**Comercio de servicios:**

**Modos de suministro (prestación):** se reconocen 4 modalidades según los criterios de la OMC:

* Modo 1: consumo transfronterizo -> servicios que se prestan de un territorio a otro sin ser necesario que la persona se traslade. Ej.: servicios bancarios, servicios de arquitectura prestados a través del correo, cursos de idioma online.
* Modo 2: consumo en el extranjero -> un consumidor de servicios se desplaza a otro territorio para obtener un servicio y luego vuelve a su pais. Es el ingreso de dinero al país de gente que no reside en ese país. Ej.: turismo, paciente médico, hoteles, excursiones.
* Modo 3: presencia comercial -> un proveedor de servicios establece una presencia en otro territorio para prestar un servicio, mediante la adquisición en propiedad o arrendamiento de locales con el fin de suministrar un servicio. Ej.: filiales nacionales de compañía de seguros, bancos, cadenas hoteleras.
* Modo 4: movimiento de personas físicas -> desplazamiento de personas de un territorio a otro para prestar un servicio. Ej.: contables, médicos, profesores.

LOS MODOS NO SON EXCLUYENTES ENTRE SI.

Los modos 1, 2 Y 4 son transacciones entre residentes y no residentes; a diferencia del modo 3 que se refiere a la prestación de servicios de una empresa que se encuentra establecida localmente, controlada por capital extranjero.

**Medición:**

* Ausencia de documentación con descripción estandarizada, cantidad, origen y destino.
* Definiciones abstractas, ya que es difícil definir en qué clasificación va el servicio.
* Ambigüedad en clasificación.
* No registración.
* Registro incorrecto (tipo de servicios, valor, destino).
* Valoración -> no está bien definida la valorización de servicios.
* Fuentes de información: encuestas, información contable, movimiento de divisas, etc.

**Negociaciones de servicios:**

**Regulación relevante:** varía según el modo de suministro:

* Flujo de datos: que información se puede o no transmitir de un país a otro (Modo 1).
* Visados: es necesario tener una visa para poder establecerse en ciertos países (Modo 2 o 4).
* Regulación sobre IED (Inversión Extranjera Directa) -> Modo 4.

**Listas de compromiso:** cada miembro de la OMC debe presentar una lista de compromiso. Se pueden ampliar o mejorar en cualquier momento. Hay 2 tipos:

* Positivas: compromisos aplicables a sectores y modos de prestación específicos.
* Negativas: compromisos aplicables en todos los casos excepto especificados.

**Obligaciones generales:**

**No discriminación:**

* Trato de la Nación más favorecida (NMF): no se puede otorgar un mejor trato a prestadores de un país que a los de otro. Las condiciones más favorables de acceso que se haya concedido a los prestadores de un país deben otorgarse automáticamente a todos los demás prestadores de otros países.
* Trato Nacional: no se puede brindar trato más favorable a prestadores nacionales que a extranjeros -> ausencia de todo tipo de medida discriminatoria.

**Acceso a mercados:** condiciones en que proveedores extranjeros puedan prestar servicios en los mercados domésticos. Algunas restricciones son: valor de los activos o transacciones, cantidad máxima de prestadores, número de empleados, monto, etc.

**Modificaciones:**

Ninguna -> significa que no se pueden agregar mayores restricciones a los compromisos. Únicamente sirven como restricciones aquellas pautadas en el acuerdo general de servicios.

Sin consolidar -> los miembros pueden agregar restricciones más allá de las ya existentes.

**Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS, GATS):**

* 165 paises de la OMC.
* Compromisos generales:
* Nación más favorecida.
* Transparencia: publicación y disponibilidad de información.
* Compromisos específicos: acceso a mercados, trato nacional, listas positivas (sectores y modos).

**Inscripción como exportador de servicios:** no es necesario inscribirme como importador/ exportador ni en el Registro de Exportadores de Servicios. Para poder realizar la actividad de exportación de servicios, se deben cumplir los siguientes requisitos:

**Requisitos para exportar servicios:**

1. Solicitar CUIT y clave fiscal en AFIP
2. Realizar el alta en el Monotributo o régimen general
3. Emitir comprobantes electrónicos tipo E y declarar las operaciones realizadas
4. Flexibilización: ya no es necesario inscribirse en el registro de Expo/Impo ni ingresar divisas.

**Registro especial de exportadores de servicios de Software:** aquellas personas que realicen exportaciones de Software y servicios informáticos quedan sujetos a inscribirse en el registro especial.

**Requisitos:**

1. Poseer CUIT.
2. Estar dado de alta en tributos correspondientes (IVA –IG).
3. Estar registrado como empleador.
4. Tener actualizado el domicilio fiscal y la actividad económica en AFIP.
5. No tener incumplimientos en las presentaciones de la Declaración Jurada.

**Políticas más frecuentes para promocionar la exportación de servicios:**

* *Subsidios e incentivos fiscales:* exenciones, reducciones, devoluciones de impuestos. Ej.: exención de IVA a exportaciones argentinas
* *Zonas económicas especiales:* beneficios fiscales para empresas que se instalan en una zona delimitada. Ej.: India exención por 10 años para aquellas empresas que se encuentran en zonas economicas especiales.
* *Políticas de atracción de inversiones:* beneficios fiscales, formación de capital humano, desarrollo de infraestructura, promoción. Pueden estar delimitados a un lugar específico y/o tener requisitos de desempeño
* *Desarrollo de polos y clusters:* incentivos fiscales, desarrollo de economías de aglomeración, articulación con academia, infraestructura. Ej.: polo IT buenos aires, polo tecnológico rosario, Austin, etc.
* *Financiamiento:* garantías, información, crédito preferencial. Ej.: créditos BICE
* *Apoyo a PyMEs y emprendedores:* capital semilla, venture capital, incubadoras, contactos, espacios de coworking.
* *Capital humano:* formación de RRHH con competencias específicas para servicios de exportación. Ej.: programa 111MIL
* *Marca país:* identificación del país como sinónimo de calidad. Agendas de inversión activas, posicionamiento mediante participación de foros internacionales, etc. Ej.: turismo Colombia y Uruguay.

**Beneficios fiscales:**

**Régimen de promoción de la industria del Software:** beneficios: cuentan con un bono de crédito fiscal para la cancelación de impuestos nacionales, desgravación en el monto del impuesto a las ganancias, estabilidad fiscal.

Requisitos: cumplir con 2 de las 3 condiciones: exportar, certificar calidad y/o realizar investigación y desarrollo en software.

**Régimen de exportación de plantas llave en mano:** destinadas a la prestación de servicios que se venden al exterior bajo la forma de una unidad completa y concluida, la cual representa el objeto de un contrato, el cual es entregado a cambio de un precio a pagar.

Objetivo: favorecer la exportación de bienes y servicios.

Instrumentos: reintegro por venta al exterior de plantas industriales completas u obras de ingeniería.

**Diferencias entre prestar servicio local e internacionalmente:**

* Vender, negociar a distancia sin nunca reunirse físicamente con el comprador.
* Negociar internacionalmente significa entenderse con personas de otra cultura y hablar otro idioma.
* Muchas veces, para negociar internacionalmente se utilizan intermediarios que no manejamos en el mercado local, ya que que en el mercado interno se negocia directamente con el consumidor final.
* Adaptar el servicio a otras costumbres de uso o pautas culturales.
* Adaptar el servicio a otras exigencias legales, idioma, licencias, etc.
* Utilizar herramientas bancarias especiales para el cobro.
* Decidir sobre cuanto riesgo asumir respecto del cobro: con los clientes locales el riesgo es menor ya que son conocidos en la plaza, por ende, se sabe dónde se los puede encontrar, o como última instancia al encontrarse en el mismo país, la Justicia puede arreglar el conflicto.
* Proteger la marca y la propiedad intelectual.
* Gestionar el riesgo de posibles variaciones del tipo de cambio.

**Aspectos impositivos de las exportaciones de servicios:**

**Doble imposición:** cuando por una misma operación, una persona paga impuestos análogos, ya que el exportador de servicios tributa por un impuesto en su país, y a su vez tributa el mismo impuesto en el país a donde exporta el servicio.

**IMPUESTO A LAS GANANCIAS:** clasificación de las ganancias según su fuente de origen:

* Fuente argentina:
* Bienes situados, ubicados o utilizados económicamente en Argentina
* Realización de actos o actividades en Argentina
* Exportación de bienes al exterior.
* Fuente extranjera:
* Bienes situados, ubicados o utilizados económicamente en el exterior
* Realización de actos o actividades en el exterior
* Importación de bienes desde el exterior

Residentes en Argentina: tributan la renta mundial (fuente Argentina + fuente extranjera).

Residentes en el exterior: tributan la renta de fuente Argentina.

**IMPUESTO AL VALOR AGREGADO:**

Los estados eximen de dicho impuesto a aquellas prestaciones de servicios que se realizan con destino a clientes no residentes del país, siempre y cuando la prestación se realice en el exterior o se complete en el exterior.

Argentina ha adoptado el criterio de imposición “**país de destino”** que implica:

* No se grava en el país de exportación (no se exportan impuestos).
* Los bienes y servicios son gravados donde se utilizan.

No es el domicilio del prestatario el que determina si la operación está gravada o no, no se basa en el consumo final sino en el lugar en donde el **servicio es aplicado -> utilización económica del servicio.**

**INGRESOS BRUTOS:** las exportaciones de servicios se encuentran gravadas en general con excepciones.

Métodos para evitar la doble imposición

1. Convenios internacionales: ver si existen dichos convenios para evitar la doble imposición, y pagar únicamente el impuesto en uno de los países.
2. Computar el crédito por pago de impuestos en el exterior: poder utilizar el crédito fiscal obtenido en el exterior para pagar impuestos nacionales.
3. Alícuotas reducidas: lograr que cobren una tasa de retención menor que la aplicada a los demás países.

AGCS

Lista positiva

* Sectores beneficiados por la clausula de la nación mas favorecida, el trato nacional y el acceso a mercado, no se aplica ninguna restricción de acceso de mercados que están en el AGCS.
* Pueden haber barreras por mas de que estén en la lista positiva, por ejemplo si no esta consolidado.

Lista negativa

* Sectores que los países guardan y cuidan y no brindan los beneficios estipulados en el AGCS. Si un sector no esta en la lista positiva, ese país no se comprometió a darle trato nacional a los servicios extranjeros.