

# CACAO

UN PRODUCTO CON POTENCIAL EN EL  
MERCADO CANADIENSE



**MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO**



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



**TODOS POR UN  
NUEVO PAÍS**  
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN



## CACAO ENTRA SIN PAGAR ARANCEL A CANADÁ

La entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá trajo ventajas para el cacao, que está cubierto por este acuerdo bajo la categoría de desgravación A, lo que quiere decir que no paga aranceles por su importación.

Subpartidas arancelarias beneficiadas	
Subpartida	Descripción arancelaria
180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
180200	Cáscara, películas y demás desechos de cacao
180310	Pasta de cacao, sin desgrasar
180320	Pasta de cacao, desgrasada total o parcialmente
180400	Manteca, grasa y aceite de cacao
180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante
180610	Cacao en polvo con adición de azúcar ni otro edulcorante
180620	Chocolate y demás preparaciones, en bloques, tabletas o barras con peso superior a 2 kg. (Excepto la mezcla de helado de chocolate)
180631	Chocolate y demás preparaciones, en bloques, tabletas o barras rellenos
180632	Chocolate y demás preparaciones, en bloques, tabletas o barras sin relleno
180690	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao

## ▶ CANADIENSES, GRANDES CONSUMIDORES DE CHOCOLATE



Canadá es un mercado con oportunidades para el cacao y sus derivados. Así lo deja ver el consumo per cápita en chocolatería registrado en este país durante 2016 el cual fue de US\$65,9, lo que le permitió ubicarse dentro de los principales mercados de la región americana, de acuerdo con información de Euromonitor.

Así mismo, las ventas minoristas de productos de chocolates registran crecimientos en volúmenes y en valor. El chocolate suave empacado y las barras de chocolates son los productos que presentan mayores crecimientos.

Las tendencias de consumo de snacks saludables y el fortalecimiento de un consumidor que se preocupa por su salud marcan una oportunidad para el cacao y sus derivados en Canadá. Los beneficios de este producto para la salud han impulsado su consumo y los compradores están dispuestos a pagar más por productos de calidad.

En el país norteamericano, el cacao en grano tiene demanda en chocolatería, producción de coberturas, de cacao líquido y en polvo para la preparación de bebidas calientes y frías, entre otros.

El grano de cacao colombiano cumple con las características que buscan los mercados internacionales de sabor y aroma superior, razón por la cual lo llegan a pagar entre 50 y 100 dólares por encima del precio regular, según la Federación Nacional de Cacaoteros (Fedecacao).

Los exportadores colombianos tienen oportunidad de venderle a Canadá debido a que el cacao colombiano entra sin pagar arancel a este mercado que importa solo en grano más de US\$196 millones, de los cuales Colombia registró ventas de menos de US\$2,6 millones en 2016.

Ecuador y Perú se encuentran en el top 5 de proveedores a Canadá, a pesar de que les aplica un cobro de impuestos especial de acuerdo con la ciudad de destino.

Ministra de Comercio, Industria y Turismo MARÍA CLAUDIA LACOUTURE	Vicepresidente de Inversión Sectorial ANCÍZAR GUERRERO	Vicepresidente de Innovación e Inteligencia Sectorial PEDRO FERNÁNDEZ	Dirección Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá
Presidente de ProColombia FELIPE JARAMILLO	Vicepresidente de Turismo JULIÁN GUERRERO	Gerente de Comunicaciones CAROLINA ETHEL MARTÍNEZ	Teléfono (57-1) 560 0100
Vicepresidenta de Exportaciones JULIANA VILLEGAS	Vicepresidenta de Planeación MARÍA CECILIA OBANDO	Contenido y diagramación INNOVACIÓN E INTELIGENCIA SECTORIAL	

Si tiene preguntas o comentarios sobre los contenidos de esta publicación, por favor escríbanos a [bibliotecavirtual@ProColombia.co](mailto:bibliotecavirtual@ProColombia.co)

## DÉFICIT MUNDIAL, UNA OPORTUNIDAD PARA COLOMBIA

Adicionalmente, en el contexto internacional la demanda mundial aumenta un 8% cada año desde 2010 y según la Organización Internacional del Cacao (ICCO), el creciente consumo en Asia, especialmente en China, llevaría a un déficit de este producto, puesto que no existirían suficientes semillas en el planeta para el año 2020.

Productos intermedios como pasta o licor de cacao, manteca o aceite y en polvo son altamente demandados por la industria alimenticia y cosmética a nivel global.

Para ProColombia esta necesidad internacional es una oportunidad para subir las ventas internacionales y el posicionamiento del país en chocolates premium, pues de acuerdo con ICCO, el 95% exportado en Colombia es fino y de aroma.

Por lo anterior, Colombia tiene el desafío de incrementar sus exportaciones y de esta manera, ganar participación en eslabones como chocolatería, y otras presentaciones como aceite y en polvo. Así podría convertirse en un proveedor importante de este producto en el mundo.

## OTROS PAÍSES CON OPORTUNIDAD

Para cacao en grano el potencial está en:



Para chocolatería, ProColombia encontró oportunidades de exportación a países como:





## ▶ CANADÁ DEMANDA CHOCOLATES NEGROS, ORGÁNICOS Y VEGANOS .....

**i** El chocolate de leche es el preferido del consumidor canadiense. Sin embargo, el oscuro se ha venido imponiendo por sus ventajas nutritivas: contiene menos azúcar y se encuentra en el grupo de súper alimentos.

También es común encontrar chocolate crudo o 'raw' en las principales tiendas naturales del país, como Noah's y Whole Foods, en presentaciones de cacao en polvo y sin azúcar, para preparaciones de panadería o bebidas calientes.

Es de resaltar que la demanda por productos veganos se ha incrementado significativamente en el país, ante la necesidad de aquellos que no contengan ingredientes provenientes de animales, pues el consumidor canadiense es muy sensible a temas de maltrato animal. Aunque la cultura vegana crece en Canadá, sigue siendo parte de un mercado de nicho con una participación muy pequeña en el mercado.

Este chocolate se vende como barras hechas con ingredientes diferentes a la leche, como mantequilla de cacao; y en presentaciones de pudín generalmente elaboradas con leche de almendras y/o cacao.

La tendencia por consumir alimentos saludables y bajos en azúcar crece cada día más en Canadá, por lo que se estima un aumento en el consumo de chocolates orgánicos.

Así mismo, cada vez más buscan productos elaborados con ingredientes orgánicos. Se está evidenciando una creciente demanda por diferentes líneas del orgánico como granos de cacao, polvo y mantequilla.

Un aspecto que también está marcando la pauta en los últimos años son los productos de comercio justo o 'fair trade', considerados los más demandados en este mercado norteamericano: chocolate negro, orgánico y con valor agregado, ya sea en la adición

de ingredientes o en el empaque.

Chocolates negro y de leche que combinen texturas y sabores con nueces y fruta con contenidos de caramelo, galleta, nougat, crema, entre otros, también son muy demandados dentro de Canadá.

Otra tendencia son los chocolates con contenidos de cafeína, pero manteniendo el sabor del chocolate, que dan energía como una taza de café. Un ejemplo de esto es la marca canadiense awake chocolate, que tiene empaques de 10 chocolates y barras energizantes.

▶ Aunque el chocolate de leche es el preferido del consumidor canadiense, el negro está ganando terreno por sus ventajas nutritivas.

### Más productos sostenibles

Con el apoyo de organizaciones sin ánimo de lucro, se ha generado una consciencia entre los consumidores canadienses acerca de la compra de chocolatería con certificación de Comercio Justo y se está demandando más cacao cultivado de manera responsable. Lo anterior ha obligado a las productoras de chocolatería a comprar cacao certificado, cuya producción no tenga mano de obra infantil.

Las cuatro principales certificaciones requeridas por el mercado internacional para el cacao son: Fairtrade, Rainforest Alliance, UTZ y Orgánico. ICCO estima que solo el 6% (300.000 toneladas) de la producción mundial está certificada.

## ▶ ONTARIO Y QUEBEC, PRINCIPALES CONSUMIDORES DE CHOCOLATE .....

**i** Los principales centros de consumo del producto son Ontario y Quebec. Sin embargo, Purdy's, el productor más grande de chocolate en el país, está en Vancouver.

Los segmentos de consumo de cacao dentro de la cadena de suministros son los procesadores de cacao y los consumidores finales. Los primeros demandan los granos para la producción de diferentes productos como mantequilla y harina de cacao. Algunos de estos procesadores son Barry Callebaut Canada, Bruamas Artisan Chocolate Confection, Cavalier Candies y Daniel Le Chocolat Belge.

En cuanto a los consumidores finales se pueden clasificar entre aquellos que consumen chocolate Premium, y aquellos que comen chocolate como snack y/o fuente de energía en diferentes ocasiones del día.

Para los canadienses es fundamental contar con toda la información sobre los productos ofrecidos, de igual manera tener una ficha técnica de los mismos y disponibilidad, fotos de productos y cultivos, beneficios de los productos y certificaciones.

### CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El principal canal de distribución es el mismo importador, quien igualmente puede ser el procesador y transformador del producto.

Desde los gobiernos locales hasta las organizaciones internacionales de certificación y fabricantes multinacionales tiene un rol importante dentro de la cadena de suministro del cacao.

La mayoría de procesadores de cacao cuentan con políticas de comercio justo, por lo tanto buscan proveedores que cuenten con este tipo de certificación.

Almacenes como Costco mantienen su papel en la distribución de los artículos de chocolate y productos de confitería, debido a su mayor presencia en Canadá, y a su destacado crecimiento frente al panorama minorista del país norteamericano.

Costco sigue con su estrategia de incorporación de más marcas internacionales con el objetivo de suplir la demanda interna multicultural. Continúa con el punto de precio, especialmente para productos de confitería de chocolate de alta calidad.



### Términos de negociación

- ▶ Los márgenes de los mayoristas son aproximadamente el 40% del precio al por mayor, mientras que los minoristas por lo general operan con un margen entre el 30% y el 40%.
- ▶ Los márgenes de los importadores son generalmente del 10%. En caso de cargas problemáticas, se puede cargar una comisión previamente negociada entre el proveedor y el importador con un rango entre 12,5% y 18,5% del precio de venta.
- ▶ También se le puede pedir al exportador que reconozca reembolsos como resultado de mala calidad, daños antes de o durante el embarque o por demora en la entrega. Para volúmenes mayores, los exportadores pueden establecer condiciones especiales que les permitan trasladar costos de almacenaje o inventario a los minoristas.
- ▶ La calidad y el abastecimiento deben ser consistentes y conables, y el producto debe ofrecer viabilidad comercial real para el comprador canadiense.



## ASÍ ES LA OFERTA DE CACAO Y SUS DERIVADOS EN CANADÁ

**i** Una investigación de ProColombia encontró que la oferta de cacao y sus derivados se compone principalmente de cuatro tipos.

Con el fin de rastrear el mercado de cacao en Canadá, ProColombia visitó los supermercados No Frills, Costco, Walmart y Wholefoods en los que descubrió una variedad muy amplia de productos derivados del cacao.

La investigación da cuenta de la existencia de cuatro tipos:

**1. Cacao como ingrediente para el sector de panadería.** Las presentaciones son en polvo, mantequilla y/o aceite, chips de chocolate, y trozos de chocolate. Por ejemplo, una bolsa plástica resellable de polvo de cacao para panadería de 700 gramos marca Rodelle tiene un costo de \$8.79 dólares canadienses (precio sin iva).

**2. Barras de chocolate.** Las hay con altos contenidos de cacao entre 70-90%. Según los importadores canadienses los consumidores demandan cada vez más productos con altos contenidos de cacao. Una barra de chocolate con envoltura de cartón Lindt, marca preferida en términos de productos Premium, vale \$3.48 dólares canadienses (precio sin iva).

**3. Productos de con tería.** Por ejemplo, frutas recubiertas de chocolate de leche y/u oscuro. En este tipo de productos hay oportunidades para frutas exóticas como la uchuva, cubiertas de chocolate. Una bolsa plástica resellable de frutas orgánicas cubiertas de chocolate de 85 gramos marca Next by Nature tiene un costo de \$3.99 dólares canadienses (precio sin iva). Los sabores son variados: banano, arándano, uchuva y mango.

**4. Chocolate orgánico y/o vegano.** Una barra de chocolate orgánico de 35 gr certificado gluten free, vegano y GMO free de la marca Theobroma tiene un precio de \$2.69 dólares canadienses sin iva. Se encuentra en los sabores de jalapeño, limón y sal.



## EL CULTIVO DE LA PAZ .....

**i** El sector cacaotero colombiano ha venido creciendo en área y producción durante los últimos años y además, ha ganado reconocimiento internacional por ser fino y de aroma. También despierta interés porque plantea una oportunidad para las comunidades afectadas por el conflicto.

Colombia ocupa el puesto 11 entre los principales productores del mundo, esto equivale al 2,5% del total producido.

Durante todo el año se produce y se presentan dos picos en los meses de noviembre, diciembre y enero, y abril, mayo y junio. En total son 165.000 hectáreas establecidas para el cultivo de cacao, distribuidas en 27 departamentos y 320 municipios cacaoteros.

Teniendo en cuenta las cifras a 2015, Santander es el departamento que más produce (19.720 toneladas) con una participación aproximada del 35% del total nacional. Los siguientes departamentos con mayor producción son Norte de Santander, Nariño, Huila y Antioquia.

### Desarrollo rural

Producir cacao demanda gran cantidad de mano de obra. Según la agremiación de los cacaoteros, este cultivo es tradicional de la economía campesina y se considera de economía de subsistencia, donde el agricultor percibe aproximadamente el 75% de su ingreso. Los cálculos de la Federación indican que están vinculadas de manera directa a esta actividad cerca de 35.000 familias, las cuales viven en zonas económicamente deprimidas y, en muchos casos, con dificultades de orden público.

En este contexto, el cacao constituye una alternativa atractiva para impulsar el desarrollo integral de la población rural, lo cual adquiere una mayor importancia en la actualidad, dado el proceso de posconflicto que vive el país.

Ante este nuevo panorama, se ha empezado a denominar como el "cultivo de la paz" y el sector es una de las apuestas del gobierno

nacional, pues jugará un rol fundamental dentro del Programa Nacional Integral de Sustitución de Cultivos.

### Cacao colombiano es de talla mundial

Lo que hace que el cacao colombiano y sus derivados sean más demandados en los mercados internacionales y se destaquen por su sabor y aromas es que el territorio nacional se caracteriza por contar con condiciones agroecológicas óptimas y materiales genéticos de alta calidad para su producción.

En el país existen, básicamente, tres tipos: el criollo, el forastero o amazónico y el híbrido o trinitario. El primero es el de mejor calidad y se caracteriza por su sabor y aroma; el segundo tiene menor calidad desde el punto de vista de sabor y aroma, pero presenta otras condiciones valiosas para la industria como su rendimiento en contenido de grasa y es el que domina el mercado mundial.

Por último está el híbrido que resulta del cruce genético entre criollos y forasteros o amazónicos. Aproximadamente el 50% de las plantaciones actuales están constituidas por materiales híbridos (clones) o hijos de híbrido; y el resto, por cultivos propagados vegetativamente con materiales, en su mayoría, universales o introducidos; también hay un pequeño porcentaje de materiales regionales con sabor y aroma diferenciado.

### Programas de apoyo a productores

Existen instrumentos y programas de apoyo gubernamental que buscan mejorar las condiciones actuales y futuras de las comunidades cacaoteras. Uno de ellos es la Gran Alianza del Cacao, un proyecto de articulación marco entre el sector público y privado



**Santander**  
Colombia cuenta con condiciones agroecológicas óptimas y materiales genéticos de alta calidad para la producción de cacao.

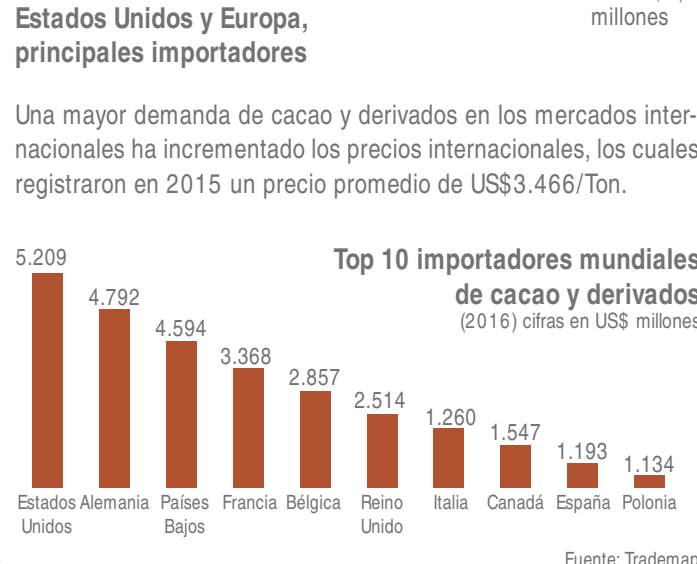


# ▶ CACAO COLOMBIANO LLEGA A 16 PAÍSES Y SUS DERIVADOS A 31 DESTINOS

**i** El aumento de consumo de cacao en el mundo está impulsando su comercialización. Las exportaciones de estos productos representan el 1,1% dentro de las ventas externas agroindustriales del país.



- 17% aumentaron las exportaciones de cacao en los últimos años al pasar de US\$14,5 millones en 2010 a US\$31,6 millones en 2016.
- 13 departamentos exportaron por montos superiores a US\$10.000 hacia 16 mercados internacionales, principalmente España, Bélgica, Malasia, México, Italia, Canadá, Estonia y Países Bajos.
- 77% de las exportaciones se originan en Santander y Huila.
- La **Compañía Nacional de Chocolates** y **Casa Luker** son las dos empresas transformadoras y exportadoras de cacao en grano que existen en Colombia y que absorben el 90% de la producción nacional; el 6% lo tienen las compañías Chocolate Gironés, Colombina y 18 empresas pequeñas; y el 4% restante de la producción nacional tiene como destino el mercado internacional.



### Top 5 exportadores mundiales de cacao 2016

Exportador	2016 US\$ millones
Costa de Mar I	3.910
Ghana	2.264
Nigeria	795
Ecuador	622
Bélgica	613

Fuente: Trademap

### Top 5 exportadores mundiales de derivados del cacao 2016

Exportador	2016 US\$ millones
Alemania	5.684
Países Bajos	4.238
Bélgica	3.119
Francia	2.169
Estados Unidos	1.945

Fuente: Trademap

### Derivados del cacao llegan a 31 mercados

7,5% crecieron las ventas externas en 2016 comparado con 2010 (US\$26,6 millones vs US\$41 millones).

7 departamentos exportaron en 2016 derivados del cacao por montos superiores a US\$10.000.

Los principales destinos de exportación fueron Estados Unidos, Argentina, Alemania, Países Bajos, Rusia, México, Trinidad y Tobago, Japón, Ecuador y Reino Unido.

98% de las exportaciones de derivados se originan en Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca.

### Colombia, entre los 10 primero proveedores de cacao en Canadá

Las importaciones canadienses de chocolate y otras preparaciones que contienen cacao han tenido un crecimiento compuesto anual de casi 9% en los últimos cuatro años. Los principales países proveedores son Estados Unidos con una participación del 96,5%; le siguen México y Japón.

Por su parte, Colombia ocupó la séptima posición como mayor exportador de chocolate y otras preparaciones que contienen cacao con un crecimiento compuesto anual del 103% alcanzando los US\$ 1,4 millones en el 2015.

Según el Dane, Colombia exportó un total de US\$ 218.000 dólares de cacao en polvo azucarado edulcorado de otro modo y las demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, en bloques o barras con peso superior a 2 kg.

De acuerdo con el Dane, los principales importadores canadienses de productos colombianos son Homeland Food Corporation, Aliments Candesa Foods, Produits Des Champs Inc, LPB Distribution, Chocolate Aliments, Latin Organics Inc, Wicott Enterprises Ltd.

En cuanto al cacao en grano, Colombia ocupa la décima posición como mayor exportador de este producto hacia Canadá al tener exportaciones de US\$ 333.000 en el 2015. Información del Dane señala que los principales importadores canadienses de cacao en grano colombiano son James Hinton Jr., Level Ground Trading LDT, Single Origin Coffe Inc, Chocolate Aliments.





# ¿CÓMO ACCEDER AL MERCADO CANADIENSE?

**i** Conozca los pasos que debe seguir un empresario colombiano para poder enviar su cacao al mercado canadiense.

Los exportadores colombianos deben cumplir con la normatividad en cuanto a estándares, embalajes, empaques, etiquetados, mercadeo, licencias, requerimientos de salud e inocuidad y residuos.

Es importante que exista personal bilingüe en la compañía responsable de las comunicaciones con los compradores. Para todo debe haber una versión en inglés y, de ser posible, otra en francés.

## A continuación conozca las partidas con acceso permitido al mercado canadiense.

Partida Arancelaria	Descripción	Acceso
HS 180100	Cacao en cáscara, tostado	Permitido. Sin embargo puede estar sujeto a requerimientos adicionales dependiendo de la provincia en donde se desee vender este producto.
HS 180620	Compound chocolate	Estos productos originados en Colombia tienen el acceso permitido a Canadá. Los requerimientos emitidos bajo las Regulaciones de Alimentos y Drogas por parte de CFIA, para uso de HS180620 "Consumo humano", se pueden encontrar en la "Division 4. Cocoa and Chocolate Products", estableciendo estándares para productos de chocolate (chocolate amargo, chocolate semidulce, chocolate negro, chocolate dulce, chocolate con leche y chocolate blanco) y cocoa (semillas de cacao, licor de cacao, pasta de cacao, el chocolate sin azúcar, el chocolate amargo, licor de chocolate, cacao, cacao bajo en grasa, polvo de cacao y cacao en polvo bajo en grasa).
HS 180690	Chocolate y otras preparaciones que contienen cacao	Canadá tiene permitida su importación en la provincia de British Columbia, de acuerdo con el mercado destino es necesario especificar los permisos requeridos. Este producto debe estar libre de bacterias del género Salmonella como está determinado en el método oficial MFO-11, (Microbiological Examination of Cocoa and Chocolate, November 30, 1981. Food and Drug Regulations - B.04.012)

## Regulaciones para productos orgánicos

Hay certificaciones orgánicas, ambientales y sobre temas de Responsabilidad Social Empresarial que son obligatorias y otras de voluntario cumplimiento.

En el caso de los productos orgánicos, para ser considerados como tal deben estar certificados según los estándares de productos orgánicos de Canadá, además de las regulaciones del Food and Drugs Act and Regulations y el Consumer Packaging and Labelling Act and Regulations, se debe cumplir con las regulaciones del Organic Products

Regulations (OPR) 2009.

Ningún producto debe mostrar el logo de Canadá Orgánico, sino cumplir con dichas reglamentaciones y haya sido aprobado por el Canada Organic Regime.

Los productos importados con este logo deben incluir la frase "Product of" al lado del país de origen / "Imported" y con la proximidad del logo. Esta frase debe estar en la etiqueta tanto en francés como en inglés.

La certificación "Canada Organic" no es obligatoria si el producto no se promociona como orgánico.

Otra de las certificaciones que se observan en el mercado canadiense en las frutas congeladas se llama COR, que es la certificación kosher más importante en Canadá y el mundo e indica que el producto cumple con las leyes judías del kosher. En Canadá, la certificación COR es administrada por el Kashruth Council of Canada.

Aunque no se ha utilizado en las frutas congeladas específicamente, pero se observa en otros productos congelados como la yuca, la certificación voluntaria NON-GMO Project, respalda las marcas y productos que son verificados como libre de organismos genéticamente modificados (GMO, por sus siglas en inglés).

Para mayor información lo invitamos a consultar los siguientes enlaces:

- Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA, por sus siglas en inglés). [www.cbsa.gc.ca](http://www.cbsa.gc.ca).
- Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA, por sus siglas en inglés). [www.inspection.gc.ca](http://www.inspection.gc.ca)
- Health Canada. [www.hc-sc.gc.ca](http://www.hc-sc.gc.ca)
- Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). [www.ica.gov.co](http://www.ica.gov.co)

## Documentación exigida a los exportadores

### Registro ante el ICA como exportador de fruta fresca

Este registro permite al exportador obtener los certificados fitosanitarios y certificaciones a través del Sistema de Información Necesario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas (SISPAP).

Asimismo, podrá conocer los requerimientos sanitarios y fitosanitarios del país destino (ICA, 2014a). Todas las especies de frutas exportadas deben ser producidas en predios registrados y vigentes ante el ICA, basados en la resolución No. 001806 del 7 de septiembre de 2004.

### Certificado fitosanitario

**LA CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DEPENDE DE LAS EXIGENCIAS DEL PAÍS DESTINO DE LA FRUTA, SI ESTE NO LO REQUIERE, EL EXPORTADOR PUEDE SOLICITARLO DE MANERA VOLUNTARIA.**

## PARA OBTENER ESTA CERTIFICACIÓN DEBE:

- SOLICITAR** al correo electrónico [cuarentena.vegetal@ica.gov.co](mailto:cuarentena.vegetal@ica.gov.co) el nombre de usuario y contraseña para acceder al Sistema de Importación y Exportación de Productos Agropecuarios (SISPAP).
- CONSULTAR** en esa página los requisitos de entrada al país destino de la fruta. Para conocer las exigencias, puede seguir la ruta desde la página principal del ICA, ingresando a servicios en línea, y luego a SISPAP.
- INGRESAR** al SISPAP con el usuario y contraseña asignado, diligencie el formulario proporcionado por el sistema y realice el pago electrónico solicitado.
- DIRIGIRSE** a la oficina más cercana en donde se va a realizar la exportación (puede ser puerto, aeropuerto o paso fronterizo) y reclame el documento respectivo. Para esto, se debe presentar la factura de pago electrónico. Adicionalmente, solicite el recibo de pago con el valor tarifado vigente.
- PERMITIR** la visita de un funcionario del ICA, quien hará la revisión de las frutas, durante el proceso de la entrega de los documentos.
- ACERCARSE** a la oficina del ICA del puerto, aeropuerto o paso fronterizo para reclamar el certificado fitosanitario.

### Certificado sanitario

La certificación sanitaria depende de las exigencias del país destino de la fruta, si este no lo requiere, el exportador puede solicitarlo de manera voluntaria.

#### Para obtener esta certificación debe:

- Solicitar al correo electrónico [cuarentena.vegetal@ica.gov.co](mailto:cuarentena.vegetal@ica.gov.co) el nombre de usuario y contraseña para acceder al Sistema de Importación y Exportación de Productos Agropecuarios (SISPAP).
- Consultar en esa página los requisitos de entrada al país destino de la fruta. Para conocer las exigencias, puede seguir la ruta desde la página principal del ICA, ingresando a servicios en línea, y luego a SISPAP.
- Ingresar al SISPAP con el usuario y contraseña asignado, diligencie el formulario proporcionado por el sistema y realice el pago electrónico solicitado.
- Dirigirse a la oficina más cercana en donde se va a realizar la exportación (puede ser puerto, aeropuerto o paso fronterizo) y reclame el documento respectivo. Para esto, se debe presentar la factura de pago electrónico. Adicionalmente, solicite el recibo de pago con el valor tarifado vigente.
- Permitir la visita de un funcionario del ICA, quien hará la revisión de las frutas, durante el proceso de la entrega de los documentos.
- Acercarse a la oficina del ICA del puerto, aeropuerto o paso fronterizo para reclamar el certificado sanitario.

### Regulación

Es necesario aclarar que el importador cumpla con todas los requerimientos de la legislación canadiense, incluyendo la Ley y Regulaciones de Alimentos y Drogas, Ley y Regulaciones de Empaque y Etiquetado para los Consumidores.

Una de las principales restricciones es la de contaminación microbiana, al respecto la regulación (Food and Drug Regulations B.04.012) se establece que:

- Los productos de cocoa o chocolate deben estar libre de bacterias

del género Salmonella. Determinada bajo la metodología oficial MFO-11 "Microbiological Examination of Cocoa and Chocolate, November 30, 1981".

- Por otro lado, el uso de aditivos en Chocolate y productos de Chocolate está regulado, estos se pueden observar en la Tabla IV de Food and Drug Regulations.

### Etiquetado

La etiqueta debe incluir:

- Nombre común: no es necesario si el producto es visible e identificable.
- Cantidad Neta Declarada: esta cantidad debe ser declarada por peso o volumen en sistema métrico y sistema métrico canadiense.
- País de origen: los productos importados deben tener "Product of (nombre el país)" u otras palabras que indiquen claramente el país de origen.
- Bilingüismo: toda la información obligatoria debe estar en inglés y francés.
- Producto importado: Cuando el producto es totalmente fabricado fuera de Canadá, la etiqueta deberá mostrar que el producto es importado, usando alguna de estas tres formas:
  - La identidad y lugar principal del negocio del fabricante en Colombia.
  - La declaración "imported for" or "imported by", seguido de la identidad y lugar principal de negocio de la compañía canadiense.
  - La identidad y lugar principal de negocio de la compañía canadiense con el país de origen del producto.

### Excepciones para un solo idioma

Contenedores de envío: Los contenedores de envío destinados a empresas comerciales o industriales o instituciones están exentas del etiquetado bilingüe, cuando el producto no se revende al consumidor al detal y toda la información obligatoria puede ser suministrada en un solo lenguaje oficial (ver parte 6 y 12 de Consumer Packaging and Labelling Regulations).

### Documentos necesarios para los importadores

- Licencia de la CFIA. The Canadian Food Inspection Agency (CFIA) es la entidad encargada de regular e inspeccionar la seguridad alimenticia dentro del territorio canadiense. Los importadores canadienses deben tener una licencia, expedida por la CFIA y/o ser miembro de la Corporación de Resolución de disputas (DRC).
- Número federal CFIA. Para embarques de frutas y verduras frescas con destino Canadá se requiere el número federal CFIA de licencia para productos del campo o número de membrecía de DRC, o una declaración de exención como parte de la presentación de documentos de importación. El permiso debe ser emitido antes que el producto deje el país de origen.
- Cualquier producto que llegue a Canadá sin la documentación apropiada estará a la discreción de la CFIA y puede ser destruido a costo

### Tipos de contratos

- Órdenes semanales según la demanda.
- Canadá se caracteriza por compras a consignación.
- Para el comercio de frutas no se aceptan cartas de crédito.
- Es muy importante el cumplimiento con los tiempos.

del dueño de la carga, esto es basado en el Acta y Regulaciones de Protección de Plantas.

- La Comisión de Venta, COS (Commission of Sale).
- Inspección de la CFIA. Las frutas deben pasar por una inspección realizada por CFIA, el origen del producto debe ser claramente identificado en los documentos de embarque y la carga debe estar libre de tierra, pestes, hojas y/o de restos de plantas.
- La carga puede estar sujeta a otras inspecciones por parte de otros departamentos del Gobierno, ya sea Federal, Provincial y Territorial.
- El empaque, etiquetado, su composición y seguridad alimenticia será revisada de acuerdo con las Actas de Alimentos y drogas y Empaque y Etiquetado para consumo y las regulaciones de la CFIA.



### OBLIGACIONES DEL IMPORTADOR CANADIENSE

- **TENER UN NÚMERO** de negocio o Business Number (BN) emitido por la agencia canadiense de rentas (Canadian Revenue Agency - CRA).
- **IDENTIFICAR** las mercancías que desee importar bajo la clasificación arancelaria o el sistema HS (Harmonized system).
- **DETERMINAR** si usará los servicios de un bróker o si lo efectuará directamente
- **ESTABLECER** el país de origen de las mercancías importadas. Aplicar los certificados de origen.
- **VERIFICAR** si los productos son de permitida importación.
- **REVISAR** si las mercancías están sujetas a permisos, restricciones y regulaciones
- **CLASIFICAR** las mercancías con el HS (Harmonized system).
- **ES NECESARIO** que el importador mantenga toda la información pertinente de la importación por al menos 6 años.

# ▶ 12 PASOS PARA EXPORTAR CACAO Y SUS DERIVADOS A CANADÁ

1

## REALICE SU REGISTRO COMO EXPORTADOR

- ▶ ProColombia lo orienta en la evaluación del potencial exportador de su empresa y en la definición del plan de internacionalización.
- ▶ Registre su empresa como exportadora en el Registro Único Tributario (RUT).
- ▶ Tenga en cuenta que para exportar necesitará: visto bueno del ICA, certificado de origen (si aplica), mandato para el agente aduanero, carta de responsabilidad para policía antinarcoóticos, factura comercial, lista de empaque y el documento de transporte (guía aérea, BL- bill of lading- o carta porte).

2

## EVALÚE SU POTENCIAL EXPORTADOR

- Capacidad de producción estable y continua.
- Calidad requerida por el mercado.
- Factores diferenciadores - valor agregado.
- Precios competitivos.
- Capacidad de adaptabilidad al mercado.

3

## ¿A DÓNDE EXPORTAR?

Ciudades canadienses con oportunidad para la uchuva.

✦ Ontario ✦ Quebec

4

## IDENTIFIQUE LAS VENTAJAS ARANCELARIAS

El Acuerdo Comercial entró en vigencia en agosto de 2011.

El cacao está cubierto bajo la categoría de desgravación A, es decir que no paga aranceles por su importación en Canadá.



5

## CONOZCA LAS TENDENCIAS DEL MERCADO

- ▶ La tendencia por consumir alimentos saludables y bajos en azúcar crece cada día más en Canadá, con lo cual se estima un aumento en el consumo de chocolates orgánicos.
- ▶ Los consumidores tienen consciencia sobre la compra de chocolatería con certificación de Comercio Justo. Esto ha obligado a las productoras a comprar cacao éticamente certificado y sin mano de obra infantil.



6

## TENGA EN CUENTA LA REGULACIÓN

- ▶ Ley y Regulaciones de Alimentos y Drogas.
- ▶ Ley y Regulaciones de Empaque y Etiquetado para los Consumidores.



7

## IDENTIFIQUE LA CONECTIVIDAD LOGÍSTICA

FRECUENCIAS Y TIEMPO DE TRÁNSITO DESDE LOS PUERTOS COLOMBIANOS				
ORIGEN	DESTINO	TIEMPO DE TRÁNSITO (DÍAS) DIRECTO	TIEMPO DE TRÁNSITO (DÍAS) CONEXIONES	FRECUENCIA
BARRANQUILLA	HALIFAX	-	16	SEMANAL
	MONTREAL	-	20-22	SEMANAL
	TORONTO	-	13-21	SEMANAL
	VANCOUVER	-	24-25	SEMANAL
BUENAVENTURA	MONTREAL	-	12-22	SEMANAL
	TORONTO	-	13-23	SEMANAL
	VANCOUVER	-	17 - 26	SEMANAL
CARTAGENA	HALIFAX	-	16-18	SEMANAL
	MONTREAL	-	8-22	SEMANAL
	TORONTO	-	9-22	SEMANAL
	VANCOUVER	16-20	21-25	SEMANAL

8

## SELECCIONE EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

- ▶ Tiendas especializadas y supermercados independientes por medio de distribuidores y mayoristas.
- ▶ Algunos de los grandes minoristas compran directamente a los productores para eliminar el costo de compra.



9

## CONOZCA LOS REQUERIMIENTOS DEL COMPRADOR

- Buena relación calidad/precio.
- Los márgenes de los importadores son generalmente del 10%.
- La calidad y el abastecimiento deben ser consistentes y confiables.
- El producto debe ofrecer viabilidad comercial real para el comprador canadiense.

10

## ADECÚE SU PRODUCTO

- ▶ La selección de los granos debe ser minuciosa, al igual que su limpieza. Después del secado se deben eliminar todo los cuerpos extraños, granos quebrados, pizarrosos, mohosos y el polvo, dejando los mejores granos.
- ▶ El grano de alta calidad debe ser entero y pesar 1 gramo, además de estar libre de olores anormales, insectos, pesticidas y partes de cáscaras.
- ▶ Para la elaboración de chocolate, el proceso de fermentación y tostado del cacao es esencial para darle el sabor característico a este producto. Las cosechas deben tener control de plagas, estar preferiblemente cultivados bajo sombra para potenciar la calidad y la fermentación debe ser monitoreada regularmente. Estos factores son determinantes para conseguir la calidad, el sabor y el aroma del chocolate.

11

## RECOMENDACIONES PARA INGRESAR AL MERCADO

- ▶ Asista a ferias internacionales relacionadas con el sector.
- ▶ Programe agendas comerciales donde pueda conocer de cerca a sus potenciales clientes.
- ▶ Realice envío de muestras.
- ▶ Haga constante seguimiento a sus clientes y busque retroalimentación.
- ▶ Visite los diferentes canales de distribución.

12

## RECUERDE EL SERVICIO POSVENTA

- El seguimiento es importante para hacer negocios con una empresa canadiense.
- Visitar el mercado ayuda a fortalecer la relación con el comprador.
- Eficacia en el desarrollo y envío de muestras.
- Agilidad en tiempos de respuesta para aclarar inquietudes.

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por Dirección de Información Comercial - PROCOLOMBIA \* La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.





## ▶ CÓMO SE CONECTAN COLOMBIA Y CANADÁ

**i** Para exportar productos de Colombia a Canadá se manejan tiempos entre 8 y 52 días máximo, con una frecuencia de salida semanal, factores que dependen de la naviera, del puerto de embarque y destino.

Canadá cuenta con más de 200 puertos y sub puertos distribuidos a lo largo de sus costas, la mayoría están dotados con una infraestructura especializada en el manejo de diferentes tipos de mercancías.

El río San Lorenzo (que conecta al Océano Atlántico con los mercados dentro de Canadá) es el más importante debido a la navegación de embarcaciones con origen en Montreal, Toronto y Thunder Bay.

Los servicios regulares de transporte marítimo desde Colombia se centralizan principalmente en los puertos del este: Halifax (Nueva Escocia), Montreal (Quebec) y Toronto (Ontario); y el puerto del oeste, Vancouver (Columbia Británica).

Los exportadores colombianos cuentan con varias posibilidades para el transporte marítimo a Canadá. Para Vancouver se presenta una adecuada oferta de servicios, principalmente desde Buenaventura y Cartagena.

Por el Oeste, Vancouver es el principal punto de entrada en servicios directos y desde allí se puede reexpedir a otros puertos o ciudades de Canadá. También a través de transbordos en puertos estadounidenses como New York o Port-Elizabeth, o del Caribe como Kingston, Caucedo, Freeport, entre otros; logran opciones para ingresar al mercado. Es importante tener en cuenta los tiempos de tránsito que las diferentes alternativas presentan.

Puerto Destino	Puerto de Embarque/ días transito			
	Barranquilla	Buenaventura	Cartagena	Santa Marta
Halifax	16		16 - 18	
Montreal	16 - 22	12	8 - 42	10 - 16
Toronto	16 - 22	13 - 23	9 - 34	16
Vancouver	16 - 22	17 - 26	16 - 52	24

Fuente: Logística ProColombia

## ▶ CINCO ASPECTOS CLAVE SOBRE LA LOGÍSTICA EN CANADÁ



La infraestructura canadiense se caracteriza por la interconexión con el territorio estadounidense como puente para el ingreso de mercancías.



La red viaria más larga es la Autopista Transcanadiense, con 8.000 kilómetros que cruza el país de norte a sur.



Este país tiene una infraestructura logística que permite un acceso fácil de productos: 1.042.300 kilómetros de carreteras y 48.068 kilómetros de redes ferroviarias.



El principal socio comercial de Canadá es Estados Unidos, con el que desarrolla cerca del 75% de su comercio exterior. Seguidos están Japón, el Reino Unido, Alemania, Taiwán y Francia.

## CULTURA DE NEGOCIOS



## ▶ ASÍ SE DEBE NEGOCIAR CON LOS EMPRESARIOS CANADIENSES

**i** Además de ofrecer productos con calidad, cerrar negocios requiere un buen manejo con los compradores. Los siguientes datos le ayudarán a tener una negociación exitosa.

- Comunicación permanente, esencial: el comprador necesita constante retroalimentación del proveedor. Póngase a disposición para contestar preguntas y proporcionar información en todo momento. Los principales minoristas insisten en tener acceso a los proveedores por internet para una comunicación más fluida.
- Inglés, el preferido: asegúrese de que alguien de su equipo domine el inglés y/o francés. En la región francófona de Canadá los habitantes valoran que traten de hablar francés, sin embargo, por claridad, la mayoría de negocios se hacen en inglés así como las comunicaciones escritas.
- Las vestimentas son informales: solo abogados, financieros y funcionarios del gobierno usan vestido completo y corbata. La mayoría de personas en negocios acostumbra a vestir 'Business-casual'.
- Temas sensibles: en las reuniones se aconseja evitar temas políticos y religiosos, dado las distintas culturas del país. Tanto en la parte inglesa como en la francesa son altamente respetuosos por los temas de inmigración.
- A pesar de la cercanía geográfica con Estados Unidos, el mercado canadiense es más similar al mercado europeo. Se recomienda no comparar ni destacar las relaciones comerciales que se pueden tener con Estados Unidos.
- Tarjetas de presentación: Dada la población asiática que habita Canadá se valora que se entregue la tarjeta con las dos manos. Así mismo, esta debe estar al derecho hacia el comprador para que la pueda leer de una vez.
- Duración de las citas: En el área francesa duran aproximadamente 40-45 minutos por cita. En este lapso de tiempo se tiene que presentar la propuesta y hacer un feedback de esta. El mensaje principal debe ser "porque estamos aquí, nos interesa hacer negocio con ustedes y esta es nuestra propuesta". Debe haber una propuesta de valor clara, teniendo en cuenta aspectos como el precio, servicio y calidad.
- Acuerdos por escrito: siempre se agradece al final de la reunión y, por lo general, en el transcurso del día se agradece nuevamente a través de correo electrónico y se dejan por escrito los acuerdos.
- Planee el encuentro de negocios: se recomienda investigar el rol y perfil del comprador con quien va a negociar, llevar un documento impreso en inglés para la propuesta o USB. Además, dada la capacidad y experiencia de importación en Canadá, se recomienda conocer muy bien el producto que se está ofreciendo, tener clara la ventaja competitiva y saber compararse con la competencia.
- Durante la reunión: espere a que el comprador rompa el hielo y haga una conclusión al final de la reunión y dejar la expectativa de un segundo encuentro. Asegúrese de que los temas tratados quedaron claros de lado y lado. En las negociaciones son directos y ágiles en los negocios y esperan lo mismo.
- Después del encuentro: si cerró negocio, controle y cumpla los tiempos de entrega que propuso; la honestidad es un aspecto que valoran mucho en Canadá.
- Las estaciones influyen en los negocios: los meses de verano son los menos productivos para el cierre de un negocio por ser la época de vacaciones más pronunciada dentro de las oficinas (julio - agosto). Los tiempos de negociación son, por lo general, de seis meses a un año. Las fiestas judías también afectan el calendario de negocios de Canadá.



# Conozca el Simulador de Costos Logísticos (SCL)



## ¿Qué es?

El Simulador de Costos Logísticos es una aplicación web que ofrece ProColombia a empresarios. En esta herramienta es posible incluir los costos desde que la mercancía sale de la fábrica del exportador hasta la entrega al cliente final.

## ¿Para qué sirve?

Analiza en detalle los costos de distribución física internacional y de producción, apoyando la toma de decisiones en el proceso de exportación.

## ¿A quién va dirigido?

A todos los empresarios exportadores y a los que están en proceso de preparación para exportar.

## ¿Cómo ingresar?

- Ingrese a la página web: [simuladordecostos.procolombia.co](http://simuladordecostos.procolombia.co)
- A través de los portales: [www.procolombia.co](http://www.procolombia.co) - [www.colombiatrader.com.co](http://www.colombiatrader.com.co) [www.procolombia.co/ruta-exportadora/](http://www.procolombia.co/ruta-exportadora/)



## ¿Qué puede encontrar en el SCL\*?

- Simulación paralela de varios productos.
- Catálogo de productos.
- Crear cuatro alternativas de transporte.
- Generación de factura proforma.
- Análisis de plan de internacionalización.
- Lista de chequeo

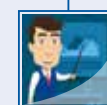
\*Simulador de Costos Logísticos

# Bienvenido a la Ruta Exportadora

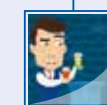
A través de cinco pasos, PROCOLOMBIA presenta las fases que debe analizar, considerar y evaluar el empresario en su proceso de internacionalización; además, explica procedimientos, requisitos y presenta instrumentos de orientación para avanzar en su interés de llegar a otros mercados.

## PREPÁRESE PARA EXPORTAR

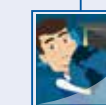
1



Evalúe su potencial exportador



Examine cuál de sus productos tiene mayor potencial exportador



Fortalezca sus conocimientos en comercio exterior

## IDENTIFIQUE EL POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN Y LOS REQUISITOS PARA SU PRODUCTO

2



Encuentre los mercados potenciales para sus productos.



Identifique la posición arancelaria de sus productos



Conozca las condiciones de acceso (certificaciones y otros requerimientos)

## REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y COMPRADOR

3



Oportunidades y tendencias

## LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

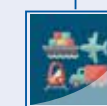
4



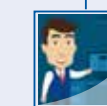
Logística internacional



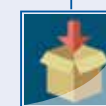
Aspectos logísticos para la exportación de perecederos



Términos de negociación INCOTERMS 2010



Simulador de costos y lista de chequeo



Empaques y embalajes



seguros



Alianzas de transporte

## GESTIÓN COMERCIAL Y HERRAMIENTAS PROCOLOMBIA

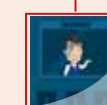
5



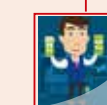
Programación de eventos



Seminarios



Telepresencia



Programas de adecuación oferta y mercado



Macrorruedas



Ferias internacionales



Publicaciones

# SERVICIOS DE PROCOLOMBIA, A LA MEDIDA DE LOS EMPRESARIOS

La entidad tiene un amplio portafolio de servicios y herramientas diseñadas especialmente para orientar a los empresarios colombianos en el proceso exportador y en la búsqueda y consecución de nuevos negocios. Conozca las ayudas que la entidad ofrece para llegar a los mercados internacionales.

## INFORMACIÓN, DIVULGACIÓN Y CAPACITACIÓN

La entidad tiene un amplio portafolio de servicios y herramientas diseñadas especialmente para orientar a los empresarios colombianos en el proceso exportador y en la búsqueda y consecución de nuevos negocios. Conozca las ayudas que la entidad ofrece para llegar a los mercados internacionales.

### PROGRAMAS DE FORMACIÓN EXPORTADORA

El primer paso para que los empresarios se capaciten en todo lo relacionado con el proceso exportador tiene lugar en los Centros de Información de ProColombia. Allí pueden acceder a programas que incluyen seminarios básicos especializados y de profundización dictados por conferencistas expertos.

Los temas abordados van desde marketing, régimen cambiario, acuerdos comerciales, logística y costos de exportación, medios de pago internacional, trámites y documentos para exportar, hasta servicio al cliente.



Ingrese a [www.colombiatrader.com.co/herramientas/programas-de-formacion-exportadora](http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/programas-de-formacion-exportadora) para conocer más sobre los Programas de Formación Exportadora.



Consulte en <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/calendario-seminarios-de-divulgacion> el Calendario Seminarios de Divulgación.

### SEMINARIOS DE DIVULGACIÓN

Fueron creados para difundir las oportunidades comerciales, los requisitos de acceso a los mercados, sectores potenciales que tienen las regiones para exportar u ofrecer servicios turísticos, información técnica especializada, tendencias de mercado, canales de distribución y cultura de negocios. Son gratuitos, presenciales en algunas ciudades y se transmiten por internet.

### PÁGINAS WEB ESPECIALIZADAS

Son herramientas virtuales donde los empresarios pueden conocer más oportunidades de negocios y los beneficios de los tratados comerciales.

[www.colombiatrader.com.co](http://www.colombiatrader.com.co)  
**Micrositio del acuerdo comercial Colombia – Unión Europea.**  
**Micrositio Tratado Libre Comercio Colombia – EE.UU.**



Encuentre en [www.procolombia.co/publicaciones](http://www.procolombia.co/publicaciones) los diferentes recursos informativos que le ofrece ProColombia.

### CARTILLAS, PERIÓDICOS Y OPORTUNIDADES 'EN LÍNEA'

ProColombia cuenta con diferentes canales de comunicación para mantener informados a los empresarios como los periódicos y las cartillas de las oportunidades. En estas los empresarios encuentran información técnica especializada, oportunidades de negocio, información de aranceles, canales de distribución, condiciones de acceso, tendencias de mercado, etc. De igual forma, está la Comunicación Empresarial por medio de la cual los empresarios reciben vía correo electrónico información especializada sobre nuevas opciones de negocio para su producto.

### RUTA EXPORTADORA

A través de cinco pasos, PROCOLOMBIA presenta las fases que debe analizar, considerar y evaluar el empresario en su proceso de internacionalización; además, explica procedimientos, requisitos y presenta instrumentos de orientación para avanzar en su interés de llegar a otros mercados.

Descúbrala accediendo al siguiente enlace:  
<http://www.procolombia.co/ruta-exportadora/>



## VALIDACIÓN Y ADECUACIÓN DE LA OFERTA

### PROGRAMAS DE ADECUACIÓN

Según la necesidad del empresario, los Programas de Adecuación le permitirán adaptar su producto o servicio (incluido el de turismo) a las exigencias de los países con oportunidades para exportar. En ese proceso, podrá ampliar su conocimiento con la asesoría de expertos en etiquetado, empaques, imagen corporativa, estrategia de marca y responsabilidad social, entre otros. Además, podrá participar en talleres y agendas con expertos.



### MISIONES EXPLORATORIAS

Los empresarios colombianos, en calidad de observadores, viajan con ProColombia a países con oportunidades para conocer tendencias, normas aduaneras y de exportación, y así como los productos de la competencia y el funcionamiento del mercado. De esta manera, se valida el potencial de sus productos en el mercado objetivo.



### PROGRAMA MIPYME INTERNACIONAL

Este programa fue diseñado para que las empresas pequeñas y medianas del país participantes creen su área de comercio exterior y que empiecen a exportar de forma constante o incrementar sus ventas al exterior.



### PROGRAMA MENTOR EXPORTADOR

Es uno de los programas lanzados por ProColombia para contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial exportador y que tiene como fin preparar a las empresas para que se conviertan en exportadoras a través de alianzas con empresas con experiencia exportadora. En esta estrategia participan como mentoras AKT, Orbis, Familia, Haceb y Grupo Éxito.



## ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN

ProColombia abre otros espacios para promover a las empresas exportadoras. Se trata de las ferias internacionales, las macrorruedas de negocios, agendas comerciales, misión de compradores, presstrip, entre otros en las que los empresarios pueden acercarse a clientes potenciales.

### OPORTUNIDADES EN TIEMPO REAL

También se destaca como actividad de promoción esta herramienta que permite conocer de manera ágil cuál es la demanda de productos en el exterior y además, postularse como un potencial proveedor.



### TELEPRESENCIA

Así mismo, ProColombia ofrece este servicio para realizar encuentros virtuales con clientes potenciales internacionales mediante el uso de esta tecnología conocida como telepresencia, la cual simula el ambiente de una reunión presencial.

### INVERSIÓN COLOMBIANA EN EL EXTERIOR

ProColombia pone a disposición de los empresarios colombianos el portal oficial de inversión colombiana en el exterior, donde encontrarán información sobre beneficios, oportunidades para la internacionalización, entre otros aspectos que facilitan este proceso.





**MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO**



**PROCOLOMBIA**

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



**TODOS POR UN  
NUEVO PAÍS**

PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN



**PROCOLOMBIA.CO**