



GUILLERMO BARRETO GÓMEZ
División de Gestión de la Operación Aduanera
DSIA BUCARAMANGA
2023



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

Contexto de la exportación de servicios en Colombia

Guillermo Barreto Gómez
Div. Gestión Operación Aduanera
DSIA Bucaramanga

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

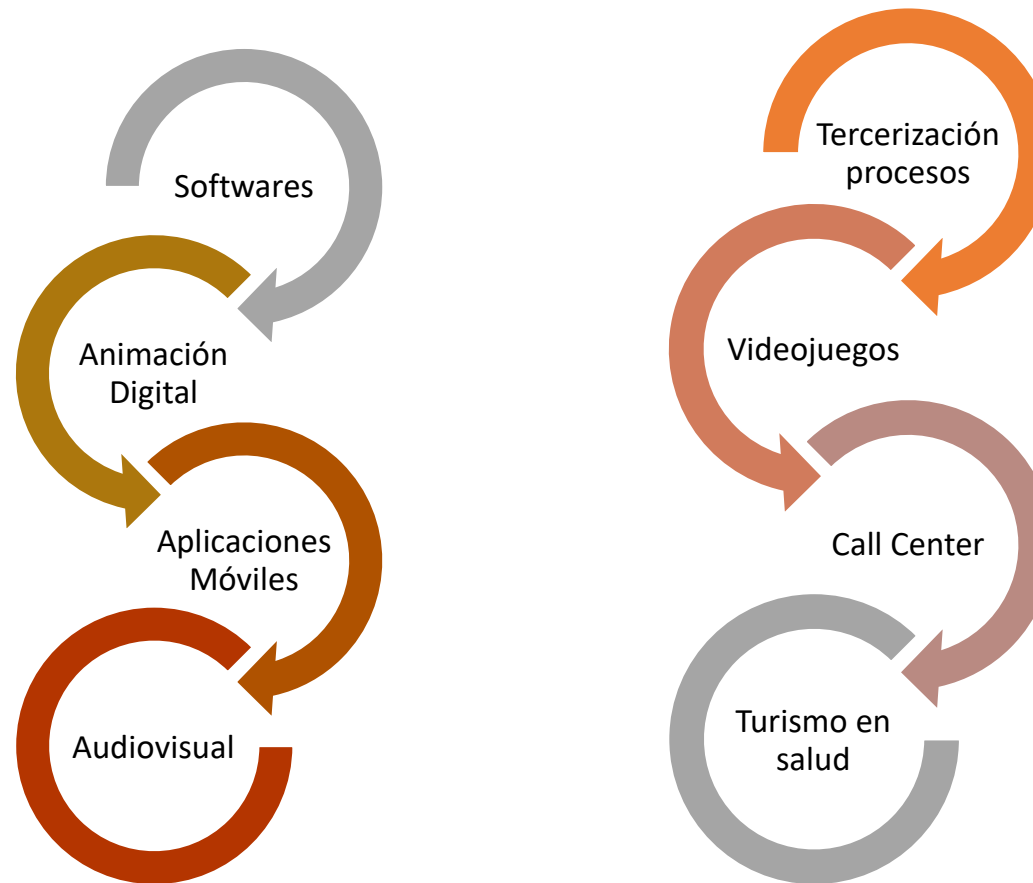


Ser un exportador de servicios es vender sus servicios a una persona o empresa que no reside en el país y recibir un pago en moneda extranjera, con lo que genera ingreso de divisas al país.

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

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



¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

- 1 Identificar la modalidad de Exportación
- 2 Aspectos previos a la Exportación de servicios
- 3 Tramites a tener en cuenta para la Expo. Servicios
- 4 Beneficios tributarios para la Expo. Servicios

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

1 Identificar la modalidad de Exportación

MODOS

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.

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

1

Identificar la modalidad de Exportación



SUMINISTRO
TRANSFRONTERIZO



CONSUMO EN EL
EXTRANJERO



PRESENCIA
COMERCIAL



MOVIMIENTO DE
PERSONAS



¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

2

Aspectos previos a la Exportación de servicios

No.	ACTIVIDAD
1	ESTUDIO DE MERCADO
2	CONCER LA DEMANADA DE SU SERVICIO
3	ANALIZAR LA CAPCIDAD EMPRESARIAL
4	ESTRATEGIA EXPORTADORA
5	CONOCER REGLAMENTACION TRIBUTARIA DEL PAIS DESTINO
6	IDENTIFIQUE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES RELEVANTES PARA SU EXPORTACION
7	IMPUESTOS A PAGAR EN COLOMBIA

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.

CONCER LA DEMANADA DE SU SERVICIO

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.

ANALIZAR LA 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).

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.

ANALIZAR LA 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).

ANALIZAR LA 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).

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

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.

CONOCER REGLAMENTACION TRIBUTARIA DEL PAIS DESTINO

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

IDENTIFIQUE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES RELEVANTES PARA SU EXPORTACION

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

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

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

Impuesto de renta, IVA

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

Tramites a tener en cuenta para la Expo. Servicios



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.

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera



Las empresas exportadoras de servicios deben estar inscritas 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.

EXPORTADOR IMPORTADOR

USUARIO ADUANERO (COLOCAR EL CODIGO 10)

Exportaciones

53. Tipo de exportación: 1. DIRECTO, 2. INDIRECTO, 3. DIRECTO E INDIRECTO

54. Código aduanero: 1. BIENES, 2. SERVICIOS, 3. BIENES Y SERVICIOS

55. Tipo de exportación: 1. BIENES, 2. SERVICIOS, 3. BIENES Y SERVICIOS

56. Tipo de bien/servicio: 1. BIENES, 2. SERVICIOS, 3. BIENES Y SERVICIOS

57. Modalidad de exportación: 1. BIENES, 2. SERVICIOS, 3. BIENES Y SERVICIOS

58. Código de exportación: 1. BIENES, 2. SERVICIOS, 3. BIENES Y SERVICIOS

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:

CPC			
54	Servicios de Construcción.	81	Servicios de Investigación y Desarrollo.
63	Servicios de Hospedaje, Alimentos y Bebidas.	82	Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos (Servicios Legales,
64	Servicios de Transporte Terrestre.	83	Otros Servicios Profesionales (servicios de arquitectura, ingeniería y otros • servicios técnicos).
65	Servicios de Transporte Marítimo.	84	Telecomunicaciones
66	Servicios de Transporte Aéreo.	85	Otros Servicios de Soporte (Agencias de Empleo, Servicios de Seguridad, Servicios de Empaque
67	Servicios Auxiliares para transporte.	86	Servicios de Producción con base en honorarios o contratos.
68	Servicios Postales y de Courier.	87	Servicios de Reparación y Mantenimiento
69	Servicios de Distribuidor de Electricidad, Gas y Agua.	91	Administración Pública y otros Servicios a Comunidad.
71	Servicios de Intermediación Financiera, Seguros y Auxiliares.	92	Servicios de Educación.
72	Servicios Inmobiliarios y de Fincas Raíz	93	Servicios de Salud

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

3. CLASIFICACIÓN CENTRAL DE PRODUCTOS - C

1. PRESENCIA COMERCIAL
2. MOVIMIENTO TRANSFRONTERIZO
3. TRASLADO DE CONSUMIDORES
4. TRASLADO TEMPORAL DE PERSONAS

CASILLA 57 AL 58 PARA EXPORTACION DE SERVICIOS

Servicio	1	2	3
57. Modo	1	2	4
58. CPC	8 1	8 3	8 1

- CPC (CLASIFICACION CENTRAL DE PRODUCTOS) DE ACUERDO AL SERVICIO CORRESPONDIENTE

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

5. REGIMEN 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 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.

4. ELABORACIÓN DE LA FACTURA O CON TRATO D 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

¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS DESDE COLOMBIA?

Div. Gestión Operación Aduanera

DOCUMENTOS SOPORTE

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.

4- BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

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.

4- BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

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.

GRACIAS



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

DIAN[®]
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA