

PREPÁRESE PARA PARTICIPAR EN MACRORRUEDA 60



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

MACRORRUEDA 60
17 Y 18 DE MARZO DE 2016, BOGOTÁ, COLOMBIA

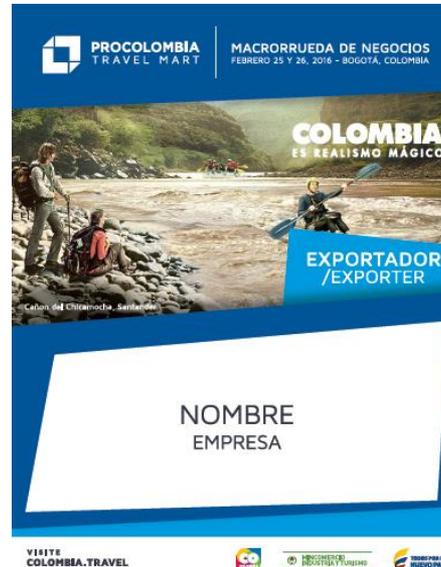
1. LOGISTICA PARA LA MACRORRUEDA



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

MACRORRUEDA 60
17 Y 18 DE MARZO DE 2016, BOGOTÁ, COLOMBIA

ACREDITACIÓN



Debe portarla siempre en un lugar visible ya que le permitirá acceder a la Macrorrueda 60.

Recuerde se permite un máximo 2 asistentes por empresa confirmada en el aplicativo WEB.

GENERALIDADES

Código de vestuario: Casual de negocios.

Los funcionarios de Procolombia estarán uniformados para prestar un mejor servicio.

Alimentos y Bebidas: Se ofrecerá estación de café, coffee break y almuerzo.

Internet: En la sala de la Rueda de Negocios se contará con servicio de internet gratuito para todos los empresarios.

Red: PROCOLOMBIA

Contraseña: COLOMBIA

Servicio de Traducción: Deben solicitarlo en el punto de traducción ubicado al lado del maletero, tendrá un costo de 25.000 pesos por cita de negocios. Medio de pago: efectivo, tarjeta de crédito o debito.

MACRORRUEDA



Escenarios de promoción comercial donde se concretan entrevistas o **citas de negocios** previamente agendadas.

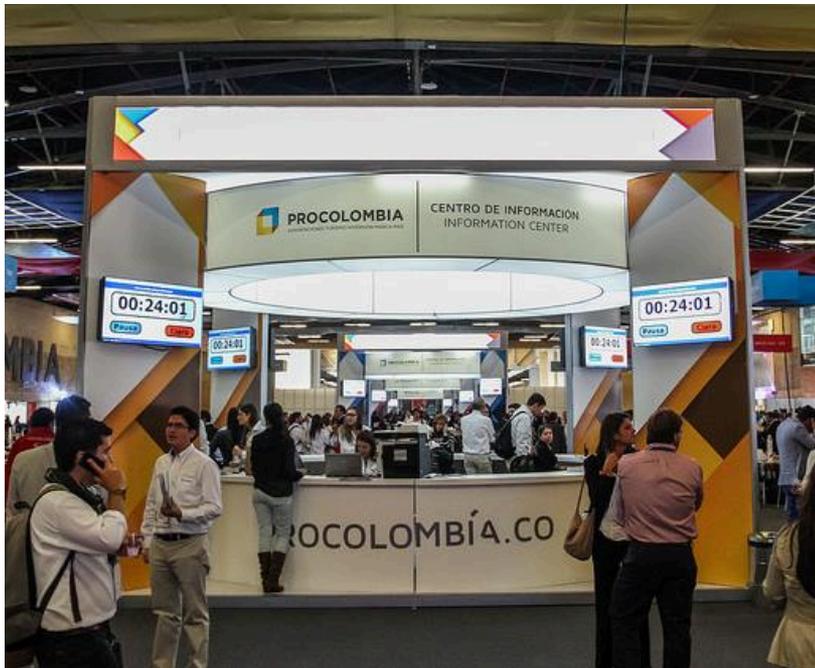
Consolidan intereses comunes y específicos de **oferta y demanda** de bienes, servicios e inversión con miras a lograr nuevas corrientes comerciales o de movimiento de capitales de inversión, o **fortalecer** las existentes.

MACRORRUEDA

CRONOGRAMA MACRORRUEDA 60

Inscripciones	14 de diciembre- 19 de febrero
Validación de empresas	04 de enero - 26 de febrero
Pago de Inscripción	12 de enero - 26 de febrero
Preparación de Agendas	18 de enero - 10 de marzo
Retiro o Cambio de Participantes	Fecha limite 29 de Febrero
Macrorrueda 60	17 y 18 de marzo 2016
Lugar del evento	Gran Salón Corferias

CONTROL DE TIEMPO, IMPRESIÓN AGENDAS Y CITAS ADICIONALES



Desde el centro de operaciones, se coordina:

- El control de tiempos de las citas de negocios.
- La impresión de agendas de negocios
- La solicitud de citas adicionales.

CITAS DE NEGOCIOS

Mesa de negociación con citas de 35 minutos.

Las recomendaciones son:



Sea concreto y claro en su oferta.

Aproveche su pagina web como soporte de oferta.

Cada **COMPRADOR** tiene asignado un número de mesa fijo, en la cual atenderá todas sus citas. El **EXPORTADOR** irá rotando por las mesas de acuerdo a las citas que se hayan programado con anterioridad y de acuerdo al tiempo indicado.

DISTRIBUCIÓN DE ESPACIOS



EJEMPLO – AGENDA

AGENDA - RUEDA DE NEGOCIOS COLOMBIA NATURE TRAVEL MART 2014

Tipo participacion	Exportador
Compania	ADVENTURE AND NATURE JAGUARUNDI TRAVEL
Pais - Ciudad	Colombia - Bogotá
Persona	René Montero - Director(a)
Celular	312 5859630
Email	info@jaguarunditravel.com

Agenda previa

Fecha	Horario	Mesa	Persona - Compania	Pais	Encuentro	
					Realizado	Positivo
25 septiembre 2014	09h00-09h10		Inauguración			
25 septiembre 2014	09h10-09h30	8	Hubertus Van Luijt - HEMINGSTONE TRAVEL - Comprador	Holanda	si no	si no
25 septiembre 2014	09h30-09h50	26	Kerstin Heintzel - EBERHARDT TRAVEL GMBH - Comprador	Alemania	si no	si no
25 septiembre 2014	09h50-10h10	21	Ian Loyd - REEF AND RAINFOREST TOURS LTD - Comprador	Reino Unido	si no	si no
25 septiembre 2014	10h10-10h30	37	Sandra Hirsimaki - SENIOR TOURS - Comprador	Canada	si no	si no
25 septiembre 2014	10h30-11h00		Coffee break			
25 septiembre 2014	11h00-11h20	1	Donna Dawson - WWW.GARDENINGTOURS.COM - Comprador	Canada	si no	si no
25 septiembre 2014	11h20-11h40	33	Franziska Kuerzl - ATAMBO TOURS - Comprador	Alemania	si no	si no
25 septiembre 2014	11h40-12h00	18	Harlow Newton - TICO GUIDE TRAVEL - Comprador	Estados Unidos	si no	si no
25 septiembre 2014	12h00-12h20	32	Tom Harari - EXODUS TRAVELS - Comprador	Reino Unido	si no	si no
25 septiembre 2014	12h20-12h40	36	Frank Fischer - IKARUS - Comprador	Alemania	si no	si no
25 septiembre 2014	12h40-13h00	38	Luis Gonzalo Moreno - MORENO TRAVEL - Comprador	Canada	si no	si no
25 septiembre 2014	13h00-14h30		Almuerzo			
25 septiembre 2014	14h30-14h50	7	Maria (miriam) Van Der Gugten - FAIR TRAVEL - Comprador	Holanda	si no	si no
25 septiembre 2014	14h50-15h10	39	Clasina Van Blerck - DISMA REIZEN/BEINS TRAVEL - Comprador	Holanda	si no	si no

EJEMPLO – AGENDA

26 septiembre 2014	10h00-10h20	35	Markus Recknagel - DIAMIR ERLEBNISREISEN GMBH - Comprador	Alemania	si no	si no
26 septiembre 2014	10h20-10h50		Coffee break			
26 septiembre 2014	10h50-11h10	22	José Augusto Carvalho - AVISTARBRASIL - Comprador	Brasil	si no	si no
26 septiembre 2014	11h10-11h30	41	Paul Coudenys - GAUCHO DO BRASIL - Comprador	Brasil	si no	si no
26 septiembre 2014	11h30-11h50	20	Pepijn Grau - GO LOCAL! - Comprador	Holanda	si no	si no
26 septiembre 2014	11h50-12h10	12	Hercules Gusmão - IPANEMA 4 TRAVEL WHOLESALER - Comprador	Brasil	si no	si no
26 septiembre 2014	12h10-12h30	2	Linda Clark - LOST WORLD ADVENTURES - Comprador	Estados Unidos	si no	si no
26 septiembre 2014	12h30-12h50	5	Gunther Goldberg - JAF TRAVEL - Comprador	Estados Unidos	si no	si no
26 septiembre 2014	12h50-13h10	13	Robert Husted - LORI TRAVEL - Comprador	Estados Unidos	si no	si no
26 septiembre 2014	13h10-14h00		Almuerzo			

Agenda de ultimo momento

Fecha	Horario	Mesa	Persona - Compania	Pais	Encuentro Realizado Positivo	
					si no	si no
					si no	si no
					si no	si no

RECOMENDACIONES

Alistamiento y preparación:

- Portafolio de productos
- Lista de precios estandarizada en dólares
-
- Pagina web actualizada
- Tarjetas de presentación
-
- Agenda impresa

REGLAS DE PROTOCOLO INTERNACIONAL

Informarse: Aprender todo lo posible del país de su contraparte.

Por las diferentes culturas, por los enviados, por los Negociadores:

- Buena presentación
- Saludo adecuado
- Cuidado en comunicación verbal

Conocimiento de las diferencias culturales, gastronómicas, de vestuario y protocolo

Evite conversaciones sobre temas polémicos como política y religión

DESPUÉS DEL EVENTO

La Macrorrueda 60 le ha generado una oportunidad de negocio por cada cita cumplida. Del seguimiento y respuesta inmediata a los requerimientos dependerá el cierre exitoso de los negocios.

Es su responsabilidad medir sus capacidades y posibilidades.
“Decir NO también es una respuesta”

Tenga en cuenta que usted es la cara de su país y de usted depende el productivo relacionamiento con los empresarios internacionales.

2. CONOZCA EL MERCADO Y LOS COMPRADORES

Herramientas para conocer el
mercado



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

MACRORRUEDA 60
17 Y 18 DE MARZO DE 2016, BOGOTÁ, COLOMBIA

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

PORTALES PROCOLOMBIA

COLOMBIATRADE

www.colombiatrade.com.co

¿CÓMO EXPORTAR BIENES
DESDE COLOMBIA?

ENCUENTRE
OPORTUNIDADES DE
NEGOCIO

HERRAMIENTAS PARA EL
EXPORTADOR COLOMBIANO

EVENTOS

LINKS

ASESORÍA



Usted está en: Inicio > Herramientas para el Exportador Colombiano

Herramientas para el Exportador Colombiano

Información

Me gusta 168

Twitter



Informe de Exportaciones

ProColombia ofrece a los empresarios informes de exportaciones a partir de los datos suministrados por el DANE. Estos le brindarán información de datos claves de las exportaciones colombianas hacia el mundo.

Obtener más información sobre
Informe de Exportaciones



Estadísticas de
colombianas



Condiciones de



Centro de
PROCOLOMBIA



Identificador de



Publicaciones



Perfiles por



Informe de

24H

CONTÁCTENOS PARA MÁS INFORMACIÓN

HERRAMIENTAS AL EXPORTADOR

PÓRTAL DE EXPORTACIONES Desde Colombia llámame al: 01 900 33 10021

[Inicio](#) | [Mapa](#) | [Preguntas Frecuentes](#) | [Contacto](#)

[¿CÓMO EXPORTAR DE SDE COLOMBIA?](#) | [ENCUENTRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO](#) | [HERRAMIENTAS PARA EL EXPORTADOR COLOMBIANO](#) | [EVENTOS](#) | [FAQS](#) | [LINKS](#) | [ASESORIA](#)



Usted está en: Inicio > Herramientas para el Exportador Colombiano

Herramientas para el Exportador Colombiano

[Me gusta](#) [Twitter](#)

Ruta Exportadora



► **Ruta Exportadora**

Es una guía para los empresarios que se encuentran interesados en exportar. A través de cinco pasos, Proceport 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.

[Obtener más información sobre Ruta Exportadora](#)

Información



► **Condiciones de Acceso**

En este módulo se podrá evaluar las principales Condiciones de Acceso, encontrar enlaces oficiales o enlaces de organismos no gubernamentales sobre Aranceles, Normas de Origen, Acuerdos Comerciales, Reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

[Obtener más información sobre Condiciones de Acceso](#)

[CONTACTÉMONOS PARA MÁS INFORMACIÓN](#)

[Estado lices de exportación \(Compuces\)](#) | [Condiciones de Acceso](#) | [Centro de Promoción \(Proceport\) Colombia](#) | [Certificador de Oportunidades](#) | [Publicaciones](#) | [Perfiles por departamento](#) | [Informe de Exportaciones](#)

RUTA EXPORTADORA



Inicio



Prepárese para exportar



Identifique el potencial de internacionalización y los requisitos para su producto



Conozca requerimientos del mercado y comprador



Logística y Distribución física internacional



Gestión comercial y Herramientas ProColombia

PREPÁRESE PARA EXPORTAR

Evalúe su potencial exportador

Evalúe cuál de sus productos tiene mayor potencial exportador

Fortalezca sus conocimientos en comercio exterior

MI EMPRESA

Identifique la posición arancelaria de sus productos

6401

IDENTIFIQUE INTERNACIONALIZACIÓN REQUISITOS

plástico FULL SERVICE DIGITAL LAB

Contáctenos Mapa del sitio

PRCCOLOMBIA.CO

PROCOLOMBIA EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

MAPA DE OPORTUNIDADES

¿CÓMO EXPORTAR BIENES DESDE COLOMBIA? ENCUENTRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO HERRAMIENTAS PARA EL EXPORTADOR COLOMBIANO EVENTOS LINKS ASESORÍA

25 Febrero

Agenda de eventos ProColombia del 22 al 28 de febrero de 2016

La siguiente es la agenda de eventos nacionales e internacionales en los que participará ProColombia en la semana del 22 al 25 de febrero de 2016. Antioya.

El Mundo Compra C...



PROCOLOMBIA



CONOZCA TODOS LOS PAÍSES DONDE PODRÁ EXPORTAR SU PRODUCTO CON EL APOYO DE PROCOLOMBIA

1 Escriba el nombre de su producto

2 Seleccione el país de su interés

Ver todos los países

Buscar



Confeciones - Kuwait

En el 2013 Kuwait importó del mundo US \$ 763,00 millones en Confeciones.

Ver más

Google Earth

South Atlantic Ocean

South Atlantic

Indian Ocean

© 2016

CONOZCA OTROS MERCADOS POTENCIALES PARA SU PRODUCTO

Ingresando la subpartida o descripción arancelaria en el Identificador de Oportunidades.

Ingresar al Identificador



ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES

PAÍS DE DESTINO

SECTORES

DEPARTAMENTO DE ORIGEN

GERENCIAS

Usted está en:

Estadísticas de Exportación - País de destino

La siguiente plataforma le proporciona información sobre las estadísticas de las exportaciones colombianas. Puede realizar las consultas seleccionando una de las siguientes variables: país de destino, departamento de origen de las exportaciones, modo de transporte, sector económico y productos exportados. Adicionalmente, le permite a hacer combinaciones entre las diferentes variables facilitando el análisis de los datos de acuerdo a los requerimientos de la investigación de su interés.

Usted se encuentra en la opción Destino de las exportaciones, para iniciar su consulta haga doble click sobre la palabra destino.

Los datos se encuentran actualizados con cifras año cerrado para los años 2012-2013-2014 y año corrido 2015 (agosto).

Fuente: DANE

[Descargue el instructivo del Sistema de Estadísticas de Exportación - País Destino](#)

Métricas		Año	2012	2013	2014	2015	Total
Destino		País					
Fecha							
Modos de Transporte							
Origen							
Producto							
		Afganistán	US 18.674,00	US 18.515,00	US 15.725,00	US 80.393,00	US 131.307,00
		Albania	US 279.162,60	US 1.108.297,96	US 175.203,15	US 144.940,69	US 1.707.604,40
		Alemania	US 395.212.074,23	US 780.360.127,78	US 633.519.789,75	US 331.926.499,44	2.141.018.491,20
		Armenia	US 664.679,83	US 277.160,79	US 180.396,28	US 67.989,86	US 1.190.226,76
		Aruba	US 1.027.488.330,90	US 1.716.467.254,13	US 1.170.602.598,06	US 899.397.697,42	4.803.955.858,51
		Bosnia y Herzegovina		US 16.334,63			US 16.334,63
		Burkina faso	US 8.000,00				US 8.000,00
		Angola	US 11.790.299,23	US 13.685.760,45	US 14.480.565,40	US 4.034.123,17	US 43.970.748,25
		Anguilla			US 46.648,94	US 10.900,48	US 57.549,42
		Antigua y Barbuda	US 1.927.453,97	US 611.107,11	US 798.956,64	US 371.408,52	US 3.708.924,24
		Paginas:	1 2 3 4 5 ... 25				
Area de filtro	Area de columnas	Total	US 60.125.165.917,93	US 58.823.661.107,12	US 54.795.323.732,75	US 25.096.128.450,14	US 198.840.279.207,94
Area de filas	Valores						
País	Valor FOB						
Posición de métricas							
<input checked="" type="radio"/> Area de columnas							
<input type="radio"/> Area de filas							
<input type="radio"/> Antes de todo							
<input checked="" type="radio"/> Despues de todo							



CONTÁCTENOS PARA MÁS INFORMACIÓN



CONDICIONES DE ACCESO

Condiciones de Acceso



Usted está en:

DINÁMICA DEL MERCADO

Estadísticas

Condiciones de Acceso

Condiciones de Acceso

"En este módulo se podrá evaluar las principales Condiciones de Acceso, encontrar enlaces oficiales o enlaces de organismos no gubernamentales sobre Aranceles, Normas de Origen, Acuerdos Comerciales, Reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Esta información le permitirá al exportador colombiano conocer los principales requerimientos para poder exportar exitosamente su producto a los mercados internacionales."

Usted está en: [Condiciones de acceso](#) > [Canadá](#) > [Resumen](#)

Canadá 

Aranceles

Normas Origen

Acuerdos comerciales y
normatividad general

Reglamentos técnicos y
fitosanitarios



Datos Generales

Capital: Ottawa

Idioma: Inglés, Francés

Tipo de gobierno: Monarquía constitucional, democracia parlamentaria

Religión: Católica 42,6%; protestantes 23,3%, otras 34,1%

MEMORIAS DE SEMINARIOS

INICIO EXPORTADORES COLOMBIANOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS EMPRESARIOS DEL TURISMO MARCA PAÍS

Usted está en: Inicio > Memorias De Eventos PROCOLOMBIA

Memorias de eventos PROCOLOMBIA

Me gusta 5 Twitear

Eventos
Exportadores
Inversionistas Extranjeros
Turismo
Memorias
Histórico de eventos

Tendencias internacionales de turismo
Ene - 25 , 2016
[Ver la presentación](#)

Seminario web Angola, un país con oportunidades para la oferta colombiana de alimentos.
Dic - 10 , 2015
[Ver la presentación](#)

Seminario web Oportunidades para maderas en Canadá
Nov - 25 , 2015
[Ver la presentación](#)

Seminario web Oportunidades para mermeladas y conservas en Alemania
Nov - 25 , 2015
[Ver la presentación](#)

Seminario web Oportunidades para joyería en España
Nov - 19 , 2015
[Ver la presentación](#)

Seminario web exportando cosméticos a USA
Nov - 18 , 2015
[Ver la presentación](#)

PUBLICACIONES EN LA WEB



NEGOCIO, TURISMO, SEMINARIOS · EXPORTACIONES, INVERSIÓN
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, TURISMO, SEMINARIOS · EXPORTACIONES, INVERSIÓN



Publicaciones



Publicaciones de Proexport contienen datos de interés sobre temas de exportaciones, inversión, oportunidades de negocio, turismo, seminarios y eventos que destacan la imagen de Colombia en el exterior.

Selecione el Año

Todos



MICROSITIO ESTADOS UNIDOS

<http://tlc-eeuu.procolombia.co>

Soy un
Exportador
Deseo exportar hacia los EE.UU.

▶ Entrar al portal de Exportadores

I am a
Buyer
I want to buy Colombian products.

▶ Enter the Buyer's site

Conozca Estados Unidos | Oportunidades por sector | Servicios al exportador | ABC del TLC | Condiciones de acceso | Actividades de promoción | Logística



Conozca las normas de origen establecidas por el TLC con Estados Unidos para el sector de Agroindustria en este estudio publicado por USAID Facilitando Comercio y Proexport

MÁS

Oportunidades por sector
Encuentre oportunidades de negocios por sectores de exportación en Estados Unidos

El ABC del TLC
Conozca todo lo que necesita saber sobre el TLC

Servicios al exportador
Vea todo lo que PROEXPORT le ofrece a usted

USAID | FACILITANDO COMERCIO
EL PLAN DE COOPERACIÓN UNIDOS DE APRENDIZAJE

MICROSITIO UNIÓN EUROPEA

<http://ue.procolombia.co>

Know Colombia | Offer by sector | Opportunities for investment | Services for Exporters | Travel to Colombia | Trade Agreement ABC | Promotion activity

European Union Agreement: The "Mega-highway" of Opportunities

Offer by industrial sector
Invest in Colombia

Trade Agreement
Discover everything you need to know about the Agreement.

Why invest in Colombia

Conozca la UE | Oportunidad por sector | Servicios al exportador | ABC del acuerdo | Condiciones de acceso | Actividad promoción | Logística

Conozca aquí estudios de mercado para sus productos en Europa -
Plataforma información CBI

Oportunidades por sector
Encuentre oportunidades de negocios por sectores de exportación en la Unión Europea

El ABC del Acuerdo
Conozca todo lo que necesita saber sobre el acuerdo comercial con la Unión Europea

Servicios al exportador

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- OTRAS HERRAMIENTAS



ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES MUNDIALES

¿PORQUÉ ES IMPORTANTE CONOCER LAS IMPORTACIONES?



Permite conocer el valor de mercancías vendidas entre los países, de esta forma identificar los principales exportadores e importadores de un producto y la cantidad de mercancías vendida en una serie determinada de tiempo.

La fuente principal de información estadística de importaciones mundiales es el International Trade Centre (ITC). Esta información puede ser consultada en:

Trade statistics for international business development:
<http://www.trademap.org/>



La información que se encuentra en esta base de datos es de carácter gratuito, es actualizada de manera esporádica dependiendo de la disponibilidad de datos desde las fuentes oficiales de cada país.



ARANCELES

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE CONOCER LA INFORMACIÓN ARANCELARIA Y LOS ACUERDOS COMERCIALES?

Conocer la información arancelaria permitirá evaluar la competitividad en precio de los productos, de igual manera permitirá conocer las ventajas de exportar bajo el amparo de un Tratado de libre comercio u acuerdo comercial. La principal fuente de información arancelaria de países que no tiene preferencia arancelaria con Colombia es:

✚ Market Access Map: <http://www.macmap.org/>

Para la información arancelaria referente a acuerdos comerciales:

✚ Ministerio de comercio, industria y comercio:
<http://www.tlc.gov.co/>

✚ European Commission : Trade : Export Helpdesk:
<http://exporthelp.europa.eu/>

✚ Sistema de información de comercio exterior (miembros ALADI): <http://www.aladi.org/>



REGLAS DE ORIGEN



Para que un producto pueda gozar de las preferencias arancelarias negociadas en los Acuerdos Comerciales Internacionales debe cumplir con los criterios de origen de cada uno de los acuerdos.

¿DÓNDE ENCONTRAR LAS DISTINTAS REGLAS DE ORIGEN?

The screenshot shows the website interface for 'Acuerdos Comerciales y de Inversión'. The main content area is titled 'Texto Final del Acuerdo' and lists various trade agreements and their rules of origin. A sidebar on the right, titled 'Temas de Interés', contains several news items. A blue arrow points from the URL box to this sidebar.

Temas de Interés

- MinComercio apoyará a Parques Nacionales Naturales en la identificación de un nuevo operador para la leña Comuna
- Presidente Juan Manuel Santos y Ministra Cecilia Álvarez-Correa inauguran Minimarket para la paz
- Terminó la IX ronda del acuerdo que Colombia negocia con Japón
- Aladi destaca liderazgo de la VUCE en facilitación de comercio
- Lista convocatoria para proyectos que impulsen competitividad de clusters regionales
- Presidente Santos y Ministra Álvarez-Correa inauguran Minimarket 2X3 en Bello

En la página del **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo** colombiano se encuentra toda la información sobre las reglas de origen negociados en todos los acuerdos y tratados comerciales.

www.tlc.gov.co

REGLAS DE ORIGEN

www.tlc.gov.co -

www.dian.gov.co

 Acuerdos Vigentes	 Acuerdos Suscritos	 Negociaciones en Curso
 Búsqueda de aranceles preferenciales	 Acuerdos Internacionales de Inversión	 ABC de los Acuerdos
 Acuerdos de Reconocimiento Mutuo		

> Inicio > Acuerdos Vigentes

Acuerdos Vigentes

[Visión Regional](#) [Seguimiento Acuerdos Comerciales](#)

 TLC Colombia - México	 El Salvador, Guatemala y Honduras	 CAN
 CARICOM	 MERCOSUR	 Chile
 EFTA	 Canadá	 Estados Unidos
		

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. Perfil de México | 5. Listas de desgravación |
| 2. Resumen del Acuerdo | 6. Decisiones |
| 3. Texto del Acuerdo | 7. Punto de Contacto |
| 4. Normatividad | 8. Instructivo de búsqueda arancelaria |

INTRADEBID - SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE INTEGRACIÓN Y COMERCIO

Gratuito y de fácil uso, este servicio informa a los exportadores varios temas entre los que destaca las reglas de origen para gran variedad de acuerdos comerciales.

English

Buscar

FOMIN | CII

Acerca del BID Noticias Temas Proyectos Investigación & Datos Publicaciones Países Eventos

BID Banco Interamericano de Desarrollo

INTrade bid Sistema de Información sobre Integración y Comercio

[Acerca del Portal](#)

Novedades

Monitor de Comercio e Integración 2014 : Vientos Adversos: Políticas para relanzar el comercio en la post-crisis

[Abrir documento](#)

Datos por Tema

Marco Legal Acceso a Mercados Estadísticas e Indicadores

Datos y Herramientas

Información para Exportar - Paso a Paso
Herramientas de Reglas de Origen
Utilización de Contingentes en EEUU
Reglamentos y Rechazos MSF
Estándares Privados
Requerimientos para Exportar Alimentos

www10.iadb.org/int/intradebid/?lang=esp

¿DÓNDE ENCONTRAR LAS DISTINTAS REGLAS DE ORIGEN?

Export Helpdesk es un servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar el acceso al mercado de la Unión Europea, especialmente a los países en desarrollo. Gratuito y de fácil uso, este servicio informa a los exportadores interesados en suministrar a la UE.

<http://exporthelp.europa.eu>

The screenshot shows the 'Export Helpdesk' website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Guía del usuario', 'Glosario', 'Preguntas más frecuentes (FAQ)', 'Advertencia legal', 'Contactos', and 'Declaración específica de privacidad', along with a language dropdown set to 'español (es)'. The main header features the European Commission logo and the text 'TRADE Export Helpdesk'. Below this, a breadcrumb trail reads 'European Commission > Trade > Export Helpdesk'. A left sidebar contains a menu with items: 'Inicio', 'Mi exportación', 'Requisitos', 'Aranceles', 'Acuerdos preferenciales', 'Estadísticas', 'Quiénes somos', and 'Recursos'. The main content area is titled 'Export Helpdesk' and contains several sections: 'Mi exportación' with a sub-header '¿Qué aranceles, requisitos y acuerdos comerciales preferenciales se aplican a mi país y mi producto?' and a 'Compruébelo aquí!' link; 'Requisitos' with a list of links including 'Comprender el mercado de la UE', 'Requisitos sanitarios y fitosanitarios', 'Requisitos medioambientales', 'Requisitos técnicos', 'Normas de comercialización', and 'Restricciones a la importación'; 'Aranceles' with a link for 'Información arancelaria vinculante'; and 'Acuerdos preferenciales' with links for 'Normas de origen', 'Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)', 'Acuerdos de Asociación Económica (AAE)', and 'Acuerdos de Libre Comercio'. There is also a 'Compartir Export Helpdesk:' section with a 'Share' button. On the right side, there is a 'Últimas noticias' section with several news items, including 'GSP Plus re-granted for Myanmar' and 'Intensified border control for certain products'. At the bottom right, there is a 'Reportajes' section with links for 'News from Haiti' and 'Trading with Egypt'.



OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN COMERCIAL



¿DONDE SE PUEDE ENCONTRAR INFORMACIÓN REFERENTE A UN MERCADO?

En la web se puede encontrar mucha información relativa a los diferentes organismos encargados de establecer la normativas y reglamentación para cada país. Es importante determinar el alcance de la información encontrada y procurar que la fuente de la información sea de carácter oficial (ministerios, secretarías, entidades gubernamentales, entre otros).



Banco Interamericano de Desarrollo



ORGANIZACIÓN
MUNDIAL
DEL COMERCIO



INTERNATIONAL
TRADE
ADMINISTRATION



¿DONDE SE PUEDE ENCONTRAR INFORMACIÓN REFERENTE A UN MERCADO?

Así mismo es posible encontrar estudios de mercados de fuentes altamente confiables.

ÚLTIMA HORA
La actividad de la Fundación CECEO se integra en ICEX

Países · Sala de prensa · Contacto · Agenda

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

ICEX España Exportación e Inversiones

900 349 000

REVISTA EL EXPORTADOR · LIBRERÍA ICEX · VÍDEOS

QUIÉNES SOMOS · TODOS NUESTROS SERVICIOS · NUEVOS EXPORTADORES · EXPORTADORES HABITUALES · IMPLANTACIÓN E INVERSIÓN EXTERIOR · INVEST IN SPAIN

Programa **PYME INVIERTE**
Facilitamos su implantación en el exterior. **INFÓRMESE**

DIRECTO A UN PAÍS O SECTOR

SECTOR ● PAÍS ●

RSS feed | Facebook | Twitter | LinkedIn

Events | eLearning | Contact

CBI Ministry of Foreign Affairs

Home | Market information | Services | Success stories | About CBI | Videoroom | Newsroom |

CBI supports export from [48 developing countries](#) in [27 sectors](#)

CBI's Annual report 2013

CBIZine August 2014

We proudly present: CBIZine. View our CBIZine.

Market Information

News

- CBI organizes network event... Exporters of functional health foods to Europe benefit...
- Home textiles suppliers... Contemporary design The Asian and African products that...
- Tender for institutional... To help develop and implement its programmes in Asia, CBI...

Read more news, or See the events.

Upcoming events

4|5|6 FEBRUAR 2015, BERLIN

FRUIT LOGISTICA

Export Programmes

Market Information

Company Database

Select your country

CBI approaches the **value chain** as a system in which all stakeholders are interconnected. To

Europe offers lots of opportunities for exporters. Do you want to know how to take advantage of

Access hundreds of suppliers in emerging markets in various sectors in our company



2. LOGÍSTICA PARA EXPORTACIÓN



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

MACRORRUEDA 60
17 Y 18 DE MARZO DE 2016, BOGOTÁ, COLOMBIA

CONTENIDO

1. Contenidos de logística en la web.
2. Simulador de Costos Logísticos.
3. Lista de Chequeo para Exportación
4. Envío de muestras sin valor comercial.
5. Alianzas

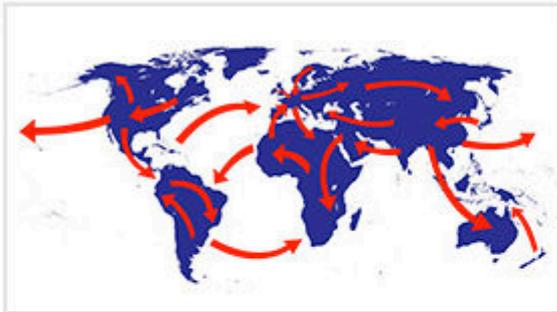
1. Contenidos de logística en la web

CONTENIDOS DE LOGÍSTICA EN LA WEB

Herramientas para el exportador

<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas>

Logística



▶ Rutas y tarifas de transporte

Encuentre aquí, la más completa guía de Transporte Aéreo, Marítimo y Terrestre que hoy conecta a Colombia con el mundo entero. Identifique de una manera ágil y confiable, los servicios de transporte, empresas autorizadas e información de referencia para fletes, conexiones y frecuencias, que se constituyen en el apoyo que su empresa requiere en el proceso de internacionalización

Obtener más información sobre
Rutas y tarifas de transporte



Directorio de
Distribución
Física
Internacional



Rutas y tarifas
de transporte



Infraestructura
logística



Alianzas Courier



Perfiles
Logísticos de
Exportación por
País



Estadísticas de
Carga



Aspectos
logísticos para
la exportación
de perecederos



Simulador de
Costos DFI
Costos DFI



Lista de
Chequeo



INCOTERMS
2010 ©

CONTENIDOS DE LOGÍSTICA EN LA WEB

Rutas y Tarifas

<http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/rutas-y-tarifas-de-transporte>

Reportes de transporte Aéreo



- Rutas
- Tarifas por rutas

Reportes de transporte Marítimo



- Rutas
- Tarifas por Rutas

Reportes de transporte Terrestre



- Rutas
- Tarifas por Rutas
- SICE - Transporte Nacional de Carga

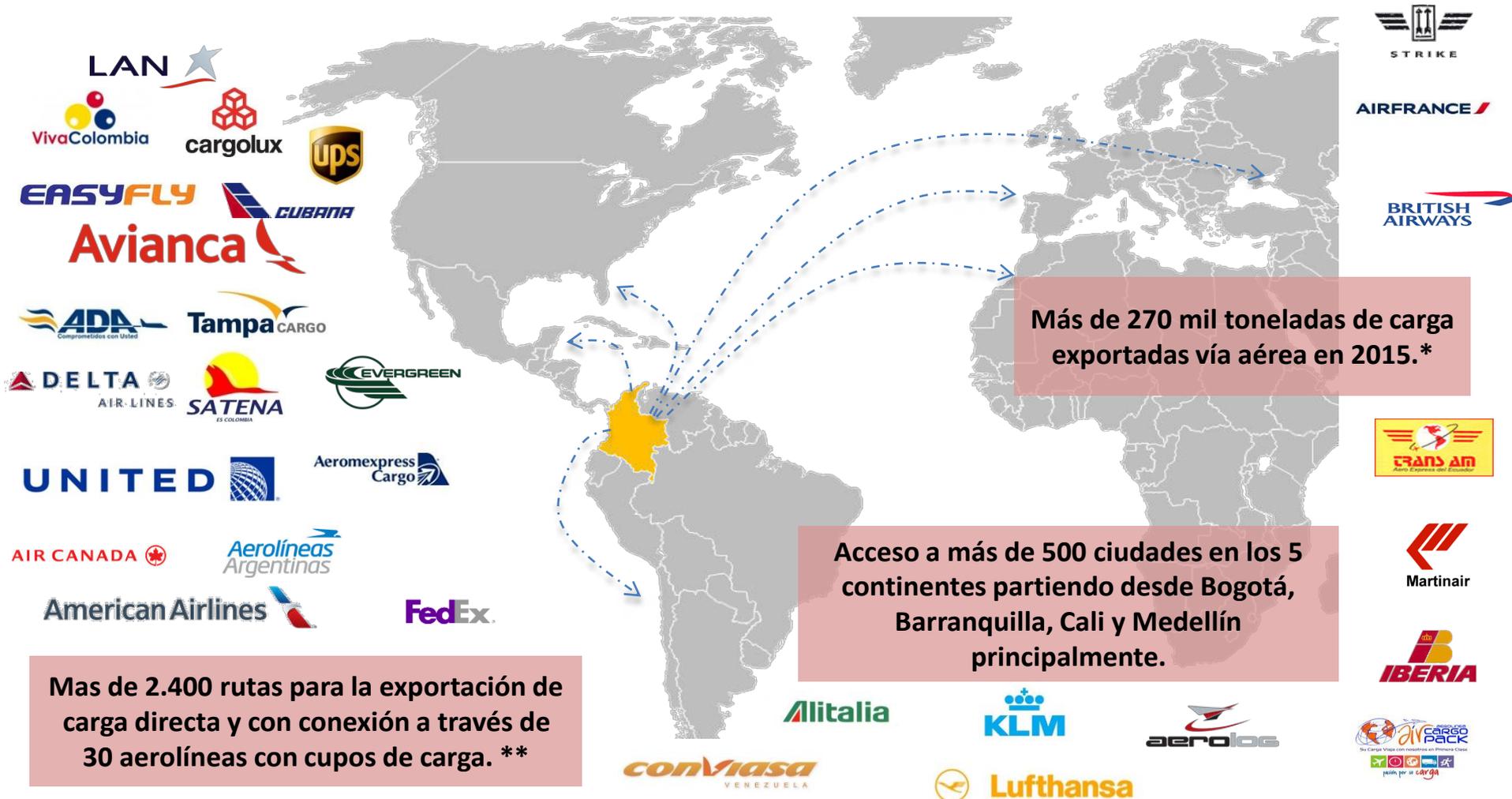
✓ Más de **6.300 rutas** aéreas y marítimas al mundo desde Colombia.

✓ Más de **70 proveedores** directos de información aérea y marítima de carga.

✓ Más de **780 ciudades y puertos** conectados con Colombia.

CONTENIDOS DE LOGÍSTICA EN LA WEB

Conectividad aérea



PROCOLOMBIA.CO

*Representa el valor de las exportaciones en el 2015.

**La información toma en cuenta las rutas que salen desde los aeropuertos internacionales de Barranquilla, Bogotá, Cali y Medellín.

Fuente: Rutas y Tarifas - Herramientas para el exportador colombiano. Procesadas por ProColombia.

CONTENIDOS DE LOGÍSTICA EN LA WEB

Conectividad marítima

Más de 4.200 rutas de exportación en servicio regular, directas y con conexión a través de 30 navieras y 8 consolidadores.**

Más 188 millones de toneladas de carga transportadas vía marítima en 2015.*

Acceso a más 600 puertos y ciudades en los 5 continentes partiendo desde Cartagena, Santa Marta, Barranquilla y Buenaventura principalmente.



PROCOLOMBIA.CO

* Representa el valor de las exportaciones de en 2015

**La información toma en cuenta las rutas que salen desde los puertos de Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta. Incluyen a los consolidadores de carga.

Fuente: Rutas y Tarifas- Herramientas para el Exportador Colombiano. Procesadas por ProColombia.



CONTENIDOS DE LOGÍSTICA EN LA WEB

Directorio de Distribución Física Internacional

<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/dfi-directorio-de-distribucion-fisica-internacional>

Empresas proveedoras de servicios logísticos:

- Embalaje
- Empaque
- Transporte
- Agentes de Aduana
- Certificadoras

Buscador de empresa

Crear Empresa

Directorio DFI- Búsqueda

Identificación tributaria (Nit):

Clase de servicio:

País:

Nombre (Razón Social):

Tipo de servicio:

Ciudad:

Certificación o Autorización:

Seleccione al menos un campo para realizar la búsqueda

Buscar

Limpiar

Buscador de empresa > Proexport colombia - Representadas

Crear Empresa

Datos Generales

Editar

Identificación tributaria: 830054060 | Nombre (Razón social): Proexport colombia | País: Colombia

Ciudad: Bogota | Teléfono 1: 5600100 | e-mail: logistica@proexport.com.co
Dirección: Calle 28 # 13a-15 piso 35-36 | Teléfono 2: 5600104 | Página web: <http://www.proexport.com.co/>
Fax: 5600104 | Teléfono 3: | Alias: Empresa 8326

Servicios

Representadas

Autorizaciones y certificaciones

Contactos comerciales

Sucursales

Añadir

Tipo de servicio

T Clase de servicio

Entidades relacionadas con el comercio exterior

Entidades gubernamentales



1

Elementos mostrados 1 - 1 de 1

Más 550 empresas de servicios logísticos incluidas en el Directorio de DFI.

PROCOLOMBIA.CO



CONTENIDOS DE LOGÍSTICA EN LA WEB

Perfiles Logísticos

<http://www.colombiatriade.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais>

Encuentre en esta sección toda la información con respecto a las características de envíos desde Colombia hacia cada país, las condiciones de acceso físicas, información general de muestras y detalles de procedimientos de exportaciones



Google

Condiciones del servicio

Europa	África	América	Asia	Oceania	Caribe
Alemania	Angola	Antigua y Barbuda	Arabia Saudita	Australia	Dominica
Austria	Argelia	Antillas Holandesas - Curazao	Bahréin	Nueva Zelanda	Granada
Bélgica	Benín	Argentina	Bangladesh		Guadalupe
Bulgaria	Cabo Verde	Aruba	Brunei		Islas Caimán
Chipre	Camerún	Bahamas	Camboya		Jamaica
Croacia	Costa de Marfil	Barbados	Catar		Puerto Rico
Dinamarca	Egipto	Belize	Corea del Sur		República Dominicana
Eslovaquia	Gabón	Bolivia	Emiratos Árabes		San Cristóbal y Nieves
Eslovenia	Ghana	Brasil	Filipinas		Santa Lucía
España	Guinea	Canadá	Hong Kong		Trinidad y Tobago
Estonia	Kenia	Chile	India		
Finlandia	Liberia	Costa Rica	Indonesia		
Francia	Libia	Cuba	Irán		
Grecia	Marruecos	Ecuador	Israel		
Hungría			Japón		

✓ Investigación y cargue de **123** perfiles logísticos.

Perfil logístico de exportación a Francia

Me gusta 1 Tweetear

FRANCIA



+ Datos generales

Cuenta con una moderna infraestructura portuaria, 6.000km de vías fluviales navegables, 10.950Km de autopistas y una excelente red de carreteras. Durante el primer semestre de 2015, se exportaron a Francia 128.399 toneladas que correspondieron a US\$ 50 millones en valor FOB.

+ Documentos requeridos

+ Envío de muestras

✓ Visualice el perfil completo

2. Simulador de Costos Logísticos

SIMULADOR DE COSTOS LOGÍSTICOS

¿Qué es?



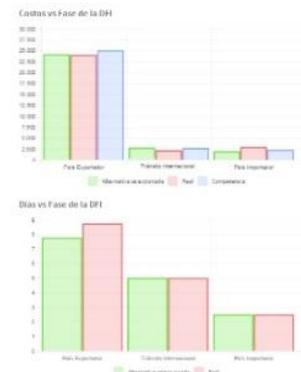
The screenshot shows the ProColombia website interface. At the top, there is a navigation bar with the ProColombia logo and the text 'PORTAL OFICIAL DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA'. Below this, there is a red navigation bar with several menu items: '¿CÓMO EXPORTAR DESDE COLOMBIA?', 'ENCUENTRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO', 'HERRAMIENTAS PARA EL EXPORTADOR COLOMBIANO', 'EVENTOS', 'FAQS', 'LINKS', and 'ASESORIA'. The main content area features a circular diagram with the text 'Simulador de costos logísticos' in the center. Below the diagram, there is a login form with the following elements: 'Inicie sesión para continuar', 'Si usted es funcionario de PROCOLOMBIA ingrese con sus credenciales.', two input fields for 'Ingrese su usuario' and 'Contraseña', and two links: 'Olvido su contraseña?' and 'Olvido su usuario?'. At the bottom of the form is a red button labeled 'Iniciar sesión'. Below the button, there is a recommendation: 'Se recomienda ejecutar el simulador de costos logísticos en los siguientes navegadores: Internet Explorer 11+, Chrome o Mozilla Firefox.'

Es una herramienta que ofrece ProColombia a los industriales y exportadores colombianos con el propósito de apoyarlos en la realización del análisis de **costos de Distribución Física Internacional** y **costos de producción**, así mismo apoya la toma de decisiones en el proceso de exportación para evaluar los términos de negociación más adecuados y desarrollar el plan de internacionalización.

SIMULADOR DE COSTOS LOGÍSTICOS

¿A quien va dirigido?

Todos los empresarios exportadores, y en proceso de preparación para exportar.



¿Cómo ingresar?

1. Ingrese a la pagina web:

simuladordecostos.procolombia.co

2. A través de los portales:

www.procolombia.co

www.colombiatrader.com

www.procolombia.co/ruta-exportadora/



SIMULADOR DE COSTOS LOGÍSTICOS

¿Qué puede encontrar en el SCL?

1. Simulación paralela de varios productos
2. Catalogo de productos
3. Crear 4 alternativas de transporte
4. Generación de factura proforma
5. Análisis de plan de internacionalización
6. Lista de Chequeo



¿Qué otros valores agregados encuentro?

1. Software gratuito
2. Uso responsive para dispositivos móviles
3. Análisis de plan de internacionalización
4. Análisis de competitividad

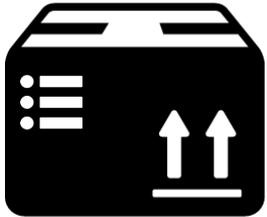
3. Lista de chequeo para la exportación

HAGA SU LISTA DE CHEQUEO



1. Información básica

- ¿Abrió una carpeta D/O (Delivery Order) para el embarque?
- ¿Las condiciones del embarque se ajustan a los términos de venta (INCOTERMS)?
- ¿Elaboró instrucciones sobre el manejo del embarque?

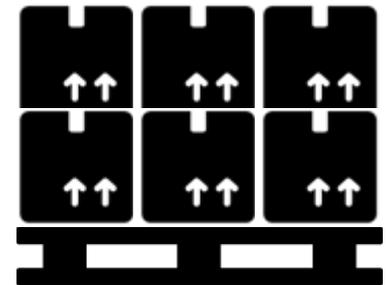


2. Empaque

- ¿El empaque cumple con las exigencias del producto?
- ¿El empaque cumple con las exigencias del mercado de destino?
- ¿El empaque cumple con las normas internacionales?
- ¿El mercado del empaque cumple con las exigencias del producto, mercado y modo de transporte? (Etiquetas informativas, clasificación e identificación de mercancías peligrosas y manejo de temperatura)

3. Embalaje

- ¿El embalaje cumple con las exigencias del producto?
- ¿El embalaje cumple con las exigencias del mercado de destino?
- ¿Los materiales del embalaje cumplen con los requisitos de la norma fitosanitaria para embalajes de madera NIMF 15?
- ¿El mercado del embalaje cumple con las normas internacionales?





4. Envío de Muestras Sin Valor Comercial



ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación por tráfico postal y envío urgente

<Artículo modificado por el artículo 4 del Decreto 1446 de 2011.>

Podrán ser objeto de exportación, por esta modalidad, los envíos de correspondencia, los envíos que salen del territorio nacional por la red oficial de correos y los envíos urgentes, siempre que su valor no exceda de cinco mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$5.000) y requieran ágil entrega a su destinatario.

Tráfico Postal



Envío Urgente



ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación por tráfico postal y envío urgente

Cada paquete debe tener la siguiente información en la etiqueta:



- Nombre y dirección del remitente.
- Nombre de la Empresa de Mensajería Especializada
- Nombre y dirección del consignatario
- Descripción y cantidad de las mercancías
- Valor expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica
- Peso bruto del bulto expresado en kilos.

Los paquetes que contengan correspondencia deben ser empacados en bultos independientes de aquellos que contengan paquetes postales o envíos urgentes y deben identificarse claramente, mediante la inclusión de distintivos especiales.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación por tráfico postal y envío urgente

Al momento de presentar los documentos a la aduana se deberán presentar los vistos buenos, licencias o autorizaciones que sean requeridos para su envío al exterior.

Cambio de modalidad

La mercancía que no se encuentre amparada en la Declaración Simplificada de Exportación, o que no cumpla los requisitos señalados para esta modalidad, podrá ser sometida a otra modalidad de exportación, cumpliendo con los requisitos previstos en este Decreto para el efecto.

NOTA: LAS EMPRESAS DE MENSAJERIA ESPECIALIZADA TIENEN UNA RESTRICCIÓN PARA EL TRANSPORTE DE JOYAS BAJO ESTA MODALIDAD, DEBEN SER TRANSPORTADORES DE VALORES.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Podrán ser objeto de exportación por esta modalidad, los envíos de correspondencia, los envíos que salen del territorio nacional por la red oficial de correos y los envíos urgentes, siempre que su valor no exceda de 30.000 mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$30.000) y requieran ágil entrega a su destinatario.

ARTICULO 320 EXCEPCIONES. Decreto 2685/99

No podrán exportarse bajo la modalidad de muestras sin valor comercial los siguientes productos:

1. Café
2. Esmeraldas
3. Artículos manufacturados de metales preciosos
4. Oro y sus aleaciones
5. Platino y metales del grupo platino
6. Cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro
7. Productos minerales con concentrados auríferos, plata y platino
8. Plasma humano, órganos humanos, estupefacientes y los productos cuya exportación está prohibida, tales como los bienes que forman parte del patrimonio artístico, histórico y arqueológico de la Nación.

No quedan comprendidas en la prohibición aquí prevista, las exportaciones de muestras de café efectuadas por la Federación Nacional de Cafeteros o las que de este producto se realicen mediante programas de exportación autorizados por la Federación.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación temporales realizadas por viajeros

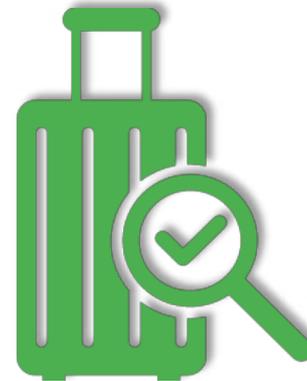
Viajeros

Son personas residentes en el país que salen temporalmente al exterior y regresan al territorio aduanero nacional, así como personas no residentes que llegan al país para una permanencia temporal o definitiva. El concepto de turista queda comprendido en esta definición.



Equipaje acompañado

Es el equipaje que lleva consigo el viajero al momento de su entrada o salida del país.



ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación temporales realizadas por viajeros

Podrán ser objeto de exportación por esta modalidad: Las mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país y que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago de tributos.

No estarán comprendidos en esta modalidad y no serán objeto de declaración, los objetos personales que lleven consigo los viajeros que salgan del territorio aduanero nacional.

NOTA: PARA LA EXPORTACIÓN BAJO ESTA MODALIDAD SOLO SE PODRÁN LLEVAR OBJETOS PARA IMPORTAR EN EL MSMO ESTADO LOS QUE SEAN INHERENTES A SU PROFESIÓN U OFICIO.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación temporales o definitivas

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado (a la mano)

Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga.

Terminación si dentro del plazo fijado se presenta una de las siguientes situaciones:

- a) Reimportación en el mismo estado.
- b) Exportación definitiva.
- c) Destrucción de la mercancía debidamente acreditada ante la Aduana.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación temporales o definitivas

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado (a la mano)

Pueden enviarse mercancías en consignación...

- ✓ Cuando se decida dejar las mercancías exportadas en consignación definitivamente en el exterior y se cambiará a exportación definitiva dentro del plazo señalado.
- ✓ Pueden declararse varios países, precios y cantidades según sean las condiciones de cada negocio.
- ✓ Antes del vencimiento del plazo de la exportación temporal podrá reimportarse la mercancía cumpliendo todos los requisitos previstos.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación temporales o definitivas

Exportación definitiva (a la mano)

Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país.

También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas desde el resto del territorio aduanero nacional a una zona franca.

Documentos requeridos:

- Factura
- Certificaciones
- Tiquete
- Cédula

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Exportación temporales o definitivas

La legislación colombiana permite realizar los envíos por diferentes modalidades de exportación al mercado internacional, a continuación se mencionan tres de ellas, sin embargo esta información es de **carácter referencial** y es importante ser **verificada** por las empresas logísticas previo a realizar cualquier despacho.

Para cualquiera de las modalidades que a continuación se expondrán, si requiere retornar las muestras a Colombia, verifique si bajo esta modalidad puede ingresarlas nuevamente al país y no pagar ningún impuesto adicional.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Como courier

Se utiliza como alternativa para envíos de carácter urgente, de exportaciones en volúmenes pequeños y muestras sin valor comercial, garantizando mejores tiempos de entrega de la mercancía.

Con esta opción usted podrá realizar los envíos a través de diferentes compañías como: DHL, FEDEX, UPS, entre otras.



ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Consideraciones importantes para envío por Courier



Previo a realizar cualquier envío, verificar que puedan realizar los envíos con entregas justo a tiempo y en término de venta DDP para no tener inconvenientes en el arribo de las muestras.

Según el producto a enviar, las empresas de mensajería están en capacidad de informar a ustedes las especificaciones para la elaboración de la factura proforma, presentación y empaque de las muestras dependiendo los requisitos exigidos en el destino, importante aclarar estas inquietudes con cada empresa.



Para el caso de bisutería verifique que cumpla con las condiciones establecidas por la aduana para este producto y que las empresas de Courier están en condiciones de transportarlas

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Como carga

Utilizando el régimen de exportación que se ajuste a su negocio, necesidad y producto

Puede contactar a su agente de carga para que realice el envío, tenga en cuenta que deberá ser entregado en destino bajo las condiciones por usted indicadas y en condiciones DDP.

Es importante aclarar que estos envíos se deben enviar como carga vía aérea, para este caso, con el agente de carga de su preferencia.

Importante cumplir con todos los requisitos (documentos, pagos, etc.) de la aduana de destino para que los productos no sean retenidos.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Como parte del equipaje

Como recomendación realizar este trámite con 3 o 4 días de anticipación al viaje

Equipaje acompañado

Se puede realizar el envío de sus muestras cumpliendo los trámites ante la aduana de carga en Bogotá (Calle 26 # 106-39 piso 2 centro administrativo de carga) o en los aeropuertos de salida del país, pero las muestras se deben quedar en el país de destino.

Una vez ingresa a territorio del país de destino, deberá cumplir con los trámites de aduana respectivos.

Exportación temporal

Para reimportación en el mismo estado realizada por viajeros: Cada uno debe llevar los productos en su equipaje. Bajo su responsabilidad. Con esta opción, se puede realizar el envío de sus muestras cumpliendo los trámites ante la aduana de carga en Bogotá (Calle 26 # 106-39 piso 2 centro administrativo de carga) o en los aeropuertos de salida del país.

ENVÍO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL*

Trámites en la Aduana

Se debe hacer una Solicitud de Autorización de Embarque (SAE) puede hacerla personalmente hasta 10.000 USD o con un agente de aduanas y surtir los trámites aduaneros en Colombia

Algunos documentos requeridos son Factura, Tiquete y Pasaporte. Bajo esta modalidad es importante aclarar si las muestras retornaran al país, para el no pago de impuestos de importación.



*Recuerde: Para el caso de las muestras es importante que tenga en cuenta las **cantidades y valores permitidos por el país de destino**, verifique que no sean limitadas para que no se consideren una importación formal. Así mismo **verifique las cantidades y valores permitidos que consideran como muestras en Colombia.***

5. Alianzas

CONTENIDOS DE LOGÍSTICA EN LA WEB

Alianzas de transporte con empresas Courier

<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/alianzas-de-transporte-con-empresas-courier>

Acuerdo generado entre una empresa transportadora y una cuenta ProColombia para ofrecer tratamiento tarifario preferencial en los servicios que ofrece el transportador.



Avianca Deprisa



Copa



DHL Express



FedEx



Servientrega



TNT Express



Coordinadora



UPS



Más de **2.700** empresas beneficiadas por los descuentos de la alianzas.



8 empresas Courier con tarifas preferenciales para empresas cuentas de ProColombia.

3. ¿CÓMO APROVECHAR 40 MINUTOS PARA LOGRAR UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA?



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

MACRORRUEDA 60
17 Y 18 DE MARZO DE 2016, BOGOTÁ, COLOMBIA

40 MINUTOS PARA HACER NEGOCIOS

¿Cómo hacer de esta entrevista una fuente de negocios?

1. El objetivo de la entrevista: ***¡hacer negocios!***
2. Hacer ventas consultivas. ***No hacer oferta de productos.***

La propuesta comercial, **el pasaporte de sus productos.**

Pop: Ficha técnica y comercial.

Tarjetas, cds, infografías, material de apoyo

4. Presentarse es establecer vínculos basados en intereses de negocios (la persona, la empresa, los productos, etc). ***Genere interés personal.***
5. Genere compromisos, acuerdos de intereses, fechas. ***La disciplina del éxito.***
6. Oportunidades fuera de las formalides. ***¿Ser tigre o ser liebre?***

**El objetivo de la
entrevista: ¡hacer
negocios!**

¿REALMENTE VENDEMOS EN UNA MACRORRUEDA ?

La macrorueda es para hacer negocios, no es para exponer productos

- Si tiene 40 minutos para reunirse con **potenciales clientes**, no los desperdicie haciendo exposiciones.
- El comprador **busca oportunidades de negocio** con empresas y empresarios acorde con sus necesidades. Descúbralas, desarróllelas, **maneje la reunión** y haga un contacto para desarrollar en otros espacios futuros.

**Hacer ventas
consultivas. No hacer
oferta de productos.**

¿VENDEDOR O PERSONAS DE NEGOCIOS?

Desarrollar necesidades, proponer negocios.

- Las **macroruedas** son espacios para desarrollar negocios. Los organizadores han diseñado y filtrado las entrevistas basándose en intereses mutuos.
- Su entrevistado no quiere una sesión de venta de productos colombianos: El tiene unos **intereses** empresariales y personales...

Si usted indaga esos **intereses** y está en capacidad de desarrollarlos con sus productos, va a tener **negocios, no ventas.**

La propuesta comercial

-Ficha, precios, pop, digital, muestras-

La propuesta comercial

Ficha técnica, precios, pop, digital, muestras-

La ficha técnica es el pasaporte de sus productos

- La ficha técnica debe estar en el idioma del comprador.
- Incluye tanto los datos técnicos del producto, los sanitarios, los aduaneros y muy importante: los de logística (embalaje, dimensiones, paletizado, etc).
- Haga una ficha “resumida”.
- Tenga disponible siempre la ficha en formato digital.
- Diseñe gráficamente la ficha, es el pasaporte de sus productos.

La propuesta comercial

Ficha técnica, precios, pop, digital, muestras-

La lista de precios es una invitación a conocer el potencial margen de un producto exportable

Recuerde que el entrevistado no está comprando en ese momento, está analizando su oferta, por eso:

- *Los precios se deben hacer en unidades comerciales (por kilos, docenas, unidades, etc).*
- *Use los simuladores de precios basados en Incoterms® 2010.*
- *La lista ha de establecerse por volúmenes de compra (según la unidad comercial: ejemplo: 1 tonelada, 10 toneladas, 1x20 – un contenedor-, etc.)*
- *La lista de precios ha de estar en el idioma del comprador*

La propuesta comercial

*Ficha técnica, precios, **pop**, digital, muestras-*

El material POP es una ventana promocional, un elemento que atrae la atención

- No confundir POP con regalos. Tienen diferente impacto.
- Sea claro en que desea promocionar: (el producto, la marca, la empresa, el empresario, etc).
- Su entrevistado tiene muchas visitas por hacer, no lo “llene de cosas” que lo puedan encartar.
- Valore el impacto de la comunicación visual.
- El material digital (USB conntamarcada es ideal), vale mas que el material impreso.
- Use muestras. Tanto como las circunstancias lo permitan. Uselas en presencia del entrevistado.

La propuesta comercial

*Ficha técnica, precios, pop, **material digital**, muestras.*

El material digital es el verdadero enlace entre su empresa y la de su entrevistad. Téngalo en el idioma de su comprador

- Marque los CD. Es importante.
- Ideal que pueda entregar USB contramarcadas.
- Use brochures “**autojcutables**” en formatos universales (flash o HTML)
- Tenga un catálogo detallado.
- Haga una carpeta “**CONTÁCTENOS- DIRECTORIO**” en donde está el directorio en PDF con hipertexto a los teléfonos y a los emails de su organización (ojalá con fotografía. Este directorio debe ser usable en **IBOOKS** o en **KINDLE** y otros formatos.
- Haga una carpeta “**SIMULADOR DE COSTOS**” en la que permita el uso de sus simuladores con ciertas celdas bloqueadas pero que permita su uso.

***Motive el uso del material digital: Ejemplo:** “Este simulador de excel que le he mostrado en mi tableta, lo encuentra en la USB que le acabo de dar. Allí tiene los links a las fichas técnicas ampliadas”.*

Su tarjeta personal

Nunca hay una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión. Salude con seguridad afecto y en tono neutro. Abra sus sentidos, y entregue una tarjeta de presentación a la forma acostumbrada de ese país.

La tarjeta personal

Business card

- Su tarjeta **es su pasaporte personal**. Es el primer elemento de POP y hace parte de la **primer imagen** que se tomarán de usted.
- Definitivamente, los datos en el **idioma del comprador**.
- Los datos se escriben en **formato internacional**: Ejemplo teléfono: +(57) 318126598.
- Su nombre corto: *Juan Villamizar (Juan Alberto Villamizar Rodriguez)* a menos que use nombre compuesto siempre.
- Use **una buena foto** (Estados Unidos y Asia lo ven bien), use otras sin foto para países donde no es bien visto.
- Aproveche **la parte posterior**. (código QR, www, foto de los productos), certificaciones de sus productos, etc.

Herramientas para
llevar... siempre.

¿Qué llevo?

Arme un escritorio muy organizado y limpio con:

- **Herramientas:** Tableta o computador, calculadora de bolsillo, papel y bolígrafo (use papel de su empresa).
- Agenta digital o manual para registrar los datos de la visita, las tareas y compromisos y la fecha en la cual se compromete a recontactar.
- Tarjetas personales, brochures y pop organizado.
- Muestras de producto, ojalá exhibidas.
- Un teléfono celular LOCAL, donde pueda, durante la cita, ofrecer al entrevistado atenderlo después de las sesiones de macrorueda.

Mitos y tips

Mitos

Tengo que saber inglés para ir.

Falso, existen traductores a costo razonable. Es mejor un buen intérprete que un mal inglés. La comunicación es la base de la relación.

40 minutos es muy poco tiempo.

Es mucho tiempo para escuchar. La macrorueda es para hacer contactos y generar interés de compradores en hacer negocios con usted. Una buena cita puede ser exitosa en 10 minutos o un fracaso de 2 horas. Aproveche el tiempo para escuchar y desarrollar necesidades antes de argumentar. La entrevista es un semillero de relaciones comerciales.

Tengo que llevar mucho material para las entrevistas.

Poco pero de alto valor informativo. El comprador no quiere “cargar” mucho material de “muchas empresas” la información electrónica es muy valorada y una buena tarjeta personal es fundamental.

Tips

Los grandes negociadores hacen pequeñas grandes cosas

- *El objetivo de su entrevistado no es comprar productos. **Es hacer negocios.***
- *Las oportunidades se basan en **satisfacción de necesidades**, no en el desarrollo intrínseco de productos.*
- *Calidad no significa irrompible. Calidad significa **sostenibilidad** y productos acorde a la necesidad del consumidor.*
- *Una cosa es el **comercializador** (cliente), otra el consumidor (usuario).*
- *La entrevista no genera ventas. Genera **oportunidades** de negocio para las partes.*
- *Aproveche el **respaldo institucional**, la marca de su país, su cultura colombiana y póngalo en su favor. Valore siempre esas fuerzas.*
 - No suponga, **¡pregunte!**
 - Honre sus palabras, **¡cumpla!**
 - Haga siempre lo mejor, **¡prepárese!**
 - No tome nada como algo personal, **¡es un negocio profesional!**
(basado en “los cuatro acuerdos. Miguel Ruiz.)

Mitos

continuación

Entre mas personas entreviste mejor

A mas contactos mas posibilidades siempre que usted desarrolle una entrevista consultiva, efectiva, que genere interés de las partes y que usted pueda desarrollar posteriormente.

Ese comprador es muy simpático y me va a comprar

Desarrolle la habilidad de entrevistarse con múltiples personalidades. Una persona muy simpática no necesariamente está interesada. Una persona muy callada o tímida puede estar mas interesada. En conclusión, entrélese en el manejo de entrevistas con diferentes culturas, personalidades y tipos de personas. No lo tome personal y respete las culturas foráneas.

En caso de duda mejor me quedo callado

Todo lo contrario. Haga preguntas de implicación, de afirmación. Ejemplo: Usted me quiere decir que lo que busca es un socio mas que un proveedor?, Estamos de acuerdo conque los requerimientos sanitarios son tan importantes como los técnicos?

**Busque siempre un
compromiso de contacto
futuro con una expectativa de
negocios resales, y hàga
seguimiento.**

*El èxito de la macrorueda está en un buen
seguimiento comercial en el futuro CERCANO.*

¿Ser tigre o ser liebre?

*La **macrorueda** es una parte de su viaje. En los pasillos, en los cocteles, en los aviones, en el hotel, en todas partes tiene usted la **oportunidad de hacer negocios**, si **aprende a ser el embajador de su propio negocio**.*

4. SEGUIMIENTO Y COMPROMISOS POST- MACRORRUEDA



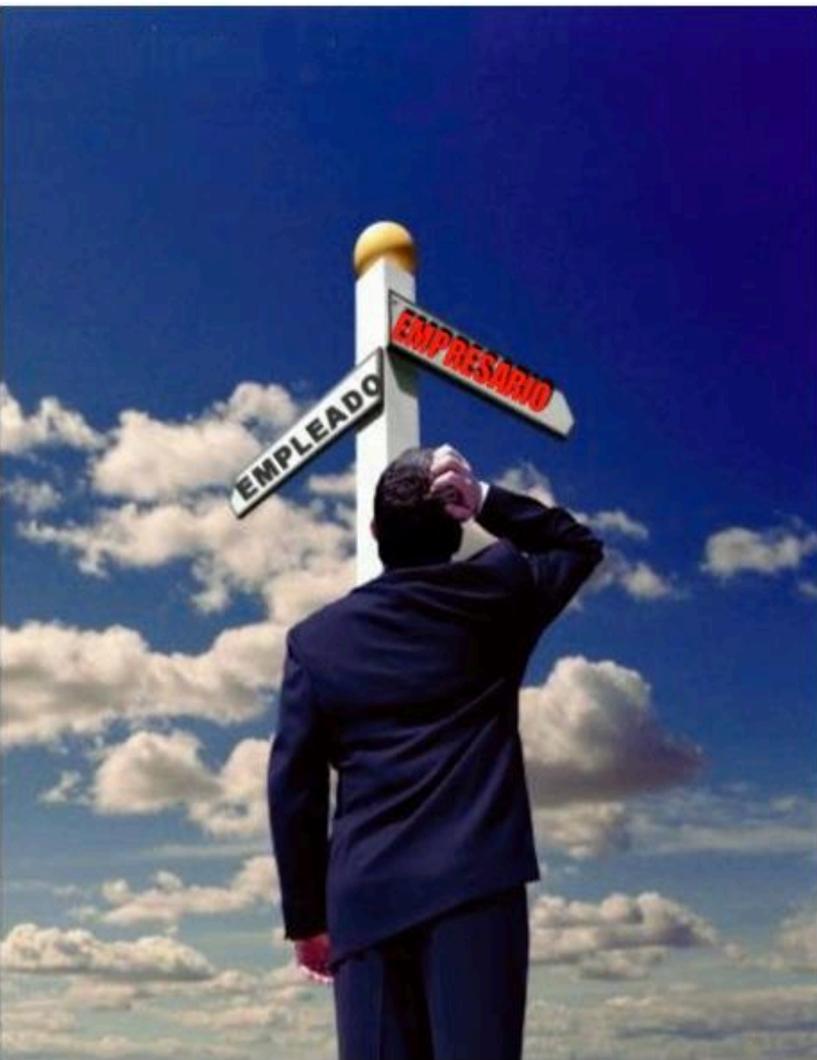
PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

CONTENIDO

Post Macrorrueda

1. Caso de éxito
2. Sabias qué?...
3. Acciones Concretas
4. Servicios Procolombia

El objetivo más allá de la venta es conseguir que nuestros clientes se transformen en verdaderos socios dentro de la **relación comercial.**



Cuántos de ustedes?...

✓ Desean concretar negocios?

Más!!

✓ Generar clientes?

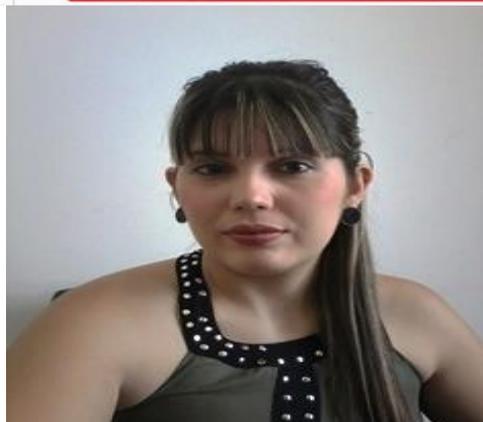
Más!!

✓ Fidelizarlos?.

Más!!

✓ ¿Cuántos de ustedes proyectan su empresa a nivel internacional?





Erika Ramírez,
Directora
comercial de
Confecciones
L&L.

CASO DE ÉXITO

Empresa Norte Santandereana

“Como consejo a otros empresarios les puedo decir que se arriesguen a exportar. Hay que perder el miedo porque no es tan difícil, lo único que se necesita es una buena asesoría y tener un producto de calidad”

Erika Ramírez



**Confecciones
L&L**

**Empresa
Especializada**

**Jeans levanta Cola
para mujeres**

**Recibieron
servicios de
capacitación,
adecuación**

**Participantes de
Macrorruedas y varios
eventos internaciones**

**logran su primer pedido al
mercado mexicano de 1.500
prendas por dos meses para
iniciar**



La Macrorrueda

Es el **inicio** de su proceso de exportación.

Empieza nuestra verdadera conquista al mercado internacional no solo como **empresa** sino como **país**.



Recuerden que tienen una gran responsabilidad, no sólo están vendiendo o comercializando un producto, están representando la imagen tanto de su empresa como la de todo un país.



¿Sabías
que...

La puesta en marcha durante la rueda en materia de feeling, relacionamiento comercial, muestra del producto, representan el **65%** de su negociación efectiva y el **35%** está en lo que pasa después de esa negociación.



Cómo lo logro?...

ACCIONES CONCRETAS



Ejecutar un seguimiento de los contactos y compromisos realizados

- Tenacidad y Perseverancia
- Asegúrese de enviar las informaciones solicitadas
- Cumplir con el despacho en tiempo de las órdenes tomadas y cerradas
- Hacer las llamadas telefónicas de seguimiento que haya planificado

Visión a mediano y largo plazo

- ✓ ¿Hasta dónde quiere llevar su empresa, sus exportaciones?
- ✓ ¿Qué tanto se quiere expandir?
- ✓ ¿Qué tan continuo debe ser en sus exportaciones?

Debe tener claro su horizonte. Importante que **todos los colaboradores** de su empresa conozcan esta visión para trabajar hacia **un solo objetivo**.

Respuestas rápidas a toda comunicación

- Preferiblemente si es el mismo día y por **correo electrónico**.
- El correo electrónico representa uno de los instrumentos **más importantes** para **difundir** su material de comercialización.
- Se sugiere dejar su fax siempre encendido, sin olvidar que el comercio internacional se lleva a cabo las **24 horas del día**, debido a los distintos usos horarios.

No olvide que un comprador que no pueda ponerse en contacto rápidamente con un **proveedor** puede recurrir a **otro** en un parpadear.

Uso de cartas personalizadas

❑ Cuando regrese a su empresa, puede enviar una carta de agradecimiento, a los empresarios con quienes se haya reunido durante el evento, esto no sólo le generará recordación al empresario con quien tuvo contacto sino que será una oportunidad para dejarle nuevamente sus datos por escrito.

Cumplir los compromisos acordados en tiempos y en fechas

❑ Por ejemplo en caso de envío de muestras, estas deben llegar a tiempo y ser de muy buena calidad, lo que mostrará de usted que es una fuente viable, confiable y de abastecimiento.

Enviar un mensaje preliminar en caso que la respuesta tomará más tiempo del acordado

Este correo le indicará al probable comprador, quien seguramente recibe muchas ofertas de este tipo, el grado de capacidad y preparación de la persona que hace la oferta.

Invitar al comprador a hacer una visita

❑ Esto puede ser la respuesta de una estrategia interna de la empresa, es decir si lo creen conveniente.

Ofrecer únicamente lo que se puede cumplir

Recuerde que su imagen y la de su empresa se verán afectadas positiva o negativamente, dependiendo del cumplimiento que dé a los compromisos que haya adquirido durante la rueda de negocios.

Insistir y persistir de forma estratégica

- Tome la decisión de llamar al comprador y/o enviarle un correo para saber qué ha pasado con la propuesta.
- Persista de forma estratégica, si su estrategia es telefónica, no se torne el empresario al que el comprador prefiere colgarle o no pasar la llamada y si su estrategia es utilizando el correo, no haga que estos vayan directo al spam, cada vez que vean el nombre de la empresa.



Póngase en el lugar de el comprador y piense, **cómo**, **cuándo** y **qué** le gustaría recibir de su proveedor.

El exportador debe establecer contacto con información de valor agregado

☐ Toda información que envíe por correo o por cualquier otro medio de comunicación, asegúrese que no es repetitiva y que genera un nivel de inquietud en el comprador, que va a llamar su interés.

Los negocios **no fracasan** por falta de inspiración
Los negocios **no fracasan** por culpa de la competencia
Los negocios **fracasan** por falta de **marketing**
Los negocios **fracasan** porque no se **diferencian**
Los negocios **fracasan** porque no se dan a **conocer**
Los negocios **fracasan** porque se vuelven **más de los mismo.**
Los negocios **fracasan** por falta de **clientes.**

No se trata sólo de lo que vende sino de cómo lo vende!!

- El problema **no es** que haya muchos competidores
- ✓ El problema **es** ser invisible.
 - ✓ El problema **es** no hacerse notar
 - ✓ El problema **es** no contar su historia y seducir.

**Procolombia sigue apoyando y
acompañándolo en su proceso
exportador.**

**Generando una nueva historia para
el mundo!!**

¿CÓMO ?

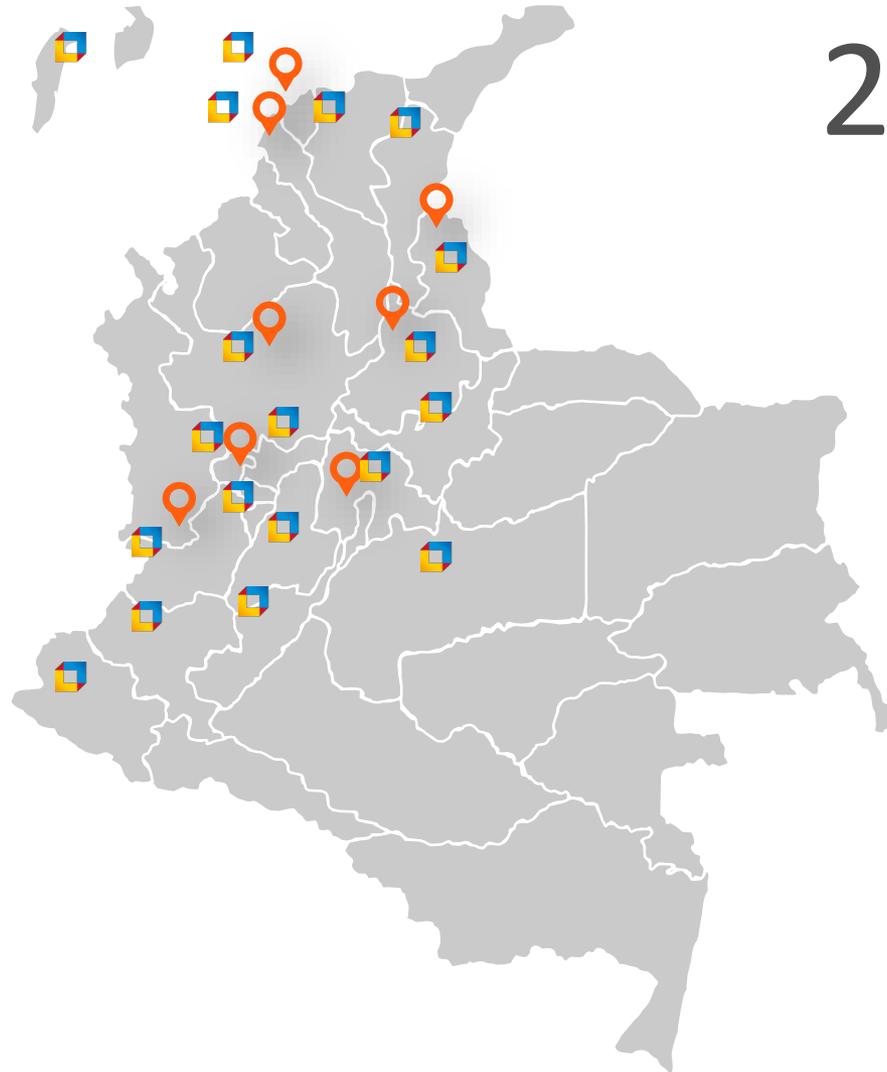
PROCOLOMBIA en el mundo

26 oficinas comerciales
presencia en 30 países



Estados Unidos. Canadá. México. Guatemala. Costa Rica. Caribe. Venezuela. Brasil. Ecuador. Chile. Perú. Argentina. España. Alemania. Portugal. Reino Unido. Francia. Turquía. Emiratos Árabes Unidos. India. China. Corea Del Sur. Rusia. Japón. Singapur. Indonesia.

PROCOLOMBIA en Colombia



25 Centros de información



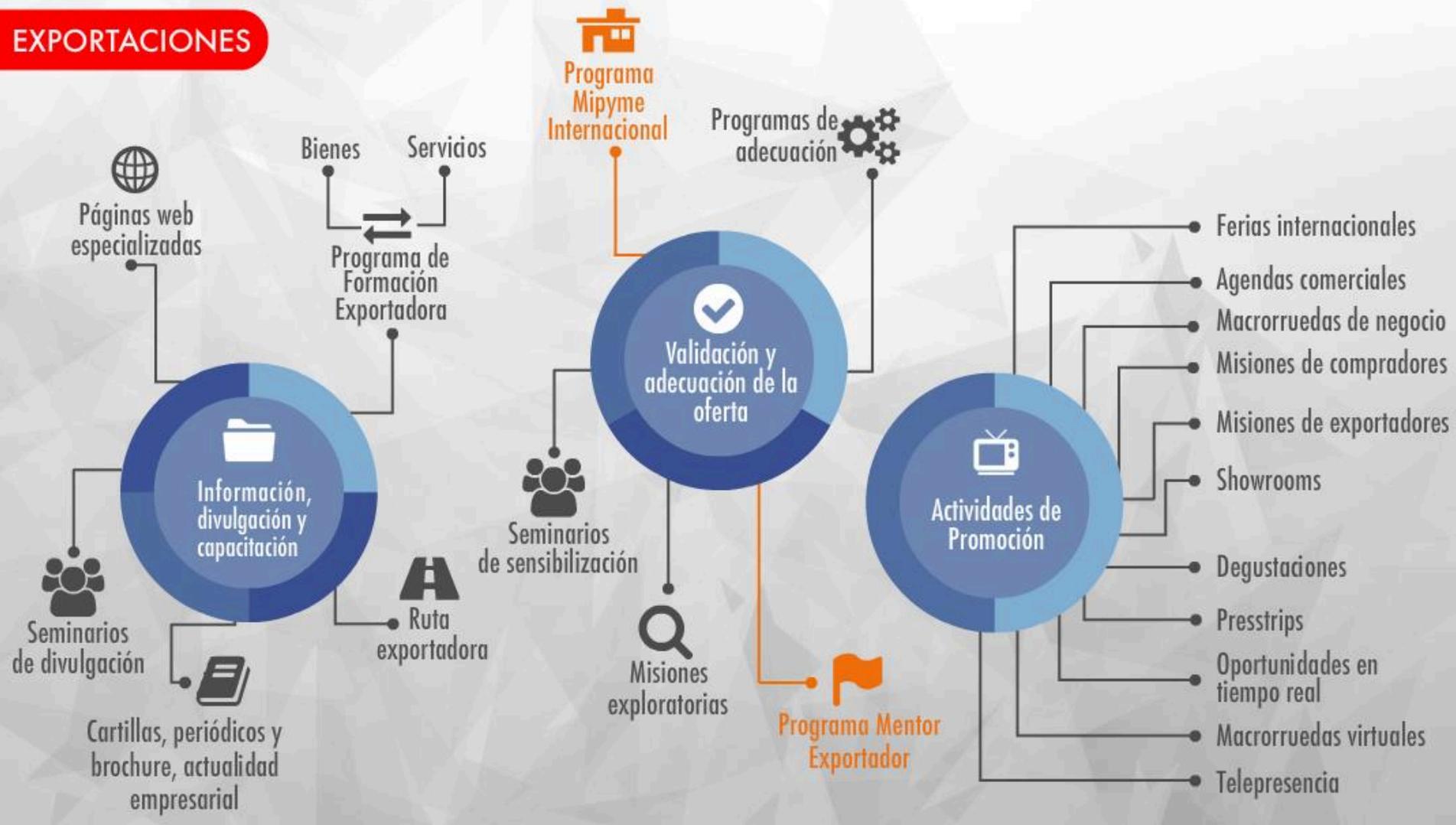
Valledupar. Pasto. Palmira. Armenia = [Universidad Gran Colombia – Cámara de Comercio](#). Villavicencio. Boyacá = [Tunja - Duitama - Sogamoso](#). Ibagué. Santa Marta. San Andrés. Aburrá Sur. Neiva. Barranquilla = [Cámara comercio – Universidad del Norte](#). Cartagena. Medellín. Bucaramanga. Cali = [Cámara de Comercio](#). Pereira. Bogotá. Manizales. Cúcuta.

8 Oficinas Regionales



Barranquilla. Bogotá. Bucaramanga. Cali. Cartagena. Cúcuta. Medellín. Pereira

EXPORTACIONES



EN RESUMEN

El Antes, Durante y Después de una Macrorrueda

ANTES	DURANTE	DESPUÉS
Busque información del comprador (procedencia, idioma, tipo de empresa etc.)	Llegue con tiempo de anticipación para conocer el lugar e identificar zonas importantes.	Ejecutar un seguimiento de los contactos y compromisos realizados
Lleve muestras fáciles de desplazar y de brindar.	Lleve por lo menos dos Tablet o portátiles donde tenga la presentación de su empresa	Genere respuesta rápidas a toda comunicación
Tenga claridad de los productos que va a ofrecer	Proyecte una imagen corporativa seria	Uso de cartas personalizadas
Verifique el material que va utilizar para vender su producto, (Ficha técnica) su empresa (material pop) y su marca (material digital)	Lleve el material de forma ordenada para entregar a los compradores. Ojalá en carpetas individuales	Cumplir los compromisos acordados en tiempos y en fechas
Prepare cotizaciones en dólares y en el idioma del comprador	Dinamice su entrevista y genere lazos para concretar negocios.	Enviar un mensaje preliminar en caso que la respuesta tomará más tiempo del acordado
Imprima la agenda y confirme citas	Lleve una agenda-tarjetero manual o digital para que escriba los compromisos que adquiere con cada una de las empresas	Insistir y persistir de forma estratégica. Establecer contacto con información de valor agregado
Prepare una presentación de su empresa	Entregue tarjetas de presentación – formato internacional.	Invitar al comprador a hacer una visita

Items	Descripción	Check	No check	Acción de mejora
AGENDA	Verifique su agenda de citas			
	Confirme su agenda de citas			
	Imprima su agenda con anticipación			
COMPRADOR	Verifique país de procedencia			
	Tipo de empresa (fabricante, productora, comercializadora et.)			
	Actividad de la empresa			
	Tipo de producto que viene a buscar la empresa			
PAÍS	El idioma que habla la empresa			
	Ubicación geográfica			
	Capital			
	Idioma			
	Clima			
	Sitios de interés turístico			
LOGÍSTICA	Infraestructura logística, como medios de transporte, puertos y aeropuerto, Condiciones de acceso de acuerdo a los productos que se ofrecen)			
	Condiciones socio-políticas			
MATERIAL PROMOCIONAL	Lista de precios en USD (ERW-FOB-CIF)			
	Presentación de la empresa. En lo posible en español y en Inglés. De forma digital e innovadora.			
	Buscador			
	Fichas técnicas de los productos			
USTED	Muestras- Lleve algunas de más, nunca se sabe.			
	Catálogos			
	Proyecte una imagen corporativa seria			
	Verifique presentación personal			
	Tenga en cuenta lenguaje verbal y no verbal			
	La forma en que presenta su producto			
	Trate de utilizar elementos corporativos (agendas, bolígrafos (leve de regalo y en lo posible de color negro)).			
	Lleve una agenda-tarjetero para que en lo posible adhiera la tarjeta del comprador y tome nota de los compromisos.			
	Llegue media hora antes para recorrer el sitio. Coordine puntos de entrada de acuerdo a su sector, puntos de salida, sitios de hidratación, de comidas y baños.			
	Lleve tarjetas de presentación, las cuales deben ir con la información de forma internacional, como: Número de teléfono, dirección, y cargo además de los datos como: nombre suyo de forma breve, página web, correo electrónico (empresarial) y Logo.			
ACOMPAÑANTE	Lleve portátil o tablet cargados, por lo menos dos. Copie en los dispositivos la presentación y demás datos importantes como costos, catálogos digitales etc. que le ayudarán al desarrollo de sus citas.			
	Verifique que la persona que lo acompañará a cumplir su agenda comercial se encuentra inscrito			
	Verifique las empresas que tienen asignadas usted y su acompañante			
	Verifique las tarjetas de presentación que utilizará su acompañante			
	Coordine la información que debe tener su acompañante acerca de su empresa, su producto, precios entre otros.			
	Verifique la imagen corporativa de su acompañante			

Lo más importante lleva una actitud positiva y mente abierta a las oportunidades.

¿Qué debo llevar en mi Kit Macrorrueda?

Haga “clic” en el siguiente vinculo y descargue el check list:

<https://www.dropbox.com/s/jiiag6bol8z36e9/CHECK%20LIST%20MACRORRUEDA%2060.xlsx?dl=0>

**ES EL MOMENTO
DE COLOMBIA!!**



ES EL MOMENTO DE TU EMPRESA!!





ESTE ES TU MOMENTO!!





MERCI THANK YOU OBRIGADO DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER
ありがとう TERIMA KASIH DZIĘKUJĘ GRACIAS MERCI THANK YOU OBRIGADO
DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER ありがとう TERIMA KASIH
MERCI THANK YOU OBRIGADO DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER
ありがとう TERIMA KASIH DZIĘKUJĘ GRACIAS MERCI THANK YOU OBRIGADO
DANKE 감사합니다
MERCİ THANK YOU
ありがとう MERCİ
DANKE 감사합니다
MERCİ THANK YOU
ありがとう TERIMA KASIH DZIĘKUJĘ GRACIAS MERCI THANK YOU OBRIGADO
DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER ありがとう TERIMA KASIH
MERCİ THANK YOU OBRIGADO DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER
ありがとう TERIMA KASIH DZIĘKUJĘ GRACIAS MERCI THANK YOU OBRIGADO
DANKE 감사합니다 СПАСИБО 谢谢 TEŞEKKÜRLER ありがとう TERIMA KASIH

GRACIAS



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



MINCOMERCIO
INDUSTRIA Y TURISMO



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