

Exportación de servicios

AUTOR: DARLING GÓMEZ OSPINA



San Marcos

Introducción	4
Exportación de servicios	5
¿Cómo exportar servicios?	7
Identificar el modo de prestación del servicio	7
Estudio de mercado	9
Inscripción como exportador.	11
Identificar los acuerdos comerciales	11
Identificar la normativa aduanera del país destino	12
Impuestos en Colombia	12
Regímenes especiales	14
Régimen cambiario.	14
Herramientas para el exportador de servicios	15
Financiación	16
Reglamentación del plan Vallejo para la exportación de servicios.	16
Principales puntos a favor de la exportación de servicios en los acuerdos comerciales	17
Beneficios	17
Oportunidades de exportación de servicios.	18
Animación virtual y videojuegos	18
Software y tecnologías de la información	18
Aplicaciones móviles	19
Audiovisual	19
Servicios tercerizados	20

Comunicación gráfica y editorial	20
Ingenierías	21
Salud.	21
Asociaciones	21
Conclusión	21
Bibliografía	22

ÍNDICE

Este referente presenta una de los temas más sensibles en comercio exterior y con más crecimiento en participación en el sector económico colombiano: los **servicios**, como hemos aprendido en los módulos anteriores las exportaciones son de vital importancia para la economía nacional, pero nos hemos enfocado en bienes, si bien es cierto, los servicios en la actualidad están presentes en todas las actividades desarrolladas como un valor agregado y con el fin de facilitar un poco más las labores diarias acompañadas del desarrollo de las TIC.

En este referente, desarrollaremos los temas de exportación de servicios, los diferentes modos y los documentos soporte del proceso de exportación colombiano. En vista de la relevancia que tiene para la economía colombiana la exportación de servicios, este referente de pensamiento estará centrado en el interrogante: **¿De qué manera el régimen de exportación de servicios puede obtener una mejor rentabilidad para incrementar los indicadores económicos en Colombia?**



Servicio

Se puede definir como algo intangible que no se puede tocar, pero se percibe y se siente en su esencia.

Exportación de servicios



El mundo de los servicios se volvió popular, debido a la evolución del mercadeo, es uno de sus principios y promesas de venta al consumidor y/o cliente final, pero eso fue hace unos años, ahora los servicios son concebidos como parte fundamental de la cotidianidad y se tiene la creencia de que una persona tiene mayor calidad de vida por la cantidad de servicios que tiene y todas las empresas del mercado han evolucionado en los servicios y los beneficios adicionales que pueden recibir, la salud, es un claro ejemplo de esto, hoy en día todo empleado debe tener EPS, pero si la persona desea mejorar su servicio a algo más personalizado, puede adquirir una medicina preparada y seguramente su satisfacción será mayor que con el servicio popular.



Ejemplo

El término “servicio” se puede definir como algo intangible que no se puede tocar, pero se percibe y se siente en su esencia, por ejemplo, ustedes como estudiantes pagan por recibir un servicio llamado educación, el cual por el dinero pagado en contraprestación la institución les brinda un excelente servicio educativo con ayudas didácticas, docentes especializados, infraestructura física y/o virtual para que ustedes tengan la mejor experiencia de aprendizaje y reciban un excelente servicio educativo.

Así como el ejemplo anterior, podemos nombrar muchísimos en servicios, por nombrar más (servicios financieros, domésticos, etc.) que nos ayudan a la realización de nuestras tareas diarias.

Actualmente, los servicios constituyen una fuente de ingresos importante para nuestro país, debido a la diversificación de la economía y al posicionamiento de los servicios en Colombia, lo cual se evidencia a diario en todas las empresas que desarrollan sus actividades en dichos entornos y es una realidad que los servicios apoyan diferentes sectores e involucran a población menos favorecida.



Ejemplo

Un claro ejemplo, lo constituyen los *call center*, los cuales contratan personal colombiano (en especial jóvenes universitarios) y adicional de prestar servicios para el exterior, los mismos se diversifican al ayudar al indicador de empleo en el país.

Teniendo en cuenta lo explicado anteriormente y la importancia en el contexto de los servicios para dinamizar la economía, detallaremos el paso a paso de dicho proceso.

¿Cómo exportar servicios?

Si usted está interesado en exportar servicios, a continuación, detallamos el proceso:

Identificar el modo de prestación del servicio

Así, como los bienes cuentan con modalidades (regímenes) según la normativa aduanera vigente, la exportación de servicios se realiza según los caracteres esenciales definidos por la OMC (Organización Mundial del Comercio), se tiene en cuenta los elementos esenciales del servicio para el comercio exterior y la forma como este se desplaza, en su orden:

Modo 1. Suministro transfronterizo: el servicio es quien se desplaza desde el país de origen al país de destino, por ejemplo, consultas hechas vía web, los servicios *call center* en el cual el servicio es el que traspasa la frontera, pero el comprador y el vendedor mantienen su sitio de residencia.

Modo 2. Consumo en el extranjero: ocurre cuando el importador del servicio es quien realiza el desplazamiento hasta el país de destino para satisfacer su necesidad, por ejemplo, cuando un estudiante extranjero viene a Colombia a recibir servicios educativos (lo que se conoce comúnmente como estudiantes de intercambio o por programas de internacionalización de las instituciones de educación) en este caso se desplaza la persona que necesita el servicio.

Modo 3. Presencia comercial: el exportador del servicio coloca en el país de destino una presencia física para satisfacer las necesidades de demanda de ese país, por ejemplo, apertura de un local de artesanías en España.

Modo 4. Presencia de personas físicas: las personas que prestan el servicio son las que realizan el desplazamiento hasta el país de destino, por ejemplo, un docente que va a dar una conferencia en México, un consultor que se desplaza para prestar sus servicios en Panamá, en este modo se desplaza la persona que presta el servicio.

MODOS DE SUMINISTRO

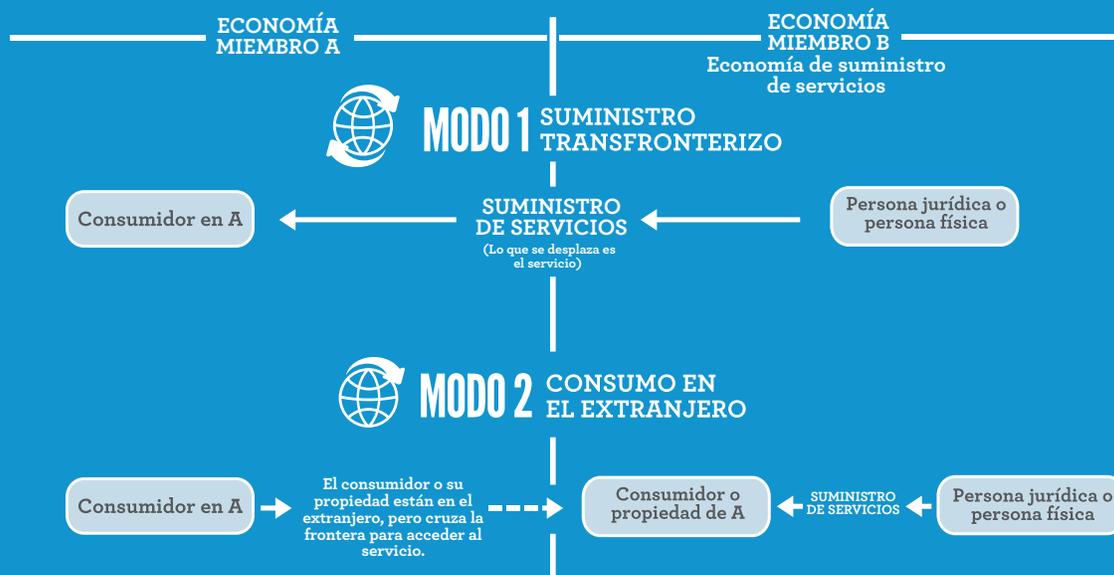


Figura 1. Modos de suministro 1 y 2

Fuente: http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/guia_de_exportacion_servicios.pdf



Instrucción

Para ampliar el conocimiento, los invitamos a realizar la actividad control de lectura del eje.

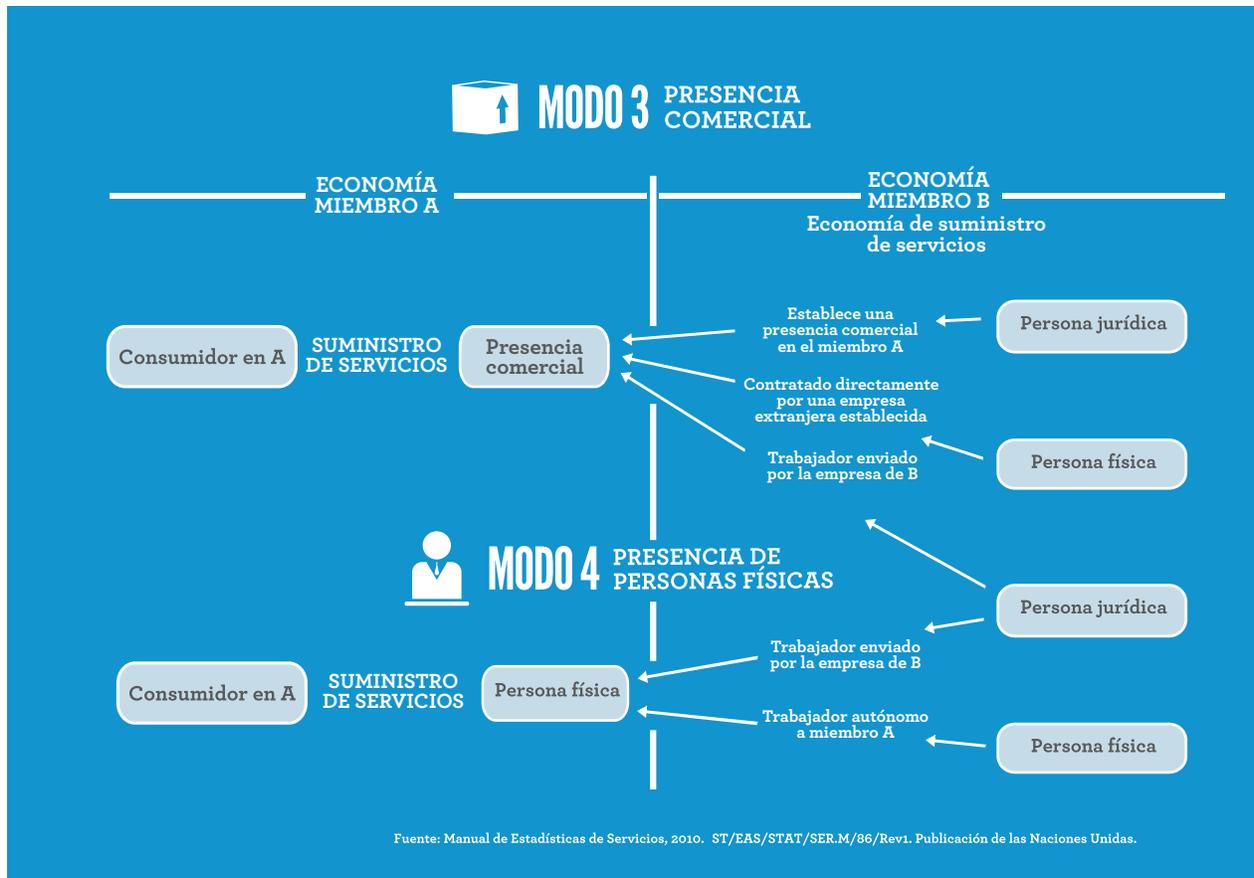


Figura 2. Modos de suministro 3 y 4
Fuente: http://www.colombiatrading.com.co/sites/default/files/guia_de_exportacion_servicios.pdf



Instrucción

Los invitamos a revisar el organizador gráfico para complementar el conocimiento en los modos de exportación de servicios.

Estudio de mercado

Tal y como abordamos el tema en el referente de pensamiento 2, en el estudio de mercado también se debe realizar un estudio de la demanda potencial en el país de destino, adicional de los contenidos expuestos en el eje anterior, se pueden realizar las siguientes preguntas:



Reflexionemos

- ¿El servicio que queremos exportar es exitoso en el mercado interno?
- ¿Estamos dispuestos a realizar alianzas o estrategias en mercados internacionales?
- ¿Tenemos o contamos con la oferta suficiente para atender la demanda en el exterior?
- ¿Cuál será el valor agregado que se le ofrecerá a los consumidores en el mercado internacional para marcar la diferencia con los demás oferentes de dicho mercado?
- ¿Se tienen los suficientes recursos financieros para apoyar el mercado de exportación de servicios?
- ¿Cuenta con plataformas tecnológicas que faciliten la comercialización de sus servicios en el exterior?
- ¿Cómo será la calidad de su servicio para los consumidores en el exterior?
- ¿Tiene claro los medios de pago que debe utilizar en este tipo de exportaciones?



Figura 3.
Fuente: Shutterstock/593366189

Una vez identificados los servicios que usted ofertara y realizado el estudio de mercado, debe seleccionar el mercado identificando características, preferencias, de los posibles consumidores del servicio en el exterior, para lo cual se recomienda diseñar un plan de negocio en el cual plasme toda la información de su exportación empezando por la de su servicio y la identificación de las necesidades en el exterior y determinando los medios por los cuales usted llevará el servicio ofertado desde un punto de origen a un punto de destino.



Instrucción

Con el objetivo de afianzar conocimiento, los invitamos a revisar el recurso nube de palabras.

Inscripción como exportador

Este proceso como lo señalamos en el referente anterior se realiza por medio de la DIAN, por medio del RUT (Registro Único Tributario), especificando el modo en el cual se realizará la exportación del servicio, teniendo en cuenta la clasificación central de productos (CPC).

Identificar los acuerdos comerciales

Revisar las distintas formas de integración económica vigente con que cuenta Colombia con sus aliados comerciales y tener en cuenta los beneficios establecidos allí, por ejemplo:



RUT

Documento expedido por la DIAN para clasificar las actividades comerciales de las personas naturales o jurídicas.

CPC

Constituye una completa clasificación de productos que comprende bienes y servicio.



Ejemplo

- En los TLC (Tratados de Libre Comercio) se busca establecer el marco normativo para aumentar la oferta de servicios entre sus países miembros, adicional de beneficios como:
 - La mejora en ciertos sectores de servicios.
 - La prohibición del rechazo entre los proveedores de servicios ya sean nacionales o extranjeros.
 - Mecanismos de cumplimiento de lo estipulado en los acuerdos comerciales.
 - Prevenir la doble tributación.



¡Datos!

Al momento de revisar el tema de integración económica, se recomienda tener en cuenta que los siguientes acuerdos no tienen temas de servicios:

- Acuerdo de Alcance Parcial (APP) N° 31 sobre comercio y cooperación económica y técnica entre Colombia y Caricom.
- Acuerdo de complementación económica N° 59 entre Colombia y Mercosur.
- Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial (AAPC) N° 28 entre Colombia y la República Bolivariana de Venezuela.
- Acuerdo de complementación económica N° 49 entre Colombia y Cuba.
- Acuerdo de alcance parcial N° 6 suscrito entre Colombia y Nicaragua.



Lectura recomendada

En la siguiente lectura los invitamos a que conozcan cuáles son los acuerdos que tienen temas de servicios, por favor leer de la página 6 a la 13.

¿Cómo aprovechar los acuerdos comerciales para los servicios colombianos?

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Identificar la normativa aduanera del país destino

Se recomienda revisar el marco normativo del país destino de la exportación de servicios, no solamente en cuestiones aduaneras sino también en tributos, por ejemplo, para el **Modo 1**, se debe revisar la retención en la fuente y en el **Modo 4**, indispensable saber sobre visas, permisos, licencias, duración, etc.

Impuestos en Colombia

Como lo hablamos anteriormente, los servicios se desplazan, pero en la mayoría de los casos los importadores y exportadores no, razón por la cual la empresa cuenta con presencia física en Colombia y debe cumplir con la normativa tanto aduanera, como comercial y tributaria, en este caso se debe revisar que impuestos debe pagar la empresa o la persona natural, por ejemplo, **impuesto sobre la renta** y se recomienda tener en cuenta lo expresado en doble tributación. Se ha mencionado anteriormente que las exportaciones no pagan IVA como parte de una serie de beneficios que brinda el gobierno para incentivar las exportaciones, en este caso el IVA a facturar así:



Impuesto sobre la renta

Contribución que deben aportar los ciudadanos al Estado en función de los ingresos obtenidos en un año.

- **Modo 1.** Suministro transfronterizo: si el servicio es exportado exclusivamente para ser utilizado en el exterior, se debe facturar con IVA (0) y guardar los documentos soporte, teniendo en cuenta lo establecido en el Decreto 2223 de 2013.



Visitar página

Decreto 2223 de 2013

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=55110>

- **Modo 2.** Consumo en el extranjero: en caso de que el servicio en cuestión sea turismo prestado en Colombia, si el residente en el exterior hace uso de dichos servicios, se debe facturar IVA del (0) y seguir las indicaciones del Decreto 2646 de 2013.



Visitar página

Decreto 2646 de 2013

https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/decreto_2646_2013.html

- **Modo 3 y 4.** Presencia comercial y modo de presencia de personas físicas: no se aplica la exención del IVA.
- Devolución del IVA pagado para la exportación: cuando el servicio exportado se encuentra exento este, el exportador podrá solicitar la devolución de dicho impuesto pagado por los insumos que se deben utilizar para realizar el proceso de exportación.



Lectura recomendada

Para ampliar esta información, los invitamos a revisar en lectura 1 de la página 19 a la 20 y lectura 2, el texto completo:

Lectura 2:

Guía de exportación de servicios

Procolombia

Lectura 3:

Guía de exportación

Procolombia y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Regímenes especiales



¡Datos!

Se sugiere revisar si el servicio o la actividad económica desarrollada por la empresa, puede aplicar a alguno de los siguientes beneficios:

- **Plan Vallejo** de servicios: el cual permite la importación de bienes de capital con suspensión del arancel y diferimiento del IVA para luego ser utilizados en la exportación de servicios.
- Zonas francas de servicios: cuenta con una serie de beneficios a los exportadores que utilicen zonas francas, en su orden: 15 % del **impuesto sobre la renta** para los usuarios industriales y para el usuario operador (zona franca) y del 9 % para el **CREE** para los usuarios que tuvieron su clasificación después del 31 de diciembre de 2012.



Plan Vallejo

Es la formulación de la política económica colombiana que permite el ingreso de materias primas, insumos y bienes de capital, libres de derechos aduaneros, a cambio de exportaciones equivalentes.

Impuesto sobre las ventas

Contribución que deben aportar los ciudadanos al Estado en función de los ingresos obtenidos en un año.

CREE

Impuesto sobre la renta para la equidad, el cual sustituye las contribuciones parafiscales que actualmente realizan todas las empresas que contratan trabajadores.



Visitar página

Los invitamos a ampliar este tema en:

http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/168/zonas_francas

Régimen cambiario

A diferencia de la exportación de bienes, los pagos recibidos por exportación de servicios no se deben canalizar de forma obligatoria por un IMC (Intermediario del Mercado Cambiario), la persona que utilice el servicio dispone de varias formas para realizar el pago y en general se realizan directamente al vendedor con consignación bancaria directamente y utilizando en su mayoría plataformas electrónicas para realizar el pago y como dichas transacciones se realizan en línea y en moneda extranjera, las cuales se consideran canalizadas por medio de los IMC de forma voluntaria.

Herramientas para el exportador de servicios

Entre más internacionalizada este la empresa, más índices de competitividad puede tener y para lograr este posicionamiento el Gobierno dispone de una serie de herramientas que pueden ayudar, algunas como:

- Mejorar la productividad: uno de los principales cuestionamientos que se debe realizar todo exportador de servicios es responder a la demanda en el exterior, para lo cual se requiere lograr un adecuado desarrollo de la producción acorde a lo solicitado por los consumidores; pero en ciertas ocasiones se olvida la mejora continua de los procesos y se puede llegar a perder grandes oportunidades en el mercado extranjero.
- Se recomienda evaluar el estado actual de la compañía para mejorar su competitividad, para lo cual el gobierno dispone del Programa de Transformación Productiva (PTP) que hace acompañamiento a empresas con potencial de crecimiento dentro de cinco sectores: tercerización de procesos de negocios y de información (BPO y KPO, por sus siglas en inglés), software y TI, turismo de naturaleza, de bienestar y de salud.
- Otra herramienta que los exportadores de servicios pueden acceder es el Programa de formación exportadora de Procolombia, para lo cual, el objetivo es capacitar de manera práctica a los empresarios, promocionando las herramientas necesarias para iniciar al proceso de internacionalización. Procolombia también ofrece

el Programa de adecuación de oferta en el cual se diagnostica el perfil de la empresa y su posible impacto en el exterior.

- Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior (Bancoldex) ofrece capacitación en temas financieros por medio del asesor virtual y de su campus virtual.
- También existe el **Programa de Fortalecimiento de la Industria de Tecnologías de la Información (FITI)**, para las empresas que se encuentren en ese sector.
- Si los servicios que desea exportar están relacionados con las telecomunicaciones y el software, Procolombia tiene la herramienta Colombia *Bring it On*, se constituye como una campaña junto al Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para prestar asesoría en dichos sectores y fortalecer sus servicios al exterior.



Instrucción

A continuación, sugerimos realizar la actividad de aprendizaje: juego de roles.

Financiación

En la actualidad para exportar se debe contar con una serie de documentos y disposiciones para realizar dichas operaciones, pero el dinero no se puede convertir en un obstáculo, te enseñamos algunas recomendaciones:

- Bancoldex por medio de la línea Mypimes competitivas para el escalamiento productivo, le presta hasta 3000 millones de pesos para compra o arrendamiento de bienes inmuebles, maquinaria y equipo, adecuaciones o mejoras de instalaciones y locales comerciales y los activos que necesite para su actividad económica.



Lectura recomendada

Para mayor información de este programa, lo invitamos a realizar la lectura de:

Línea Mipymes competitivas para escalamiento productivo

Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior (Bancoldex)

- Convocatoria nacional para la entrega de recursos de cofinanciación: propuestas que tengan por objeto el apoyo al escalamiento de la productividad de las empresas beneficiadas en al menos un 15 %, por medio de la implementación de una metodología que demuestre la capacidad para lograr esta meta.



Visitar página

Para mayor información de las convocatorias de Innpulsa, lo invitamos a interactuar con el portal: <https://www.innpulsa.com/es/ofertas-0?filterby=1>

Reglamentación del plan Vallejo para la exportación de servicios

El plan Vallejo es un acuerdo realizado en especial para la exportación de servicios, sin embargo, se sugiere mantener pendiente a las actualizaciones de las que tiene lugar. El primer decreto que se tiene en cuenta es el 2331 de 2001, el cual decreta el acceso a sistemas especiales de importación y exportación de servicios, algunos con acceso muy limitado y a los cuales se les otorgó entrada.

La norma para los usuarios del plan es el Decreto 2099 de 2008, en el cual se encuentra toda la normativa para la categoría servicios y las obligaciones del exportador. Para comprobar conocimientos, los invitamos a realizar la actividad de aprendizaje.

Principales puntos a favor de la exportación de servicios en los acuerdos comerciales

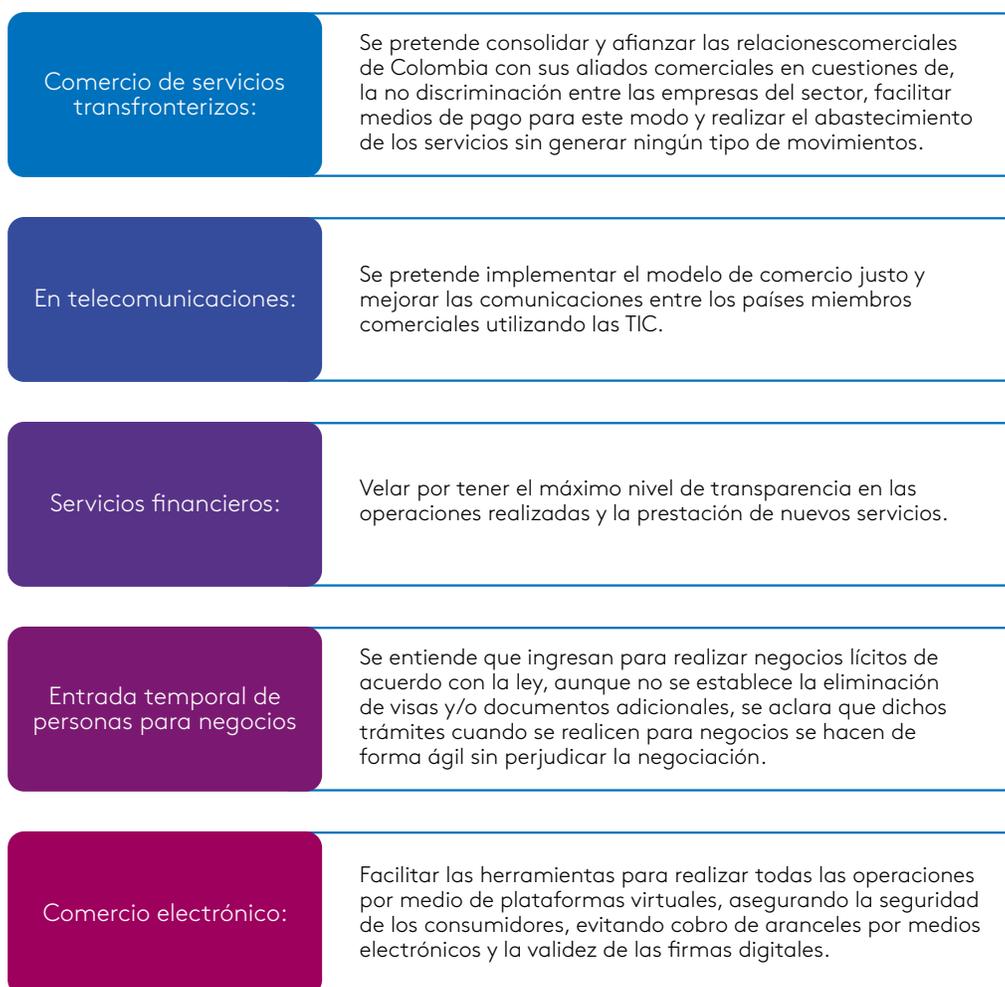


Figura 4.
Fuente: propia

Beneficios

- Trato nacional: eliminar cualquier tipo de discriminación hacia personas o empresas.
- Trato de nación más favorecida: garantizar que las empresas de los aliados comerciales reciban el mejor trato posible.
- Acceso a mercados: se eliminan restricciones en cuanto a cantidades y normativas para el ingreso de los proveedores de servicios al país.
- Presencia local: prohíbe la presencia de personas físicas para realizar las operaciones de exportación de servicios.

- Pagos y transferencias: el gobierno nacional coloca a disposición de la exportación la entrada y salida de todos los pagos y los medios para realizarla.

Oportunidades de exportación de servicios

Animación virtual y videojuegos

Para nadie es un secreto que este sector adquiere cada vez más fuerza a nivel internacional y es aplicable a diferentes campos, como una opción sana para desarrollar diferentes habilidades en las personas, en esta clase de servicios prima la creatividad e ingenio de las personas que desarrollan los contenidos, en la actualidad tenemos gran potencial en videojuegos online, creación de contenidos interactivos para la red en general, contenidos animados, películas, etc.



Figura 5.
Fuente: Shutterstock/517228441

Software y tecnologías de la información



Figura 6.
Fuente: Shutterstock/613464041

Un gran porcentaje de las empresas hoy en día utilizan algún tipo de software para realizar todas sus operaciones y tener un mayor control sobre las mismas, por lo cual, cada vez se desarrollan nuevas tecnologías y aunque Colombia no es líder en tecnología posee características que le ayudan a diversificar este sector para potencializar en mercados exteriores.

Aplicaciones móviles

El mundo se mueve por las aplicaciones que cada uno de nosotros tiene en su teléfono móvil o dispositivo electrónico, es más fácil para la comunidad que exista una aplicación que le ayude con cada una de sus necesidades y le permita mantener conectados, Colombia en el sector de aplicaciones móviles representa una opción para el mercado y las oportunidades están dadas.

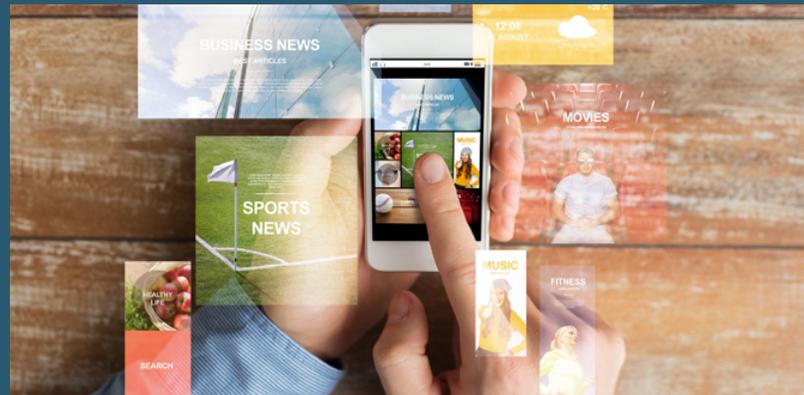


Figura 7.

Fuente: Shutterstock/383457058



Ejemplo

Por ejemplo, se pueden desarrollar aplicaciones para todo tipo de dispositivos y una de las ventajas es que el mercado financiero también está migrando a este mercado, ya prácticamente se puede pagar todo desde un teléfono celular.

Audiovisual

Este sector incluye la creación de contenidos para cine, video y audio; en el país se cuentan con un número importante de productoras, las cuales convierten a Colombia en un país muy interesante en este sector económico, adicional tenemos en cuenta que en nuestro país tiene una privilegiada posición geográfica y la belleza de sus paisajes la convierten en punto estratégico para locación de grandes producciones y es lo que a diario se ve en las ciudades, grandes productores buscando sus escenarios en nuestro país.



Figura 8.

Fuente: Shutterstock/180430088

Servicios tercerizados

Debido al desarrollo tecnológico que el país ha tenido, se pueden encontrar exportación de servicios por diferentes medios electrónicos como lo son: ventas, comercio electrónico, etc.; pero en la actualidad las grandes empresas tercerizan su operación y es ahí donde nuestro país puede atender sin realizar desplazamientos de su personal un sin número de operaciones de servicios.



Ejemplo

Por ejemplo, en la actualidad, es muy común encontrar que se presten los servicios de *call center* a empresas del exterior y el término BPO (subcontratación de procesos de negocio) desde el 2005 ha duplicado sus operaciones, debido a los excelentes resultados obtenidos y en este sector Colombia cuenta con grandes oportunidades, como lo son, recursos humanos, ventas, gestión de crédito, mesa de ayuda, *backoffice*, etc.

Comunicación gráfica y editorial

Este sector ha tenido una evolución especial en todos los sentidos, es cierto que muchas personas prefieren comprar libros físicos, por el contrario y en especial la población juvenil quiere tener todos los contenidos digitales, por lo cual, la industria editorial ha evolucionado al desarrollo de libros virtuales para llegar a todos los públicos; pero también esta industria ha fijado sus esfuerzos en la educación, al ofrecer cursos online en los cuales se puede ofrecer cualquier tipo de conocimiento con una serie de actividades que interactúan con el consumidor final para lograr su aprendizaje.



Figura 9.
Fuente: Shutterstock/139548959

Ingenierías

El desarrollo de la ingeniería en nuestro país, cuenta con una interesante y significativa evolución, que le permite generar las obras de ingeniería más espectaculares con el paso de los años se tienden a crear obras, donde no se pensaban que se podían realizar (por ejemplo, casas sobre agua, incluso hoteles). En este sector para servicios aplica todo el tema de asesoría y diseño web que se realice.

Salud

Colombia ha sido reconocido como un país líder en la prestación de servicios de salud y por esta razón es uno de los destinos más atractivos para la realización de tratamientos médicos.

Las alianzas entre Gobierno, empresa privada, científicos y expertos, permiten ofrecer un amplio portafolio de servicios médicos y quirúrgicos de altísima calidad.

Asociaciones

En Colombia existen diferentes agrupaciones de comerciantes con el fin de proteger sus sectores, luchando unidos en el mercado hacia la igualdad de condiciones y con el firme propósito de mejorar los indicadores económicos de nuestro país, por lo cual existen una serie de asociaciones, las cuales le pueden ayudar con la exportación de sus servicios:

- ANDI: entidad sin ánimo de lucro (Asociación nacional de empresarios de Colombia) la cual tiene por objetivo difundir y propiciar los principios políticos, económicos y sociales de un sano sistema de libre empresa.

- Asociaciones relaciones con el sector turismo: como lo son: Asociación hotelera y turística (Cotelco), Asociación colombiana de agencias de viajes (Anato).
- Asociaciones relacionadas con la subcontratación de los procesos.
- Asociaciones de desarrollo de contenidos digitales.
- Asociaciones relacionadas con el sector de la construcción.
- Asociaciones relacionadas con el sector salud.
- Asociaciones relacionadas con la publicidad.
- Asociaciones relacionadas con el sector comunicaciones.
- Asociaciones relacionadas con la ingeniería.

Conclusión

El presente referente de pensamiento ha abordado todos los contenidos temáticos de la exportación de servicios y como cada vez es más importante para la economía colombiana y el número de oportunidades crece a pasos agigantados. Para finalizar los invitamos a aplicar los aprendizajes adquiridos en este referente por medio de la actividad evaluativa.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). *Consulta arancel*. Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Departamento Nacional de Estadísticas (DANE). (s.f.). *DANE*. Recuperado de web <http://www.dane.gov.co/>

Legiscomex. (s.f.). *Legiscomex*. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *¿Cómo aprovechar los acuerdos comerciales para los servicios colombianos? ¡Atrévete a exportar!* Recuperado de http://www.colombiaexportaservicios.co/sites/default/files/aprovechamiento_acuerdos_comerciales_en_servicios.pdf

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (7 de marzo de 2016) Decreto 390. [Decreto 390 de 2016]. DO: 49.808.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *VUCE, Módulo de exportaciones*. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo_de_exportacion_-_VUCE.pdf&prefijo=file

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (30 de diciembre de 1999) Decreto 2685. [Decreto 2685 de 1999]. DO: 43.834.

Procolombia. (s.f.). *Guía de exportación de servicios Colombia*. Recuperado de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/guia_de_exportacion_servicios.pdf

Procolombia. (s.f.) *Procolombia*. Recuperado de <http://www.procolombia.co/>

