas

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.**

Ejemplos:

- Un desfile de modas con modelos colombianas que se realiza en Milán.
- **Consultorías:** un consultor colombiano se desplaza a otro país a prestar sus servicios.
- **Reparaciones:** un técnico colombiano viaja a otro país para reparar una aeronave.

3. 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.

Conocer lo que quieren los clientes y el comportamiento de la demanda del servicio, por esto preguntarse:

- ¿El servicio se adapta totalmente al mercado?
- ¿Quién suplente la demanda actualmente?
- ¿Cuál es la distribución del mercado actual?
- ¿Cómo es la participación de los principales actores?
- ¿Cuáles son las características del mercado objetivo o potenciales compradores?
- ¿Cuál es el tamaño del mercado?



Después de revisar el mercado extranjero se evalúa la capacidad empresarial y se analizan internamente los siguientes aspectos:

- El estado de la empresa en aspectos administrativos, financieros, legales y experiencia en el mercado.
- Validar el potencial del servicio.
- Identificar el factor diferenciador.
- Determinar cuáles son las fortalezas y debilidades del servicio y de la empresa.
- Analizar el comportamiento del servicio en los mercados. Identificar los competidores directos (en el mercado nacional e internacional).



4. Diseñar la estrategia exportadora

- Establecer estrategia de precios, simulando los costos en los que pueda incurrir.

Ejemplo:

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 (los cuatro modos de exportación de servicios)
- **Promoción:** establecer cómo se tiene previsto llegar al mercado objetivo.
- **Evaluar si se requiere alianzas.** En ese sentido se hace necesario identificar 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.

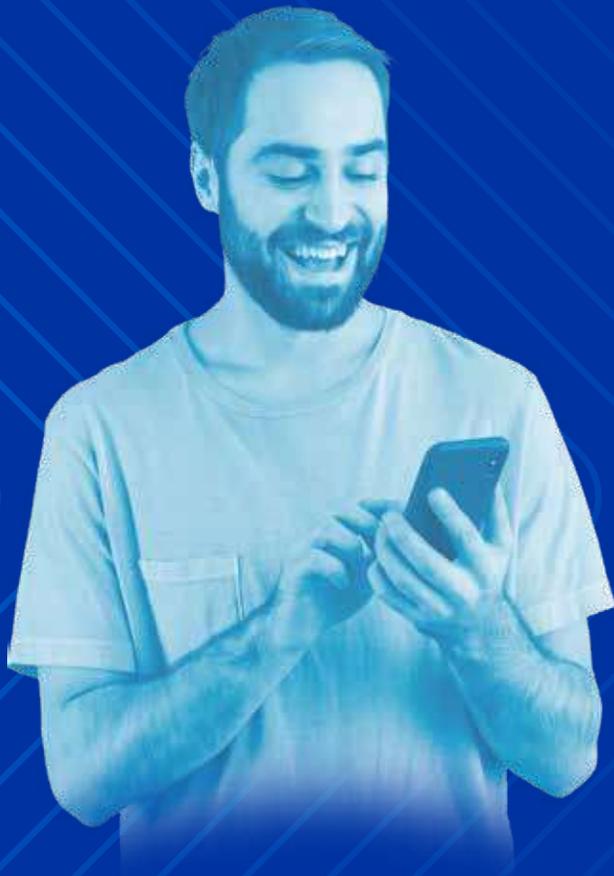
5. Conocer la reglamentación tributaria en el país de destino

Revisar el tratamiento tributario que se le dará al servicio en el país de destino de la exportación.

Para **Modo 1** (i.e. comercio transfronterizo), tener en cuenta la regulación en materia de Retención en la Fuente por prestación de servicios.

Para **Modo 4** (i.e. presencia de personas físicas), tener en cuenta las regulaciones aplicables:

- **Licencias, matrículas y autorizaciones para prestar el servicio.**
- **Regulación migratoria, visas y permisos de entrada.**



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.

Es así como se hace relevante revisar el acuerdo que tenga firmado Colombia con el país de destino para aplicar a los beneficios.

7. *Conocer que impuestos se debe pagar en Colombia*

○ Impuesto de Renta

Si se es un exportador de servicios con residencia/nacionalidad fiscal en Colombia, se está sujeto al impuesto sobre la Renta y complementarios respecto a sus rentas y ganancias ocasionales de fuente nacional y extranjera. Esta tributación, con base en la “renta mundial”, puede ocasionar un fenómeno conocido como la doble tributación. Entendida como la tributación de impuestos similares en dos o más estados, a un mismo sujeto pasivo (contribuyente), respecto a un mismo hecho generador (materia imponible) y durante un mismo periodo de tiempo.

Con el fin de evitar la doble tributación, el artículo 254 del Estatuto Tributario permite a los residentes/nacionales fiscales descontar del impuesto a pagar en Colombia los impuestos pagados en el extranjero asociados a rentas de fuente extranjera, siempre y cuando el descuento no exceda el monto del impuesto que se deba pagar en Colombia por esas mismas rentas.

Modo 1

Suministro
transfronterizo



○ Exención de IVA

Si el servicio es exportado para ser consumido exclusivamente en el exterior, se debe facturar con IVA cero (0) y conservar los documentos de soporte, **de acuerdo con lo establecido en el Decreto 2223 de 2013.**

Modo 2

Consumo en el
extranjero



Para el caso de los servicios turísticos prestados en Colombia, si un residente en el exterior hace uso de esos servicios turísticos, se factura con IVA cero (0) y se conservan los documentos de soporte, de acuerdo con lo establecido en el Decreto 2646 de 2013.

Modo 3

Presencia comercial
y **modo 4** (presencia
de personas físicas)



La exención del IVA no aplica.

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



- **Estar constituido ante la Cámara de Comercio y modificar su objeto social en donde indique que va a realizar actividades de exportación o comercialización internacional de los servicios que prestará la empresa.**
- Estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) y se tendrá la obligación de tributar bajo el Régimen Común. El proceso consiste en habilitar las casillas 53 a la 58 donde se debe especificar el modo de suministro y servicio a exportar de acuerdo con la Clasificación Central de Productos (CPC).

○ **Clasificación central de productos – CPC:**

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.

Los códigos se pueden consultar en la página del DANE.

- Una vez la empresa en el exterior ha aceptado el servicio se debe elaborar la factura comercial o contrato celebrado entre las partes.
- Reintegro de divisas: en Colombia, la transferencia de divisas por concepto de servicios no se considera como una operación de obligatoria canalización. En la práctica, cuando un comprador de un servicio en el exterior paga al proveedor del servicio en Colombia, generalmente realiza una transferencia bancaria a través de un intermediario del mercado cambiario. **Esto se traduce en canalización voluntaria y en la obligación de diligenciar la “Declaración de Cambio por Servicios, Transferencias y Otros Conceptos”, Formulario N.º. 5 del Banco de la República.**
- La empresa o el empresario deben conservar los documentos soportes de la operación de exportación de servicios: factura comercial, oferta y/o cotización aceptada por el importador, contrato de prestación del servicio.



Los materiales, contenidos, información, opiniones y artículos publicados o compartidos por SURA y/o sus terceros autorizados, constituyen meras recomendaciones o lineamientos generales. SURA o los terceros autorizados no se hacen responsables del uso que se dé por parte del empresario, por su interpretación o por los daños o perjuicios que puedan derivarse del mismo. Éstos fueron construidos conforme a la actualidad y normas vigentes, sin embargo, será el empresario el responsable de verificar la actualidad del contenido.

segurossura.com.co

