

¿Cómo preparar mi ecommerce para los días sin IVA?

En **BlackSip** queremos que los ecommerce del país se preparen de la mejor forma para los tres días que estarán exentos del IVA, según estableció el Gobierno Nacional en el Decreto 682 de 2020, con el fin de fomentar la reactivación económica debido a la pandemia del coronavirus.

La inclusión de este beneficio para el comercio a través de ecommerce presenta una gran oportunidad para aumentar las ventas a través de canales digitales, sin embargo también implica un gran reto, por eso preparamos este documento como guía para los comercios electrónicos del país.

Días Exentos del IVA

19 de junio de 2020

3 de julio de 2020

19 de julio de 2020



Bienes e insumos para el sector agropecuario

Semillas y frutos, abonos de origen animal/vegetal/mineral/químico, insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, reguladores de crecimiento para las plantas, sistemas de riego, aspersores, goteros, guadañadoras, cosechadoras, trilladoras, aparatos para cosechar/triturar, concentrados/medicamentos para animales, alambres de púas, cercas.



Útiles escolares

Softwares educativos, lápices, lapiceros, borradores, tajalápices, correctores, plastilina, tijeras, pegantes, cuadernos.



Elementos deportivos

Pelotas de caucho, bolas, balones, raquetas, bates, mazos, gafas de natación, trajes de neopreno, aletas, salvavidas, cascos, protectores, bicicletas, bicicletas eléctricas, zapatos deportivos.



Electrodomésticos, computadores y equipos de comunicación

Computadores, celulares, televisores, parlantes, tabletas, aires acondicionados, refrigeradores, calentadores, congeladores, planchas eléctricas, lavaplatos eléctricos, resistencias eléctricas, máquinas de lavar y secar, aspiradoras, enceradoras, trituradores eléctricos, cafeteras, teteras, aparatos eléctricos para preparar alimentos, tostadoras, máquinas de afeitar eléctricas, planchas para cocinar, cepillos de dientes electricos, hornos electricos, microondas, calentadores de agua, secadores eléctricos.



Juguetes y juegos

Muñecas, muñecos que representen personajes, animales de juguete, peluches, instrumentos musicales, naipes, juegos de tablero, juegos electrónicos y videojuegos, trenes eléctricos, sets de construcción, juguetes de con ruedas/vehículos, rompecabezas, canicas, patinetas, patinetas eléctricas.



Vestuario

Cualquier pieza de vestido o calzado.



Complemento de vestuario

Bisutería, morrales, gafas de sol, bolsos de mano, carteras, maletines, pañoletas, paraguas.

Bienes incluidos

Limitaciones por precio de venta por unidad (sin IVA)



Útiles escolares

5 UVT = \$178.035 COP



Juguetes y juegos

10 UVT = \$356.070 COP



Vestuario

20 UVT = \$712.140 COP



Complemento de vestuario

20 UVT = \$712.140 COP



Elementos deportivos

80 UVT = \$2'848.560 COP



Electrodomésticos, computadores y equipos de comunicación

80 UVT = \$2'848.560 COP



Bienes e insumos para el sector agropecuario

80 UVT = \$2'848.560 COP

Requisitos



- Los productos pueden ser vendidos exclusivamente a personas naturales (consumidor final)
- El adquirente solo puede comprar 3 bienes (unidades) de la misma clase
- Se debe disminuir el valor de venta al público en lo correspondiente al IVA
- Los pagos deben realizarse mediante tarjetas débito o crédito u otros mecanismos de pago electrónico
- Se debe cumplir con los sistemas de facturación vigentes, dependiendo de a cuál estén obligados
- La factura debe ser emitida el mismo día en que se hace la compra
- Los bienes deben ser entregados dentro de las dos semanas siguientes a la compra
- El responsable debe enviar la información que se solicite a través de resolución, a más tardar, el 31 de agosto de 2020

Tips

Sabemos que estas limitaciones supondrán un gran reto logístico, técnico y organizacional para los ecommerce. Por eso preparamos estos tips desde **BlackSip**, los cuales podrían ayudar a algunos de los canales ecommerce a solucionar los **desafíos que traerán estos tres días sin IVA**.



Tip 1: Selección de bienes

Como no todos los bienes están exentos del IVA, y para el proceso de cambio de precios y facturación esa diferenciación puede ser compleja, el comercio podría ocultar esos días de su ecommerce los productos que no alcanzan a la exención del IVA y dejar a la vista (disponibles) solo los que sí. Esto podría facilitar todo el proceso logístico, técnico y de facturación. Si técnicamente es posible mantener activos todos los productos, sería una buena opción marcar a través de una etiqueta los bienes que están exentos de IVA para poder compartir esta información fácilmente al consumidor.



Tip 2: Venta y facturación

Todo lo que se vende durante esos días, tiene que facturarse el mismo día. Por esta razón recomendamos a los comercios facturar inmediatamente ingrese una orden. Muchas veces en el ecommerce este proceso se hace durante el alistamiento, pero si se recibe un alto número de órdenes es muy probable que no pueda hacerse todo el mismo día. Después, en caso de que se facture algo que no se puede despachar por la razón que sea, se puede efectuar una nota de crédito.



Tip 3: Estar al día en pedidos anteriores

Como los días sin IVA van a tener un alto flujo de pedidos, es importante tener al día la facturación de pedidos anteriores y no mezclar facturación con y sin IVA para facilitar el proceso. Para esto una opción podría ser que el día anterior a cada una de las fechas sin IVA, hacia el final de la jornada, los comercios "pausen" su ecommerce hasta la medianoche. Esto permitirá ponerse al día en facturas y no correr el riesgo de mezclar facturaciones con y sin IVA.

Tips

BlackSip



Tip 4: Alistamiento y despachos

Como hay dos semanas para hacer la entrega, aunque la facturación de los pedidos debe hacerse el mismo día de la venta, el alistamiento y procesamiento puede hacerse posteriormente. Sin embargo, en el Decreto se habla de dos semanas para la entrega final, así que hay que tener en cuenta también el tiempo que le toma a la transportadora hacer las entregas, con el fin de despachar el último pedido con suficiente antelación. Es probable que todos los transportadores vayan a tener un alto número de despachos porque muchos comercios van a tener un pico en ventas, así que lo más recomendable es contar con algunos días adicionales.



Tip 6: Aprobación de pagos

A veces las pasarelas de pagos se toman varias horas en aprobar una compra, y pueda que si la compra se hace tarde en la noche, la aprobación esté lista el otro día. Una posible solución podría ser facturar todas las órdenes que no alcancen a ser aprobadas durante el día sin IVA, y si por alguna razón resulta rechazada por la pasarela, se procede a efectuar una nota de crédito. Esto teniendo en cuenta que una facturación realizada al día siguiente ya no debería ir exenta de IVA.



Tip 5: Tipos de pagos

Los pagos en efectivo o contra entrega no están incluidos dentro del beneficio. Tampoco a través de Baloto, Efecty o demás redes. Si dentro de la plataforma de ecommerce se puede hacer esta excepción y operativamente se logran procesar pedidos teniendo en cuenta esta limitante, es muy importante dejarlo parametrizado. De lo contrario, una recomendación sería dejar activos durante estos días únicamente los métodos de pago electrónicos como PSE y tarjetas débito y crédito.



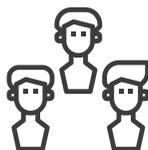
Tip 7: Limitar las compras

Como solo se pueden comprar 3 unidades de la misma clase o categoría, el comercio debe realizar algún desarrollo en su ecommerce que controle esta limitante. Para las empresas multicategoría esto puede resultar en un "dolor de cabeza". Una opción podría ser permitir únicamente la compra de 3 unidades totales por cliente; si bien esta no es la solución ideal, es una opción que nos asegura cumplir con el requisito establecido y no incurrir en futuros problemas.



Tip 8: Limitar 1 transacción por número de identificación

Es importante limitar que un comprador no realice varias compras el mismo día así cada una cumpla el requisito de los 3 bienes: el Decreto es claro limitando esto por comprador y no por compra. Si la plataforma de ecommerce no puede solucionar esta limitante, una posible opción sería solicitarle a la pasarela de pago, mediante sus motores antifraude, que solo permitan una transacción por número de identificación desde su comercio para este día.



Tip 9: Clases de compradores

Las ventas solo serán válidas para personas naturales. Si el ecommerce tiene la posibilidad de vender a personas jurídicas, hay que desactivar esta opción o implementar un condicional.

Tips

BlackSip



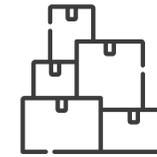
Tip 10: Aumentar el equipo de servicio al cliente

Los compradores tendrán muchas preguntas durante esos días. Es recomendable que durante esas fechas los comercios aumenten su equipo de servicio al cliente, especialmente en canales digitales. Habilitar canales de chat y asegurarse de tener el equipo para atenderlo durante las 24 horas de este día es una excelente opción para resolver todas las dudas que se presenten. Es importante tener en cuenta que el alto volumen de ventas también aumentará la solicitud de seguimiento a pedidos los días siguientes. Es importante contar aún con este equipo de soporte adicional para los días posteriores y así ofrecer un buen servicio post compra a los usuarios.



Tip 12: Comunicarlo con tiempo

Recomendamos diseñar una estrategia de comunicación robusta y omnicanal. Serán eventos grandes que aplican no sólo para comercios online, por lo que los consumidores con seguridad recibirán mucha información mediante diferentes canales, así que es recomendable enviar correos, comunicar por redes sociales y aprovechar la pauta digital con el mensaje de que el comercio participará activamente en estas fechas.



Tip 11: Inventario retenido

Es un buen momento para sacar el inventario acumulado. Llevamos casi dos meses en que las tiendas físicas están cerradas, así que es una buena oportunidad no solo para ofrecer artículos nuevos y los más vendidos, sino algunos estancados o colecciones viejas. Es importante asegurarse de tener la mayor cantidad de inventario disponible en el canal de e-commerce para no perder ventas por falta de stock.