



UNA MIRADA AL POTENCIAL COMERCIAL DE BOLÍVAR

Bolívar ha tenido en los últimos años un crecimiento importante en su comercio internacional. Su ubicación geográfica es una de sus grandes ventajas, pero no la única; a ella se suma el mayor número de mipymes que exportan productos y servicios (incluidos los de turismo), el aumento de la oferta de productos turísticos y de proyectos para la inversión extranjera directa (IED).

EXPORTACIONES A 93 PAÍSES

■ **EN DIEZ AÑOS**, Bolívar pasó de contar con cerca de 40 micro, pequeñas y medianas exportadoras a 83 en 2013 y a 112 en 2014 (con ventas superiores a US\$10.000), que representan el 81% del total de compañías de este departamento.

■ **LAS VENTAS DE CAFÉ SOLUBLE** a China, bombas axiales a Irak, joyas utilitarias (parabolsos) a Emiratos Árabes, software a India, guantes de vinilo a Brasil y bebidas no alcohólicas a Japón son algunos ejemplos de la diversificación de la oferta exportable y de los países destino.

■ **LAS EXPORTACIONES NO MINERAS** y sin café de Bolívar crecieron de forma continua en los últimos cinco años. Pasaron de US\$1,1 millones en 2010 a US\$1,6 millones en 2014, especialmente de los sectores plástico y caucho, químico, metalmecánica, acuícola y pesquero, y papel y cartón.

■ **EL 80% DE LAS EXPORTACIONES** son de productos no mineros del departamento, 93 países le compraron al departamento este tipo de productos, entre ellos Brasil, Venezuela, Ecuador, Perú y Estados Unidos, que fueron los principales clientes de los empresarios bolívares en 2104.

■ **MIPYMES**, el gran activo de Bolívar. Un análisis elaborado por ProColombia, basado en datos de Confecámaras, encontró que de las 236 empresas que tiene el departamento con potencial exportador, 219 son mipymes, especialmente del sector de la industria manufacturera.

PROYECTOS Y APUESTAS DE LA REGIÓN

AGROINDUSTRIA	Hortofruticultura: mango, papaya, guayaba maracuyá, hortalizas, raíces y tubérculos. Tanto en fresco como en procesado (pulpas, jugos, compotas)
	Tabaco negro
	Algodón
	Cultivo de palma de aceite, procesamiento industrial de aceite de palma y palmiste. Producción de biodiesel.
	Plantaciones forestales comerciales para proveer a la industria regional de tableros y muebles
Cacao	Cadena piscícola: tilapia roja para la exportación y tilapia plateada para el mercado nacional.
	Ganado bovino doble propósito.
MINERÍA	Oro y orfebrería
ARTESANÍAS	Tejidos y hamacas de San Jacinto
INDUSTRIA	Cadena petroquímica- plásticos
SERVICIOS	Turismo: histórico-cultural; sol-playa y ecoturismo; turismo de veleros y crucero, y congresos, convenciones y eventos.
	Servicios logísticos para el comercio portuario.
CLÚSTER	Caribe TIC, mantenimiento competitivo y turismo.
RUTA COMPETITIVA	Ruta del Cacao Bolívar

UN DESTINO PARA INVERTIR

■ **CARTAGENA** es uno de los principales destinos del país en cuanto a la llegada de nuevos hoteles. De acuerdo con datos de la Corporación de Turismo de Cartagena de Indias, se espera que al 2016 entren en operación cerca de 20 nuevos proyectos hoteleros de reconocidas cadenas nacionales e internacionales. Se destacan los de cadenas como Viceroy Hotel Group, Hyatt, Holiday Inn y Ocean Towers, entre otros.

■ **SERVICIOS DE TECNOLOGÍA**, petroquímicos, comunicaciones, industria marinera, materiales de construcción y materiales de construcción, restaurantes, retail, holding y logística son otros sectores que llaman la atención del inversionista.

■ **POR GESTIÓN DE PROCOLOMBIA**, entre 2010 y 2014, se iniciaron 18 proyectos de Inversión Extranjera directa (IED) procedentes de Alemania, Argentina, España, Estados Unidos, Noruega, Portugal y Reino Unido, que proyectan generar 3.400 empleos en el departamento.

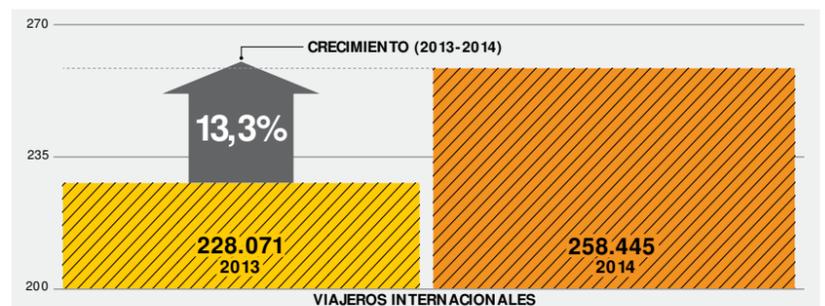
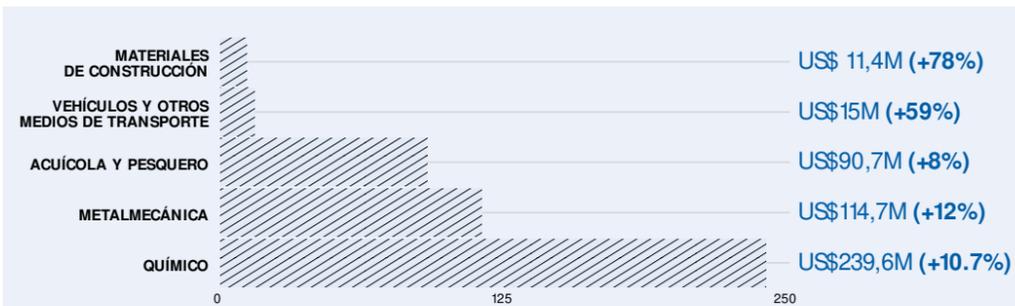
MÁS OFERTA TURÍSTICA

■ **BOLÍVAR** especializó y aumentó su oferta turística en los últimos cinco años, pasó que permitió promover el potencial del departamento en un mayor número de países. ProColombia promociona en más de 40 mercados las experiencias mágicas que ofrece este departamento.

■ **13,3% CRECIÓ EL TURISMO INTERNACIONAL** en Bolívar entre 2014, manteniéndose como uno de los departamentos que más atrae viajeros hacia Colombia. Estados Unidos, Argentina, Brasil, Chile y Venezuela son los principales países emisores de viajeros hacia Bolívar, particularmente a Cartagena.

■ **BIENESTAR, NATURALEZA**, bodas y lunas de miel, lujo, compras, náutico y ferias y fiestas son los nuevos productos que Bolívar, especialmente Cartagena, sumó en los últimos cinco años a su portafolio turístico internacional.

PRINCIPALES CINCO SECTORES CON CRECIMIENTO EN EXPORTACIONES NO MINERAS 2014 (MILLONES)



OPORTUNIDADES ▾ AGROINDUSTRIA

SECTOR / SUBSECTOR	ATUNES FRESCOS, CONGELADOS O REFRIGERADOS	CRUSTÁCEOS Y MOLUSCOS	FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS	ACEITES Y GRASAS	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS
TOP 3 DESTINOS DE EXPORTACIÓN	JAPÓN	ESPAÑA, FRANCIA, AUSTRALIA, BÉLGICA, GUATEMALA, URUGUAY	ESTADOS UNIDOS, ESPAÑA, JAMAICA, BOLIVIA, CHILE, EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	GUYANA, PANAMÁ, VENEZUELA, BRASIL, COREA DEL SUR, ESTADOS UNIDOS	CHILE, ARGENTINA, ESPAÑA, BAHAMAS, COSTA RICA, MÉXICO
ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*	ESPAÑA, FRANCIA				
EXPORTACIONES BOLÍVAR FOB US\$ 2014	74,852,824	15,902,611	1,077,879	392,652	615,007



PREPARE SU LISTA DE CHEQUEO

El proceso de exportación involucra cumplir una serie de requisitos para que el producto llegue a su destino en los tiempos indicados y en óptimas condiciones. A través de la siguiente lista de chequeo, ProColombia lo orienta sobre los pasos a seguir en materia logística para exportar.



DESCARGUE AQUÍ LA LISTA DE CHEQUEO.

INFORMACIÓN BÁSICA	¿Abrió una carpeta D/O (<i>Delivery Order</i>) para el embarque?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Ajustó las condiciones del embarque a los términos de venta?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Elaboró instrucciones sobre el manejo de la carga?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EMPAQUE	¿El empaque cumple con las exigencias del producto y mercado destino?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿El marcado del empaque cumple con las exigencias del producto, mercado y modo de transporte?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Recuerde ajustar el empaque y el marcado a las normas internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EMBALAJE	¿El embalaje cumple con las exigencias del producto y mercado destino?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Los materiales del embalaje cumplen con los requisitos de la norma fitosanitaria para embalajes de madera NIMF no. 15?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿El marcado del embalaje cumple con las exigencias del producto, mercado y modo de transporte?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Recuerde ajustar el empaque y el marcado a las normas internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
UNITARIZACIÓN	¿El pallet cumple con las normas ISO y del país de destino?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Hizo la reserva del contenedor adecuado con la anticipación requerida?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Realizó la inspección física acerca del estado del contenedor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Cuenta con precintos adecuados para la seguridad del contenedor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Recuerde cumplir con los requisitos de peso exigidos por el país de destino	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DOCUMENTACIÓN	¿La factura comercial se ajusta a las normas internacionales y exigencias del comprador?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿La factura comercial requiere validación o visto bueno de alguna autoridad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Comprobó que el documento de exportación coincide con los datos de la factura comercial?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Verificó en la lista de empaque el volumen, peso y dimensiones de las unidades?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿El embarque requiere de certificado de origen, fitosanitario, sanitario?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿El certificado de origen, fitosanitario, sanitario requiere de validación o visto bueno de alguna autoridad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Elaboró la carta de instrucciones al transportador?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TRANSPORTE INTERNO	¿Por el volumen de carga requiere programación de equipos, horarios?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Los documentos de transporte cumplen con las normas comerciales?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Coordinó las fechas de entrega, hora y lugares de tránsito?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Programó con anticipación el envío de la carga al punto de embarque?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MANIPULACIÓN EN EL LUGAR DE EMBARQUE	Recuerde comparar y verificar con las fuentes nacionales los costos de transporte interno	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Conoce las condiciones de manipulación en el lugar de embarque?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Envío instrucciones al agente y a todos los intermediarios de la cadena sobre condiciones de manipuleo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ADUANEROS	Verifique los procesos de inspección por parte de todas las autoridades de control	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Su embarque fue seleccionado para inspección, física o documental, por parte de las autoridades aduaneras?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Se requieren instrucciones especiales para la inspección de aduana?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BANCARIOS	¿Los documentos, condiciones y exigencias de la carta de crédito están de acuerdo con lo exigido?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Recibió la confirmación de la carta de crédito por su banco?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Los documentos que certifican la exportación son acordes con lo estipulado en la carta de crédito?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Entregó los documentos dentro de la vigencia del crédito?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Verificó que los gastos y comisiones estén de acuerdo con lo pactado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Cumple con las disposiciones legales para el reintegro de divisas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AGENTES	Seleccione un banco con experiencia de manejo documentario de transacciones comerciales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿El agente de aduana está legalmente habilitado y es idóneo para el servicio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SEGURO INTERNO E INTERNACIONAL	Los gastos cobrados por el agente de aduana tienen soportes en facturas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Requiere que su carga esté asegurada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Avisó a la compañía de seguros sobre el despacho de la carga?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TRANSPORTE INTERNACIONAL	Verifique los riesgos de transporte y el valor de la prima de seguro aplicable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Coordinó las fechas de entrega, hora y lugares de tránsito?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Hizo la reserva del cupo en el medio de transporte internacional?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Envío carta de instrucciones al agente de carga o transportador?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Elaboró el documento de transporte según instrucciones de embarque?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AGENTES	¿Envío el original del documento de transporte a su comprador?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Informó a su cliente sobre el modo y medios de transporte que utilizara?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Hizo el seguimiento del despacho hasta su llegada al destino?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Verifique si hay restricciones de transporte en el país de destino	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

OPORTUNIDADES MANUFACTURAS

SECTOR / SUBSECTOR	PLÁSTICO Y CAUCHO	ACEITES MINERALES Y CERAS	ABONOS	ARTICULOS DEL HOGAR
TOP 3 DESTINOS DE EXPORTACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> BRASIL VENEZUELA PERÚ 	<ul style="list-style-type: none"> BRASIL PERÚ ECUADOR 	<ul style="list-style-type: none"> COSTA RICA BRASIL MÉXICO 	<ul style="list-style-type: none"> ESTADOS UNIDOS PANAMÁ CHILE
ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*	<ul style="list-style-type: none"> GUATEMALA MÉXICO COSTA RICA 	<ul style="list-style-type: none"> CHILE ESPAÑA GUATEMALA 	<ul style="list-style-type: none"> PANAMÁ REPÚBLICA DOMINICANA SUDÁFRICA 	<ul style="list-style-type: none"> TRINIDAD Y TOBAGO HONDURAS ARUBA
EXPORTACIONES BOLÍVAR FOB US\$ 2014	1,017,368,010	49,985,476	48,699,945	12,943,330

INCOTERM®: LAS NORMAS PARA EXPORTAR

Estas reglas fijan las condiciones de entrega de las mercancías entre el exportador y el comprador. ¡Conózcalas!

Los Incoterms® marcan la ruta para que compradores y exportadores sepan bajo qué condiciones se hará el transporte y entrega de la mercancía. Son 11 las clasificaciones estipuladas en los Incoterms®, agrupadas en dos categorías. La primera, avalado para cualquier modalidad de transporte, incluye las reglas EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP. Mientras que la segunda, para las categorías FAS, FOB, CFR, CIF, es exclusivo del transporte marítimo y vías navegables interiores. ProColombia le presenta un breve repaso a estas para que le sirvan de guía en su cuenta al momento de establecer negocios con empresarios extranjeros.

¿QUÉ SON LOS INCOTERM®?

Son términos de compraventa internacional que fueron avalados por la

Cámara de Comercio Internacional. La última actualización data de 2010, año en el que Estados Unidos decidió acogerse a esta normativa.

¿POR QUÉ SON IMPORTANTES?

Con los Incoterms® se dejan claras las reglas tanto para exportadores como para compradores, es decir los riesgos, costos y responsabilidad entre las partes.

¿QUÉ SE ESPECIFICA EN UN INCOTERM®?

El lugar de entrega de la mercancía; quién contrata y paga el transporte y los seguros, y qué documentación tramita cada una de las partes que interviene en el negocio.

¿QUÉ PASA SI ALGUNA DE LAS PARTES INCUMPLE UN INCOTERM®?

Escoger un Incoterm® como comprador o como vendedor, es de libre albedrío. Pero si en un contrato de compraventa internacional se ubica alguno de ellos quiere decir que la persona está obligada a cumplir con el Incoterm®. Si se llega a incumplir alguna de esas normas el caso puede llegar a un estamento internacional.

¿CUÁNTAS CLASIFICACIONES TIENEN LOS INCOTERM®?

Son 11, cada una asignada por una sigla de tres letras (ver recuadro) las cuales hacen referencia a la responsabilidad que tiene el comprador o el vendedor durante el proceso de negociación.

INCOTERM® 2010

MODOS	EMPAQUE Y EMBALAJE	CARGUE	TRANSPORTE EN PAÍS DE ORIGEN	ADUANA DE EXPORTACIÓN	MANIPULACIÓN EN ORIGEN	TRANSPORTE INTERNACIONAL	SEGURO	MANIPULACIÓN EN DESTINO	ADUANA DE IMPORTACIÓN	TRANSPORTE EN PAÍS DE DESTINO	ENTREGA AL COMPRADOR
EXW MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS MARÍTIMO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB MARÍTIMO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR MARÍTIMO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF MARÍTIMO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP MULTIMODAL	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

● RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR ● RESPONSABILIDAD DEL COMPRADOR

FUENTE: INTERROOMS® 2010 CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LAS SIGLAS DE INCOTERM®

EXW (EN FÁBRICA)

El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido, sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo.

FCA (FRANCO TRANSPORTISTA)

El vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, a la persona designada por el comprador en el lugar convenido.

FAS (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE)

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

FOB (FRANCO A BORDO)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

CPT (TRANSPORTE PAGADO HASTA)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición de la persona designada por él, pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.

CIP (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del porteador y paga

los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Así mismo, debe contratar la cobertura del seguro.

CFR (COSTO Y FLETE)

El vendedor entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y paga los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino acordado.

CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE)

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y paga los costos y fletes necesarios. Además, debe contratar la cobertura del seguro.

DAT (ENTREGA EN TERMINAL)

La mercancía es entregada en la terminal designada en el puerto o lugar de destino, una vez es descargada del medio de transporte de llegada.

DAP (ENTREGA EN LUGAR)

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada y preparada para la descarga en el lugar de destino convenido.

DDP (ENTREGADA CON DERECHOS PAGADOS)

El vendedor entrega la mercancía despachada para la importación y preparada para su descarga en el lugar de destino convenido.

PROCOLOMBIA Y LOS INCOTERM®

En el Centro de Información de ProColombia se ofrece un curso de Costos de Exportación y un seminario especializado en Términos de Negociación Internacional, donde los empresarios pueden conocer y aplicar las reglas Incoterm® de la manera más adecuada. Además, en la página ProColombia.co encontrará el sistema de Simulación de Costos basado en la metodología de la OMC, utilizando los Incoterms®, el cual le permite proyectar sus costos desde origen hasta el destino internacional incluyendo transporte, documentación y seguro entre otros. **(SIMULADOR DE COSTOS) <http://ow.ly/KrRMT>**

LAS CUATRO CATEGORÍAS DE LOS INCOTERM®

E. Único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.

F. El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

C. El vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.

D. El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

OPORTUNIDADES ▽ PRENDAS DE VESTIR

SECTOR / SUBSECTOR	MANUFACTURAS DE CUERO	BISUTERÍA	CONFECCIONES
TOP 3 DESTINOS DE EXPORTACIÓN	● ESTADOS UNIDOS ● MÉXICO ● ESPAÑA	● ECUADOR	● PANAMÁ ● BRASIL ● GUADALUPE
ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES*	● ARUBA ● ECUADOR ● LÍBANO	● EMIRATOS ÁRABES UNIDOS ● ALEMANIA ● PAÍSES BAJOS	● AUSTRALIA ● ESPAÑA ● GRECIA
EXPORTACIONES BOLÍVAR FOB US\$ 2014	133,468	8,269	312,104

*LA OPORTUNIDAD DE CONFECCIONES HACE REFERENCIA A VESTIDOS DE BAÑO.

BOLÍVAR, SINÓNIMO DE EXPORTACIÓN CON CALIDAD

Conozca cinco casos de empresarios de este departamento que con sus productos y servicios, y de la mano de ProColombia, incursionaron con éxito en mercados del exterior.

CARTERAS CON ESMERALDAS SE PREPARAN PARA ENTRAR A EMIRATOS ÁRABES

➤ Tan sólo lleva año y medio de creación pero Lira Ferrer, nombre de la marca y de su creadora, siempre apuntó al extranjero. “Mi meta es vender en el exterior y competir con las marcas más lujosas porque dejo en alto el nombre de mi país y tengo un mercado más amplio que el nacional”, comentó la empresaria de Bolívar que cerró negocio en febrero de 2015 para distribuir sus creaciones en los siete emiratos que conforman Emiratos Árabes Unidos.

Sus bolsos son fabricados a mano y con materiales 100% colombianos. Además, las carteras de Lira Ferrer tienen un factor diferenciador con respecto al de las casas de moda más reconocidas a nivel internacional: cuentan con incrustaciones de esmeraldas en su logo para llegar al cliente más exclusivo y poco convencional del mercado extranjero. ProColombia aportó en la internacionalización de esta emprendedora cartagenera. “Las asesorías y asistir a las ruedas de negocio me enseñó a adaptarme a las exigencias de los otros países. Vamos paso a paso, ahora quiero posicionarme en Estados Unidos y varios países de Latinoamérica”, concluyó Ferrer.



APLICACIONES PARA DIVERTIR, INFORMAR Y ENSEÑAR EN EL MUNDO

➤ NativApps, empresa creada en Cartagena, se ha abierto paso los Estados Unidos gracias al desarrollo de aplicaciones para dispositivos móviles y de contenido digital para educación, productos con los que ha conseguido que el 80% de sus ventas sean fruto de las exportaciones. Gustavo De la Vega, CEO de la firma, indicó que ya llevan tres años consecutivos haciendo presencia en los mercados estadounidenses y “actualmente la universidad online Next University, ubicada en La Florida, compra los servicios tutores en línea a Nativapps”. Tras el éxito obtenido en ese país, la firma logró llegar, gracias al apoyo de ProColombia, a India y Canadá, por lo que, según revela Gustavo De la Vega, tienen un crecimiento anual del 100%. “Estamos iniciando exportación con una aplicación móvil relacionada con el mercado de restaurantes”, dijo De la Vega quien añadió que su empresa fue creada en 2003 bajo el nombre Proactive Consultings, pero que tras el proceso de internacionalización en 2012 se fundó NativApps.



TRAJES DE BAÑO QUE ENCANTAN EN EUROPA Y ASIA

➤ Los vestidos de baño que se confeccionan en Pitahaya Swimsuits se lucen en las playas de México, Bahamas, Grecia, España, Japón y Estados Unidos, adonde han llegado los diseños de esta empresa cartagenera cuyas creaciones incluyen diseños textiles tejidos a mano por indígenas.

María Cecilia Benedetti, fundadora de la firma, estima que desde 2008 ha exportado en promedio 1.500 vestidos de baño por año. “Primero exporté a Estados Unidos, luego México, Grecia y España”, explica Benedetti quien añade que desde ese año ha participado en eventos de negocios y Macrorruedas organizadas por ProColombia con las que logró que Pitahaya Swimsuits tuviera un reconocimiento internacional.

En estos encuentros, además, indagó acerca de los beneficios que le otorgaban los tratados de libre comercio, las partidas arancelarias y los requisitos exigidos por los países en el tema de etiqueta y marquilla para que todo el proceso de exportación se cumpliera a satisfacción. Actualmente, Pitahaya Swimsuits prepara una exportación de ropa interior hacia Taiwán. Estas prendas, dice Benedetti, vienen con estampados étnicos.



PINTURA AMIGABLE CON EL MEDIO AMBIENTE PARA AMÉRICA

➤ Los primeros mercados internacionales que conocieron la pintura electrostática en polvo fabricada por la empresa cartagenera Axalta fueron Ecuador, Brasil y Argentina. Desde entonces han tenido un proceso de expansión comercial dado que con sus productos están diseñados para prevenir la corrosión, incrementar la productividad aumentar la duración de los productos que recubrimos, como neveras, cocinas, entre otros. Actualmente, atienden mercados también en Centroamérica donde gracias a la asesoría que les ha brindado ProColombia han incursionado en esa región consolidándose como proveedor para diferentes empresas fabricantes de electrodomésticos. La tecnología y el desarrollo que a diario se construye en Axalta han llevado a que su pintura sea amigable con el medio ambiente, un valor adicional que les ha permitido conquistar más mercados.

ALTA INGENIERÍA SE COTIZA EN IRAK

➤ La ingeniería colombiana que adelanta Etec en equipos de bombeo flotantes es de tal calidad que reconocidas firmas de Centroamérica, Arabia Saudita, México, Irak y Ecuador ya han adquirido sus equipos por considerarlos confiables.

Bajo los más exigentes estándares internacionales, esta empresa, que tiene su centro de desarrollo en Cartagena, se dedica al diseño, conceptualización, construcción y puesta en marcha de soluciones de ingeniería para el manejo de grandes volúmenes de agua fabricadas con materiales idóneos y resistentes para operaciones tanto en zonas urbanas o rurales con el plus de

que no se requiere una obra civil para que las bombas entren en funcionamiento. Virgoe Caraballo, la jefe de Comercio Exterior de Etec, sostiene que el apoyo que le ha dado ProColombia a la empresa ha sido vital para incursionar en mercados del exterior tales como Irak, país al que enviaron más de 300 equipos en los últimos dos años. Según ella, el respaldo de ProColombia a Etec se ha visto reflejado en la información para hallar nuevos mercados y la participación en ferias y Macrorruedas con lo que han conseguido internacionalizar la marca.



OPORTUNIDADES ▾ SERVICIOS

SECTOR / SUBSECTOR	INGENIERÍA	APLICACIONES MÓVILES / VIDEOJUEGOS	TURISMO DE SALUD	AUDIOVISUAL (LOCACIONES)
ALGUNOS MERCADOS POTENCIALES	<ul style="list-style-type: none"> CANADÁ CARIBE PANAMÁ 	<ul style="list-style-type: none"> EL SALVADOR MÉXICO REINO UNIDO 	<ul style="list-style-type: none"> CARIBE ESTADOS UNIDOS PERÚ 	<ul style="list-style-type: none"> CANADÁ ESTADOS UNIDOS ESPAÑA