

ECONOMÍA...

SECTOR FACTURARÁ CERCA DE US\$5.000 MILLONES EN EL 2011

Exportadores de servicios celebran nueva ley promotora

■ Se crean las condiciones para no gravar con IGV a 155 actividades

MARCELA MENDOZA RIOFRÍO

El 2011 fue recibido con mucho optimismo y satisfacción por parte de los empresarios ligados al mundo de los servicios gracias a la entrada en vigencia de un nuevo marco normativo: la Ley 29646.

“Se coronó una lucha que emprendimos hace más de cuatro años”, expresó con júbilo Alfredo Taboada, director del programa Relais de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), al ver que por fin los desarrolladores de software no estarán cargados de sobrecostos cuando decidan vender sus programas informáticos al extranjero. Similar alegría mostró Carlos Canales, presidente de Canatur, cuando vaticinó que gracias a esta norma el turismo receptivo crecerá hasta 60% en los próximos cinco años.

En total, informó el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), existen al menos 155 actividades reconocidas como servicios por la Organización Mundial de Comercio (OMC) que se beneficiarán con esta norma, porque se establecen las condiciones para que no estén obligadas a pagar el IGV.

Hasta el año pasado, detallaron, exportamos 18 tipos de servicios (transportes, operaciones bancarias, reparación de naves, call centers, entre otros), pero ahora se abre la oportunidad a la exportación de otros (software, salud, etc.) que permitirán generar más inversión y formalizar el mercado.

La CCL estimó que en el



CONSUELO VARGAS

LOGÍSTICA. La ley precisa que están exonerados de impuesto todos los servicios ligados al transporte de carga aérea y terrestre.

LAS CIFRAS

■ **US\$1.000**

millones en 5 años generarán las exportaciones de software, servicios médicos y outsourcing con la ley. Y se recibirán 5 millones de turistas extranjeros gracias a los precios más bajos de transportes y servicios turísticos.

■ **8%**

era el crecimiento anual de la exportación de servicios los últimos 8 años, pero en el 2010 creció 11% y para el 2011 lo haría en 20%.

■ **US\$375**

millones (más de mil millones de soles) facturarán los call centers este año.

2010 las exportaciones de servicios crecieron 11,4% y alcanzaron los US\$4.070 millones, poco más de la mitad del total de exportaciones no tradicionales (US\$7 mil millones, según Mincetur).

Sin embargo, este año, gracias a la ley, se pueden llegar a incrementar exponencialmente y, como afirmó el abogado Jorge Bravo del estudio Rosselló, podrían duplicar el ritmo de crecimiento anual habitual (y acercarse a los US\$5.000 millones).

INNOVACIONES

La Ley 29646, de acuerdo con el tributarista Sandro Fuentes del estudio Rodrigo, Elías y Medrano, es una medida a favor de un sector económico cierto y controlado sacrificio fiscal que amplía y precisa mejor el universo de aque-

llos que no deben pagar IGV.

Lo habitual en el mundo, aclaró Bravo, es que una empresa pague un impuesto cuando la venta se realiza dentro del territorio nacional, y si vende un producto al extranjero solo se aplica el impuesto que rige en el país de destino y no en el de origen, porque si no se estaría pagando dos impuestos.

En bienes físicos el tema siempre fue claro, pero cuando se trataba de servicios existía confusión sobre qué es un servicio exportado, y por eso los legisladores peruanos habían hecho una pequeña lista sobre qué actividades eran servicios exportados.

Con la ley, añadió Fuentes, lo que se ha hecho es precisar mejor qué son servicios exportables y cuáles no deben pagar doble impuesto.

Pero eso no es todo. Bravo aseguró que esta ley tiene un aporte interesante porque incluye entre los beneficiados a los servicios brindados dentro del país para personas que no viven acá, vale decir, turistas.

Esto, añadió, beneficia a los organizadores de conciertos de rock, a los restaurantes gourmet, a los guías turísticos o a quienes realizan servicios odontológicos, porque más turistas vendrán al país atraídos por las tarifas competitivas. “Incluso un extranjero que viene al país podrá pedir que se le devuelva todo lo pagado por concepto de IGV cuando termine su visita”, recalzó.

Otra de las innovaciones que ofrece la ley, añadió, es dar beneficios tributarios empresariales a los profe-

Alternativas de tercerización

Guy Fort Hurtado, presidente de Apecco (Asociación Peruana de Centros de Contacto), considera que su sector también se beneficiará con este nuevo marco legal, porque si bien los servicios de llamadas están inafectos al IGV desde el 2006, los otros servicios adicionales de outsourcing financiero o administrativo que brindan los contact centers (conocidos como BPO) sí lo estaban.

En sus operaciones, dijo, el 8% suele ser BPO, pero ahora que la tercerización también está inafecta, pueden pasar a representar el 20% de sus ventas y llegar a más clientes extranjeros.

sionales independientes. Un periodista, abogado, contador, diseñador, programador informático o marketero podrá brindar sus servicios profesionales en el extranjero y emitir un recibo por honorarios sin tener una empresa y sin pagar IGV.

Además, dijo, ese profesional podrá pedir la devolución del Impuesto a las Ventas que pagó cuando compró los equipos que necesitaba para realizar ese trabajo (celular, laptop, gasolina, etc.). Y si la actividad que realiza no está en la lista que ofrece la ley, solo tendrá que solicitar al MEF y al Mincetur que la incluya vía decreto supremo.

De esta manera será mucho más fácil modificar la lista y no dejar a ningún interesado sin las facilidades para exportar, agregó Fuentes. ■