



“La Odisea” en la exportación de servicios: el largo camino de regreso a *Ítaca*

Mayo 11 de 2026

Las películas de Christopher Nolan suelen convertir historias complejas en experiencias memorables, y una de las producciones que más expectativa ha generado recientemente es justamente *La Odisea*.

En la obra de Homero, el viaje nunca fue únicamente llegar al destino. Era atravesar tormentas, incertidumbre y rutas desconocidas para finalmente volver a casa: *Ítaca*.

El reciente éxito en las devoluciones de impuestos para nuestros clientes que son exportadores de servicios me recordó que algo parecido ocurrió (y todavía ocurre) con muchos exportadores de servicios en Ecuador.

Cuando en 2018 se institucionalizó el régimen de devolución del IVA pagado en adquisiciones locales a exportadores de servicios, parecía que el camino estaba claramente trazado. Sin embargo, en la práctica comenzó una travesía compleja para prácticamente todos los contribuyentes que intentaron ejercer este derecho, como les muestro a continuación:

1 | **Rutas no exploradas: la operación de servicios**

En la exportación de bienes, la lógica suele ser mucho más clara y tangible. Existe mercancía, trazabilidad física, documentos



Alfonso Ríos
Senior Manager
TAX CONTROVERSY
& LITIGATION DEPARTMENT

aduaneros y una estructura probatoria históricamente consolidada. En servicios, en cambio, comenzaron a surgir preguntas mucho más complejas.

Industrias especializadas, modelos de negocio altamente técnicos y dinámicas internacionales poco convencionales obligaban a explicar mucho más que únicamente la factura o el flujo de dinero.

Fue necesario demostrar cómo funcionaba la industria, cuál era la lógica comercial, cómo se desarrollaba el flujo económico, cuál era la naturaleza real del servicio y de qué forma determinadas actividades operaban internacionalmente.

Allí comenzó verdaderamente la odisea, porque esto se volvió una razón de negativa para muchos. Como equipo multidisciplinario en Andersen, nos tocó recorrer ese camino junto a nuestros clientes, superando barreras que, por lo novedoso del régimen, prácticamente no tenían precedentes claros.

Tuvimos incluso casos en los que inicialmente no se reconocía que un servicio podía exportarse aun cuando fuese prestado físicamente en Ecuador, como ocurría con: *servicios portuarios, logística internacional, servicios vinculados al comercio marítimo, reaseguros, entre otros.*

Pese a que la propia normativa ecuatoriana ya contemplaba escenarios de exportación de servicios prestados desde el Ecuador, fue necesario ir más allá y explicar incluso conceptos desarrollados por la Organización Mundial del Comercio respecto de las modalidades de exportación de servicios.

2 | Mapas incompletos: normas construidas para pocas realidades

Otro de los mayores retos fue que muchas disposiciones normativas fueron diseñadas sin considerar completamente cómo funcionan ciertas industrias de servicios en la práctica.

Un ejemplo claro ocurrió con el requisito que exige que el IVA se devuelva en función de la proporción del ingreso neto de divisas al Ecuador producto de la exportación de servicios.

Sin embargo, en la industria naviera internacional, muchas veces los pagos son realizados localmente en Ecuador por agentes navieros que representan a armadores extranjeros, en función de lo exigido por la normativa ecuatoriana.

Entonces, ocurrió que, dado que el pago se efectuaba localmente, se procedía a negar automáticamente la devolución.

Nuestra posición fue que la finalidad del régimen nunca fue castigar modelos operativos legítimos propios del comercio internacional, sino evitar escenarios donde el beneficio tributario se otorgara sin que existiera realmente un ingreso económico asociado a una exportación de servicios.

En estos casos, no existía fuga de divisas, sino una dinámica operativa propia de la industria marítima internacional. Ese criterio comenzó a ser aceptado progresivamente por la Administración Tributaria en los procesos de devolución de nuestros clientes.

Y ocurrió que, posteriormente, la propia

normativa terminó incorporando expresamente este supuesto. Es decir: primero la práctica evidenció la necesidad económica y técnica; después la norma terminó reconociéndola.

“ Primero, la práctica evidenció la necesidad económica y técnica; después, la norma terminó reconociéndola ” ...

3 | Tormentas probatorias: la documentación

De manera alterna, grandes desafíos aparecieron alrededor de la prueba documental de la relación comercial y de la efectiva prestación del servicio.

Tuvimos un cliente vinculado a servicios de apoyo para armadores internacionales cuya dinámica operativa hacía que, en la mayoría de casos, no existieran contratos tradicionales firmados con sus clientes.

Y no porque la operación no existiera, sino porque la industria funcionaba de manera distinta: los armadores seleccionaban proveedores según disponibilidad inmediata, condiciones operativas y tarifas competitivas al momento de requerir el servicio.

Era una lógica mucho más dinámica y operacional que contractual. Además, gran parte de estas relaciones se desenvolvían bajo prácticas propias del derecho inglés y del comercio marítimo internacional, donde históricamente existe una mayor flexibilidad respecto de la formación contractual, precisamente para facilitar la agilidad del comercio global.

La normativa tributaria exigía por su lado un contrato o similares como parte de los elementos para acreditar la relación comercial internacional y justificar la efectiva prestación del servicio exportado. Entonces el reto era claro: ¿Cómo demostrar una operación real en una industria cuya naturaleza no descansaba necesariamente en contratos tradicionales?

En ese caso, estructuramos una estrategia probatoria mucho más amplia, donde se realizó incluso una inspección que permitió a

la Administración Tributaria observar directamente cómo operaba la compañía: sistemas cerrados de coordinación internacional, interacción con capitanes de embarcaciones, registros operativos, comunicaciones entre las compañías, reportes de servicio y múltiples otros elementos que hacían extremadamente poco probable la simulación de operaciones de esa naturaleza.

La discusión dejó entonces de centrarse únicamente en la existencia de un contrato formal, y el análisis pasó a enfocarse en la realidad económica y operativa del servicio efectivamente prestado, para que finalmente toda esa documentación fuera aceptada como un equivalente funcional al requisito de un contrato; porque al final, fue mucho mejor que un contrato para estos efectos.

Llegada a buen puerto

Poco a poco, caso a caso y argumento a argumento, fuimos ayudando a que muchas compañías superaran obstáculos particularmente complejos en industrias altamente especializadas para llegar a buen puerto, y hoy son muchos los clientes que ya gozan de esos valores recuperados.

También tenemos muy claro que todavía existen muchas compañías que continúan enfrentando requerimientos complejos, interpretaciones restrictivas, dificultades probatorias, o simplemente la sensación de que su operación “no encaja” dentro de esquemas tradicionales para acceder a la devolución.

Es justamente allí donde más valor genera un acompañamiento técnico, estratégico y profundamente conectado con la realidad del negocio, porque en exportación de servicios, muchas veces el reto no es únicamente conocer la norma, es lograr conectar correctamente la historia económica detrás del servicio con la forma adecuada de probarla. Y en esa travesía, seguimos acompañando a nuestros clientes de regreso a *Ítaca*.

¿Consultas o inquietudes sobre glosas y procesos administrativos con el SRI?

**Contáctenos, nuestros expertos
revisarán su caso.**

 alfonso.rios@ec.Andersen.com  Alfonso Andrés Ríos Robalino

 @Andersen_EC   Andersen en Ecuador

