

PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Internacionalización: La oportunidad
para su negocio



OBJETIVO

- I. Conocer ProColombia
- II. Desarrollar en el empresario un proceso de autorreflexión que le permita identificar sus motivaciones para emprender un proceso de internacionalización.
- III. Identificar la situación actual de su empresa previo a un proceso de Internacionalización.
- IV. Realizar un discurso de presentación de su empresa y productos.

LA GLOBALIZACIÓN



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

A hand in a dark suit jacket holds a glowing, futuristic world map. The map is composed of light blue and white outlines, with numerous bright yellow and white circular nodes connected by dotted lines, representing a global network or data flow. The background is dark, making the glowing elements stand out.

**MÁS QUE
EXPORTAR**

ES INTERNACIONALIZARSE

¿Por qué internacionalizarse?



Competencia

Oportunidades

Competitividad

Acceso

Crecimiento



...ES UNA
NECESIDAD!!



¿Estoy listo para Exportar?

- Su empresa cuenta con una estrategia de Internacionalización clara y sociabilizada con su equipo?
- Dispone de Liderazgo, gestión, capacidades humanas y tecnológicas para llevar a cabo el proceso de exportación?
- Tiene diseñado un Modelo de Negocio para llegar a los mercados internacionales?
- Sus proveedores son confiables, estables y en calidad requerida?
- Su Capacidad de adaptación estructural, humana y tecnológica, puede abordar posibles cambios?

Conociendo mi empresa y definiendo mi plan de trabajo

Estimado Empresario

Conscientes de la decisión que usted como empresa está a próximo a tomar y de la importancia de prepararse, investigar y autoanalizarse con el fin de saber qué requiere para ingresar a nuevos mercados en el exterior, a continuación, encontrará unas preguntas que le permitirán conocer su punto de partida en su proceso de internacionalización.



Taller

			LA SOLUCIÓN DEPENDE DIRECTAMENTE DE USTED	SE PODRÍA LOGRAR UNA SOLUCIÓN EN			DEFINA ACCIONES QUE LE PERMITAN CUMPLIR ESTE OBJETIVO
	SI	NO		3 MESES	6 MESES	1 AÑO	
¿Su empresa pertenece al Régimen Común?: *							
¿Cuenta con estados financieros que le permitan conocer su situación contable, financiera y estructura de costos?: *							
¿Cuenta con los recursos para asumir las inversiones que requiere el proceso de exportación? (ferias, compra de información de mercados, viajes, material promocional)							
¿Conoce las características y comportamiento del sector al cual pertenece el producto a exportar? (tendencias, regulación, funcionamiento del mercado, estacionalidad, manipulación del producto)							
¿Ha seleccionado uno o dos productos a exportar?: *							
¿Conoce la oferta exportable en términos de volumen para cada uno de los productos seleccionados?: *							
¿Tiene documentada la Ficha Técnica de sus productos?: *							
¿Identifica la posición arancelaria de su(s) producto(s)?: *							
¿Tiene disponibilidad de ofrecer su producto de manera constante durante todo el año? (No está sujeto a temporadas o estacionalidades): *							



En caso de que su producto sea de temporada por favor especifique los periodos de disponibilidad:						
¿Tiene ventas en una ciudad diferente a su domicilio?: *						
¿Su empresa tiene clientes a nivel nacional y/o internacional? Mencione los 3 principales: *						
¿Tiene certificaciones de calidad? Especifique cuál y ante quien se certificó:						
¿Identifica la ventaja competitiva de su producto? *Precio (vender más barato) *Innovación (novedoso, originalidad) *Diferenciación (sus productos son percibidos como distintos a través de la promoción y la publicidad) * Otro*: *						
¿Tiene un proceso de producción establecido, organizado y documentado?: *						
¿Conoce la capacidad de producción instalada para el producto seleccionado?: *						
¿Trabaja con satélites? Mencione de que parte del proceso se encargan : *						
¿Tiene una estructura de costos de producción definida?: *						
¿Tiene definidos, seleccionados y evaluados sus proveedores?: *						
¿Tiene garantizado la proveeduría de las materias primas?: *						
¿Ha determinado cuáles son los tiempos de respuesta o tiempos de entrega de un pedido?:						
¿Identifica el medio de transporte a utilizar?:						



¿Conoce los requisitos de empaque y embalaje estipulados para su exportación?:						
¿Ha establecido su pedido mínimo de exportación?:						
¿Cuenta con los Vistos Buenos necesarios para exportar su producto? (si aplica):						
Cuenta con una imagen corporativa atractiva para un mercado internacional?: *						
¿Ha creado y registrado su marca en Colombia?: *						
¿Tiene material promocional definido y adecuado? En cuantos idiomas esta disponible?						
¿Cuenta con un equipo cualificado y dedicado al proceso de internacionalización?: *						
¿Cuenta con personal encargado de mercadeo y venta?:						
¿Al menos una persona de la empresa habla inglés fluido?:						
¿Ha participado en eventos comerciales nacionales o internacionales?:						
¿Ha realizado envíos de muestras sin valor comercial?:						
¿Ha realizado exportaciones directas?:						



¿ CUÁLES SON LOS RETOS ?



CONSUMIDOR



CLIENTE



MERCADO



PRODUCTO



ESTRATEGIA



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

ETAPAS QUE COMPRENDE LA INTERNACIONALIZACIÓN



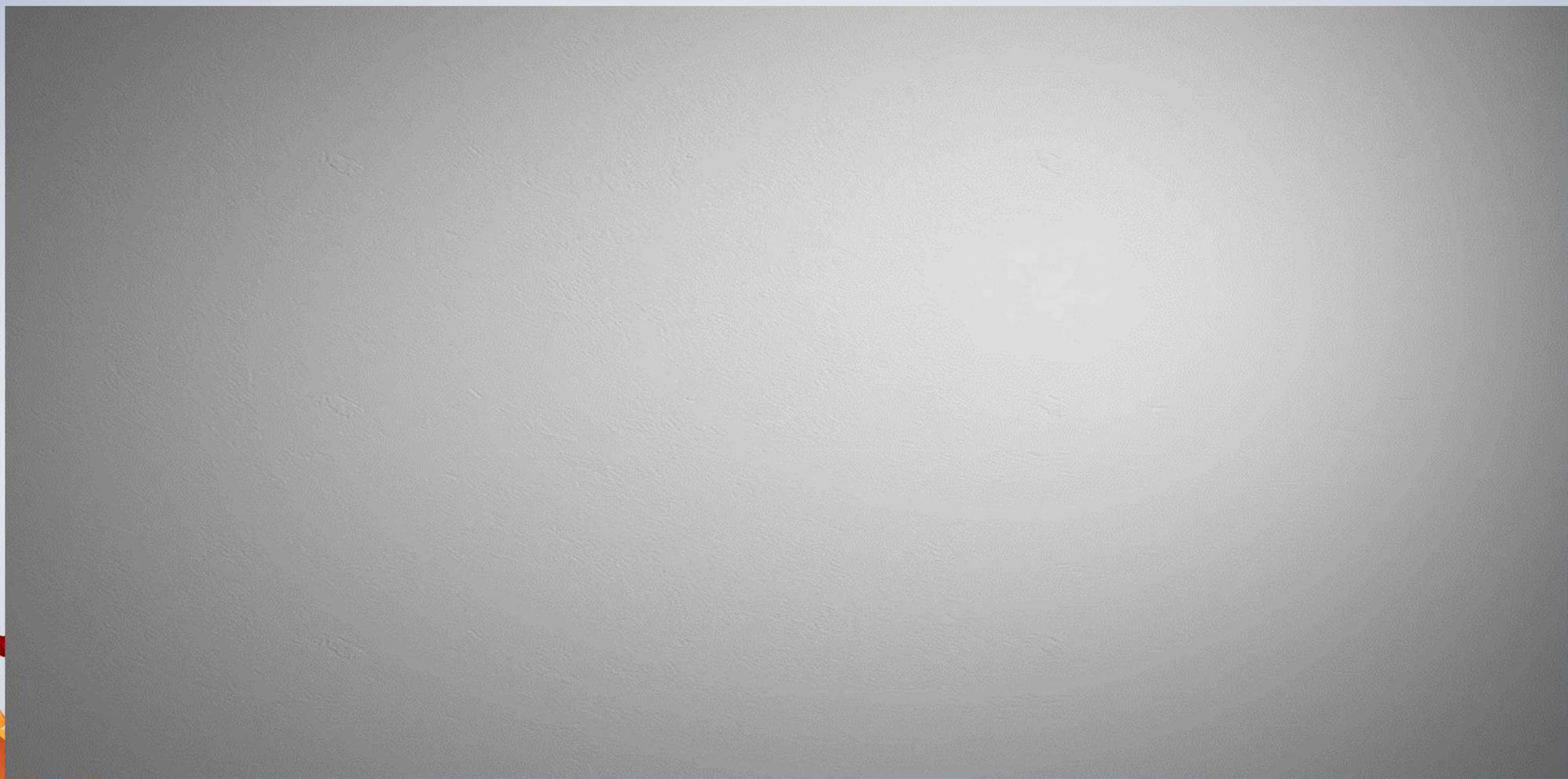
**Desarrollo del
mercado nacional.**

**Realización de
exportaciones ocasionales,
cada vez más frecuentes.**

**Implantación comercial de la empresa en
el exterior, mediante inversión directa a
través de subsidiarias o filiales.**

¿ CUÁLES SON LOS MITOS A LA HORA DE EXPORTAR ?





Promovemos las exportaciones



Promovemos el Turismo

Promovemos la inversión y la expansión industrial para la internalización



Promovemos la Marca País



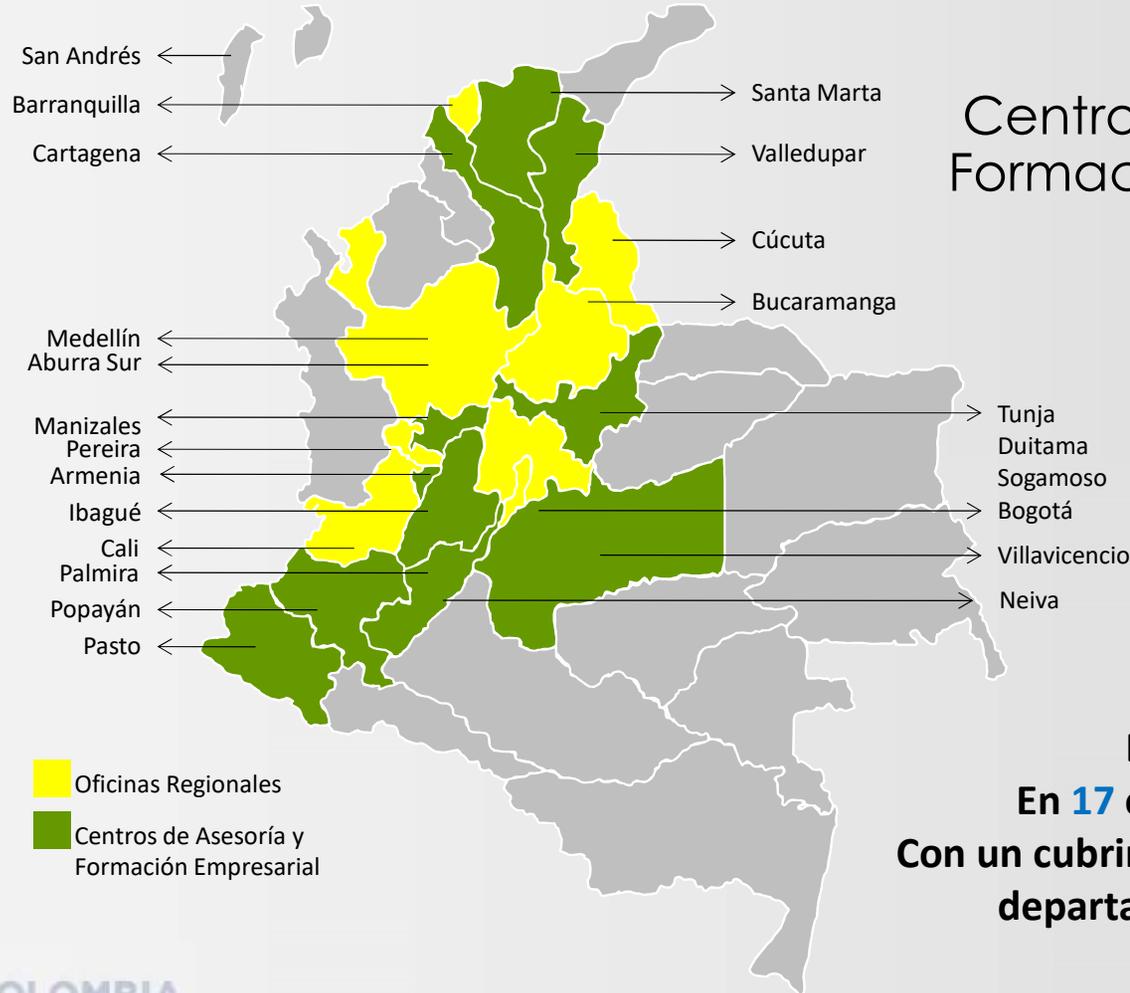
PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Presencia de ProColombia en el mundo



32
países

ProColombia en las regiones



Centros de Asesoría y Formación Empresarial

Son 8 Oficinas
Son 19 centros
En 16 departamentos
En 17 ciudades de Colombia
Con un cubrimiento del 50% de los departamentos Colombianos





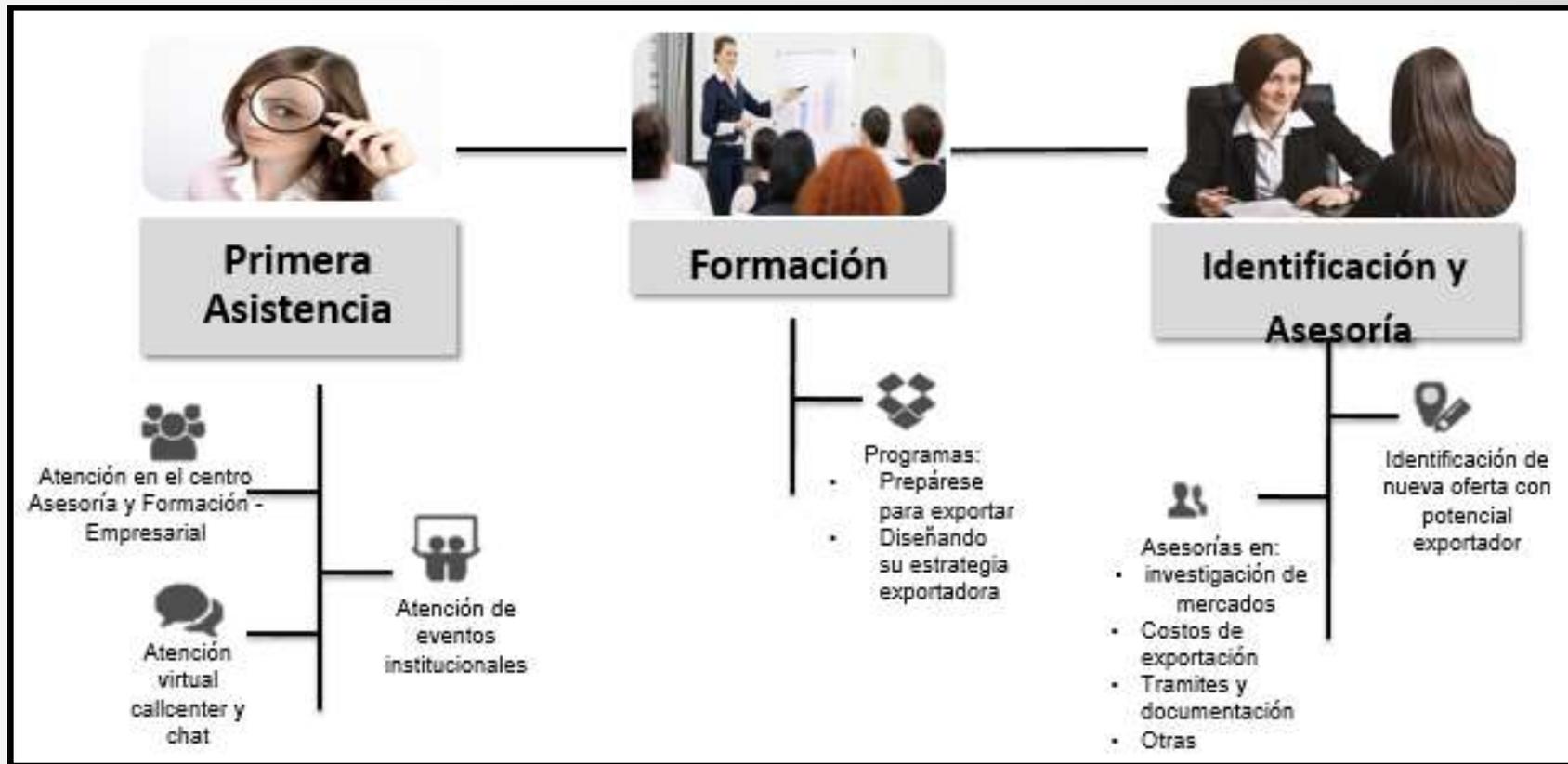
SERVICIOS PROCOLOMBIA

PROCOLOMBIA.CO



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

SERVICIOS



Programa de Formación Exportadora 2018

En **2018** el Programa de formación exportadora responderá a las siguientes necesidades identificadas en los empresarios mediante **10 programas** de formación Exportadora



1. Cultura Exportadora —> **Conozca el camino a la internacionalización**
2. Planeación Estratégica internacional —> **Diseñe su modelo de negocio para la internacionalización**
3. Normatividad y aprovechamiento de acuerdos comerciales —> **Descubra el mundo del comercio exterior**
4. Costos de exportación —> **Defina su estrategia Logística para la exportación**
5. Ventas —> **Conquiste los mercados internacionales con un plan comercial**



Programa de Formación Exportadora 2018

En **2018** el Programa de formación exportadora continuará fortaleciendo mediante capacitación técnica y especializada las cadenas estratégicas de internacionalización



1. Diseñando su estrategia exportadora Agroalimentos



2. Diseñando su estrategia exportadora Sistema Moda



3. Diseñando su estrategia exportadora Metalmecánica y otras industrias



4. Diseñando su estrategia exportadora Químicos y ciencias de la vida

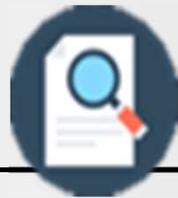


5. Exporte sus servicios al mercado internacional



ASESORÍAS PERSONALIZADAS

Asesorar y acompañar en la búsqueda de nuevos mercados, costos más eficientes y Información de acceso .



Trámites y documentos



Investigación de mercados



Costos y DFI



Cubicaje y embalaje



Técnicas de negociación



Certificado de origen



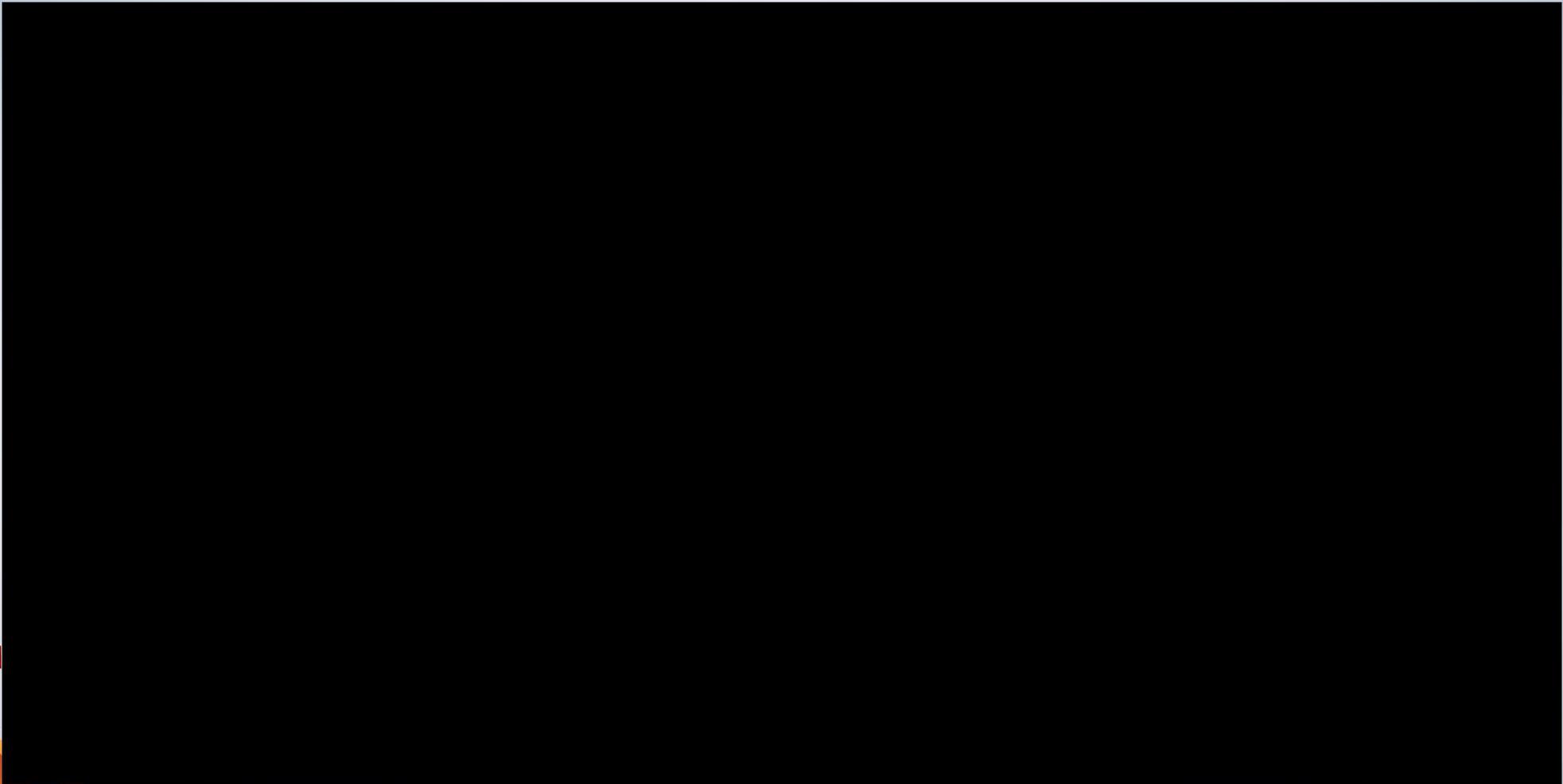
Condiciones de acceso



LOGÍSTICA

- Directorio de distribución física internacional
- Rutas y tarifas de transporte
- Infraestructura logística
- Perfiles logísticos de exportación por país
- Estadísticas de carga
- Aspectos logísticos para la exportación de perecederos
- Simulador de costos DFI
- Lista de chequeo
- Incoterms
- Alianzas courier





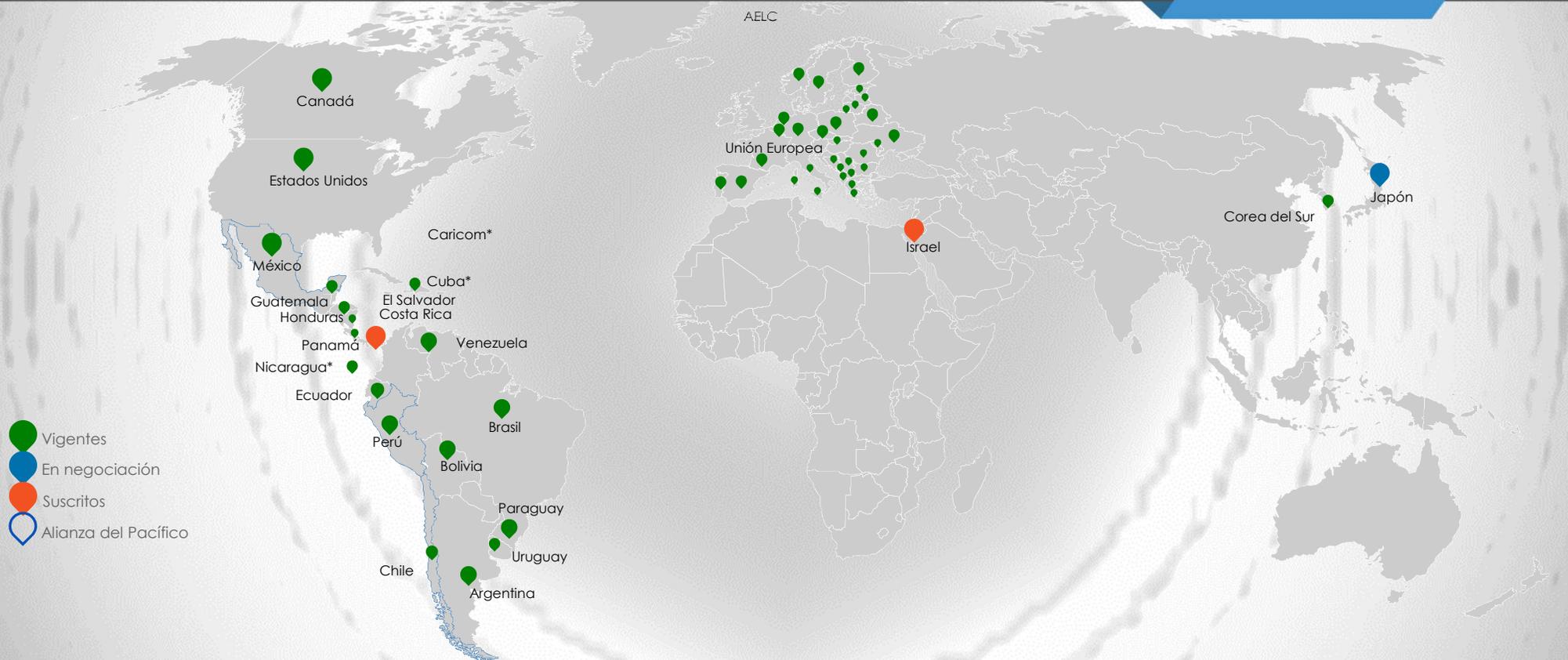
**HABLAR DE INTERNACIONALIZACIÓN
ES HABLAR DE OPORTUNIDADES**



Colombia tiene acceso a 47 países con más de 1,5 billones de consumidores, a través de su red de tratados de libre comercio



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN NEGOCIOS PAZ

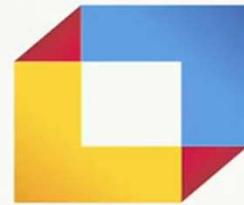


*Son acuerdos de alcance parcial

-- La línea roja indica los países miembros de la Alianza Pacífico diferentes a Colombia – Chile, Perú y México.

- Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2016

Acuerdos Comerciales



PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

<http://www.procolombia.co/>

PROCOLOMBIA 25

ACTUALIDAD | SALA DE PRENSA | MEMORIAS | EVENTOS |

PUBLICACIONES | NOSOTROS

Alegres, trabajadores y apasionados, así somos los colombianos.

COMERCIO EXTERIOR

EMPRESARIO DE FORABUS

MEDIOS DE PAGES Y EXPORTACIONES

SIMULADOR DE LOGOS DE

MESA DE OPORTUNIDADES

OPORTUNIDADES DE EXPORTACION

Noticias

PRESARIAL

CAFÉS

BARRANQUILLA CON POTENCIAL PARA CONSOLIDAR EL

Micrositios

MARKETPLACE AL SMO

COLOMBIA, EL DESTINO DE TODOS AL SMO

RU

RED MUNDIAL DE OFICINAS

Por favor cuéntenos dónde está ubicado.



OPORTUNIDADES PARA COLOMBIA

¿Dónde encontrarlas?

<http://www.colombiainvierte.com.co/mapa-opportunidades>

The screenshot shows the 'MAPA DE OPORTUNIDADES' web application. At the top, there is a dark blue navigation bar with the 'PROCOLOMBIA' logo and menu items: INVERSIÓN, EXPORTACIONES, TURISMO, MARCA PAÍS, INICIAR SESIÓN, and REGISTRO. Below the navigation bar, the breadcrumb 'Inicio > Mapa oportunidades' is visible. The main content area features the title 'MAPA DE OPORTUNIDADES' in large blue letters. To the right of the title, a paragraph explains that users can find expansion opportunities for their company, organized by sector and country, identified by commercial offices and the Vicepresidencia de Innovación e Inteligencia Sectorial. Below this text is a search and filter bar with a search icon, a 'Filtrar búsqueda' button, and dropdown menus for 'País', 'Agroindustria', and 'Alimentos Procesados', along with a 'Reiniciar Filtros' button. The main visual is a world map with several location markers, each accompanied by a small flag icon. On the left side of the map, there are navigation controls: a home icon, a plus sign for zooming in, and a minus sign for zooming out. The bottom left corner of the page features the 'PROCOLOMBIA' logo and the text 'EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS'. The bottom right corner has a decorative graphic with a white square icon on a colorful geometric background.

OPORTUNIDADES PARA MI EMPRESA

¿Dónde encontrarlas?

<http://oportunidades.procolombia.co/home>

The screenshot displays the Procolombia website interface. At the top, there are logos for PROCOLOMBIA (EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS), MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, and TODOS POR UN NUEVO PAÍS (PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN). Navigation links include Inicio, Mapa del sitio, Servicios al ciudadano, and Contacto. A menu bar contains: CONOZCA A PROCOLOMBIA, NOTICIAS, EVENTOS, OFICINAS COMERCIALES, MEMORIAS, PUBLICACIONES, and DIRECTORIO DE EXPORTADORES.

The main content area features a section titled "OPORTUNIDADES EN TIEMPO REAL PARA EXPORTADORES COLOMBIANOS". It includes a "SECTOR" dropdown menu with "Seleccione" and buttons for "FILTRAR" and "REINICIAR".

Two opportunity cards are shown:

- TÍTULO DE LA OPORTUNIDAD: CAFÉ ORGÁNICO COREA (SUR) REP DE**
 - PAÍS: Estados Unidos
 - CIUDAD: SEOUL
 - CANAL: Supermercados e Institucional
 - VOLUMEN: 1
 - UNIDAD: Kilos
 - UNIDAD DE PRECIO: Kilos
 - RANGO DE PRECIO: 5~10
 - PRECIO OBJETIVO: 5
 - FECHA DE INGRESO: Martes, Octubre 17, 2017
 - FECHA DE EXPIRACIÓN: Sábado, Octubre 28, 2017
 - DESCRIPCIÓN: Café orgánico con certificación para Corea.
 - APLICAR ESTA OPORTUNIDAD:
- TÍTULO DE LA OPORTUNIDAD: CHAQUETAS EN DENIM ESTADOS UNIDOS**
 - PAÍS: Estados Unidos
 - CIUDAD: LOS ANGELES
 - CANAL: Distribuidor
 - UNIDAD DE PRECIO: Unidades
 - RANGO DE PRECIO: 20-25
 - PRECIO OBJETIVO: 25
 - APLICAR ESTA OPORTUNIDAD:

At the bottom left is the PROCOLOMBIA logo. At the bottom right is a "CONTACTÉMONOS PARA MÁS INFORMACIÓN" button with a phone icon.

OPORTUNIDADES POR ACUERDOS COMERCIALES



¡AHORA SON 15 !



Unión Europea



TLC Colombia - México



Chile



Estados Unidos



Canadá



El Salvador, Guatemala y Honduras



Alianza del Pacífico



Cuba



Corea



MERCOSUR



Costa Rica



CAN



CARICOM



EFTA



Acuerdo de alcance Parcial con Venezuela



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS





OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN UNIÓN EUROPEA





Frutas y hortalizas procesadas

Estos productos se usan con mayor frecuencia en la industria alimenticia europea, siendo Alemania, Italia y Reino Unido los principales consumidores. En cuanto a las frutas procesadas, la demanda europea supera la producción interna y a ello se suma la dificultad de producir frutas exóticas y tropicales. Hay oportunidades para Colombia en: el mango, la papaya, la gulupa, la uchuva y el maracuyá.

ARANCEL: a partir de la entrada en vigencia del acuerdo comercial, el 92% de los productos del sector ingresan libres de arancel ad valorem.

PAISES CON OPORTUNIDAD: Alemania, Holanda, Francia, Bélgica, Reino Unido, España, Italia y Suecia.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



Flores y Follajes

El mercado de flores y follajes en la Unión Europea se caracteriza por ser exigente en calidad y diversidad, y por demandar productos con certificaciones de tipo ambiental y social. El europeo es sofisticado y está dispuesto a comprar variedades poco convencionales, lo que representa una oportunidad para las flores exóticas colombianas, como las rosas y los claveles.

ARANCELES: Con el acuerdo, estos productos dejaron de pagar aranceles entre 0% y 12% y tienen libre acceso al mercado.

PAISES CON OPORTUNIDAD: Reino Unido, Portugal, España, República Checa, Holanda, Eslovaquia, Eslovenia, Países Bálticos (Estonia, Letonia, Lituania), Finlandia, Irlanda, Polonia, Rumania, Austria, Bélgica, Suecia y Hungría.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCHA PAÍS

A close-up photograph of various cosmetic products including brushes, a palette of pink blush, and a large jar of powder, serving as a background for the text.

Cosméticos

De acuerdo con las estadísticas de la Asociación de cosméticos de Europa, más de 5 millones de artículos de higiene personal y cosméticos se venden anualmente en el continente europeo. Alemania, Francia y Reino Unido lideran el listado de países compradores de este tipo de productos.

ARANCEL: Los cosméticos colombianos pagaban entre el 0% y el 6.5%. Con el acuerdo, estos productos ingresan libres de arancel.

PAISES CON OPORTUNIDADES: España, Alemania, Reino Unido, Suecia, Hungría, Italia e Irlanda.

Plástico

El plástico es usado con mayor frecuencia para sustituir los envases de vidrio del sector manufacturero, para realizar actividades industriales y de consumo final. Entre 2009 y 2010 la producción mundial de plásticos pasó de 15 millones de toneladas a 625 millones. De hecho, en 2010 China fue la primera región productora con un 23,5% y Europa consumió 57 millones de toneladas, es decir el 21,5% de la producción mundial.

ARANCEL: Después del acuerdo estos productos ingresan libres de arancel.

PAISES CON OPORTUNIDADES: Alemania, Suecia, Dinamarca, Francia, Italia, Polonia, Portugal y República Checa.

Jeans

El 48% de las importaciones de jeans del mundo son realizadas por este bloque comercial. La tendencia de reconocidas marcas europeas por instalar sus fabricas por fuera del continente para disminuir costos abre oportunidades para las empresas colombianas que producen el paquete completo.



OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN COREA



OPORTUNIDADES: TLC COREA DEL SUR

- El sector agropecuario de Colombia es ganador absoluto porque no tiene sensibilidad frente a Corea y, en cambio, sí múltiples oportunidades.
- Colombia tendrá ventaja arancelaria respecto de competidores (por ejemplo, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Argentina, dependiendo del producto de que se trate) o con un campo de juego nivelado (por ejemplo con la UE en flores).
- Existen otros productos de interés exportador donde también hay grandes oportunidades en el mediano y largo plazo, que empiezan a registrar excedentes de exportación.



Alimentos y manufacturas

Hay 444 productos colombianos con oportunidades en este mercado.

Corea del Sur es un país que importa un 70% de sus alimentos.

Café, frutas exóticas, jugos y bebidas saludables, vestidos de baño, ropa interior, bolsos de cuero e ingredientes químicos orgánicos, así como extractos y pigmentos son algunos productos que tienen desgravación inmediata desde el 15 de julio del 2016, con la entrada en vigencia del acuerdo.

Corea del Sur registró en la última década un crecimiento anual de 10% en las importaciones de alimentos.



PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Pulpa de fruta

Actualmente estas preparaciones a base de jugo solo se pueden encontrar en Corea en tiendas de importación.

Es un país donde las frutas exóticas son muy apetecidas, pero no cuentan con ellas.

Corea del Sur se suma a la lista de los 19 países que importaron frutas como la pitahaya, en 2014 por ejemplo, lo hizo por montos que alcanzaron los US\$2,3 millones, y ha mantenido un crecimiento del 47% en los últimos cinco años.

El consumo per cápita de fruta en Japón aún es bajo (promedio de 34 kg por persona) comparado con otros países con mayor consumo como España (que registra 110 kg por persona). Este indicador se puede relacionar con los precios altos y la poca producción local, convirtiéndose en una oportunidad para Colombia.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN CANADÁ



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



Quinua

La expansión de la demanda se asocia a las propiedades y calidades nutritivas del producto, en un mercado que tiende hacia lo orgánico y natural, pero que por condiciones naturales no existe la producción a gran escala.

Los meses en donde aumenta el consumo de este alimento son Agosto y Octubre, las exportaciones equivalen a 100 o 200 toneladas aproximadamente.

El mercado canadiense se caracteriza por ser un mercado dinámico y en expansión, son una demanda creciente.

Es uno de los países hacia donde más se exporta quinua después de Estados Unidos, Malasia, Taiwán, México, España, Italia, Emiratos Unidos, Perú y Panamá.

Canadá tiene totalmente desgravadas las importaciones de quinua, y Colombia tiene preferencias arancelarias (0%)

Uchuva

Los consumidores canadienses son muy conscientes de los alimentos que consumen, por ello buscan productos que traigan beneficios para la salud como vitaminas y nutrientes. Esto se debe a que la población canadiense está envejeciendo, ha aumentado sus niveles de ingreso y ha vivido un cambio demográfico al recibir a inmigrantes de países de África, Asia y Latinoamérica, que generan aumento en la demanda.

Se estima que tres de cada cuatro productos frescos vendidos son importados, aunque en otoño hay competencia con los productos locales debido a los precios.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PLUS



OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN ESTADOS UNIDOS



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

El gobierno seleccionó el sector camaronicultor y piscícola como uno de los sectores potenciales mundial partiendo de las ventajas del sector, relacionadas con clima, posición geográfica, calidad de las aguas y suelos, y reducida incidencia de fenómenos naturales.

ACUÍCOLA Y PESQUERO

Atunes frescos, congelados refrigerados
crustáceos
Moluscos
Tilapia
Trucha



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



CAFÉS ESPECIALES

El mercado está cogiendo fuerza y popularidad el café fermentado frío que se caracteriza por ser endulzado naturalmente, tener un alto contenido en cafeína y ser preparado de manera más artesanal.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

- *café sin tostar y sin descafeinar,*
- *café tostado y molido,*
- *café tostado en grano,*
- *café especiales y orgánicos,*
- *café soluble y liofilizado,*
- *culos de café.*

QUÍMICOS

- Productos químicos orgánicos
- Extractos, pigmentos y pinturas
- Aceites minerales y ceras.
- Abonos



La nanotecnología en los sectores químicos, incluyendo materiales compuestos, revestimientos y exóticos han permitido grandes avances tecnológicos tanto en la industria química como en textiles, electrónica, de aislamiento e iluminación.



AUTOPARTES

Estados Unidos cuenta con un gran parque automotor, en el cual debido a las recientes crisis ha disminuido la compra de automóviles nuevos, dando espacio para el segmento de repuestos para carros usados.



- Partes de suspensión (reposición)
- Frenos (reposición)
- Ruedas y sus partes para vehículos livianos y pesados (reposición)

Colombia se consolida como un proveedor atractivo para el mercado estadounidense. Después de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, las exportaciones colombianas de textiles a este mercado han aumentado considerablemente.

TEXTILES E INSUMOS PARA LA CONFECCIÓN

- Tejidos fabricados
- Hilados de filamentos sintéticos
- Algodón



Los avances tecnológicos (componentes de hidratantes, antibacteriales, anti UV, entre otros), son factores dinamizadores y diferenciadores dentro de este sector.

VESTIDOS DE BAÑO

Las consumidoras estadounidenses tienden a buscar comodidad y a inclinarse por prendas más conservadoras. Los bottoms son normalmente cubiertos y grandes.



El mercado de las medianas empresas es una excelente oportunidad para los proveedores de servicios de BPO/IT pues no han explorado completamente esta alternativa, mientras que las grandes compañías son relativamente maduras en términos de tercerización.

BPO

En materia normativa cuenta con la Ley de Habeas Data que contempla los más altos estándares mundiales para la protección de datos. El país está conectado a través de cinco cables submarinos con una velocidad de 550Gbps.



Colombia ofrece servicios de reproducción, oncología, oftalmología, cirugía plástica y reconstructiva, estudios y procedimientos con células madres, cardiología, cirugía bariátrica (obesidad), tratamientos dentales y chequeos médicos ejecutivos.

EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD

Colombia

Es un país pionero y líder en la prestación de servicios de salud en Latinoamérica y el Caribe.

Cuenta con una adecuada infraestructura, personal médico científico con experiencia y tecnología de punta.





OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN MÉXICO



El consumidor infantil jalona más del 80% del total del mercado de confitería, especialmente para caramelos, bombones y chupetas, por lo que deben ofrecerse productos con valor agregado y empaques llamativos, de colores fuertes, brillantes y que ofrezcan imágenes de los personajes del momento.

CONFITERÍA

En sabores, está arraigada la cultura del “chili”, los dulces con sabor a tamarindo, ácidos y con toque de picante son los favoritos. Los jóvenes y adultos prefieren chocolates y productos para refrescar el aliento.



En conservas vegetales el consumidor prefiere empaques al vacío (pouche) y tetra pack (preferidos porque no se toca el producto al abrirlos), dejando a un lado los enlatados. En general, se prefieren los empaques ecológicos y fáciles de usar.

FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS

- Durazno piña, manzana, mango
- Zanahoria, calabacitas, jitomate
- Brócoli papa y plátano



Son atractivos los productos con fórmulas multipropósito a precios razonables, así como aquellos con formulaciones médicas y extractos naturales con los cuales el proveedor marca una diferencia en el mercado.

COSMETICOS

 Artículos de cuidado

 Masculino

 Cuidado capilar

 Protección solar



DOTACIÓN HOTELERA

**Existen dos canales de
distribución que son
la venta directa al hotel,
los consolidadores**

-  Hoteles de lujo
-  Hoteles bajo precio
-  Hoteles para negocios.



El consumidor busca diseños creativos, variedad de colores, combinación de telas y estampados con materiales diversos.

En diseño hay una marcada influencia de tendencias americanas y europeas por la presencia de marcas como Hugo Boss, Calvin Klein, Nautica y Tommy.

JEANSWEAR

El debe tener precios económicos que se trasladen al consumidor final, tener una estructura de producción con promedio de 100.000 unidades mes y ofrecer marcas para sus clientes.



La decisión de compra se basa en el diseño y apariencia del producto, mientras que el precio y confort pasan a un segundo plano. Las ventas por catálogo a precios económicos tienen un gran potencial.

ROPA INTERIOR Y DE CONTROL

Los diferentes canales de distribución para incursionar en el mercado son:

El canal de distribución mayorista

Las tiendas por departamento



TURISMO

Las oportunidades en términos de destino están en Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena y Triangulo del Café. Las ferias y fiestas también tienen potencial para promocionar en México.

Compras

Spas

Gastronomía

Salsa Religioso

Historia Cultura

Golf



La industria se enfoca más hacia los editores y el comercio de los derechos de las obras.

En cuanto a los servicios de impresión, son preferidas aquellas empresas con tecnología de punta, tiempos cortos de entrega y precios competitivos.

INDUSTRIA GRÁFICA Y EDITORIAL

El canal más grande en el momento son las librerías, seguidas del gobierno el cual es uno de los más grandes consumidores en el mercado.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSION MARCA PAÍS



The background of the slide is a stylized, wavy representation of the Chilean flag, featuring horizontal stripes of white, red, and blue, with a white star on a blue square in the upper left corner.

OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN CHILE



ALIMENTOS PROCESADOS

Las empresas de los sectores de snacks, harinera y molinería cuentan con condiciones de producción de talla internacional que les permite una gran capacidad de innovación y adaptación desarrollando productos a la medida del cliente.

- Galletas tipo sandwich

- Waffer

- Tostadas

- Masas de pan congelado.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSION MARCA PAIS

Colombia cuenta con cultivos de Cafés especiales de alta diferenciación que por su origen, forma de cultivo y beneficio .

Tienen características PREMIUM con mayor acidez que ofrece un sabor mucho más suave, mejor calidad de la infusión y aroma más intenso.

CAFÉS ESPECIALES

Las empresas colombianas cuentan con certificaciones USDA Organic, BCS OKO GARANTIE, Organic Production Methods JAS, UTZ CERTIFIED, entre otras.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSION MARCA PAIS



ENVASES Y EMPAQUES

Chile cuenta con una industria cosmética y farmacéutica creciente en donde el empaque y presentación del producto se convierte en un valor agregado que cada vez tiene más relevancia en la venta del producto.



Colombia cuenta con una industria importante en el rubro que incluye envases plegadizas, tapas, matriz de moldes presentes en la industria colombiana.

→ permite tener desarrollos distintos a los que se encuentran en el mercado chileno.



- ➔ El país cuenta actualmente con más de 40 empresas certificadas en CMMI
- ➔ Tiene la tasa de piratería más baja de la región
- ➔ Ocupa el tercer lugar en el ranking de América Latina en disponibilidad y calidad de mano de obra
- ➔ Los costos salariales de Ingenieros de Sistemas están de acuerdo al promedio de la región.

SOFTWARE

- Servicios de software de tecnología
 - Integración y servicios técnicos
 - Desarrollo de aplicaciones
 - Modernización
 - Outsourcing de Infraestructura Tecnológica
 - Servicios de apoyo
 - Gestión de Data Center

JEANSWERE, ROPA INTERIOR FEMENINA

Existe oportunidad para fabricantes colombianos de full package de jeanswear, dirigidos a abastecer las marcas posicionadas en Chile de carácter nacional así como las licencias de marcas internacionales presentes en el país.

La industria de la confección chilena tiende a desaparecer por los altos costos y escasa mano de obra especializada, incrementando la tendencia de compra de producto terminado.



OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN COSTA RICA



CONFITERÍA

Los supermercados en Costa Rica son más susceptibles de colocar en sus góndolas productos de confitería diferentes a las marcas mundiales tradicionales, pues ello les genera alguna diferenciación.

Los productos colombianos deben ser competitivos en cuanto a costo con sus homólogos de marcas tradicionales.



El consumidor busca productos de marca, con buen posicionamiento y calidad, que se adapten a sus gustos en cuanto al tamaño de las porciones y la variedad.



FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS

Almidón de maíz

Galletas (dulces, de soda o saladas)

Barquillos

Obleas, pre gelatinizados (sin gluten)

Hojuelas.



INSTRUMENTOS Y APARATOS

La mejor forma de entrar a mercados como el costarricense es establecer alianzas con distribuidores de instrumentos y aparatos locales.

Se puede intentar la presentación de oferta exportadora a proyectos de construcción específicos, y cuyo volumen de compras justifique la operación comercial.

 Transformadores

 Elementos de medición

 Cable

 Luminarias

 Aparatos para proyectos inmobiliarios



DOTACIÓN HOTELERA

Actualmente Costa Rica cuenta con 2.461 hoteles, que supone 43.362 habitaciones, y que en su mayoría están concentradas en la Costa Pacífica, en la región norte de Guanacaste, y en el Valle Central

- Muebles y carpintería Arquitectónica
 - Alfombras
 - Textiles de lujo
- Iluminación, y productos de aseo con ingredientes naturales.
- Certificaciones ambientales



ROPA INTERIOR Y DE CONTROL

Los costarricenses son conservadores, no obstante se observa una mayor aceptación hacia prendas un poco más arriesgadas, aunque los colores claros y oscuros siguen siendo los preferidos. Hay muy pocas empresas que producen a nivel local y aquellas que lo hacen están enfocadas al segmento bajo.

Siendo un mercado maduro, la oferta colombiana ha logrado un excelente posicionamiento, donde la sensibilidad al precio es menor y el mercado aprecia la calidad y no tanto el diseño.



JOYERÍA Y BISUTERÍA

Los consumidores buscan que el producto tenga buena apariencia y diseños tradicionales.

Los collares se prefieren de longitud media. Para el sector juvenil, los diseños pueden ser más llamativos, con figuras, al igual que para el sector infantil.

Los colores, varían de acuerdo con el diseño presentado. Muchos se venden por catálogo para dar como regalo a otra persona.

El precio es importante ante la competencia china.



TURISMO VACACIONAL Y CORPORATIVO

Los destinos que más interesan a los costarricenses son Nevado del Ruíz, Triángulo del Café, Villa de Leyva, Barichara y Parque Tayrona.

Las ferias y fiestas también son atractivos para este mercado: Festival de Cine de Cartagena, Festival Iberoamericano de Teatro, Feria de Cali.



INFRAESTRUCTURA ENERGÉTICA

El aumento en obras de infraestructura y construcción en la zona, convierten a esta región en una gran oportunidad de exportar servicios de ingeniería y soporte.





OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN VENEZUELA



TURISMO

La ubicación geográfica de Venezuela lo convierte en un gran mercado para el turismo, la facilidad en el transporte y la afinidad cultural logran que Colombia sea un excelente destino para los venezolanos.

El turismo vacacional encuentra en la naturaleza a su mayor aliado, y presentan las mayores oportunidades de negocio.

Destinos como:

- ▣ Triángulo del Café
- ▣ Productos de sol y playa





OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN TRIANGULO DEL NORTE

(El Salvador, Guatemala y Honduras)



Las galletas y snacks para segmento alto se venden en empaques de polipropileno; mientras que las dirigidas a un segmento de la población con ingresos económicos bajos se ofrecen en empaques plásticos transparentes, con 10 ó 12 galletas o snacks por paquete.

GALLETAS Y SNACKS

-  **Galletas** : dulces, saladas, con fibra, light, con mermelada, rellenas, cubiertas, etc. rellenas de vainilla, fresa, banano, limón, naranja y chocolate
-  **Snacks** : harina de maíz con queso en figuras de bolitas y palitos; harina de maíz, con sabor a vainilla y fresa.



APARATOS ELÉCTRICOS

Los márgenes de intermediación que se manejan oscilan entre 25% y 30% para los mayoristas, y 30% ó 40% para los minoristas.

Para la línea industrial de transformadores, postes de luz, armarios de luz y cajas, fusibles, soportes para distribución de energía eléctrica y herrajes por lo general se maneja el canal directo.

La línea comercial de bombillas, interruptores, cables y toma corrientes se busca que el canal de distribución sea corto y directo.



Este sector ha ido creciendo en el mercado, así como la demanda de productos que ofrecen variedad, calidad y de precios cómodos.



MATERIALES DE CONSTRUCCION

 Grifería

 Cerámica y acabados

 Accesorios en general

 Productos de ferretería

 Calentadores



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSION MARCA PAIS



MANUFACTURAS EN CUERO

El consumidor de estrato alto prefiere calidad sin importar el precio, y busca artículos de cuero genuino (zapatos y accesorios) preferiblemente de marca y diseño variado. Los estratos más bajos se inclinan hacia el material sintético.

- El mercado femenino es más amplio y busca diseños de moda en colores atractivos y de buen precio, siendo éstos elementos más importantes que el material de fabricación.
- Los hombres no son tan sensibles a las tendencias internacionales y prefieren zapatos de mayor calidad.



JEANS

El fenómeno de los “levanta cola”, está tomando fuerza en el mercado y la búsqueda de este producto va en aumento.

■ En Guatemala se buscan diseños convencionales, sin mucho adorno, y con un diseño sencillo.

■ En El Salvador y Honduras se utilizan adornos no muy llamativos, aun conservando un diseño discreto.



Planes gubernamentales que fomentan la inversión extranjera en proyectos de reconstrucción y mejoramiento de infraestructura.



INGENIERÍA Y SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN

Los proyectos se dividen en dos grandes grupos:

- Proyectos de edificación u obras civiles
- Los proyectos de obras civiles (infraestructura).



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS





**OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS CON
ALIANZA DEL PACIFICO**
(Chile, Colombia, México y Perú)

GRASAS Y MANTECAS VEGETALES

Hay una creciente tendencia a consumir productos más sanos, por lo que se ha visto una sustitución de las grasas de origen animal por las vegetales y el uso de productos libres de grasas trans.



El potencial para los productores colombianos son las grasas de palma.

-  Galletería
-  Heladería
-  Margarinas
-  Confitería
-  Chocolatería
-  Panadería y frituras



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

QUESOS

El consumidor prefiere los quesos maduros, mozzarella y en menor porcentaje el fresco.

Dentro de los maduros los más apetecidos son el edam, gouda y parmesano

Aunque hay producción artesanal de quesos hechos con leche sin pasteurizar, se ha observado un mayor consumo de quesos madurados.



MANUFACTURAS EN CUERO

El correcto manejo de las pieles de vacuno y exóticas desde su proceso y elaboración, nos permiten ofrecer un amplia gama de manufacturas en piel, donde una vez más el diseño es nuestro principal factor diferenciador.

- Encajes
- Etiquetas
- Blondas, cintas fijas y elásticas Botones Herrajes y demás materiales

El producto colombiano es reconocido por su excelente calidad, pero en algunos casos se dificulta la negociación por los precios de los mismos.



BISUTERÍA, ACCESORIOS EN METALES COMUNES

Los accesorios aparecen entonces con un gran potencial para Colombia, pues se distancian de las finas joyas y de la tradicional platería complementando perfectamente cualquier atuendo, con calidad, diseño, precios competitivos y materiales resistentes.

Las artesanías con valor agregado y la bisutería colombiana en general, han ganado cada vez más reconocimiento entre las mujeres gracias a un diseño diferenciador que hace de sus accesorios, piezas únicas y aptas para portar.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS





OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN CARICOM

(Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas)

CARICOM

CONFITERIA

Es un mercado sofisticado en cuanto a sus expectativas de empaque en donde toda la información esté en inglés. Los datos del contenido nutricional son muy importantes.

Los consumidores buscan marcas con estándares internacionales en cuanto a calidad, servicio y empaque, la estrategia de posicionamiento de marca es la más efectiva.



Las principales enfermedades que se presentan son la diabetes, la hipertensión, el colesterol alto, la obesidad y los accidentes cerebrovasculares, por lo que medicamentos para tratar estos problemas son de los que más se demandan en el mercado.

PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

Los 5 principales medicamentos vendidos en el país son:

- Paracetamol,
- Maleato de clorfeniramina
- Antitusivos
- Metformina y Indapamina.
- Mellitus
- Hipertensión y el colesterol alto.
- Medicamentos para el VIH/SIDA



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Alto interés de la mujer por el cuidado de la piel, en especial por los productos libres de químicos, ha venido aumentando; cada día buscan más productos naturales a base de minerales, vegetales y vitaminas que disminuyan las ojeras y las haga lucir lo más natural posible.

COSMÉTICOS Y PRODUCTOS DE ASEO

Es de suma importancia que se usen empaques llamativos que presenten la calidad del producto ya que las compradoras se guían por este tipo de detalles. Los colores pasteles son los preferidos para los empaques.



Con Barbados se está gestionando la firma de un memorando de entendimiento entre gobiernos para el envío de pacientes a Colombia.



COSMÉTICOS Y PRODUCTOS DE ASEO

Las principales especialidades demandadas son :

- Cardiología
- Oncología
- Oftalmología
- Fertilidad y chequeos ejecutivos.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



SOFTWARE Y SERVICIOS TI

Los proyectos del gobierno para llevar la banda ancha a las zonas rurales (BAR – Banda Ancha Rural) pueden propiciar el desarrollo del sector y la reducción de la brecha digital.

Las necesidades de tecnificación y conectividad de las escuelas, pueden ser constituir una gran oportunidad para el desarrollo del sector TIC en República Dominicana.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS





OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS CON LA EFTA

(Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia)

La ubicación geográfica del país privilegia los procesos de exportación ya que permite menores tiempos de tránsito, mayor velocidad en las entregas y fletes competitivos internacionalmente.



FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS

Los consumidores están cada vez más interesados en el consumo de alimentos saludables, es decir bajos en grasa y con contenido limitado de azúcar y sal.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



El mercado de los productos cosméticos está influenciado especialmente por el ritmo de vida más acelerado, el aumento del bienestar económico y el envejecimiento de la población.



INGREDIENTES NATURALES

Junto con la disponibilidad de especies nativas interesantes para la comercialización como ingredientes naturales para cosméticos y productos farmacéuticos, también es posible cultivar especies no autóctonas.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



INDUSTRIA TEXTILES Y VESTUARIO

En los países EFTA , el sector tiene oportunidad de posicionarse como una plataforma de producción como proveedor sólido y con diseño que ofrece un alto nivel de servicios..

Muy pocos países productores de textiles y de vestuario han sido capaces de desarrollar de manera progresiva una imagen de “moda” al nivel que lo ha logrado Colombia.



En este sentido, las compañías colombianas de TIC pueden asumir el papel de socios subcontratados como prestadores de servicios o para el desarrollo de software.



SOFTWARE Y BPO

Los países tiene a disposición una estructura de precios muy razonable, especialmente en el campo de los servicios Tecnología de la Información y la Comunicación (TIC), incluyendo desarrollo de software.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS





**OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS CON LA
CAN**

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES
(Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador)

El auge del mercado inmobiliario en ese país ha derivado en el desabastecimiento de ciertos materiales de construcción como el cemento y la cerámica.



MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Los productos con mayor demanda son:

- Barras
- Perfiles y alambre de hierro
 - Artículos de grifería
 - Cemento sin pulverizar
 - Interruptores
- Enchufes, puertas y ventanas



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



El consumidor busca destinos en el extranjero con liderazgo en avances tecnológicos para sus procedimientos médicos, que sean de fácil acceso y seguros.



TURISMO DE SALUD

La empresa colombiana puede ingresar al mercado mediante :

- Acuerdos con :(Ministerio de Salud).
- Bróker comercial
- Convenios con aseguradoras clínicas privadas.
- Clínicas y hospitales.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



Hay oportunidades en la producción de libros, textos escolares y universitarios gracias a la calidad, bajos costos de flete, buen manejo del idioma español y disponibilidad de mano de obra.

INDUSTRIA GRÁFICA Y EDITORIAL



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS





OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS CON CUBA

LECHE EN POLVO

De acuerdo con información del Complejo Lácteo de La Habana, Cuba importa cerca de 40.000 toneladas de leche en polvo al año, lo que la convierte en un atractivo y oportunidad de exportación para las empresas productoras de Colombia.

Las importaciones de este producto representan oportunidad de negocio para el sector agroindustrial dada la alta demanda que tiene el gobierno cubano. Para abastecer a las panaderías locales.



Según reportes del
Ministerio de la
Agricultura de Cuba,
ese país importa el 45%
de la pulpa de fruta
para el consumo interno,
el turismo internacional y
la producción de
compotas.

FRUTAS FRESCAS



TURISMO

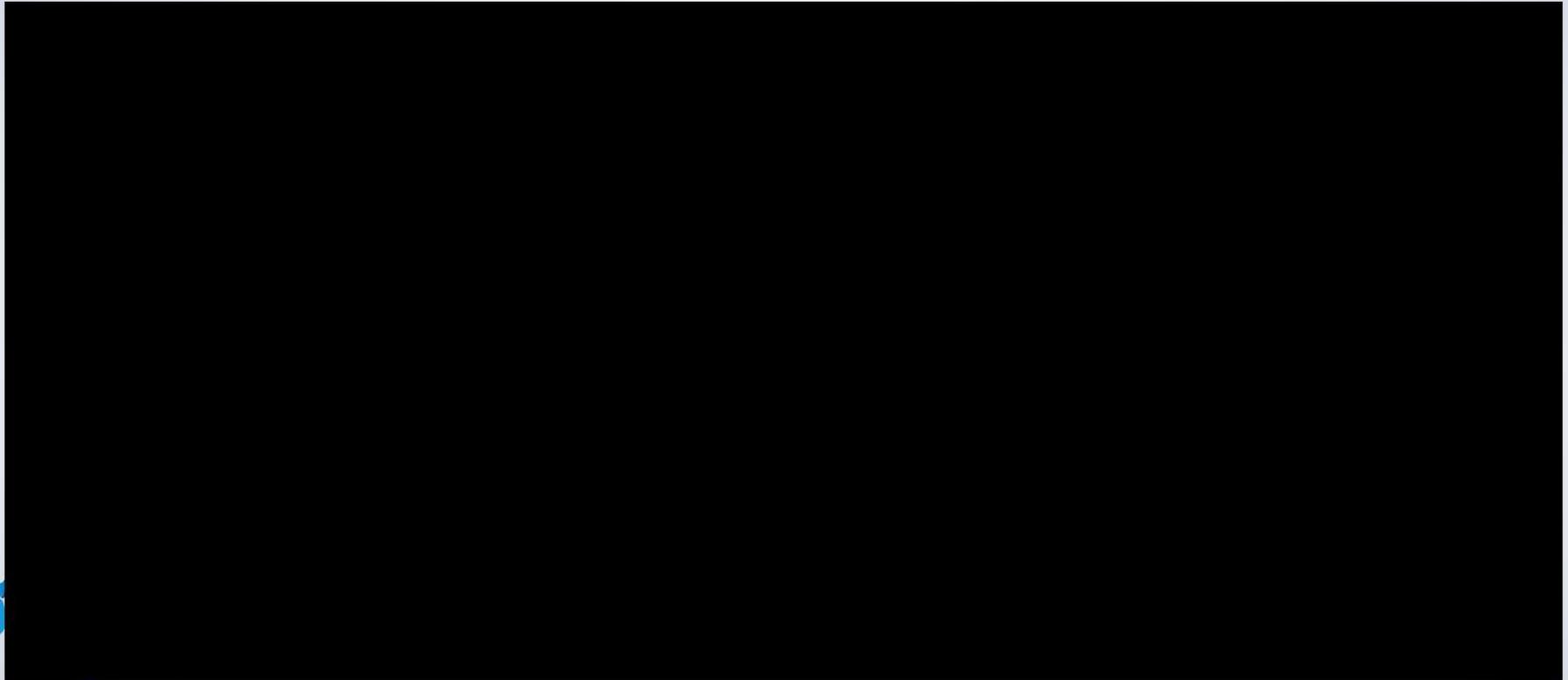
- Nicaragua es el cuadragésimo quinto emisor a Colombia con un 0,12% de participación del total de llegadas a Colombia.

- Julio, septiembre y octubre son los meses que registran un mayor nivel de llegadas de nicaragüenses a Colombia.

Los destinos más importantes de los nicaragüenses en Latinoamérica son Costa Rica, Guatemala y El Salvador, Colombia.



DESDE ROLDANILLO SE EXPORTA FRUTA Y AJIACO CONGELADO A ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA





A hand is shown holding a white computer keyboard. The keyboard is positioned diagonally, with the hand gripping the right side. A semi-transparent grey rectangular box is centered over the keyboard, containing the title text. The background is a light, neutral color. In the bottom left corner, there is a cluster of colorful, 3D geometric shapes in shades of orange, red, and blue.

TENDENCIAS DE CONSUMO EN 2018



Una vida limpia

Los prestatarios

La cultura del reclamo

Está en mi ADN - soy tan especial

Emprendedor es adaptativos

Verlo en mi Habitación

Compradores detectives

Diseñadores digitales

Co-habitación

Los sobrevivientes



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



UNA VIDA LIMPIA



- Estilos de vida limpios y minimalistas.
- La moderación y la integridad son clave.
 - Visión más amplia del mundo.
 - “Decir no...”
 - Son menos tolerantes y más escépticos.
 - Necesidad de impresionar.
- La familia y el hogar son importantes para ellos.



LOS PRESTATARIOS



Enfocados en la comunidad, en prestar, en arrendar y en modelos de suscripción.

Rechazar bienes materiales.

Flexibilidad y libertad en sus vidas.

Vivir el momento.

Ingresos adicionales al compartir lo que tienen.

Accesibilidad, conveniencia y sostenibilidad.



LA CULTURA DEL RECLAMO



- Consumidores activistas.
- Tendencias.
- Uso de plataformas y redes sociales.
- Facilitan el conocimiento a las personas.
- Lobby para el cambio, boicot y peticiones.
- Apoyo a ciertas causas.
- Influencia colectiva.



ESTÁ EN MI ADN - SOY TAN ESPECIAL



- Salud y belleza personalizada.
- La genómica ingresa al mercado masivo.
- Información sobre sus raíces ancestrales y parentales.
- Trazos fisiológicos y riesgos genéticos.
- Entrenamiento y nutrición personalizada.
- Desentrañar el misterio de los genomas.

VERLO EN MI HABITACIÓN



Visualizar productos antes de comprarlos.

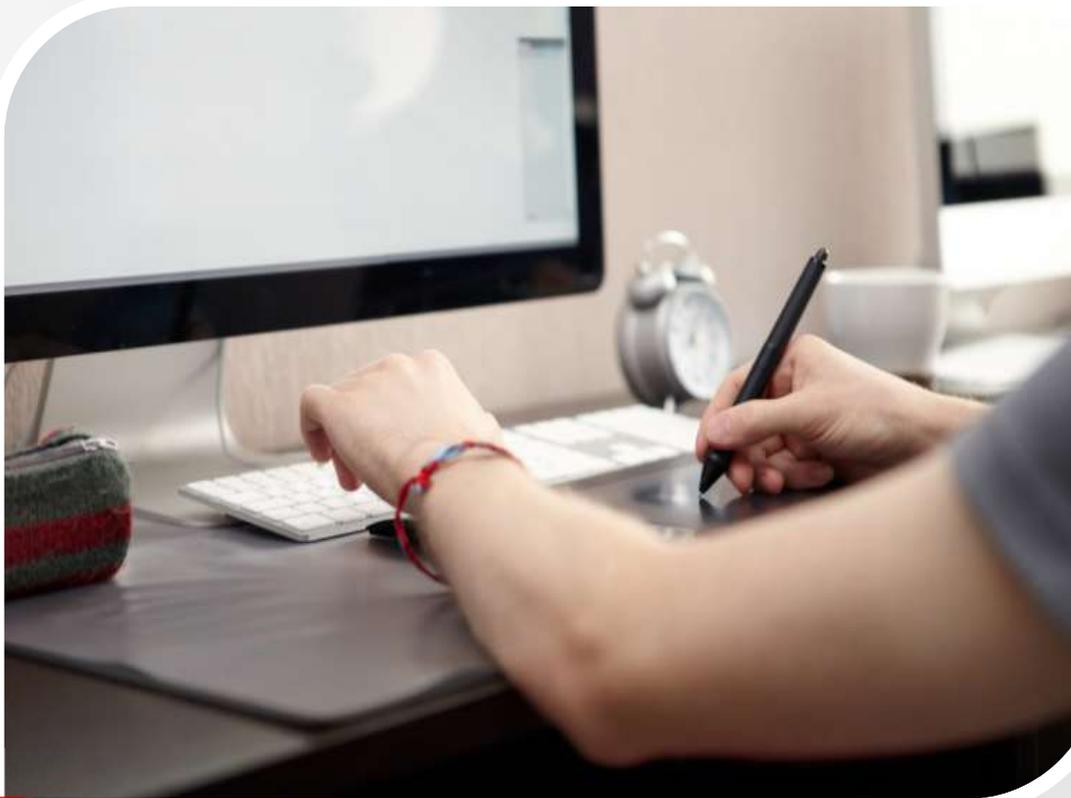
Tecnología de realidad aumentada (RA).

Experiencias de inmersión.

Capaz de comprar en cualquier momento desde cualquier lugar.



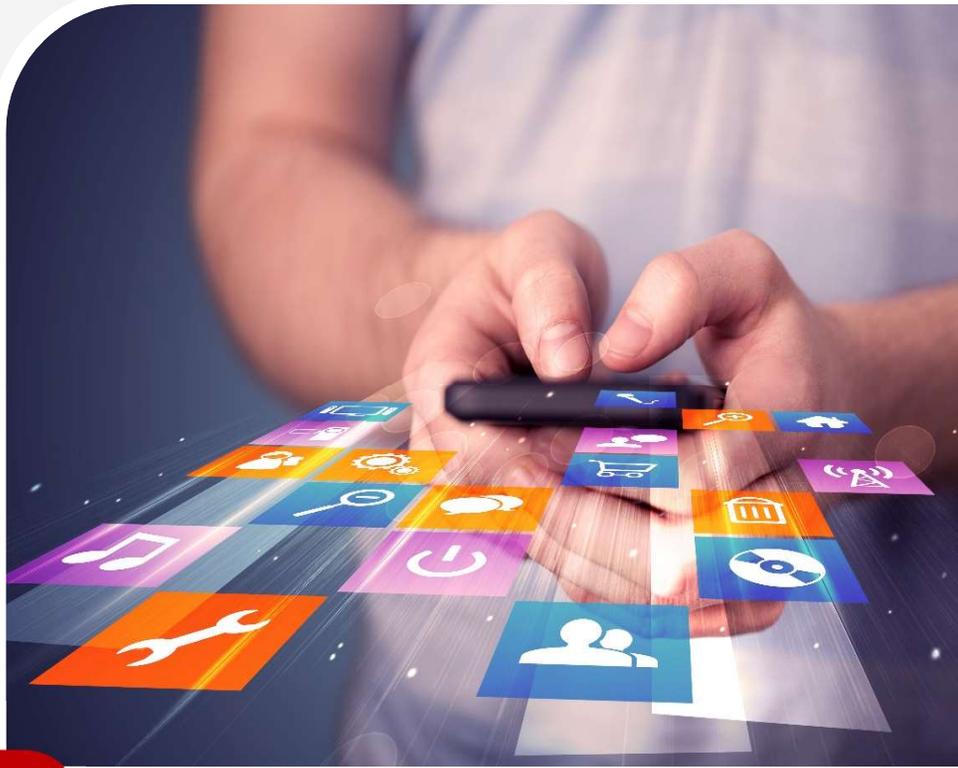
COMPRADORES DETECTIVES



- Crisis de confianza de los consumidores.
- Les gusta investigar.
- Son escépticos.
- Sobrevivientes de la recesión.
- Investigan todo el proceso de producción.
- Una vez que se establece la confianza se convierten en consumidores leales.



DISEÑADORES DIGITALES



- Reevaluación de los hábitos de compra.
- Economía colaborativa.
- Conexión con el proceso de creación del producto.
- Participación en la creación, diseño y manufactura de los productos.
- El deseo continuo por personalizar se combina con la búsqueda de autenticidad.



CO-HABITACIÓN



- Espacio residencial.
- Forma de vivir.
- Comparten espacio, intereses y valores.
- Ahorrar dinero e inspirar las ideas colaborativas.
- Proporcionar condiciones de vida cómodas y aceptables.



LOS SOBREVIVIENTES



Bancos de alimentos, artículos de segunda mano y formatos de retail económicos.

Dificultades para subsistir.

Reducir la dependencia de los alimentos no perecibles.

Atracción por los grandes descuentos.



**¿ESTAMOS LISTOS PARA APROVECHAR
ESTAS OPORTUNIDADES?**



LOS EMPRESARIOS LLEGAN CON ESTAS DUDAS



¿Qué está pidiendo el mercado?



¿Dónde está el mercado?



¿Yo puedo exportar?



¿Quién me ayuda en este proceso ?



HECHO EN COLOMBIA

¿QUÉ?

¿CÓMO?

¿POR QUÉ?





¿ CÓMO INICIAR?



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



Identifique su capacidad exportadora

- ▣ Producto
- ▣ Gestión empresarial
- ▣ Condiciones del Entorno
- ▣ Información
- ▣ Marketing
- ▣ Recursos

Formule su plan de acción

- Objetivos
- Metas
- Políticas
- Procedimientos
- Programas
- Recursos
- ALIADOS, puede contar con nosotros!!

CON PROCOLOMBIA...

- ▣ Analice y comprenda el mercado.
- ▣ Identifique sus oportunidades.
- ▣ Defina su capacidad exportable.
- ▣ Desarrolle e implemente su estrategia.

CON PROCOLOMBIA...

- ▣ Ahorre tiempo.
- ▣ Disminuya costos.
- ▣ Tome mejores decisiones.



PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

“ESTAMOS LISTOS PARA TRABAJAR CON USTED EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS”



UN ALIADO SIEMPRE
ES IMPORTANTE



PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

PROCOLOMBIA.CO

Click para ver video.





Contáctenos



PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

www.procolombia.co

Centro de Asesoría y formación
Empresarial

Calle 28 # 13ª-15 piso 1

Calle 75 # 15 – 22 Sergio Arboleda



PBX: +57 (1) 5600100

Horario de Atención:

Lunes a Viernes 9:00 a.m. - 5:00 p.m.



¡Llámenos! Tenemos más de **70 asesores especializados** para ayudarlo

(+57) 01 900 33 10021



MAAKE
TERMA KASIH RAIBH MAITH AGAT
GRAZIE
MERC
MERC
CHOKRANE
MATUR NUWUN
MATONDO
CHOKRANE
UA TSAUG RAU KOJ
DANK JE
RAIBH MAITH AGAT
SPASIBO
MAAKE
OBRIGADO

JUSPAXAR
OBRIGADO
MATONDO

MAAKE
MULTUMESC
MERC
MERC
CHOKRANE
MATONDO
UA TSAUG RAU KOJ
DANK JE
RAIBH MAITH AGAT
SPASIBO
MAAKE
OBRIGADO

WELALIN
SPASIBO

THANK
YOU

ARIGATO
MUCHCHAKKERAM
OBRIGADO

KIITOS
SALAMAT
MOCHCHAKKERAM

KIITOS
DANKON
NIRINGRAZZJAK
MOCHCHAKKERAM

KIA ORA
CHOKRANE
SALAMAT
CAM ON BAN
MERC
OBRIGADO
MOCHCHAKKERAM
UA TSAUG RAU KOJ
MOCHCHAKKERAM
KIITOS

VINAKA
MULTUMESC
NIRINGRAZZJAK
MAMANA

ASANTE
OBRIGADO
DANK JE