

# INTERNACIONALIZACIÓN EXPORTACIÓN DE SERVICIOS TODO LO QUE DEBES SABER

Publicación: enero de 2021

Si uno de tus objetivos es internacionalizar los servicios de tu empresa, y quieres saber si estás listo para dar ese paso, acá te mostramos lo que debes conocer para lograrlo.

## HACIA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE TU SERVICIO



### 1 ALISTA TU EMPRESA PARA EXPORTAR SERVICIOS

Ten en cuenta verificar los documentos de tu negocio para prestar servicios en el exterior.



- Actualiza tu Registro Único Tributario (RUT)
- Revisa el objeto social de tu empresa como prestador de servicios
- Verifica los requisitos para exportar servicios (ej. visa, autorizaciones, otros relevantes)
- Revisa las casillas de tu RUT habilitantes para exportar servicios
- Otros que consideres relevantes

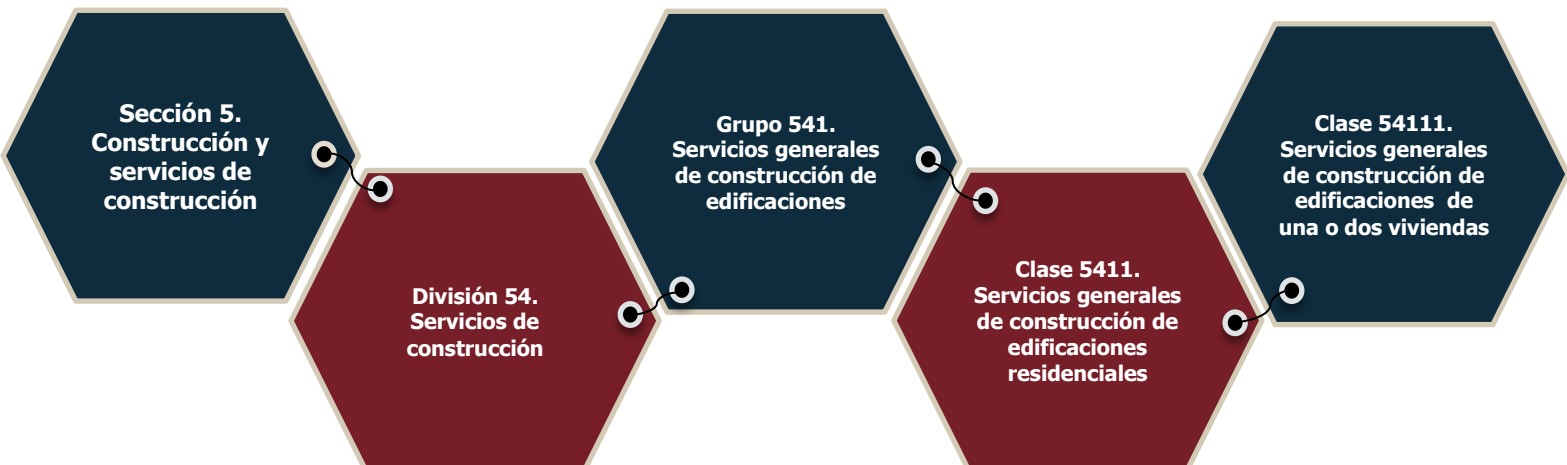
Ingresa aquí para más información:

[https://www.dian.gov.co/tramiteservicios/Tramites\\_Impuestos/RUT/Paginas/actualizacion\\_rut.aspx](https://www.dian.gov.co/tramiteservicios/Tramites_Impuestos/RUT/Paginas/actualizacion_rut.aspx)

### 2 CLASIFICA TU SERVICIO

Identifica el código de tu servicio de acuerdo con la Clasificación Central de Productos (CPC) establecida por la OMC a nivel internacional.

Sigue el siguiente ejemplo:







Ingresa al siguiente enlace para ampliar la información:

<https://web.archive.org/web/20161031205541/http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/cpc-21.asp>

## ¿SABES A QUÉ MODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERTENECE TU NEGOCIO?

Conoce los modos de prestación de servicios:

MODO	EXPORTADOR	CONSUMIDOR	EJEMPLOS
<b>1. Suministro transfronterizo</b> 	Provee tu servicio sin moverte de tu sitio de trabajo	Tu cliente recibe tu servicio en su país sin desplazarse	- Consultoría remota - <b>Call center</b> - Desarrollo <b>software, app</b> - Agentes de carga
<b>2. Consumo en el extranjero</b> 	Presta tus servicios desde tu país a clientes extranjeros	Tu cliente debe trasladarse a tu país para recibir tu servicio	- Turismo de salud - Turismo vacacional - Intercambios universitarios
<b>3. Presencia comercial</b> 	Establece tu empresa y negocio en el exterior	Tu cliente podrá recibir tu servicio directamente a través de tu empresa establecida en el país del consumidor	- Sucursal bancaria - Restaurantes - Plantas de producción de alimentos - Empresas inmobiliarias - Hoteles
<b>4. Presencia de personas físicas</b> 	Trasládate al país de tu cliente temporalmente para prestar tus servicios	Tu cliente recibirá tu servicio directamente en su país de manera temporal	- Conferencistas y profesores - Servicios técnicos y de reparación - Recolectores de productos agrícolas

### IDENTIFICA MERCADOS RELEVANTES

# 3



Realiza un estudio de mercado e identifica los países consumidores de tu servicio



Ajusta tu negocio a modelos internacionales de calidad



Identifica potenciales clientes y las exigencias de los mismos



Investiga tu competencia directa



Precisa el valor agregado de tu servicio



Cualquier otro relevante

Ingresa aquí para más información: <https://globaltradehelpdesk.org/es>

### 4 REVISAR LOS REQUISITOS DE ACCESO EN EL PAÍS DE DESTINO

**Para ofrecer tus servicios en mercados internacionales es importante que verifiques los requisitos de acceso al mismo**

**Ten en cuenta:**

- Autorizaciones para prestar el servicio
- Licencias y matrículas
- Regulaciones migratorias
- Permisos de ingreso al país de destino
- Cualquier otro relevante
- Estructura y firma un contrato internacional que asegure jurídicamente tu venta

Conoce aquí sobre requisitos: <https://globaltradehelpdesk.org/es>

### IDENTIFICA TU COMPETENCIA DIRECTA EN EL EXTERIOR

# 5

Analiza qué empresas prestan servicios iguales o similares al tuyo

Identifica las empresas líderes en la prestación de servicios iguales o similares al tuyo

Identifica la ubicación de tu competencia directa e indirecta en los diferentes países

Conoce los precios que ofrece tu competencia en los diferentes mercados

Evalúa la calidad de los servicios que presta tu competencia

Estudia cuánto tiempo lleva tu competencia ofreciendo el servicio en los diferentes mercados

Identifica tus fortalezas y debilidades frente a tu competencia

Otros aspectos que se consideren relevantes

## 6 IDENTIFICA POSIBLES BENEFICIOS PARA EXPORTADORES DE SERVICIOS EN COLOMBIA Y EN EL PAÍS DE DESTINO

<b>TLC O ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO</b>	Identifica los acuerdos comerciales que benefician la prestación de tus servicios en otros países
<b>BENEFICIOS TRIBUTARIOS</b>	¡Ten presente que existen beneficios tributarios para empresas prestadoras de servicios en Colombia y en otros países!
<b>VALOR AGREGADO</b>	Ajusta tu servicio a las nuevas propuestas de creatividad e innovación desarrolladas en el sector
<b>OTROS QUE SE CONSIDERAN RELEVANTES</b>	

**Nota importante:** recuerda que los acuerdos comerciales firmados por Colombia son una oportunidad para la exportación de servicios.

Consulta aquí los enlaces de tu interés:

<http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente>

<https://www.ccb.org.co/Eventos-y-capacitaciones/Nuestros-eventos/Cursos-virtuales-gratuitos/El-ABC-de-la-contratacion-internacional>

## 7 DEFINE TU VALOR AGREGADO PARA SER MÁS COMPETITIVO

# 7

**Utiliza las redes sociales para ofrecer tus servicios**

**Fortalece tu atención al cliente**

**Escucha las necesidades de tus clientes**

**Crea estrategias para escalar tu negocio**  
**iReinéntate!**

## 8 RECIBE TU PAGO

Para legalizar tu pago de exportación por concepto de prestación de servicios en Colombia debes tener en cuenta lo siguiente:

**Asesorarte con el área de comercio exterior de tu banco para recibir el pago por exportación de tus servicios**

**Si tu banco cuenta con sucursal virtual, puedes legalizar tu pago desde el exterior por este medio. Tener en cuenta la TRM**

**También puedes realizarlo de manera presencial diligenciando la "Declaración de cambio por servicios, transferencia y otros conceptos" (Formulario nro. 5) - Banrep**

**Otro que consideres relevante**

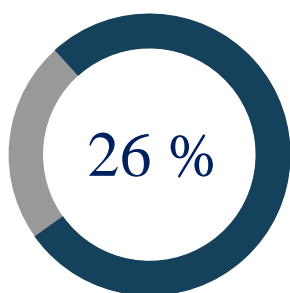
Ingresa aquí para más información:

<https://www.banrep.gov.co/es/cambiaria/4122>

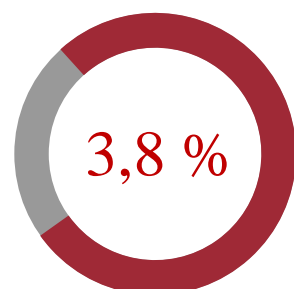
### **¡COMUNÍCATE CON TU BANCO DE CONFIANZA PARA MAYOR ASESORÍA!**

## TENDENCIAS INTERNACIONALES

# 9



El 26 % de los establecimientos de tercerización de servicios en Colombia se encuentra ubicados en Bogotá.



Los ingresos por servicios de *contact center* en Colombia alcanzaron 1.365 millones de dólares en 2019 y la industria podría mantenerse en crecimiento acumulado de 3,8 % hasta 2022.



Según la OMC, EE. UU., China, Alemania, Irlanda y Reino Unido se ubicaron como los líderes en exportaciones de servicios comerciales durante 2019.

Otros países que se ubicaron como los principales importadores de servicios fueron Francia, Países Bajos, Japón, Singapur e India.

Los sectores no tradicionales tales como servicios TI, aplicaciones, videojuegos y *software* ofrecen una gran demanda en 14 mercados importantes del mundo.

En la actualidad todas las ideas que apunten a facilitar trámites y gestiones, o incluso aquellas que eviten el desplazamiento de los usuarios, tienden a ganar participación en el mercado global.

**El servicio al cliente en español es lo que más se exporta desde Colombia; entre los principales destinos de exportación encontramos:**

**Perú, Chile, Ecuador, México y Argentina.**

El servicio al cliente en español cuenta con una participación de 34,7 %, seguido del servicio al cliente en inglés con un 18,8 % de participación en estos mercados

Por otro lado, los servicios de televentas y facturación representan un 7,9 % del mercado

Entre otros

Los servicios de cartera y cobranzas, consultoría, logística, y *software* como plataforma y como servicio tienen una participación del 4 % en el sector de servicios

<https://www.eltiempo.com/contenido-comercial/cinco-tendencias-mundiales-de-consumo-claves-para-exportar-307572>

<https://www.emprendedores.es/gestion/tendencias-sobre-las-que-montar-tu-negocio/>

<https://sicex.com/exportaciones-de-colombia-en-tercerizacion-de-servicios/>

<https://www.opportimes.com/lideres-en-exportaciones-servicios-comerciales/>

**¡Recuerda: las alianzas son de calidad y no de cantidad!**

**¡Asesoría Virtual tu mejor aliado!**

Aprovecha este momento para fortalecer y hacer crecer tu empresa, aquí.



**#ESTAEMPRESA  
ESDE TODOS**

**¡PARTICIPA EN LOS TALLERES QUE TE OFRECE LA CCB  
PARA EL CRECIMIENTO DE TU NEGOCIO**

