



CONTRATACIÓN PÚBLICA

TLC CON ESTADOS UNIDOS

[WWW.
PROEXPORT.
COM.CO](http://WWW.PROEXPORT.COM.CO)



MinCIT
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo

**PROSPERIDAD
PARA TODOS**

**PROEXPORT
COLOMBIA**
PROMOCIÓN DE TURISMO, INVERSIÓN Y EXPORTACIONES

Compras públicas: una oportunidad más para aprovechar el TLC

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos no sólo abrió las puertas a un mercado de 309 millones de habitantes, con un PIB per cápita de US\$49.800 y un PIB superior a US\$15.000 miles de millones en 2012¹. El acuerdo, que entró en vigencia el 15 de mayo de 2012, también incluye oportunidades comerciales con el gobierno norteamericano, específicamente en lo que se refiere a las compras que realiza para cubrir las necesidades administrativas y operativas de sus entidades adscritas.

Según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el 11% del PIB de los países, en general, se debe a las compras públicas, por tal razón muchos expertos proyectan que éstas serán el principal motor de recuperación económica estadounidense durante los próximos años y resaltan la importancia que tienen las mismas en el desarrollo económico mundial.

El capítulo nueve del TLC estipula abrir bilateralmente el mercado de las compras públicas para las entidades gubernamentales en

los estados de Arkansas, Colorado, Florida, Illinois, Misisipi, Utah, Nueva York, Puerto Rico y Texas. Plantea como principios básicos el trato nacional y la no discriminación, con los cuales las partes se obligan a otorgarle a las mercancías, servicios y proveedores el mismo trato que se da a los nacionales.

De igual manera, señala que las reglas de origen serán las mismas que aplican para el comercio regular de mercancías y que si las ofertas fueron presentadas a tiempo y por escrito, cumpliendo con las condiciones de participación, el contrato será adjudicado.

Siendo así, eliminar cualquier discriminación, asegurar la transparencia del proceso de contratación, tener reglas claras en los procedimientos de selección internos de las entidades públicas para asegurar la publicidad e igualdad de condiciones entre los proponentes, y garantizar los derechos de los proveedores son las bases de una excelente oportunidad para que los empresarios colombianos incrementen sus opciones de negocio con Estados Unidos.

¹ Fuente: CIA World Fact



¿CÓMO SON LAS COMPRAS PÚBLICAS EN ESTADOS UNIDOS?

Dada la complejidad y los grandes montos que maneja el gobierno federal y las agencias estatales en Estados Unidos se ha desarrollado un sistema mediante el cual cada agencia tiene control sobre sus recursos y

la asignación de los mismos.

Las compras públicas en Estados Unidos tienen la particularidad de estar divididas en dos grandes segmentos: las compras federales y las compras estatales.

Compras federales

Son aquellas licitaciones y contratos que celebran las entidades y agencias del Gobierno Federal de Estados Unidos y que se encuentran adscritas a una de las ramas del poder público, ya sea Legislativa, Ejecutiva o Judicial.

Compras estatales

Son todas las compras que realizan los Estados de la Unión para el funcionamiento de sus entidades desde la escala federal hasta las compras locales en las ciudades del estado.

Estados de la Unión: Se denomina a cada una de las 50 entidades subnacionales de los Estados Unidos de América que comparten soberanía con el Gobierno Federal.

¿PUEDE UNA EMPRESA COLOMBIANA PARTICIPAR Y CONTRATAR LA VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS CON EL GOBIERNO FEDERAL AMERICANO SIN ESTAR ESTABLECIDA EN ESTADOS UNIDOS?

Sí. Desde que se implementó el TLC entre Colombia y Estados Unidos es posible que una empresa colombiana, no radicada en el país norteamericano, participe en licitaciones y contrataciones para el suministro de productos o servicios. En el TLC se acordó que no existirán derechos discriminatorios para la licitación de contratos gubernamentales hacia ambas partes.

Para obtener más

información sobre compras del sector público consulte: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34470.pdf>

Es necesario aclarar que tanto el Gobierno Federal como Estatal puede condicionar los contratos en el cumplimiento de las leyes fundamentales del trabajo en Colombia. También estas agencias pueden incluir requisitos de protección ambiental.

También puede consultar otras disposiciones en: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34470.pdf>



¿ES NECESARIO CONTAR CON UNA OFICINA EN ESTADOS UNIDOS?

No. No es un requerimiento tener oficinas en el país, pero es claro que obtendrá una ventaja si la tiene. De igual forma se pueden contratar lobistas, vendedores o consultores para que posicionen su negocio y lo impulsen en el mercado. Generalmente, las empresas que tienen más éxitos y son contratadas con regularidad por el Gobierno Federal tienen oficinas cerca a su cliente. También puede ser conveniente tener una subsidiaria en el país.



El TLC estipula abrir bilateralmente el mercado de compras públicas para las entidades gubernamentales en los estados de Nueva York (foto), Arkansas, Colorado, Florida, Illinois, Misisipi, Utah, Puerto Rico y Texas.

¿QUÉ DEBE HACER UNA EMPRESA COLOMBIANA PARA PARTICIPAR EN LAS LICITACIONES DEL GOBIERNO FEDERAL?

Para participar debe registrarse como contratista del gobierno de Estados Unidos. El registro consta de tres pasos:

Pasos	Definición	URL
1 DUNS (Data Universal Numbering System)	Sistema que se encarga de asignar un número único de identificación a las entidades comerciales y se obtiene gratuitamente.	http://fedgov.dnb.com/webform
2 SAM (System for Award Management)	Centraliza los diferentes sistemas de proveeduría en una herramienta que elimina repeticiones en la solicitud y permite actualizar de forma activa las licitaciones.	www.sam.gov
3 NAICS (North American Industry Classification System)	El código NAICS es un número compuesto de 6 dígitos que representa el tipo de industria. Usted debe proveerlo en el registro para describir a qué industria pertenece su empresa.	http://www.naics.com/domestic-counts.html

Tenga en cuenta que puede buscar asesoría para realizar estos registros. Las siguientes son algunas de las agencias que sirven de guía en el proceso de inscripción, a cambio de una remuneración:

» US Federal Contractor Registration (<https://www.uscontractorregistration.com/>)

» United States Business Registration (<https://www.unitedstatesbusinessregistration.us/register-or-renew-online>)

Una vez cumplido el proceso de registro debe estar atento a buscar ofertas sobre licitaciones en las cuales pueda aplicar. A continuación nombra-

remos tres páginas que serán de especial utilidad para estar atento a dichas ofertas e informarse sobre otros temas relevantes:

» <https://www.fbo.gov/> (Federal Business Opportunities) Oportunidades de negocios federales.

En esta página encontrará la información sobre las licitaciones en curso por parte de las numerosas agencias federales de Estados Unidos.

» <http://www.gsa.gov/portal/category/100000> (General Service Administration) Administración de Servicios Generales.

En este sitio, los proveedores potenciales podrán inscribirse para participar en las contrataciones que realiza la oficina de Administración de Servicios Generales (GSA), también encontrará información sobre los contratos vigentes organizada por los servicios y bienes (GSA Advantage) y el cronograma de los mismo (GSA Schedule Contractors).

» <http://www.sba.gov/category/navigation-structure/contracting/contracting-opportunities/sub-contracting> (General Service Administration - Alianzas)

En este link podrá informarse sobre contratistas que estén abiertos a realizar alianzas o procesos de subcontratación. Este mecanismo le permitirá entrar al mercado de compras públicas a través de otras empresas que ya se encuentran licitando y obtener experiencia frente al tema.

¿CUÁLES SON LAS IMPLICACIONES DE NEGOCIAR CON ESTADOS UNIDOS?

Hay miles de oportunidades comerciales con el gobierno federales y las agencias estatales de Estados Unidos. Las compras del Gobierno Federal ascienden a US\$340.000 millones y las de los gobiernos estatales suman US\$375.000 millones.

El valor del gasto de consumo y de las inversiones brutas del Gobierno de Estados Unidos ascendió a

US\$2.9000 miles de millones en 2009. Mientras que las compras por parte de las entidades estadounidenses a proveedores latinoamericanos alcanzaron US\$511 millones en 2006.

Nueva York, Illinois, Texas, Colorado y Puerto Rico son los estados que más participan en el mercado de compras públicas. Casi el 70% de las compras en 2011 corres-

pondieron al Departamento de Defensa, seguido por el Departamento de Energía con 6%.

El 36% de la contratación correspondió a manufacturas, el 28% a servicios profesionales, científicos y técnicos; el 10% a servicios administrativos y de gestión de residuos, finalmente los servicios de construcción representaron el 7% de la contratación total.



COMPRAS PÚBLICAS POR AGENCIAS FEDERALES 2011

Valor de los 100 principales contratos por agencia federal

DEPARTAMENTO	CIFRAS US\$
Departamento Federal	294.768.495.269
Departamento de Defensa	236.398.859.318
Marina	80.403.182.279
Ejército	76.040.181.136
Fuerza Aérea	54.176.070.963
Departamento de Defensa - Logística	26.088.677.980
Departamento de Energía	24.553.860.884
Agencia Nacional de Espacio y Aeronáutica - NASA	14.706.977.824
Departamento de servicios humanos y salud	12.661.495.644
Administración de servicios a los uniformados y retirados	11.779.698.501
Seguridad Nacional	9.787.413.985
Asuntos Veteranos	9.220.425.380
Comando de transporte de Estados Unidos	7.232.160.800
Departamento de Estado	7.128.460.611
Administración de servicios generales	6.413.059.980
Departamento del Tesoro	6.181.571.918
Departamento de Defensa - misiles	5.332.305.971
Departamento de Defensa - comisaría	5.138.924.664
Departamento de Defensa - información	4.953.747.785
Departamento de Justicia	4.746.781.231
Departamento de Transporte	3.692.742.410
Departamento de Agricultura	2.997.721.931
Operaciones especiales de Estados Unidos	2.547.365.057
Departamento del Interior	1.879.361.341
Departamento de Educación	1.757.433.600
Departamento de Trabajo	1.727.216.965
Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano	1.580.752.235
Departamento de Comercio	1.537.271.470
Agencia de protección ambiental	1.487.933.356
Agencia de proyectos de defensa de investigación avanzada	1.247.237.496
Departamento de Defensa - reducción de amenazas	986.214.847
Departamento de Defensa- microelectrónica	836.345.363
Agencia de administración de contratos de defensa	727.607.402
Cuartel central Whashington	672.209.419
Departamento de Defensa - actividades educativas	280.553.111
Departamento de Defensa - finanzas	231.840.398
Departamento de Defensa - medios	149.437.288
Departamento de Defensa - seguridad	59.036.483
Servicios a los uniformados	50.845.126
TOTAL GENERAL	922.161.477.422

Fuente: Federal Procurement Data System – Cálculos Proexport

Esta tabla corresponde al valor de los contratos de las principales agencias federales de Estados Unidos, el valor muestra que la mayoría de los contratos están ligados al Departamento de Defensa.

¿CÓMO PARTICIPAR COMO PROVEEDOR EN LAS COMPRAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE GOBIERNOS ESTATALES?

Vale la pena destacar que las empresas colombianas pueden ser contratadas por los diferentes gobiernos estatales sin encontrarse radicadas directamente en el estado, debido a que cuentan con las mismas disposiciones definidas para contratar con el Gobierno Federal.

Para participar en los diferentes contratos y licitaciones de los gobiernos estatales es necesario registrarse ante la oficina encargada de los procesos licitatorios, dependiendo del estado en el cual esté interesado en participar. Generalmente este lugar incluye y tiene relación directa con el Department of Management Services (Departamento de Servicios de Gestión).

A continuación se expondrán los procesos para participar en las contrataciones de los estados de La Florida, Nueva York y Texas:



ESTADO DE LA FLORIDA

La Florida está ubicada en la Región Sur de Estados Unidos., limita al oeste con el Golfo de México, al norte de Alabama y Georgia y al este con el Océano Atlántico. Con más de 18,8 millones de habitantes (2010) es el cuarto estado más poblado del país, cuenta con 170.304 kilómetros cuadrados y es el vigésimo segundo estado por superficie.

Para participar en licitaciones y contratos celebrados por el estado de La Florida usted debe:

» Registrarse en MS MY FLORIDA (Department of Management Services My Florida).

http://www.dms.myflorida.com/business_operations/state_purchasing

Al ingresar a esta página encontrará una sección que indica: "doing business with the State of Florida", allí encontrará un link que dice "vendor registration", ingrese y realice la inscripción. En necesario considerar que en el caso de empresas situadas fuera del territorio americano éstas tienen un manejo especial.

Al momento de realiza el registro es necesario tener un número TAX ID (número de identificación patronal, conocido también como número fe-

deral de identificación patronal, es el equivalente corporativo del número de seguridad social). Para obtener el TAX ID debe comunicarse con el departamento de servicio al cliente para el registro de nuevos vendedores del Department of Management Services, en el que le guiarán en el proceso de registro. También puede comunicarse al siguiente número: 866-352-3776.

No tiene ninguno costo llevar a cabo el registro; pero existirá un cobro del 1% del valor de los negocios que realice su empresa con el estado. Esto se lo explicaran detalladamente en la línea de servicio al cliente y al momento de finalizar el proceso de registro.

Información necesaria para el registro:

» Nombres de personas de contacto y sus datos de generales.

» Información general de la empresa (dirección completa de la empresa y las direcciones adscribas a la misma para remitir órdenes de compra según corresponda).

» Tax filing information: información sobre la forma en que aplican los impuestos para su negocio. Para recibir más información sobre este tema comuníquese con la línea oficial 1-800-829-3676 o entre página de internet: <http://www.irs.gov/Spanish>

» Substitute form W-9 - The Florida Department of Financial Services (DFS): este formato se diligencia on-

line y es obligatorio para cualquier entidad que vaya a recibir pagos del estado, permite validar su información financiera para realizar los pagos de manera correcta. En el siguiente link encontrará la información necesaria para diligenciar el formato: <http://www.myfloridacfo.com/aadir/substitute-formw9.htm>

» CBE information (Certified Business Enterprise): certificado expedido por la Oficina de Diversidad de Proveedores (OSD) afiliada al Department of Management Services, la cual se encarga de certificar los negocios de las minorías, mujeres, hispanos, veteranos y discapacitados, entre otros, para que obtengan los beneficios dispuestos por la ley. Este beneficio sólo puede ser adquirido por empresas que estén localizadas en el estado de La Florida y los dueños o representante legal deben ser residentes permanentes del estado. Para ver toda la información entre al link: http://www.dms.myflorida.com/other_programs/office_of_supplier_diversity_osd/certification/eligibility_requirements

» Números NAICS: el código NAICS es un número de 6 dígitos que representa los tipos de industrias. Usted debe proveerlo en el registro para describir a que industria pertenece su empresa. En el siguiente link encontrará la clasificación: <http://www.naics.com/domestic-counts.html>





ESTADO DE NUEVA YORK

El estado de Nueva York está situado en la Región del Atlántico Medio y es uno de los estados del noreste del país. Con más de 19,3 millones de habitantes en 2010, fue el tercer estado más poblado de Estados Unidos y cuenta con 141.299 kilómetros cuadrados, además es el vigésimo séptimo estado por superficie. La ciudad de Nueva York, con más de 8,5 millones de habitantes es la más poblada del país y uno de los principales centros de comercio y finanzas del mundo.

Para participar en licitaciones y contratos celebrados por el estado de Nueva York usted debe:

» Registrarse ante el Office of the State Comptroller (Oficina del Contralor del Estado)

<http://www.osc.state.ny.us/index.htm>

La Oficina del Contralor del Estado es responsable de garantizar que el dinero de los contribuyentes se esté utilizando con eficacia y eficiencia para promover el bien común de la comunidad.

En esta página podrá realizar el registro como New York state vendor (estado proveedor), con las denominadas unidades de negocio del estado o "State Units Business", que son las unidades de negocio del estado de Nueva York encargadas de contactar al vendedor para recolectar la información necesaria y acompañarlo en el proceso de registro.

Información necesaria para el registro:

» New York state substitute form W-9: formato que debe ser diligen-

ciado por los vendedores y entregado a la unidad o agencia con la que quieran hacer negocios. Esta es la única documentación que se acepta para registrarse y será provista por la agencia del estado con la que esté interesado en hacer negocios. En el siguiente link podrá encontrar el documento: www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw9.pdf

» Foreign vendor registration request form completed by the New York State business unit: formulario requerido a las empresas extranjeras donde se consolida información básica de su empresa y de la agencia estatal. También incluye información importante que lo guiará para continuar con el registro. En el siguiente link encontrará el formulario: http://www.osc.state.ny.us/vendors/foreign_vendor.pdf

» Internal Revenue Service (IRS) form W-8: este documento permite asegurar la exactitud de la información contenida en el archivo de proveedores para evitar que le apliquen alguna retención adicional. En el siguiente link podrá encontrar el formulario: <http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw8ben.pdf>

Una vez envíe los documentos y reciba su vendor ID, no es necesario que reenvíe la información si realiza contratos o negocios con otras entidades del estado. Para esto sólo se utilizará su vendor ID.

Si desea encontrar más información sobre el tema busque la opción "How do foreign vendors register with New York state" en el siguiente link: <http://www.osc.state.ny.us/vendors/vendor-guide/guide.htm#exempt>.





ESTADO DE TEXAS

El estado de Texas se ubica en la Región Sur de Estados Unidos, tanto por extensión como por población es el segundo estado del país, abarca 696.241 kilómetros cuadrados y posee una población de 24,7 millones (2010). Limita al sur con los estados de Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila y Chihuahua de México; además con los estados de Luisiana al este, Oklahoma al norte, al noreste con Arkansas y al oeste con Nuevo México. Cuenta con una creciente base en alta tecnología, investigación biomédica y educación superior. Su PIB estatal es el segundo más alto de Estados Unidos.

Para participar en licitaciones y contratos celebrados por el Estado de Texas, usted debe:

» Registrarse ante el Texas Comptroller of Public Accounts (Contraloría de Cuentas Públicas de Texas).

<http://www.window.state.tx.us/procurement/prog/purchasing-operations-and-customer-service/>

La Contraloría realiza una serie de operaciones de compra y controla las que hace el estado de Texas. Estas van desde la administración de la lista maestra centralizada

de licitadores para el procesamiento de cientos de invitaciones a licitación y adjudicaciones para todos. El Tx smart buy es el sistema en el cual los empleados estatales y los gobiernos locales pueden buscar los artículos que necesitan.

En esta página usted podrá registrarse como proveedor para el estado de Texas. El registro al CMBL (Centralized Master Bidders List) tiene un costo de US\$70 anuales.

» El CMBL (Centralized Master Bidders List): es la principal base de datos utilizada por el estado para desarrollar una lista de correos, con el fin de que

los vendedores reciban ofertas en función de los productos o servicios que pueden prestar al estado de Texas. Inscribese en el siguiente link: <http://www.window.state.tx.us/procurement/prog/cmbll/>

» El HUD (Historically Underutilized Business): es un programa que facilita el uso de la contratación estatal y proporciona información sobre el proceso de contratación del Estado a las empresas minoritarias y a las que sean propiedad de mujeres. Puede obtener información sobre este programa en: <http://www.window.state.tx.us/procurement/prog/hub/>



INFORMACIÓN NECESARIA PARA EL REGISTRO

» Nombres completos, correo electrónico, número de teléfono y dirección (si aplica).

» Estructura detallada de su empresa.

» Employer Identification Number (EIN): número expedido por el IRS (Internal Revenue Service) con el fin de permitir la administración tributaria y tener un registro unificado para el pago de impuestos. Para los proveedores del exterior, el teléfono de contacto con el IRS es 215 – 516 – 6999 o puede dirigirse a la página para obtener más información, el link es: <http://www.irs.gov/>

» NIGP Commodity Book (libro de

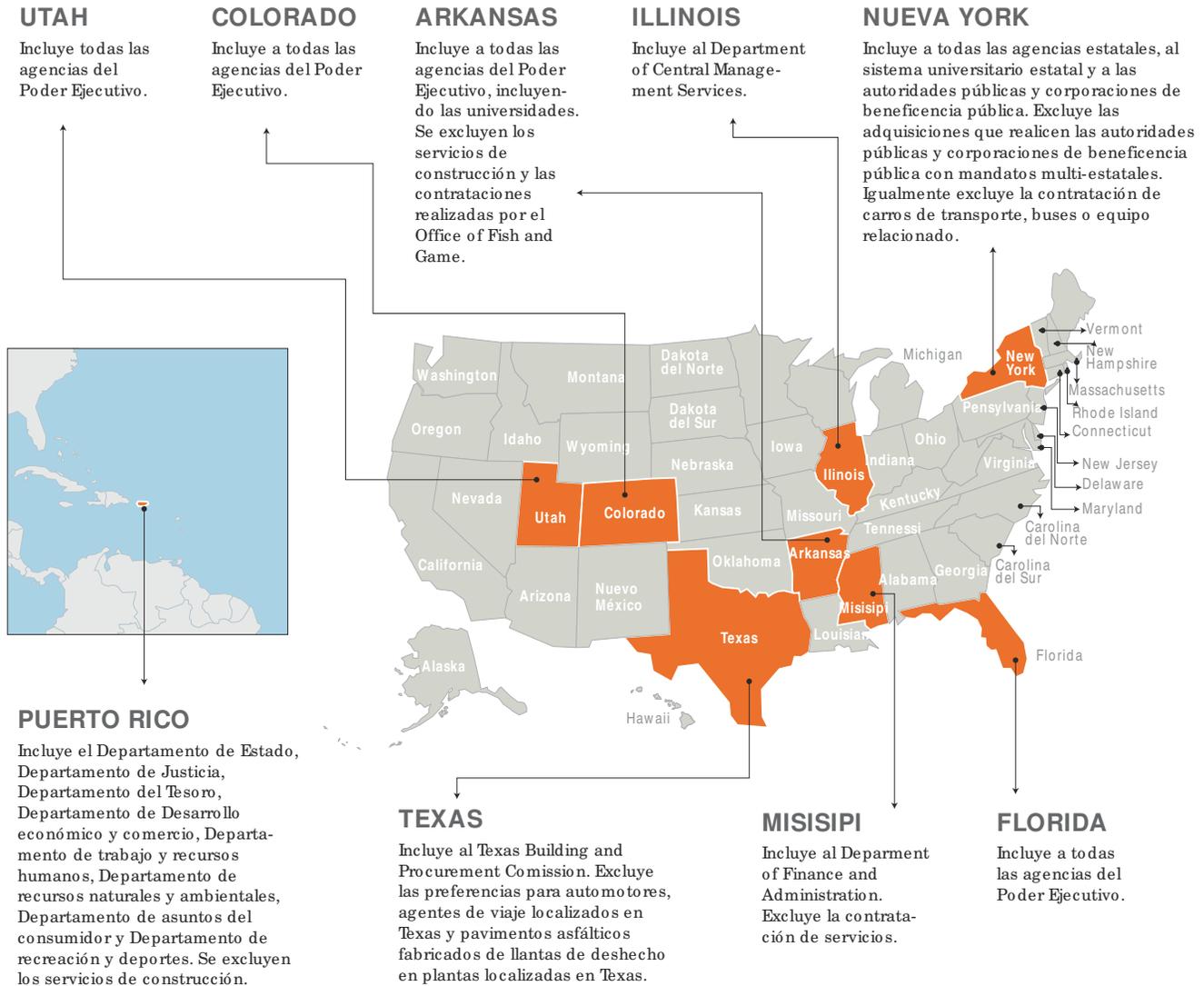
materias primas): el código NIGP es una taxonomía utilizada principalmente para clasificar los productos y servicios adquiridos por los gobiernos estatales y locales de Estados Unidos. Para encontrar la clasificación entre a la siguiente página: http://www.window.state.tx.us/procurement/com_book/

» Texas highway district: información relacionada a las vías de conexión entre los distritos que le permitirá seleccionar a que áreas usted puede proveer los productos o servicios oportunamente. Para encontrar la información diríjase al siguiente link: http://www.window.state.tx.us/procurement/tools/proc_forms/bid_districts/

Las licitaciones mayores a US\$25.000 se encuentran organizadas en la página de la Contraloría de Cuentas Públicas de Texas. Tenga en cuenta que esta información está de acuerdo con la clasificación NIGP. La información se encuentra filtrada por entidad o por el código, el link es el siguiente: <http://esbd.cpa.state.tx.us>

Cuando los contratos son entre US\$5.000 y US\$24.999 las entidades hacen las adquisiciones por medio de tres cotizaciones y seleccionan al oferente con el valor más bajo. Cuando son menos de US\$5.000 lo pueden hacer por medio de cotización a un sólo oferente.

ESTADOS Y AGENCIAS QUE SE ADHIRIERON AL TLC



¿CÓMO QUEDARON NEGOCIADAS LAS COMPRAS PÚBLICAS?

El TLC, en el capítulo 9 de compras públicas y su Anexo 9.1, fija parámetros que deben cumplir las partes. Entre ellos se destacan:

- » Dar plazo suficiente a los proveedores para que presenten sus ofertas. La regla general es de 40 días desde la fecha de la publicación del aviso o de la invitación al proveedor.
- » Establece las causales para llevar a cabo un proceso de contratación directa (Art. 9.8).

- » Establece una autoridad administrativa o judicial que revise las impugnaciones de los proveedores. En el caso de Colombia, dicha autoridad es el Consejo de Estado, así como la Procuraduría General de la Nación.
- » Suministra información a la otra parte cuando ésta lo solicite para determinar que el proceso de selección se adelantó de manera justa e imparcial.
- » Establece los parámetros de buenas prácticas en los procesos de contratación.
- » La figura de la contratación directa no se puede emplear para impedir la competencia, proteger proveedores domésticos o discriminar proveedores de otras partes.

- » Establece la obligación de no exigir especificaciones técnicas que tengan como propósito crear obstáculos innecesarios al comercio entre ambas partes en materia de compras públicas.
- » Las partes se obligan a otorgar el principio de trato nacional.
- » Antes de la convocatoria se fomenta la comunicación abierta, después de la convocatoria todas las comunicaciones debe ser a través del funcionario contratante.
- » Está prohibido entregar regalos, comisiones o sobornos a los funcionarios estatales.

GSA (U.S. General Services Administration)



La Administración de Servicios Generales es una agencia del gobierno de Estados Unidos establecida en 1949 para controlar y apoyar el funcionamiento básico de las agencias federales. El GSA, por sus siglas en inglés, suministra productos y comunicación para las oficinas del gobierno estadounidense, ofrece servicio de transporte y espacio de oficinas para los empleados federales, desarrolla actividades para todo el gobierno, minimizando costos, políticas y otras tareas de gestión.

El GSA incluye varias líneas de negocio, entre las cuales se encuentran: el Servicio Federal de Adquisiciones (FAS) y el Servicio de Edificios Públicos (PBS). Otras divisiones incluyen la Oficina de Políticas de todo el gobierno y las oficinas de varios funcionarios, entre ellos la Oficina de Utilización de Negocios Pequeños, la Oficina de los Derechos Civiles, además de la Oficina de Atención al Ciudadano y Comunicaciones.

El GSA maneja los programas de compra en diferentes industrias y determina un orden para realizar la clasificación de las necesidades de las agencias y los proveedores más adecuados.

Si desea conocer más información sobre los programas puede ingresar al siguiente vínculo: <http://www.gsa.gov/portal/category/100611>

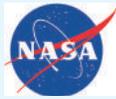
REGULACIONES MÁS IMPORTANTES A NIVEL FEDERAL SON:

REGULACIÓN	DEFINICIÓN	LINK
Federal Acquisition Regulation (FAR)	Es el conjunto principal de normas en el Sistema de Adquisición Federal. Este sistema consiste en un conjunto de normas emitidas por las agencias del Gobierno Federal de Estados Unidos para controlar el proceso de adquisición, mediante el cual las entidades gubernamentales adquieren bienes y servicios.	https://www.acquisition.gov/far/
Buy American Act (BAA)	Es un documento que enumera algunas restricciones en la compra por parte del gobierno norteamericano de productos no domésticos para su uso dentro del país. Incluye las preferencias para proveedores americanos y para sectores especiales, como las microempresas.	https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R42501.pdf
Trade Agreements Act (TAA)	Implementa los acuerdos de comercio de EE.UU. para licitaciones por encima de determinados montos, se aplican los TAA y no el BAA. El TAA también aplica para servicios.	http://gsa.federalschedules.com/Resource-Center/Resources/TAA-Designated-Countries.aspx

»» EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CUBRE 78 AGENCIAS FEDERALES CON LAS CUALES LAS EMPRESAS COLOMBIANAS PODRÁN CELEBRAR CONTRATOS.



ENTIDADES DE LA CATEGORÍA CENTRAL DEL GOBIERNO DE ESTADOS UNIDOS CUBIERTAS POR EL CAPÍTULO DE COMPRAS PÚBLICAS

Pasos	Función	URL	Logo
Departamento de Defensa	El Departamento de Defensa es responsable de proporcionar las fuerzas militares necesarias para disuadir de la guerra y proteger la seguridad de Estados Unidos (EE.UU.). Los principales elementos de estas fuerzas son el Ejército, la Marina, la Fuerza Aérea y la Infantería de Marina.	http://www.defense.gov/	
Departamento de Estado	Busca promover la libertad en beneficio del pueblo estadounidense y la comunidad internacional para ayudar a construir y mantener un mundo más democrático, seguro y próspero compuesto de estados bien gobernados que respondan a las necesidades de su población, reducir la pobreza generalizada y actuar de forma responsable dentro del sistema internacional.	http://www.state.gov/	
Departamento de asuntos de los veteranos	Es el departamento encargado de cuidar de los veteranos que hayan librado batallas, de igual manera las viudas y sus huérfanos. Así mismo, servir y honrar a los hombres y mujeres que son veteranos de Estados Unidos.	http://www.va.gov/	
Agencia espacial norteamericana (NASA)	Es la agencia del gobierno de Estados Unidos responsable del programa espacial de la nación, la aeronáutica civil y la investigación aeroespacial.	http://www.nasa.gov/	
Cuerpo de paz	La misión declarada del Cuerpo de Paz tiene tres objetivos: la prestación de asistencia técnica, ayudar a las personas fuera de Estados Unidos para entender la cultura americana y ayudar a los estadounidenses a comprender las culturas de otros países.	http://www.peacecorps.gov/	
Comisión de comercio internacional de Estados Unidos	Es una organización independiente y bipartidista, cuasi-judicial. Es la agencia federal de Estados Unidos que ofrece su experiencia comercial a los poderes legislativo y ejecutivo. Por otra parte, determina el impacto de las importaciones en las industrias de EE.UU. y dirige las acciones contra las prácticas desleales de comercio, como las subvenciones, las infracciones contra el dumping, patentes, marcas comerciales y derechos de autor.	http://www.usitc.gov/	



PROEXPORT COLOMBIA

PROMOCIÓN DE TURISMO, INVERSIÓN Y EXPORTACIONES

PROEXPORT COLOMBIA promueve las exportaciones de bienes no tradicionales y servicios, el turismo internacional y la inversión extranjera mediante una red de oficinas en Colombia y en el exterior para la identificación, seguimiento y cruce de oportunidades.

Cartagena de Indias

[www.
proexport
.com.co](http://www.proexport.com.co)

**PROSPERIDAD
PARA TODOS**



MinCIT
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo



¿CÓMO APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES?

» **Conozca** el capítulo nueve del acuerdo. <https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=727>

» **Analice** cuáles son los bienes y servicios que el gobierno necesita.

» **Enfóquese** en un mercado pequeño o especializado. Puede iniciar el proceso como subcontratista de una compañía más establecida.

» **Registre:** como regla general, los países tienen registros centralizados de proveedores. En el caso de Colombia se debe expedir el Registro Único de Proponentes (RUP).

» **Realice** investigación de mercados: conozca cuáles son los proveedores del gobierno más importantes para su producto o sector, cuáles son sus fortalezas y oportunidades, quiénes pueden ser sus aliados, además de cuáles son las principales barreras.

» **Consiga** el paquete de la oferta: contacte a la entidad contratante y pídale el paquete de la oferta. En el aviso de oferta figuran el nombre del comprador, su dirección, número telefónico y dirección de correo electrónico (e-mail). Al solicitar el paquete pida las enmiendas o modificaciones que se hubieran introducido desde su primera aparición.

» **Revise** la oferta: lea cuidadosamente y asegúrese de entender lo que significa. Es mucho más que una solicitud, en el momento en que el gobierno firme el documento también será su contrato.

» **Consiga** las especificaciones y los datos técnicos: ntérese de qué tipos de especificaciones podrían aplicarse y de cómo conseguir los datos correctos para cumplir con la orden.

» **Calcule** cuidadosamente el precio: sea competitivo a la hora de fijar el precio y cerciórese de cubrir todos sus costos y proteger su utilidad.

» **Redacte** y escriba su propuesta: atienda las exigencias del gobierno, debe estar muy bien redactada y ser persuasiva. Cumpla con la fecha límite estipulada en su contrato para que el gobierno desee trabajar con usted.

Por estipulación del gobierno de Estados Unidos, las grandes empresas que reciban contratos deben disponer de una parte de los mismos para realizar subcontratación a pequeñas y medianas empresas, esta información la encontrará en la siguiente página: <http://www.sba.gov/category/navigation-structure/contracting/contracting-opportunities/sub-contracting/subcontracting-o>

Oportunidades en compras públicas con Estados Unidos

Nueve estados de la Unión se adhirieron al capítulo de compras públicas en el Tratado de Libre Comercio. Proexport ha identificado oportunidades para diversos sectores, entre ellas las siguientes:

COLORADO

Agroindustria

Azúcares y mieles

- Azúcar blanca

Bebidas alcohólicas y no alcohólicas

- Jugos naturales

Preparaciones alimenticias diversas

- Ingredientes para la industria alimenticia

Snacks

- Frituras de plátano

- Chips de papa

Productos de panadería y molinería

- Harina de maíz

Manufacturas

Materiales de construcción

- Cemento

- Revestimientos

- Arcilla

- Piedra

Metalmecánica

- Partes para maquinaria

- Equipo y tubería para uso petrolero

Artículos de dotación

- Dotaciones de oficina

- Dotación hotelera

- Artículos para el hogar

Productos de Aseo

- Aseo personal

- Perfumes y aguas de tocador

Prendas de vestir

Confecciones

- Uniformes

Calzado

- Dotaciones

Textiles

- Textiles de alta gama

Servicios

Industria gráfica y editorial

- Software y TI

- Ingeniería

- Tercerización de servicios (BPO)

UTAH

Agroindustria

Frutas y hortalizas frescas

- Frutas tropicales y exóticas

Frutas y hortalizas procesadas

- Pulpas de frutas

- Mermeladas

- Frutas deshidratadas

Azúcares y mieles

- Stevia para uso industrial

Manufacturas

Materiales de construcción

- Cemento

- Revestimientos

- Arcilla

- Piedra

Metalmecánica

- Partes para maquinaria

- Equipo y tubería para uso petrolero

Artículos de dotación

- Dotaciones de oficina

- Dotación hotelera

- Artículos para el hogar

Productos de Aseo

- Aseo personal

- Perfumes y aguas de tocador

Prendas de vestir

Confecciones

- Uniformes

Calzado

- Dotaciones

Textiles

- Textiles

Servicios

- Industria gráfica y editorial

- Software y TI

- Ingeniería

- Tercerización de servicios (BPO)

ILLINOIS

Agroindustria

Frutas y hortalizas procesadas

- Frutas deshidratadas

- Pulpas de frutas

- Mermeladas

Frutas y hortalizas frescas

- Frutas tropicales

- Hortalizas

Manufacturas

Productos de Aseo

- Aseo personal

- Perfumes y aguas de tocador

Materiales de construcción

- Cemento

- Revestimientos

- Arcilla

- Piedra

Instrumentos y aparatos

- Cable trenzado de cobre

Prendas de vestir

Confecciones

- Uniformes

- Ropa formal para hombre

Calzado

- Dotación

ARKANSAS

Agroindustria

Frutas y hortalizas frescas

- Frutas tropicales y exóticas

Frutas y hortalizas procesadas

- Pulpas de frutas

- Mermeladas

- Frutas deshidratadas

Productos de confitería

- Confitería

Azúcares y mieles

- Stevia para uso industrial

Manufacturas

Materiales de construcción

- Cemento

- Revestimientos

- Arcilla

- Piedra

Metalmecánica

- Partes para maquinaria

- Equipo y tubería para uso petrolero

Artículos de dotación

- Dotaciones de oficina

- Dotación hotelera

- Artículos para el hogar

Productos de Aseo

- Aseo personal

- Perfumes y aguas de tocador

Prendas de vestir

Confecciones

- Uniformes

Calzado

- Dotaciones

Textiles

- Textiles

Servicios

Industria gráfica y editorial

- Software y TI

- Ingeniería

- Tercerización de servicios (BPO)

FLORIDA

Agroindustria

- **Azúcares y mieles**
 - Stevia para mesa
 - Stevia para uso industrial
- **Frutas y hortalizas procesadas**
 - Mermeladas
 - Pulpas de frutas
 - Frutas deshidratadas
- **Acuícola y pesquero**
 - Camarones y moluscos
- **Productos de confitería**
 - Confitería

- **Frutas y hortalizas frescas**
 - Frutas tropicales y exóticas
- **Productos de panadería y molinería**
 - Harina de maíz
 - Ingredientes para la industria alimenticia
- **Bebidas alcohólicas y no alcohólicas**
 - Jugos naturales

Manufacturas

- **Materiales de construcción**
 - Cemento
 - Revestimientos
 - Arcilla
 - Piedra
- **Muebles y maderas**
 - Dotación de oficina
- **Productos de Aseo**
 - Aseo personal
 - Perfumes y aguas de tocador
- **Herramientas**
 - Dotación

Prendas de vestir

- **Confecciones**
 - Uniformes
 - Ropa de seguridad
 - **Calzado**
 - Dotaciones
 - **Textiles**
 - Textiles
- Servicios**
- Industria gráfica y editorial
 - Software y TI
 - Ingeniería
 - Tercerización de servicios (BPO)

MISIPI

Agroindustria

- **Aceites y grasas**
 - Aceite de palma para la industria
- **Productos de confitería**
 - Confitería
- **Frutas y hortalizas frescas**
 - Frutas tropicales y exóticas

Prendas de vestir

- **Confecciones**
 - Dotaciones
 - Dotaciones para cárceles
 - Ropa de seguridad
- **Calzado**
 - Dotaciones

Servicios

- Industria gráfica y editorial
- Ingeniería
- Tercerización de servicios (BPO)

Manufacturas

- **Materiales de construcción**
 - Cemento
 - Revestimientos
 - Arcilla
 - Piedra
- **Productos de Aseo**
 - Aseo personal
 - Perfumes y aguas de tocador
- **Instrumentos y aparatos**
 - Cable trenzado de cobre
- **Muebles y maderas**
 - Dotación para oficina

NUEVA YORK

Agroindustria

- **Acuícola y pesquero**
 - Camarones y moluscos
- **Bebidas alcohólicas y no alcohólicas**
 - Jugos naturales
- **Snacks**
 - Frituras de plátano
 - Chips de papa
- **Productos de panadería y molinería**
 - Harina de maíz
- **Preparaciones alimenticias diversas**
 - Ingredientes para la industria alimenticia
- **Cafés especiales**
 - Cafés especiales
- **Productos de confitería**
 - Confitería

Manufacturas

- **Productos de Aseo**
 - Aseo personal
 - Perfumes y aguas de tocador
- **Instrumentos y aparatos**
 - Cable trenzado de cobre
- **Muebles y maderas**
 - Dotación para oficina

Prendas de vestir

- **Confecciones**
 - Uniformes
 - Ropa de seguridad
- **Calzado**
 - Dotaciones
 - Ropa de seguridad

Servicios

- Industria gráfica y editorial
- Software y TI
- Ingeniería
- Tercerización de servicios (BPO)

TEXAS

Agroindustria

- **Aceites y grasas**
 - Aceite de palma para la industria
- **Acuícola y pesquero**
 - Camarones y moluscos
- **Azúcares y mieles**
 - Azúcar blanca
 - Stevia para uso industrial
- **Bebidas alcohólicas y no alcohólicas**
 - Jugos naturales
- **Productos de confitería**
 - Confitería
- **Productos de panadería y molinería**
 - Harina de maíz
- **Snacks**
 - Frituras de plátano
 - Chips de papa

Manufacturas

- **Materiales de construcción**
 - Cemento
 - Revestimientos
 - Arcilla
 - Piedra
- **Productos de Aseo**
 - Aseo personal
 - Perfumes y aguas de tocador
- **Instrumentos y aparatos**
 - Cable trenzado de cobre
- **Muebles y maderas**
 - Dotación de oficina
- **Metalmecánica**
 - Equipo y tubería para uso petrolero

Prendas de vestir

- **Confecciones**
 - Uniformes
 - Ropa de seguridad
 - Dotaciones para cárceles
- **Calzado**
 - Dotaciones

Servicios

- Ingeniería
- Tercerización de servicios (BPO)

OTRAS FORMAS DE ACCEDER AL MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS

Existen empresas en Estados Unidos que se especializan en obtener contratos públicos, éstas son denominadas "vehículos de compra" o multiple award contacts.

Estas compañías cuentan con la experiencia y el personal especializado para realizar todos los procesos necesarios con las agencias gubernamentales. Dado el tamaño de los contratos adjudicados, estas empresas realizan procesos de subcontratación para cumplir con los términos, y así buscan proveeduría de diferentes tipos de productos.

Los vehículos de compra cumplen principalmente con:

» Asesorar en cuanto a la gestión de los riesgos y beneficios de obtener un contrato.

» Ayudar en la preparación de las propuestas para productos de la industria diversos como computadores, herramientas, ropa, dispositivos biométricos, entre otros.

» Prestar asistencia en la negociación de los contratos y en la modificación de los existentes, por ejemplo, para redefinir la categoría aplicable del cliente para fines, precios y otros.

» Desarrollar e implementar programas integrales para el cumplimiento interno de los contratos.

» Capacitar al personal de ventas sobre cómo tomar ventaja de los beneficios ofrecidos por el gobierno y de esta manera aumentar las ventas y evitar problemas de reducción de precios por cláusulas.

A continuación encontrará el link de uno de los vehículos de compra con mayor trayectoria en el mercado de adjudicación de compras públicas en estados Unidos:

<http://www.fedmarket.com/>

ALGUNAS EMPRESAS A LAS QUE SE ADJUDICARON CONTRATOS

MISISIPI

Información de la empresa	Categoría
Avon Engineered Fabrications, Inc.	Tanques plegables
Carothers Construction, Inc.	Servicios generales de contratación
L -3 Vertex Aerospace (formerly Raytheon)	Contratación en servicios, mantenimiento y reparaciones de flora de aviones militares
Roy Anderson Corp	Construcción Comercial

COLORADO

Información de la empresa	Categoría
Air Academy Associates	Consultoría, capacitación y productos
Alliance for Sustainable Energy (NREL)	Energías renovables e investigación solar
Alstom Power - Hydro	Generación de energía hidroeléctrica
AMI/Goodrich Corp, Aircraft Interior Products	Aeronaves
Arapahoe Utilities and Infrastructure, Inc.	Construcción
Arcadis G&M, Inc.	Ingeniería
Ayres Associates	Ingeniería
Ball Aerospace & Tech. Corp.	Vehículos espaciales, ciencia y aplicación de instrumentos, instrumentos militares, de video, etc
Bechtel Pueblo Team	Energía, transporte, comunicaciones, minería, petróleo y gas
CH2M Hill Companies	Ambiental, ingeniería, transporte, tratamiento de aguas

ILLINOIS

Información de la empresa	Categoría
Abbott Laboratories	Productos farmacéuticos
A-D Integrated Systems L.L.C.	Autopartes
ALION Science and Technology Corp	Investigación
APP Pharmaceutical, LLC	Productos farmacéuticos
Argonne National Laboratory	Investigación y desarrollo, el énfasis primario en medio ambiente, seguridad nuclear y Areas Photon Source
Astellas Pharma US, Inc.	Productos farmacéuticos
Baxter Healthcare Corporation	Servicios de salud
Cardinal Health Corporation	Productos y Servicios Hospitalarios, especialistas médicos, y productos
Caterpillar Inc.	Industriales
Clark/Blinderman/Knight, LLC	Construcción

PUERTO RICO

Información de la empresa	Categoría
Constructora Celta, Inc.	Construcción
DRC Caribbean, Inc.	Construcción
Esso Standard Oil Company (Puerto Rico)	Combustibles al granel
Propper International, Inc.	Textiles y prendas
Redondo Construction Corp.	Construcción

Fuente: U.S. Small Business Administration

NUEVA YORK

Información de la empresa	Categoría
Advertising Council, Inc.	Publicidad de servicio público
Aeroflex Incorporated	Motores, sintetizadores, e híbridos
American Regent, Inc.	Productos para el cuidado de salud inyectables por vía intravenosa
Amphenol Corporation	Conectores eléctricos
Anaren Microwave, Inc.	MFG microondas y RF basada en tecnología y componentes
ATC Healthcare Services, Inc.	Servicios de enfermería y cuidado de salud
Avox Systems, Inc.	Sistemas de respiración y purificadores de aire
B&H Photo	Cámaras y Electrónicas
Bayer HealthCare LLC	Hand Held Dispositivos Médicos
Beardsley Design Associates Architecture	Arquitectos / servicios de ingeniería

ARKANSAS

Información de la empresa	Categoría
Amfuel	Baterías para aeronaves de combustible, con motores cohete de aislamiento, y tambores de agua (tanques).
ALTO U.S., Inc.	Especialistas en material de fricción
Riceland Foods	Alimentos
Cromwell Architects & Engineers	Arquitectos y servicios de ingeniería
LaBarge, INC.	Muebles
SYSCO Food Service of Arkansas LLC	Alimentos
WER-RTKL, A Joint Venture	Ingeniería arquitectónica
Chem-Fab Corporation	Productos metálicos

FLORIDA

Información de la empresa	Categoría
Aerotruth Corp	Reparación de motores de aviación
Aggreko, Inc.	Acondicionadores y generadores de aire
Alliant Defense Electronic Systems, Inc.	Equipos electrónicos
Allied Signal Technical Services Corp.	Servicios marinos
American Bridge Company	Contratistas generales de la marina
Anderson Columbia Company, Inc.	Construcción
Ardaman & Associates, Inc.	Pruebas de laboratorio
Atlantic Dry Dock Corp.	Subcontratación administrativa
BAE Systems, Technical Services	Radars y sistemas de guerra electrónicos
Boeing Company	Aeroespacial

UTAH

Información de la empresa	Categoría
ATK-Thiokol	Misiles, componentes militares, y robótica
BODELL CONSTRUCTION	Construcción
EDO Corporation	Instrumentación oceanográfica y cerámica
EG&G Defense Materials, Inc.	Armas químicas
Envirocare of Utah, Inc.	Residuos descarga, análisis de laboratorio, ingeniería para reparación, y mejoras de capital
L-3 Communications	Sistemas de comunicación
MWH Americas, Inc.	Servicios de Ingeniería
Regence BlueCross BlueShield of Utah	Prestación de servicios de Salud
Triumph Gear Systems	Fabricación de cajas de engranajes
Utah State University Foundation	Espacio de investigación y desarrollo

TEXAS

Información de la empresa	Categoría
Abscoa Inc.	Hardware aeroespacial y sus componentes
Adecco Technical	Servicios globales de ayuda temporal, arquitectura / ingeniería
Air Liquide America	Oxígeno médico
Alcatel North America	Sistemas de telecomunicaciones y Equipos 'Integrator'
Alcon Laboratories, Inc.	Medicamentos oftálmicos, suturas, y equipos
American Airlines	Aire y servicios de transporte de carga
American Eurocopter Corporation	Ventas y servicios de helicópteros
Austin Commercial Contractors LP	Construcción
Baker Engineering and Risk	Servicios de Ingeniería
Ballenger Construction	Construcción

Fuente: U.S. Small Business Administration



Colombia, país de oportunidades

Los empresarios han aprovechado el tratado de libre comercio con Estados Unidos. Esta es la oferta regional y los productos que tiene potencial para el mercado de compras públicas.



Región Insular

5

Región Caribe

- | | | | | | | | |
|---|---|---|----|----|----|----|----|
| 1 | 3 | 5 | 11 | 14 | 18 | 23 | 26 |
| 2 | 4 | 8 | 12 | 15 | 19 | 24 | 27 |
| | | | 13 | 16 | 20 | 25 | 28 |
| | | | 17 | 21 | | | 29 |
| | | | 22 | | | | |

Región Andina

- | | | | |
|----|----|----|----|
| 1 | 11 | 19 | 27 |
| 2 | 12 | 20 | 28 |
| 3 | 13 | 21 | 29 |
| 4 | 14 | 22 | |
| 5 | 15 | 23 | |
| 6 | 16 | 24 | |
| 7 | 17 | 25 | |
| 8 | 18 | | |
| 9 | | | |
| 10 | | | |

Región Pacífico

- | | | | |
|----|----|----|----|
| 1 | 11 | 19 | 26 |
| 2 | 12 | 20 | 27 |
| 3 | 13 | 21 | 29 |
| 4 | 14 | 22 | |
| 5 | 15 | 23 | |
| 7 | 16 | 24 | |
| 8 | 17 | 25 | |
| 9 | 18 | | |
| 10 | | | |

Región Orinoquía

- 4 16

Región Amazonía

- 15





AGROINDUSTRIA

- 1 Legumbres y hortalizas frescas y procesadas
- 2 Frutas frescas y procesadas
- 3 Preparaciones alimenticias diversas
- 4 Aceites, grasas y derivados
- 5 Productos procesados del mar, piscicultura, crustáceos y moluscos
- 6 Cacao y sus derivados
- 7 Azúcares y mieles
- 8 Bebidas alcohólicas y no alcohólicas
- 9 Café y sus derivados
- 10 Productos de chocolate y confitería

MANUFACTURAS INCLUIDAS PRENDAS DE VESTIR

- 11 Cosméticos y productos de aseo
- 12 Artículos de dotación
- 13 Envases y empaques
- 14 Materiales de construcción: cemento, revestimientos, arcilla y piedra.
- 15 Madera
- 16 Plástico y caucho
- 17 Productos farmacéuticos
- 18 Maquinaria agroindustrial
- 19 Extractos, pigmentos, y pinturas
- 20 Productos diversos de las industrias químicas
- 21 Metalmecánica y metalurgia
- 22 Manufacturas de hierro o acero
- 23 Textiles
- 24 Uniformes
- 25 Calzado

SERVICIOS

- 26 Tercerización de Servicios (BPO)
- 27 Industria Gráfica y Editorial
- 28 Ingeniería
- 29 Software y TI

Logística de exportación

Colombia cuenta con 35 empresas de servicios marítimos y aéreos para el transporte de carga hacia Estados Unidos. Con exportaciones anuales del orden de 27 millones de toneladas, el país norteamericano se consolida como el principal destino de las exportaciones colombianas. Son más de 260 rutas aéreas de exportación para carga directas y con conexión, que son operadas por 14 aerolíneas con cupos de carga hacia 81 ciudades de Estados Unidos.

En cuanto al acceso marítimo, Colombia tiene más de 240 rutas directas y con conexión a través de 20 navieras que recalcan en más de 30 puertos es-

tadounidenses*.

Desde los puertos ubicados en la costa caribe colombiana hay tiempos de tránsito altamente favorables hacia los puertos de la costa este de Estados Unidos. Por ejemplo, de Cartagena a Port Everglades el transporte toma tres días.

Los puertos con mayores servicios de carga en la costa este de Estados Unidos son: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, Nueva Orleans y Charleston. Además, desde la costa oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach.

* No se incluyen los servicios prestados por los consolidadores de carga.

EN 2012, EL MOVIMIENTO DE CARGA A ESTADOS UNIDOS ALCANZÓ 27,9 MILLONES DE TONELADAS EXPORTADAS. 25,8 DE ELLAS FUERON MOVILIZADAS POR VÍA MARÍTIMA.

DESTINO	Tiempo de vuelo directo (días)	Tiempo de vuelos en conexión (horas)
Costa Este	4h. 37m.	5h. 35m.
Costa Oeste	N.S.	9h. 20m.
Golfo	5h. 20m.	7h. 00m.

ORIGEN	COSTA ESTE		COSTA OESTE		GOLFO	
	Tiempo de tránsito directo (días)	Tiempo de tránsito en conexión (días)	Tiempo de tránsito directo (días)	Tiempo de tránsito en conexión (días)	Tiempo de tránsito directo (días)	Tiempo de tránsito en conexión (días)
Costa Atlántica	3-5	9-15	10-13	13-17	5-10	11-16
Costa Pacífica	9-11	10-14	11-12	15-19	N.S.	16-24

N.S.: no hay servicios directos en esta ruta. Fuente: Proexport Colombia

PROGRAMAS DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO:

PROGRAMA	ALCANCE	ENTIDAD
Modelo de Gestión Muisca	Simplificar los despachos aduaneros de exportación y salida de mercancías del territorio nacional. Eliminación del uso del papel en los trámites del proceso de exportación.	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales-DIAN www.dian.gov.co https://muisca.dian.gov.co/WebArquitectura/DefPortal.faces
Ventanilla Única de Comercio Exterior-VUCE	El usuario puede efectuar las operaciones de comercio exterior (Importaciones, Exportaciones, Formulario Único de Comercio Exterior) vía Internet, ante las entidades competentes para la realización de sus operaciones de comercio exterior.	Ministerio de Comercio Industria y Turismo www.mincomercio.gov.co
Inspección Física Simultánea para Puertos	Establece el procedimiento de la inspección simultánea, identificando y articulando las actividades que deben realizar cada uno de los actores que intervienen en las operaciones de exportación en los lugares habilitados de los diferentes nodos de transferencia.	Ministerio de Comercio Industria y Turismo www.mincomercio.gov.co
Sistema de Comercio Exterior 7/24 en Puertos	Busca que las entidades de control del comercio exterior, como el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), la Dirección de Impuestos y Aduanas (DIAN) y la Policía Antinarcóticos operen 24 horas, los 7 días de la semana.	Ministerio de Comercio Industria y Turismo www.mincomercio.gov.co
Operador Económico Autorizado-OEA	Desarrollar mecanismos que faciliten día a día las operaciones de comercio exterior; esto, como un objetivo consecuente con el marco normativo de la OMA que busca lograr aduanas más eficientes y modernas, se fijó como objetivos del OEA la seguridad y la facilitación; entendiendo la segunda como consecuencia de la primera.	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales-DIAN www.dian.gov.co http://www.dian.gov.co/descargas/operador/index.htm



SI ESTÁ DECIDIDO A COMENZAR ESTE CAMINO HACIA LA INTERNACIONALIZACIÓN, LO INVITAMOS A RECORRER CADA UNO DE LOS CINCO PASOS EN EL SITIO WEB [HTTP://WWW.PROEXPORT.COM.CO/RUTA-EXPORTADORA](http://www.proexport.com.co/ruta-exportadora)

Ruta Exportadora, la guía hacia los nuevos negocios

Proexport pone al servicio de los empresarios una completa herramienta que les permitirá evaluar las fortalezas y desafíos, analizar los mercados y tomar decisiones para aprovechar las oportunidades de negocios en el exterior.

En un recorrido por cinco pasos encontrará los instrumentos que le permitirá analizar, considerar y evaluar su proceso de internacionalización, aclarar las dudas que surgen durante el proceso exportador en cuanto a requisitos fitosanitarios y técnicos; conocer los beneficios arancelarios derivados de los acuerdos de libre comercio; el tipo de transporte y la logística necesaria para la internacionalización e incluso, la estrategia para definir los precios y los términos de la negociación.

1. ¿ESTÁ LISTO PARA EXPORTAR?

El primer paso es evaluar su capacidad empresarial. La Ruta Exportadora incluye un formulario digital de autodiagnóstico que le permitirá hacer un análisis completo sobre su capacidad exportadora, un enlace al servicio de asesoría en línea para conocer si está listo para iniciar el proceso de internacionalización y otros servicios que Proexport ofrece.

2. VALIDE LA POTENCIALIDAD DE SU PRODUCTO

Si la empresa se encuentra lista para exportar, el siguiente paso es identificar la partida arancelaria de su producto. Para ello, la Ruta Exportadora cuenta con enlaces donde podrá referenciar esta información.

Después de identificar su producto, debe analizar su comportamiento en el exterior, los competidores que tiene y cuánto vende Colombia. Para esto Proexport dispone

de dos herramientas: una es el Identificador de oportunidades, que le permitirá conocer las estadísticas de exportación desde 2010, las importaciones, los mercados potenciales para su producto, los principales proveedores y algunos enlaces de interés.

La segunda herramienta es una bodega de datos que le permitirá ampliar la información sobre las exportaciones colombianas por país de destino, principales sectores, partidas arancelarias y departamento de origen desde el año 2010.

Por último, es clave evaluar las condiciones de acceso al mercado potencial. Para ello, la Ruta Exportadora de Proexport ha creado una herramienta que identifica las principales condiciones de acceso, información general sobre el país, y enlaces a páginas web de organismos oficiales o no gubernamentales sobre aranceles, normas de origen, acuerdos

comerciales, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

3. CONOZCA LA DEMANDA DE SU PRODUCTO

Proexport ha realizado un trabajo de identificación de oportunidades comerciales en diferentes mercados. En el enlace oportunidades de negocio encontrará la información y análisis sobre tendencias y principales canales de distribución en mercados y sectores específicos.

Para aumentar la eficiencia y la efectividad de las exportaciones, es importante tomar las mejores decisiones logísticas. La Ruta le ayudará a conocer la infraestructura disponible en el país, la logística que necesita y las alternativas de transporte que tiene en el mercado de destino.

En este punto podrá acceder al Directorio de Distribución Física Internacional – DF, una herramienta que Proexport ha puesto a disposición de los exportadores

e importadores para apoyar y facilitar su labor en la consecución de información relevante y actualizada sobre los proveedores de servicios relacionados con la cadena logística. En este directorio encontrará más de 300 empresas clasificadas de acuerdo con el servicio que ofrecen. Hay datos relacionados con los procesos de embalaje, empaque, transporte marítimo, terrestre y aéreo, agentes de aduana, certificadoras, entre otros.

4. DISEÑE SU ESTRATEGIA EXPORTADORA

Las alianzas son importantes para llegar al mercado internacional. La Ruta Exportadora enumera las principales ventajas que ofrecen las alianzas e invita a evaluar si son necesarias en el proceso exportador. Esta herramienta también dispone de los calendarios y temas que se abordarán en los seminarios y actividades que Proexport tiene

programados para que los empresarios aprovechen al máximo, los acuerdos comerciales vigentes y futuros.

Proexport facilita a las empresas que trabajan de manera conjunta con la entidad, el acceso a servicios alianzas courier y la asesoría con consultores especializados en condiciones preferenciales. En los siguientes pasos, se encuentra información relacionada con la estrategia de precios, los términos de negociación usados en comercio internacional y el simulador de costos de exportación que permite calcular un valor aproximado para la exportación de un producto.

5. EVALÚE LAS MEJORAS A LAS QUE HAYA LUGAR

El último paso de la Ruta Exportadora le permitirá identificar dónde tiene vacíos y si requiere asesoría en alguno de los Centros de Información que Proexport tiene disponible en 23 ciudades del país.

Centros de Información de Proexport, el apoyo en su proceso exportador

Proexport cuenta con 27 Centros de Información en 23 departamentos del país. En ellos, los empresarios pueden acceder a información y programas de capacitación que les ayudarán a adecuar su oferta para llegar a más y nuevos mercados en el exterior.

1 Información: se ofrece información básica y sectorizada sobre requisitos, procedimientos, vistos buenos y otros trámites de exportación e importación apoyados en un centro de documentación virtual con herramientas de consulta como bases de datos, estadísticas, entre otros. También encontrará información de las oportunidades que Proexport Colombia ha identificado por sector y mercado y apoyo en el manejo de la ruta exportadora.

2 Capacitación: la capacitación como herramienta fundamental se brinda a través del “Programa de Formación Exportadora”, un servicio mediante el cual, Proexport Colombia, forma de manera práctica a los empresarios interesados en iniciar su internacionalización. Está conformado por seminarios introductorios, especializados y prácticos en temas de comercio exterior, servicios y turismo. Es dictado por asesores y consultores expertos y con amplia trayectoria en procesos de exportación.

Nivel introductorio. Brinda las herramientas básicas para iniciar procesos de exportación. Está compuesto por seminarios teóricos (estrategias de internacionalización, inteligencia de mercados, costos de exportación y trámites y documentación), tiene una duración de 16 horas, y es de acceso gratuito con cupo limitado.

Nivel especializado. Brinda las herramientas que permiten fortalecer y profundizar en temas claves del proceso exportador. Está compuesto por seminarios teórico prácticos, tales como: mercadeo internacional, cultura de negocios, E-commerce, acuerdos comerciales, entre otros. Tiene una duración mínima de 40 horas, costo de inscripción y cupo limitado.

Nivel práctico. Afianza los conocimientos en comercio exterior especialmente para la pre-selección del mercado objetivo, determinación de costos de exportación y manejo de los trámites y documentos necesarios para llevar a cabo el proceso exportador. Tiene una duración de 12 horas, es de acceso exclusivo a empresarios formalizados, tiene costos de inscripción y cupo limitado.

Acérquese a uno de los 27 Centros de Información que Proexport tiene disponibles en 23 ciudades del país para apoyarlo en su incursión a los mercados internacionales.

No. CENTRO DE INFORMACIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1 ABURRÁ SUR	Calle 48 # 50-16 Piso 4 Itagüí - Antioquia	(4) 444-2344
2 ARMENIA SEDE UNIVERSIDAD	Carrera 14 # 05-29 primer piso	(6) 746-2646
3 ARMENIA SEDE CÁMARA	Carrera 14 # 23 - 15 piso 3	(6) 741-2300
4 BARRANQUILLA SEDE UNIVERSIDAD	Universidad del Norte km. 5 Vía Puerto Colombia 4to piso	(5) 350-9784
5 BARRANQUILLA SEDE CÁMARA	Vía 40 # 36-135 Antiguo Edificio de la Aduana	(5) 330-3749
6 BOGOTÁ SEDE CENTRO	Calle 28 # 13 A - 15 piso 1	(1) 307-8028
7 BOGOTÁ SEDE NORTE	Calle 74 # 14-14 Torre A Piso 3	(1) 325-7500
8 BUCARAMANGA	Carrera 19 # 36-20 Piso 2	(7) 652-7000
9 CALI SEDE UNIVERSIDAD	Calle 2A # 24C-95 Barrio San Fernando	(2) 554-1584
10 CALI SEDE CÁMARA	Calle 8 # .3.14 piso 6	(2) 8861373
11 CARTAGENA	Centro Comercial Ronda Real 2. Local 151 Sector Santa Lucia	(5) 653-5029
12 CÚCUTA	Calle 10 # 4-26 Ed. Cámara de Comercio 4 piso Torre A	(7) 582-9527
13 IBAGUÉ	calle 10 # 3-76 Mesanine Edificio Cámara de Comercio de Ibagué	(8) 2772000
14 MANIZALES	Carrera 23 # 26-60 Piso 3 oficina comercio exterior	(6) 884-1840
15 MEDELLÍN	Avenida 38 # 51-105 (Diagonal a estación Niquia del Metro) Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia / Bello Antioquia	(4) 261-3600
16 NEIVA	Carrera 5 # 10-38 Piso 3	(8) 871-3666
17 PALMIRA	Calle 28 # 30-15 off. 301	(2) 273-4658
18 PASTO	Calle 18 # 28-84 Edif. Cámara de Comercio de Pasto 2 piso	(2) 731-1445
19 PEREIRA	Carrera 8 # 23-09 piso 2	(6) 338-6640
20 POPAYÁN	Carrera 7 # 4-36	(2) 824-3625
21 SAN ANDRÉS	Avenida Newball Edificio del SENA, San Andrés islas.	(8) 512-3066
22 SANTA MARTA	Av. Libertador # 13-94 Cámara de comercio	(5) 423-0828
23 TUNJA	Calle 21 # 10-52 piso 1	(8) 742-0099
24 DUITAMA	Transversal 19 # 23-141	(8) 760-2596
25 SOGAMOSO	Carrera 11 # 21-112	(8) 770-2954
26 VALLEDUPAR	Clle 15 # 4-33 Centro. Of. 305	(5) 585-5600
27 VILLAVICENCIO	Av. 40 # 24A-71 piso 3	(8) 681-7777

Proexport, el aliado de los empresarios

Con un equipo preparado, una red de ocho oficinas en Colombia, más de 30 representaciones en el exterior y 27 Centros de Información en el país, la entidad acompaña la búsqueda de negocios.

Como entidad encargada de la promoción de las exportaciones colombianas, el turismo y la inversión extranjera, Proexport ofrece un amplio portafolio de servicios dirigido a los empresarios que inician su proceso de internacionalización o que ya cuentan con experiencia exportadora, para llegar a más mercados con nuevos productos.

Este año, la entidad prevé la realización de 117 eventos en el exterior y ocho en Colombia, 1.500 actividades en 101 mercados y agendas de negocio con 6.000 compradores. Con estas actividades Proexport busca promover los productos y servicios nacionales en mercados externos, así como el turismo hacia Colombia y la llegada de flujos de

inversión al país.

A través de la participación en macrorruedas, ferias, misiones exploratorias, entre otros escenarios, Proexport avanza en la estrategia de aprovechamiento de los TLC y de diversificación de mercados para que empresas con potencial exportador establezcan nuevos contactos y promocionen su oferta.

También se llevarán a cabo seminarios de divulgación de oportunidades, en los que se ofrece información y se dan a conocer las herramientas necesarias para que los exportadores identifiquen los mercados a los que quieren llegar, los requisitos de importación, las tendencias de los consumidores, así como las oportunidades que Proexport identificó en cada uno de

ellos, especialmente con los que existen acuerdos de libre comercio.

A través de alianzas internacionales y en conjunto con el Programa de Transformación Productiva, empresarios, gremios, entes territoriales, entidades públicas y privadas, Proexport trabajará para que este año, 1.735 empresas exportadoras de productos no mineros energéticos concreten negocios por al menos US\$1.700 millones con 3.913 compradores.

Otro de los canales de apoyo con los que cuenta Proexport son los Centros de Información. A través de ellos los empresarios pueden acceder a información y programas de capacitación que les permitirán adecuar su oferta para llegar a más mercados en el exterior.

SERVICIOS PARA EMPRESARIOS

- ▶ Información sobre comercio exterior en los Centros de Información de Proexport, oficinas en Colombia y en la página www.proexport.com.co
- ▶ Seminarios de divulgación de oportunidades. Encuentre la programación en la página web de la entidad.
- ▶ Actividades de promoción: ruedas de negocios, misiones de exportadores y de vendedores, misiones exploratorias, ferias internacionales y "showrooms", entre otros.
- ▶ Confidencialidad. Proexport garantiza confidencialidad en la información especializada que suministra a la empresa.
- ▶ Actualidad empresarial. Inscribese en el correo seminarios@proexport.com.co y reciba información actualizada sobre tendencias y oportunidades de mercado, así como invitación a las actividades que desarrolla Proexport.

Línea gratuita:
019003310021



OFICINAS DE PROEXPORT EN COLOMBIA

BARRANQUILLA

Calle 77 B No. 59 – 61.
Centro 2. Oficina 306.
Tel.: +57 (5) 360 4000
Correo electrónico:
pranzini@proexport.com.co
BOGOTÁ
Calle 28 No.
13 A – 15. Pisos 1, 35 y 36.

Tel.: +57 (1) 560 0100
http://pqr.proexport.com.co
BUCARAMANGA
Calle 31 A No. 26 - 15, oficina
706, centro comercial La
Florida, Cañaveral.
Tel.: +57 (7) 638 2278
Correo electrónico:
apimiento@proexport.com.co

CALI

Carrera 2ª oeste
No. 6 - 08, oficina 403.
Tel.: +57 (2) 892 0291 / 94
/ 96 / 97
Correo electrónico:
arubio@proexport.com.co
CARTAGENA
Centro de Convenciones de

Cartagena.
Tel.: +57 (5) 654 4320.
Correo electrónico:
mpimiento@proexport.com.co
CUCUTA
Calle 10 No. 4 – 26. Piso 4.
Torre A. Edificio Cámara de
Comercio de Cúcuta.
Telefax: +57 (7) 571 7979 -

583 5998 –572 4088.
Correo electrónico:
mgarciah@proexport.com.co
MEDELLIN
Calle 4 sur No. 43 A – 30.
Oficina 401. Edificio
Formacol.
Tel.: +57 (4) 352 5656 -
Correo electrónico:

ccorrea@proexport.com.co
PEREIRA
Carrera 13 No. 13– 40
Oficina 402.
Centro Comercial Uniplex.
Av. Circunvalar
Tel.: +57 (6) 335 5005.
Correo electrónico:
esanchez@proexport.com.co

PRESENCIA DE PROEXPORT EN EL MUNDO

ALEMANIA

Director:
Sergio Calderón Acevedo.
Dirección:
Fürstenbergerstrasse 223,
60323. Frankfurt am Main.
Tel.: +49 (69) 1302 3832.
Correo electrónico:
scalderon@proexport.com.co

ARGENTINA

Representante: Natalia
Bayona
Dirección: Ayacucho 1630.
Piso 6B. Recoleta. Buenos
Aires.

Tel: (54911) 36374289
Correo electrónico:
nbayona@proexport.com.co

BRASIL

Director: Alejandro Peláez.
Dirección: Alameda
Santos, 1800 andar 10B
São Paulo, Brasil, CEP
01418 2 0 0.

Tel: +55 (11) 3171 0165 -
Fax: +55 (11) 288 2614.
Correo electrónico:
apelaez@proexport.com.co

CANADÁ

Director: Álvaro Concha
Dirección: 2 Bloor Street
West, Suite 1005, Toronto,
Ontario, M4W 3E2.
Tel.: +1 (416) 363 9225 -
Fax: +1 (416) 363 0808.
Correo electrónico:
toronto@proexport.com.co

CARIBE

Representante: Carlos
González
Dirección: 601 Brickell Key
Drive, Suite 80, Miami, FL,
33131.
Tel.: +1 (876) 315 4260.
Correo electrónico:
caribe@proexport.com.co

CENTROAMÉRICA SUR

Director:
Álvaro Gómez-Escalante
Oficina comercial en
San José para Centroamérica
Sur Costa Rica, Nicaragua y
Panamá.

Dirección: Oficentro La
Virgen 2, Edificio 4, piso 2,
Pavanas, San José, CosFica.
Tels: +506 (2) 231 4876 -
Fax: +506 (2) 231 4933.

Correo electrónico:
agomez@proexport.com.co

CHILE

Director: Jorge Gutiérrez
Dirección: Av. Alonso de
Córdova 5900, of. 303,
Santiago, Chile.

Tel.: +56 (2) 2366 0577.
Fax: +56 (2) 2366 0579.
Correo electrónico:
santiago@proexport.com.co

CHINA

Representante:
Paula Giraldo
Oficina en Shanghai.
Tels: 86 13764149146.

COREA

Director: Mauricio Quiroz
Dirección: Kyobo Building
Fl.11, 1 Jongno, Jongno-gu,
Seul, 110-714
Tel.: 8227201318 -
8227201368

Correo electrónico:
nquiroz@proexport.com.co

ECUADOR

Directora: Adriana María
Gutiérrez Cadavid
Dirección: Av. 12 de
Octubre N24-739 y Colón.
Quito.
Edificio Torre Boreal, piso
19, 1604.
Tel.: +593 3 945300

- Fax: +593 (2) 250 4077.

Correo electrónico:
quito@proexport.com.co

EMIRATOS ÁRABES

Representante: Juanita Bell.
Dirección: Embassy of
Colombia- Abu Dhabi,
UAE 39 west, plot 55,
Al Bateen Area.

Tel.: +971-2-6505756
Fax: +971-2-6796696.
Correo electrónico:
jbell@proexport.com.co

ESPAÑA

Dirección: C/ Claudio Coello,
8, 28001,
Madrid, España.

Tel.: +34 (91) 577 6708 -
Fax: +34 (91) 577 9736.

Correo electrónico:
madrid@proexport.com.co

ESTADOS UNIDOS

Oficina Comercial en Miami
Director: Luis Germán
Restrepo.
Dirección: 601 Brickell Key
Drive, Suite 608, Miami, FL
33131.

Tel: +1 (305) 374 3144 -
Fax: +1 (212) 922 9115.

Correo electrónico:
miami@proexport.com.co

**Representación
comercial en Nueva York**

Representante: Francisco
Sierra Toro
Dirección: 140 East 57th,
Street 2nd Floor, New York,
N.Y., 10022.
Tel.: +1 (212) 922 9114 -
Fax: +1 (212) 922 9115.

Correo electrónico:
newyork@proexport.com.co

**Representación
comercial en Washington**

Representante:
Enrique Stellabatti

Alejandro Pardo
Dirección: 1901 L Street
N.W, Suite 700, Washington
D.C., 20036.

Tel.: +1 (202) 887 9000 -
Fax: +1 (202) 223 0526.

Correo electrónico:
coltrade@coltrade.org

**Representación comercial
en San Francisco**

Representante:
Santiago Ospina
Dirección: 388 Beale St.
Apt 1211 San Francisco CA
94105.

Tel.: +1 6507455373
FRANCIA

Director: Camilo Martínez
Dirección: 21-23 Boulevard
Hausmann 75009,
Paris. 2ème Étage.

Director:
+33 1 56 03 66 51.
Turismo:

+33 1 56 03 66 52.
Exportaciones:
+33 1 56 03 66 53.

Correo electrónico:
cmartinez@proexport.com.co

INDIA

Representante:
Augusto Castellanos
Dirección: 85, Poorvi Marg,
Vasant Vihar, New Delhi,
110057.

Tel.: +91 (11) 4320 2100 -
Fax: +91 (11) 4166 2104.

Correo electrónico:
afcastellanos@proexport.
com.co

INDONESIA

Representante: Juan
Sebastian Bargans
Tel.: 621215790356

Correo electrónico:
jbargans@proexport.com.co

JAPÓN

Representante: Hiroshi
Wago.
Dirección: 81-3-3440-6724
Embassy of Colombia /
3-10-53 Kami-Osaki,
Shinagawa-ku, Tokio
141-0021

Tel.: 81-3-3440-6451
Correo electrónico:
hwago@proexport.com.co

MÉXICO

Representante:
Sergio Escobar.
Dirección: Paseo de la
Reforma, 379 piso 6, colonia
Cauhtémoc, Ciudad de
México D.F., CP 06500,

MÉXICO.
Tel.: +52 (55) 5533 3760 -
Fax: +52 (55) 5525 0383.

Correo electrónico:
mexico@proexport.com.co

PERÚ

Directora: Juliana Villegas
Restrepo
Dirección: Av. Jorge
Basadre 1580 San Isidro,
Lima.

Tel.: +51 (1) 222
1358/59/60 - Fax: +51 (1)
222 2074.

Correo electrónico:
jvillegas@proexport.com.co

PORTUGAL

Representante: Édgar
Hernández.
Dirección: Palácio Sotto-
Mayor - Av. Fontes Pereira
de Melo, 16 –6º, 1050-121
Lisboa

Tels: 216073020
Correo electrónico:
ehernandez@proexport.com.co

REINO UNIDO
Director: Juan Guillermo

Pérez.
Dirección: 2 Conduit Street,
6F, London W1S 2XB,
Londres, Inglaterra.
Tel.: +44 (0) 207 491 3535.
Fax: +44 (0) 207 491 4295.
Correo electrónico:
london@proexport.com.co

RUSIA
Director: Andrei Agreda.
Correo electrónico:
aagreda@proexport.com.co

Moscú, Rusia.
TURQUÍA
Representante:
Diana Marcela Monroy.
Dirección: nönü
Caddesi No 43/5
Gümü suyu Taksim -
Estambul, Turquía
Tel.: 90 (0) 212 243 0619 /
Fax: 90 (0) 212 243 0696
Correo electrónico:
dmonroy@proexport.com.co

TRIÁNGULO NORTE
Director: Juan Esteban
Sánchez.
Dirección: Boulevard Los
Próceres 24-69. Zona 10.
Torre I. Oficina 401.
Tel.: +502 (2) 269 6771 -
Fax: +502 (2) 269 6775.
Correo electrónico:
jsanchez@proexport.com.co

VENEZUELA
Director: José Abril Escobar.
Dirección: Av. Francisco
de Miranda, edificio
Parque Cristal, torre Oeste,
piso 5, oficina TOP-05-04,
urbanización Los Palos
Grandes.
Tel.: +58 (21) 2286 6333 -
Fax: +58 (21) 2285 1235.
Correo electrónico:
caracas@proexport.com.co



Ministro
de Comercio,
Industria y Turismo.
Sergio
Díaz-Granados
Presidenta
de Proexport
María Claudia
Lacouture

Vicepresidente de
Exportaciones
Ricardo Vallejo
Vicepresidente de
Inversión
Juan Carlos González
Vicepresidente de
Turismo
Enrique Stellabatti

Vicepresidenta de
Planeación
María Cecilia Obando
Gerente de Mercadeo
y Comunicaciones
Diana Herazo
Directora de
Información Comercial
Claudia Bedoya

Coordinador de
Comunicaciones
Javier Héndez
Contenido
Información
Comercial
Oficina Comercial
de Estados Unidos

Edición
Sonia López Ortiz
Mery Cárdenas Collante
Diana Arrieta Marín
Dirección:
Calle 28 No. 13 A 15
Teléfonos:
5600100
www.proexport.com.co

Diseño y
Preprensa
El Espectador
Fotos:
Proexport Colombia
Impresión
Zetta Comunicadores
S.A.

W W W . P R O E X P O R T . C O M . C O